

guídex^{PY}

GUÍAS DIGITALES DE **EXPORTACIÓN**

GUÍA BÁSICA DE MODELOS DE CONTRATOS COMERCIALES
INTERNACIONALES PARA **MIPYMES PARAGUAYAS**

VICEMINISTERIO DE **MIPYMES**



El presente documento fue elaborado en el marco del proyecto “Elaboración de una guía básica de modelos de contratos comerciales internacionales para las Pymes de Paraguay”, financiado a través del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los contenidos desarrollados son de exclusiva responsabilidad de la entidad/persona consultora y no comprometen ni reflejan necesariamente la posición de la ALADI ni de los países miembros.

guidex^{PY}

GUÍAS DIGITALES DE **EXPORTACIÓN**

GUÍA BÁSICA DE MODELOS DE CONTRATOS COMERCIALES
INTERNACIONALES PARA **MIPYMES PARAGUAYAS**

VICEMINISTERIO DE **MIPYMES**





PRESENTACIÓN BREVE DEL MATERIAL	5
RESUMEN EJECUTIVO DE ESTA GUÍA Y MANUAL	6
SECCIÓN I: INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL. CUESTIONES NORMATIVAS.	8
CAPÍTULO 1: ORIGEN DE LAS MIPYMES EN LA REPÚBLICA DE PARAGUAY	9
CAPÍTULO 2: NOCIONES SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y DE SERVICIOS	14
SECCIÓN II: MODELOS DE CONTRATOS	17
¿Qué modelos de contratos ponemos a tu disposición?	19
¿Por qué ofrecemos estos modelos?	
ÁRBOL DE PREGUNTAS PARA ELEGIR EL CONTRATO INTERNACIONAL ADECUADO	20
Contrato de Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías	22
Contrato Internacional de Suministro de Mercaderías a Largo Plazo	25
Contrato Internacional de Manufactura de Mercaderías	27
Contrato de Distribución Internacional de Mercaderías	28
Contrato de Agencia Comercial Internacional	29
Contrato de Suministro Internacional de Servicios	31
Contrato de Alianza Contractual Internacional	32
Contrato de Joint Venture Corporativo Internacional	34
Conclusiones	35
TOOLKIT EJECUTIVO	
Checklist 1: Cláusulas comunes a todos los contratos	37
Checklist 2: Antes de la firma	38





Presentación breve del material

Esta guía convierte el “mundo legal” del comercio internacional en una herramienta práctica para MIPYMES paraguayas. Explica, en lenguaje claro, el marco legal local e internacional y cómo aplicarlo al contratar con clientes y proveedores del exterior.

¿Para quién es?

Para micro, pequeñas y medianas empresas de Paraguay que exportan o prestan servicios fuera del país y necesitan contratos claros, seguros y fáciles de completar.

Qué incluye

- ☐ Un panorama del contexto MIPYMES en Paraguay y las normas aplicables.
- ☐ Un árbol de decisiones para elegir el contrato adecuado.
- ☐ Modelos estandarizados (compraventa, suministro, manufactura, distribución, agencia y joint venture), con planillas accesibles y explicaciones campo por campo.
- ☐ Un checklist final antes de firmar.

Cómo está organizada

Sección I: Fundamentos y marco normativo.

Sección II: Modelos y planillas listas para adaptar.
Acompañado de un toolkit ejecutivo.

Para consultas sobre la aplicación práctica de los modelos:
dgii@mic.gov.py

Resumen ejecutivo de esta guía y manual

¿De qué trata esta guía?

El comercio internacional es el conjunto de actividades comerciales entre personas y empresas de países distintos. A diferencia del comercio nacional, donde compartimos reglas, moneda y tribunales, al operar entre jurisdicciones distintas aparecen diferencias legales, económicas y culturales que pueden generar riesgos.

Para gestionarlos, los contratos internacionales son la herramienta clave: ordenan la negociación, la ejecución y la solución de conflictos entre exportadores, importadores y otros operadores del comercio.

¿Por qué es útil para las MIPYMES paraguayas?

Porque ofrece un camino simple y seguro para contratar con contrapartes del exterior, utilizando modelos estandarizados globalmente y adaptables a la realidad local. Así, las empresas pueden ahorrar tiempo, reducir riesgos y enfocarse en vender.

¿Cómo está organizada?

Sección I (Cap. 1 y 2):

Breve historia y rol de las MIPYMES en Paraguay.

Marco legal paraguayo e instrumentos internacionales aplicables.

Sección II (Cap. 1 al 8):

Modelos de contratos más usados en comercio internacional (Cada capítulo corresponde a una plantilla).

Un árbol de decisiones para elegir el contrato adecuado.

Para cada modelo: conceptos clave, partes, cláusulas típicas y acceso a plantillas para generar tu contrato base.

¿De dónde provienen los modelos?

Los contratos han sido tomados, adaptados y uniformados a partir de las publicaciones del Centro de Comercio Internacional (ITC), organismo conjunto de la ONU y la OMC, especialmente su obra Contratos Modelo para la Pequeña Empresa. Estos modelos se utilizan en numerosos países porque contienen cláusulas de uso generalizado en operaciones transfronterizas, lo que facilita la negociación y aporta seguridad jurídica.

¿Qué vas a poder hacer con esta guía?

- ▶ Elegir el tipo de contrato ideal para tu situación puntual.
- ▶ Entender cada cláusula y cómo impacta en tu operación.
- ▶ Obtener un contrato base (plantilla) adaptable a tu necesidad.
- ▶ Prevenir problemas: definir con claridad precio, entrega (Incoterm), pagos, calidad, garantías, propiedad intelectual, confidencialidad y resolución de controversias.

Importancia práctica

Usar contratos claros y balanceados protege el patrimonio y la reputación de tu empresa, acota responsabilidades y acelera cobros y entregas. En un entorno internacional, esto marca la diferencia entre crecer con previsibilidad o enfrentar contratiempos costosos.

Para profundizar

Accede a la versión completa de la guía aquí:

<https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>

Nota: Esta guía es de uso práctico y no sustituye el asesoramiento legal específico. Antes de firmar, se recomienda una revisión profesional del contrato adaptado a tu caso.

FICHA TÉCNICA

Coordinación general

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Coordinación Técnica

Ministerio de Industria y Comercio (MIC) - Viceministerio de MIPYMES - Dirección General de Información e Internacionalización (DGII)

Proyecto

“Elaboración de una guía básica de modelos de contratos comerciales internacionales para las Pymes” en el marco del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Elaborado por

Juan Carlos Boggino - Consultor

Equipo técnico - MIC

Romina Da Re - Directora General de Información e Internacionalización

Carlos Giménez - Jefe de Asistencia Técnica

Shirley Dick - Jefa de Promoción Comercial

Contacto institucional

Dirección General de Información e Internacionalización (DGII)

dgii@mic.gov.py

Puede referenciar este documento como:

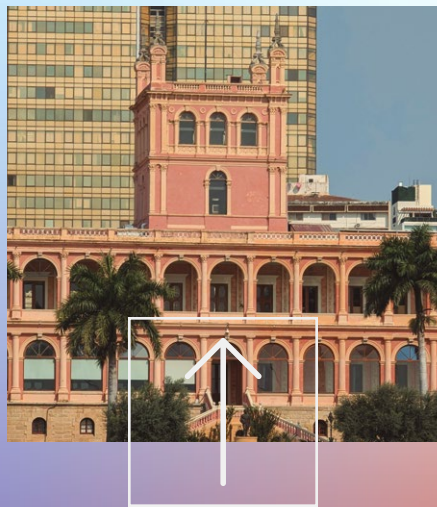
Asociación Latinoamericana de Integración. (2025). Guía de Contratos Comerciales Internacionales para MIPYMES. Asunción: Ministerio de Industria y Comercio.

Lugar y año de publicación

Asunción, Paraguay, 2025

Cláusula de Propiedad Intelectual

Todos los contenidos, materiales, metodologías, herramientas y productos desarrollados en el marco del proyecto “Elaboración de Guías de Contratos Comerciales Internacionales para MIPYMES” son considerados propiedad intelectual de la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en calidad de entidad promotora y coordinadora del proyecto. Queda expresamente prohibida la reproducción, distribución, comunicación pública, transformación o cualquier otro uso total o parcial de los contenidos mencionados sin la autorización previa, expresa y por escrito de las entidades titulares. El uso no autorizado de estos materiales podrá ser objeto de acciones legales conforme a la legislación nacional e internacional vigente en materia de propiedad intelectual.



Sección 1

**INTRODUCCIÓN
A LA CONTRATACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL. CUESTIONES
NORMATIVAS.**



Capítulo 1

ORIGEN DE LAS MIPYMES EN LA REPÚBLICA DE PARAGUAY

Si no entendemos de dónde vienen nuestras MIPYMES, difícilmente podremos diseñar contratos que las proyecten hacia el futuro. Conocer los orígenes es el primer paso para negociar con identidad y crecer con seguridad.

a. CONSIDERACIONES PRELIMINARES. ORIGEN DE LAS MIPYMES EN LA REPÚBLICA DEL PARAGUAY

La aparición de las MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) en el Paraguay, al igual que en los demás países del mundo, está estrechamente vinculada al gradual desarrollo económico, social e institucional del país.

¿Cómo nacieron las MIPYMES en Paraguay?

- ▶ En la primera mitad del siglo XX, la economía paraguaya era casi toda rural: agricultura, ganadería y pequeños talleres familiares, sin políticas públicas específicas.
- ▶ En la segunda mitad del siglo XX, con Itaipú y la urbanización, surgen nuevas pequeñas industrias, comercios y oficios urbanos que empiezan a organizarse de manera más formal.
- ▶ Últimos tres quinquenios del Siglo XX: urbanización (Asunción, Ciudad del Este y áreas cercanas) y auge comercial. Nacen numerosas microempresas (comercio, transporte, confección, gastronomía) y autoempleo como respuesta a la falta de oportunidades formales.
- ▶ **Años 90:** fin del autoritarismo, apertura económica y reformas. Se fortalece el sector privado, pero sin política específica para MIPYMES. Proliferan microemprendimientos informales, con dificultad de acceso al crédito y escasa capacitación.
- ▶ **Siglo XXI:** estabilidad macro, inversión pública y programas de desarrollo. El Estado impulsa la formalización y acceso a mercados.

¿Qué leyes marcaron su camino?

Ley N°. 1034/1983 ("Del Comerciante"): introduce la figura de la empresa individual de responsabilidad limitada, dando a pequeños emprendedores una herramienta legal para operar con menor riesgo.

Ley N°. 4457/2012 de MIPYMES: define, clasifica y promueve a las MIPYMES con incentivos, acceso a capacitación y crédito. Crea el Viceministerio de MIPYMES y el Sistema Nacional de MIPYMES.

Ley N°. 7444/2025: modifica y amplía la ley anterior y crea el Consejo Asesor de MIPYMES, con representación de gremios, universidades, ONGs y el Estado. La presente ley ha sido reglamentada por el Decreto N°4535/2025, en la misma, en su Art. 5, se establecen nuevas categorías de las MIPYMES.

¿Cómo se clasifican hoy las MIPYMES?

Según su facturación anual:

Microempresa (MIE): hasta Gs. 1.000.000.000 (mil millones de guaraníes)

Pequeña empresa (PE): hasta Gs. 5.000.000.000 (cinco mil millones de guaraníes)

Mediana empresa (ME): hasta Gs. 10.000.000.000 (diez mil millones de guaraníes)

Pero... ¿Qué se considera como MIPYME?

Unidades económicas, según organización de trabajo y capital, de los sectores artesanal, industrial, agroindustrial, agropecuario, forestal, comercial o de servicios.

Y... ¿Qué no se considera como MIPYME?

Intermediación financiera, seguros, contribuyentes de rentas y ganancias de capital y quienes tributan por servicios personales (independientes o en relación de dependencia).

¿Por qué es relevante este recorrido para los contratos?

Porque los contratos internacionales no son abstractos: deben responder a la historia, tamaño y capacidades reales de las empresas.

A través de esta guía buscamos acompañar el salto internacional de las MIPYMES con modelos contractuales claros, seguros y acordes al derecho internacional privado.

b. MARCO LEGAL PARAGUAYO Y REGULACIONES INTERNACIONALES APLICABLES

Estructura normativa paraguaya

El Paraguay cuenta con un cuerpo normativo básico fundamental. La Constitución de la República del Paraguay de 1992, cuyas disposiciones prevalecen sobre cualquier otra norma jurídica de inferior rango que pudiera contradecirlas, según el orden de prelación establecido en su Artículo 137. Luego se encuentran tratados ratificados, leyes, decretos, resoluciones, ordenanzas.

¿Qué garantías económicas ofrece la Constitución a las MIPYMES?

Art. 107: libertad de actividad y libre competencia.

Art. 108: libre circulación de bienes nacionales y legalmente importados.

Art. 109: inviolabilidad de la propiedad privada.

Estas no distinguen entre emprendimientos nacionales y extranjeros.

Integración y comercio internacional: ¿Qué compromisos internacionales respaldan a las MIPYMES?

Paraguay está integrado a organismos que buscan reducir barreras comerciales:

OMC (Ley N.º 444/1994, Acta Final Ronda Uruguay del GATT)

ALADI (Ley N.º 837/1980, Tratado de Montevideo 1980).

MERCOSUR (Ley N.º 9/1991, Tratado de Asunción).

Derecho privado interno en cuanto a contratos: ¿Qué reglas básicas rigen los contratos dentro de Paraguay?

En Paraguay, la base está en el Código Civil (Ley N.º 1.183/1985). Allí se establecen los tres pilares de cualquier contrato:

1. Consentimiento, que las partes estén de acuerdo.
2. Objeto, que el contrato tenga un fin lícito y determinado.
3. Forma, que se respeten las formalidades necesarias, cuando la ley las exige.

A esto se suma un principio fundamental: la autonomía de la voluntad, es decir, la libertad de las partes para decidir cómo contratar, siempre que no se viole el orden público. Y como brújula ética: la buena fe, tanto al negociar como al cumplir.

En palabras simples: en Paraguay, un contrato es válido si hay acuerdo real, objeto lícito y respeto de la ley; y se espera que ambas partes actúen con transparencia y lealtad.

Derecho internacional privado aplicable: ¿Qué puertas al mundo ya abrió Paraguay?

Cuando un contrato involucra a partes de distintos países, surge la duda: ¿qué ley se aplica? Allí entra en juego el derecho internacional privado, que regula qué legislación y qué tribunales deben regir el contrato.

Paraguay no parte de cero: ya tiene un marco que lo conecta con el comercio global. En particular: la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG, 1980): Paraguay la aprobó por Ley N.º 2.611/2005 y está vigente desde el 1 de febrero de 2007. Esta convención facilita que los contratos de compraventa internacional sean claros, uniformes y seguros, evitando conflictos por diferencias legales entre países.

Paraguay está jurídicamente integrado a la comunidad internacional, y eso permite a sus empresas negociar en un terreno de reglas claras y reconocidas mundialmente.

c. LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980

¿Qué es la CISG (Convención de Viena)?

Es un tratado que uniforma las reglas de compraventa internacional de mercaderías. Paraguay lo ratificó en 2005 (Ley N.º 2.611/2005) y está vigente desde 2007.

¿Qué beneficios da?

Evita conflictos sobre diferencias legales entre países, da seguridad jurídica y reglas claras sobre obligaciones de comprador y vendedor.

Aplicación práctica:

Si tu empresa negocia con un cliente en Europa, ¿qué prefieres: discutir bajo tres sistemas legales distintos o aplicar un “idioma común” aceptado por más de 70 países?

Ese “idioma común” es justamente la CISG: una herramienta que abre mercados y da confianza a las MIPYMES paraguayas en el comercio internacional.

¿Y la prescripción?

La Convención de 1974, enmendada en 1980, fija plazos uniformes para iniciar acciones judiciales. Paraguay la aprobó en 2003 (Ley 2136).

d. LEX MERCATORIA

En la Edad Media, los mercaderes del viejo continente llegaron a desarrollar un régimen jurídico, mayormente consuetudinario, aplicable a sus vinculaciones de índole comercial...

Pero...¿Qué es la lex mercatoria?

Son los usos, prácticas y costumbres del comercio internacional que, aunque no sean leyes escritas, las empresas y árbitros reconocen y aplican.

Es como el “sentido común internacional” de los contratos: flexible, práctico y aceptado globalmente.

¿Por qué se emplea?

Porque los comerciantes buscan reglas prácticas y rápidas que trascienden fronteras. La CCI (Cámara de Comercio Internacional) ayuda a estandarizar esas prácticas.

¿Qué papel tiene en Paraguay?

La Constitución admite un orden jurídico supranacional (Art. 145 de la Constitución Nacional). Además, los contratos internacionales suelen incluir cláusulas de arbitraje para resolver disputas bajo estas prácticas.

e. INCOTERMS

¿Qué son?

- ▶ Reglas de la CCI (Cámara de Comercio Internacional) que aclaran:
- ▶ ¿Dónde se entrega la mercancía?
- ▶ ¿Cuándo pasa el riesgo del vendedor al comprador?
- ▶ ¿Quién paga transporte, seguros y trámites aduaneros?

¿Por qué ayudan?

Porque evitan malentendidos: un contrato con un simple “FOB Asunción” ya define entrega y riesgos. Ejemplos comunes:

FOB: el vendedor entrega la carga a bordo del buque.

CIF: el vendedor paga transporte y seguro hasta el destino.

Aplicación práctica: los Incoterms son como un “GPS” del contrato: muestran el punto exacto donde cambian las responsabilidades.

f. PRÁCTICAS Y USOS UNIFORMES PARA CRÉDITOS DOCUMENTARIOS (URC)

¿Qué son las URC?

Reglas de la CCI (Cámara de Comercio Internacional) que estandarizan el manejo de cobranzas y cartas de crédito en operaciones internacionales.

¿Cómo funcionan?

1. El exportador da instrucciones a su banco.
2. Los documentos viajan al banco del comprador.
3. El importador paga o acepta la deuda.
4. Con el pago, recibe los documentos y la mercancía.

¿Y en Paraguay?

La Ley de Bancos (861/1996, Art. 82) reconoce oficialmente estas reglas internacionales.

Aplicación práctica: Las URC son un “puente bancario” que genera confianza entre exportadores, importadores y sus bancos.

g. Principios UNIDROIT sobre contratos internacionales

¿Qué son?

Un conjunto de principios no vinculantes (soft law) creados por UNIDROIT, un organismo internacional con sede en Roma. Última edición: 2016.

¿Para qué sirven?

- ▶ Armonizan reglas de contratos a nivel global.
- ▶ Pueden ser adoptados voluntariamente por las partes.
- ▶ Sirven de guía para árbitros y jueces.

Principios clave:

- ▶ Libertad de contratación.
- ▶ Buena fe y lealtad.
- ▶ Consensualismo (el acuerdo basta para formar contrato).
- ▶ Pacta sunt servanda (los contratos deben cumplirse).
- ▶ Interpretación según usos y costumbres.

Aplicación práctica: Los Principios UNIDROIT son como un “manual de buenas prácticas” universal para redactar y cumplir contratos internacionales.

El recorrido histórico, las leyes locales, los tratados, la Lex Mercatoria, los Incoterms, las URC y los Principios UNIDROIT son las piezas del rompecabezas legal que toda MIPYME paraguaya debe conocer antes de firmar un contrato internacional.

PARA MÁS DETALLES: Accede a la versión completa de este apartado aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>

PARA EL PASO A PASO: Accede al export checklist para MIPYMES completo: <https://www.mipymes.gov.py/preparacion-para-la-exportacion/>



Capítulo 2

NOCIONES SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y DE SERVICIOS

a. NOCIONES SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y DE SERVICIOS.

¿Qué es un contrato de compraventa internacional?

Un contrato de compraventa internacional no es solo un documento firmado: es el acuerdo entre un vendedor (en un país) y un comprador (en otro) para intercambiar mercaderías o servicios a cambio de un precio.

En otras palabras, el contrato de compraventa internacional es el acto jurídico por el cual dos o más personas de distintos países transan sobre mercaderías a cambio de un precio determinado, donde una de las partes es el vendedor y el otro comprador; el contrato puede convenirse por la forma que las partes establezcan.

La compraventa internacional puede parecer sencilla, pero detrás se esconden procesos, documentos y riesgos que exigen claridad.

b. CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS PARTES CONTRATANTES

¿Quiénes son las partes contratantes?

En principio, hablamos de dos actores:

Vendedor: quien exporta.

Comprador: quien importa.

Ambos pueden ser personas físicas (individuos) o personas jurídicas (empresas).

El matiz está en que cada país aplica un sistema legal distinto.

Por ejemplo:

- ▶ En Paraguay rige el derecho civil codificado (inspirado en el derecho romano-germánico).
- ▶ En países como EE.UU. o Reino Unido rige el Common Law, basado en precedentes judiciales y prácticas comerciales.

Y así, varía el sistema legal según sea Europa, Asia, África o cualquier otro lugar.

c. NEGOCIACIÓN DE LAS CONDICIONES Y TÉRMINOS DEL CONTRATO.

¿Cómo se negocian los contratos internacionales?

La firma es solo el final de un camino. Antes, las partes atraviesan una negociación que puede durar minutos (por medios electrónicos) o meses (con propuestas y contrapropuestas).

Claves de la negociación:

Técnicas: persuasión, comunicación clara.

Principios: buena fe, lealtad, equidad.

Factores externos: diferencias culturales, entorno económico, experiencia de las partes.

Es clave preguntarse: ¿Estoy entrando a la firma con un contrato bien negociado, o con apresuramiento que puede costarme caro después?

De una adecuada negociación y la correcta celebración en el pleno ejercicio de la autonomía contractual, entre otras cuestiones, dependerá el éxito de nuestro contrato en beneficio de ambas partes.

d. DETERMINACIÓN DEL DERECHO APLICABLE AL CONTRATO.

¿Qué derecho se aplica al contrato?

Aquí entra el Derecho Internacional Privado. Si las partes no deciden nada, se produce el problema del conflicto de leyes: ¿qué norma usar, la de Paraguay o la del otro país?

Para evitar esto existe la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG, Viena, 1980):

- ▶ Es uniforme y supranacional: aplica por encima de las leyes nacionales cuando el contrato se encuadra en su ámbito.
- ▶ Consagra principios como la autonomía de la voluntad, consensualidad y buena fe.

Es clave preguntarse: ¿Estoy mencionando en mi contrato qué ley regirá, o estoy dejando abierto un conflicto costoso y complejo?

Representa una gran ventaja para el vendedor y el comprador el poder tener la seguridad y confianza de que, para cualquier circunstancia de interpretación, cumplimiento o solución de diferencias que resulten del contrato, estas se resolverán de manera equitativa por ser un solo ordenamiento el aplicable, independientemente de los países, pero sobre todo de los sistemas legales de cada uno de ellos, que pueden diferir enormemente en algunos casos.

e. COMUNICACIONES ENTRE LAS PARTES DEL CONTRATO.

¿Cómo se comunican las partes?

Hoy casi todo se hace por correo electrónico o plataformas digitales. La Convención de Viena reconoce que lo “escrito” no es solo papel: también valen medios electrónicos.

Tip práctico: Guarda cada correo, factura y orden de compra. Pueden ser tu prueba en caso de reclamo.

f. FORMA DEL CONTRATO.

¿Debe ser siempre por escrito?

La CISG permite que el contrato exista incluso sin documento firmado, bastando comunicaciones electrónicas.

Pero lo recomendable es:

- ▶ Redactar un contrato escrito.
- ▶ Si hay cambios, hacerlos vía adenda, no contratos nuevos (salvo que los cambios sean sustanciales).
- ▶ Conservar todas las comunicaciones electrónicas realizadas.

g. IDIOMA DEL CONTRATO.

¿En qué idioma debe redactarse?

El idioma puede ser fuente de malentendidos. Entonces, ¿Cómo redacto mi contrato?

- ▶ Empleando un solo idioma (ideal).
- ▶ Empleando dos idiomas (solo si es indispensable), pero con cláusula que defina cuál prevalece.
- ▶ Empleando un tercer idioma neutral (ej. inglés) si ninguno maneja el del otro.



Sección 2

MODELOS DE CONTRATOS¹

Por lo que toca al o a los idiomas que se utilicen en la negociación, redacción y celebración del contrato, será en el o los que las partes convengan con base en el principio de autonomía contractual.

Un contrato internacional no es solo un acuerdo económico: es también un puente jurídico y cultural entre sistemas legales distintos. La clave está en negociar con cuidado, definir el derecho aplicable, dejar todo documentado y elegir el idioma con estrategia.

PARA MÁS DETALLES accede a la versión completa de este apartado aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>

EXPLICACIÓN Y REDACCIÓN DE CADA UNO DE ELLOS

Luego de realizar las consideraciones jurídicas en torno al contrato de compraventa internacional de mercaderías y que fueron expuestas en el Capítulo 2 de la Sección I de esta guía, seguidamente, en los Capítulos 1 al 8 de esta Sección II ponemos a tu disposición los modelos de contratos comerciales internacionales más usuales.

Aclaración importante: estos modelos no son “recetas cerradas”, sino guías que te ayudan a redactar tu contrato de manera más clara y segura. El principio clave sigue siendo la autonomía de la voluntad: las contrapartes tienen la libertad de definir cómo quieren que sea el contrato, siempre respetando las normas de orden público.

¿Por qué usar modelos de contratos?

Porque simplifican la vida al ofrecer una base clara y segura para estructurar acuerdos internacionales. No son plantillas rígidas, sino guías flexibles que ayudan a no olvidar cláusulas importantes y a estandarizar la negociación.

Metodología de esta sección (y de las plantillas a su disposición)

- ▶ Texto del contrato: aparecerá con formato normal.
- ▶ Comentarios y explicaciones: irán en *itálica*, para ayudarte a comprender y aplicar cada cláusula.
- ▶ Espacios en blanco: indicarán dónde completar con datos propios (nombres, fechas, montos, etc.).
- ▶ Opciones alternativas: se ofrecerán cuando existan distintas formas de redactar una cláusula.
- ▶ Esto permite que puedas copiar, adaptar y completar tu propio contrato a través de las plantillas a tu disposición.

1. Nota importantes: Los modelos de contratos presentados en los Capítulos 1 a 8 de esta Sección II del presente documento han sido adaptados de todos los modelos de contratos insertos en las publicaciones tituladas: CONTRATOS MODELO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA. GUÍA LEGAL PARA HACER NEGOCIOS INTERNACIONALES. (versión original de 2010 publicada por el Centro de Comercio Internacional –más conocido por sus siglas: ITC de International Trade Center– con sede en Ginebra, y también versiones adaptadas para Argentina y para Costa Rica, publicadas originariamente en el año 2010 por el Centro de Comercio Internacional (ó ITC), y reediciones publicadas en 2012 y 2017 y adaptadas para su uso en Argentina y en Costa Rica), que se encuentran disponibles en los sitios en la web: <https://www.intracen.org/es/recursos/publicaciones/contratos-modelo-para-la-pequena-empresa>, <https://www.intracen.org/file/modelcontractsargentina2017web.pdf> y https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/contratos-modelos-pequena-empresa2020-03-24_14-38-34.pdf, respectivamente.

La reproducción y modificación de estos modelos de contratos internacionales contenidos es realizada dando cumplimiento a las disposiciones legales vigentes, citando adecuadamente las fuentes intelectuales originales. Para una mayor información, se recomienda consultar directamente los datos contenidos en las publicaciones originales del Centro de Comercio Internacional individualizadas más arriba.

¿Qué modelos de contratos ponemos a tu disposición?

Te presentamos los contratos que más se usan en el comercio internacional de las MIPYMES.

Entre ellos:

1. Compraventa Internacional de Mercaderías (versión abreviada y estándar).
2. Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo.
3. Manufactura Internacional de Mercaderías.
4. Distribución Internacional de Mercaderías.
5. Agencia Comercial Internacional.
6. Suministro Internacional de Servicios.
7. Alianza Contractual Internacional.
8. Joint Venture Corporativo Internacional (versión abreviada).

Estos Contratos Modelo y sus cláusulas estandarizadas fueron elegidos por el Centro de Comercio Internacional, o ITC o International Trade Center, con base en una encuesta realizada a instituciones representativas de las MIPYMES a nivel mundial.

¿Por qué ofrecemos estos modelos?

- ▶ Porque las MIPYMES suelen tener poco acceso a asesoría legal costosa.
- ▶ Porque un contrato bien hecho PROTEGE y puede evitar conflictos y pérdidas económicas.
- ▶ Porque contar con un modelo claro ahorra tiempo y da seguridad.

Tip práctico: aunque los modelos son una ayuda, siempre que puedas, busca asesoría legal. Te puede ahorrar dolores de cabeza y dar seguridad jurídica. Los gremios y asociaciones de empresarios y emprendedores ofrecen beneficios o facilidades para acceder a asesoría legal o mentoría estratégica.

Los modelos de contratos que se incluyen en este documento constituyen los principales contratos comerciales internacionales que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) necesitarán en sus operaciones comerciales internacionales.

ÁRBOL DE PREGUNTAS PARA ELEGIR EL CONTRATO INTERNACIONAL ADECUADO

1. ¿Qué quiere hacer tu empresa en el exterior?

a. ¿Vender productos al exterior?

- ☐ Sí - Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías (versión abreviada o estándar).
- ☐ No - Siguiendo pregunta.

b. ¿Ofrecer servicios a clientes internacionales?

- ☐ Sí - Contrato de Suministro Internacional de Servicios.
- ☐ No - Continuemos.

2. ¿Necesitas asegurar continuidad o abastecimiento estable?

c. ¿Quieres un suministro constante de productos o insumos?

- ☐ Sí - Contrato de Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo.
- ☐ No - Avanzamos.

3. ¿Quieres que otra empresa fabrique tus productos?

d. ¿Buscás producción a medida (según tus diseños, fórmulas o marcas)?

- ☐ Sí - Contrato de Manufactura Internacional de Mercaderías.
- ☐ No - Seguimos.

4. ¿Quieres penetrar en un mercado nuevo, pero con bajo riesgo?

e. ¿Preferís un representante que venda en tu nombre, sin que vos asumas grandes inversiones?

- ☐ Sí - Contrato de Agencia Comercial Internacional.
- ☐ No - Paso siguiente.

5. ¿Buscas un socio que compre tus productos y los revenda en su país?

f. ¿Quieres delegar la comercialización a un tercero que asuma el riesgo de reventa?

- ☐ Sí - Contrato de Distribución Internacional de Mercaderías.
- ☐ No - Sigamos explorando.

6. ¿Tu estrategia es crecer con un socio local en igualdad de condiciones?

g. ¿Quieres compartir inversión, riesgos y crear una empresa conjunta?

- ☐ Sí - Contrato de Joint Venture Internacional.
- ☐ No - Paso siguiente.

7. ¿Quieres colaborar sin necesidad de crear una empresa nueva?

h. ¿La idea es compartir proyectos, tecnología o esfuerzos en común de manera flexible?

☐ Sí - Contrato de Alianza Contractual Internacional.

En resumen, los contratos que ponemos a tu disposición son:

- 1.** (i) Contrato Modelo del ITC para la COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (versión abreviada), que consiste en un contrato para la venta de mercaderías fabricadas entre un vendedor y un comprador; y, (ii) Contrato Modelo del ITC para la COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (versión estándar): Un contrato para la compraventa internacional de mercaderías manufacturadas entre un vendedor y un comprador. Incluye disposiciones adicionales y explicaciones sobre aspectos tales como la falta de conformidad y limitaciones a la responsabilidad del vendedor.
- 2.** Contrato Modelo del ITC para el SUMINISTRO INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS A LARGO PLAZO: Un contrato para el suministro internacional a largo plazo de mercaderías de mercaderías entre un proveedor y un cliente.
- 3.** Contrato Modelo del ITC para la MANUFACTURA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: Un contrato mediante el cual un cliente desea que el fabricante diseñe, manufacture y entregue ciertas mercaderías, que el cliente desea integrar a sus propios productos finales o servicios.
- 4.** Contrato Modelo del ITC para la DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: Un contrato para la distribución de mercaderías manufacturados, entre un proveedor y un distribuidor, sin importar si el proveedor es o no el fabricante de las mercaderías manufacturadas.
- 5.** Contrato Modelo del ITC de AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL: Un contrato bajo el cual un agente comercial negocia la venta o compra de mercaderías a nombre de otra persona (el principal).
- 6.** Contrato Modelo del ITC para el SUMINISTRO INTERNACIONAL DE SERVICIOS: Un contrato mediante el cual un proveedor de servicios provee ciertos servicios a un cliente.
- 7.** Contrato Modelo del ITC para una ALIANZA CONTRACTUAL INTERNACIONAL: Un acuerdo marco para una alianza o colaboración entre partes.
- 8.** Contrato Modelo del ITC para un JOINT VENTURE CORPORATIVO INTERNACIONAL (versión abreviada): Un contrato marco para una asociación empresarial entre dos partes que desean formar una compañía en copropiedad.

PARA MÁS DETALLES accede a la versión completa de este apartado aquí:
<https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>



Capítulo 1

CONTRATO DE COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

INTRODUCCIÓN AL CONTRATO

El presente Contrato Modelo contiene las reglas sustantivas para un contrato de compraventa internacional, por ejemplo, los derechos y obligaciones principales de las Partes, los medios legales en caso de incumplimiento por el Comprador; los medios legales en caso de incumplimiento por el Vendedor; las disposiciones generales que se aplican de manera equitativa para ambas partes. También contiene cláusulas estándar generalmente aceptadas para los contratos comerciales internacionales.

El Contrato Modelo ha sido redactado bajo influencia de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG [sus siglas en inglés]), ampliamente aceptada por abogados de distintos sistemas jurídicos y de diversa formación. El Contrato Modelo articula los requerimientos prácticos derivados de la práctica comercial con las reglas generales de la CISG. Cabe recordar que la referida Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, o aquí aludida bajo la sigla CISG, fue ratificada por la República del Paraguay a través de la Ley N° 2.611 del año 2005.

El Contrato Modelo puede ser interpretado como un marco general para varios tipos de contratos de compraventa internacional de mercaderías. Al implementarlo, las Partes deberán adaptarlo a la naturaleza de cada operación de compraventa al igual que a los requisitos específicos de las leyes aplicables, en caso de existir tales requisitos.

PUNTOS A RESALTAR:

1. El Contrato Modelo para la Compraventa Internacional de Mercaderías se presenta en dos versiones – la versión “estándar” y la versión “corta”:

a. La versión estándar incluye definiciones de conceptos importantes (por ejemplo, el concepto de falta de conformidad), comentarios especiales (es decir, sobre el aviso de falta de conformidad), explicaciones y/o advertencias a las Partes (por ejemplo, sobre la limitación de la responsabilidad del Vendedor, sobre la validez de la cláusula de intereses).

b. La versión corta está más orientada hacia la práctica, ampara los principales derechos y obligaciones de las Partes sin explicaciones especiales. Además, la versión corta solo contiene algunas de las cláusulas estándar, a diferencia de la versión estándar del Contrato Modelo de compraventa que contiene todas las cláusulas estandarizadas que se incluyen en los demás Contratos Modelos de esta guía.

2. El Contrato Modelo puede dividirse en cuatro partes:

- ▶ La primera parte establece las reglas sobre las Mercaderías: Entrega, precio, condiciones de pago y sobre la documentación a ser proporcionada.
- ▶ La segunda parte rige los medios legales del Vendedor en caso de su incumplimiento con el pago en el momento pactado; los medios legales del Comprador en caso de falta de entrega de las mercaderías en el momento pactado, falta de conformidad de las mercaderías, la transferencia de propiedad y los defectos legales.
- ▶ La tercera parte contiene las reglas para resolver el contrato y sobre los daños y perjuicios – causales de resolución del contrato, procedimiento de resolución, efectos de la resolución en general, al igual que reglas sobre la restitución, daños y la mitigación de los daños.
- ▶ La cuarta parte contiene las disposiciones estándar.

3. Concepto de falta de conformidad

El Contrato Modelo adopta el concepto de falta de conformidad mismo que tiene sus orígenes en la ya citada CISG. Este concepto es más amplio que el concepto de daños o defectos materiales (utilizado comúnmente en países de derecho civil) que abarca las diferencias en la calidad, cantidad, la entrega de mercaderías de diferentes tipos y los defectos en el empaque. Sin embargo, los casos específicos de falta de conformidad tal y como se definen en la CISG corresponden típicamente a la forma como se definen los defectos materiales en los países de derecho civil. Tales casos incluyen la inadecuación de la Mercaderías para un uso ordinario o para un fin específico, al igual que la falta de conformidad respecto a una muestra o modelo. La responsabilidad del Vendedor por la falta de conformidad se maneja de manera casi idéntica bajo la CISG y la mayoría de las reglas nacionales que rigen la responsabilidad del Vendedor por los defectos materiales. Además, dentro del sistema de la CISG, la “falta de entrega” y la “falta de conformidad” son formas estrictamente separadas de incumplimiento contractual. El mismo sistema se adopta en el presente Contrato Modelo, específicamente: (a) reglas especiales relativas a los medios legales del Comprador en caso de que no entregue en el momento pactado; (b) reglas especiales sobre los medios legales del Comprador en caso de falta de conformidad de las mercaderías; (c) reglas generales relativas a la resolución del contrato derivado de un incumplimiento con las obligaciones contractuales.

4. La resolución del contrato

Sobre la resolución del contrato (“resolución” de contrato, también tomado de la CISG, y que significa la terminación del contrato), el Contrato Modelo usa el concepto de “incumplimiento esencial” del contrato que se encuentra en la CISG, pero con modificaciones importantes. El Contrato Modelo primero define todos los supuestos que constituyen un incumplimiento contractual (cuando una de las partes incumple cualquiera de sus obligaciones derivadas del contrato, incluyendo el cumplimiento defectuoso, parcial o impuntual). Con base en lo anterior, el Contrato Modelo establece las reglas para dos situaciones distintas.

a. Incumplimiento esencial

El primer supuesto es el caso en el que el incumplimiento del contrato constituye un incumplimiento esencial. Tal es el caso cuando el cumplimiento estricto y puntual de la obligación incumplida es esencial de acuerdo con el contrato; o cuando el incumplimiento priva de manera sustancial a la parte agraviada de lo que razonablemente tenía derecho a esperar. El Contrato Modelo también deja abierta la posibilidad de que las Partes especifiquen los supuestos que serán considerados como un incumplimiento esencial, por ejemplo, el pago tardío, la entrega impuntual, la falta de conformidad, etc. En caso de un incumplimiento esencial, el Contrato Modelo permite a la parte afectada declarar el contrato resuelto, sin fijar un plazo adicional para cumplir lo especificado en el contrato.

b. Incumplimiento NO esencial

En el segundo supuesto, el incumplimiento del contrato no constituye un incumplimiento esencial. La parte agraviada está obligada a fijar un plazo adicional para el cumplimiento. La parte agraviada podrá declarar el contrato resuelto solo cuando la otra parte incumpla con su obligación dentro de dicho periodo adicional. El Contrato Modelo adopta la regla de la CISG: Una declaración de resolución solo será efectiva si se hace mediante aviso a la otra parte.

5. La ley aplicable

La cláusula sobre la ley aplicable del Contrato Modelo es específica a la compraventa internacional de mercaderías. Especifica que las cuestiones no reguladas por el contrato son regidas por las CISG. Las cuestiones no reguladas por la CISG lo serán por los Principios UNIDROIT; y en la medida en que tales cuestiones no sean regidas por los aludidos Principios UNIDROIT, se regirán por las leyes nacionales acordadas por las Partes.

En lo que respecta a la aplicación de la CISG, se hace notar que las Partes pueden excluir total o parcialmente la aplicación de la CISG. Las Partes también pueden convenir sobre reglas que modifiquen, reemplacen o complementen las de la CISG.

6. Fuentes principales del derecho contractual

Las fuentes principales de derecho contractual uniforme usado en la redacción del presente Contrato Modelo son las siguientes: la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), ratificada por la República del Paraguay a través de la **Ley N° 2.611 del año 2005; Ley Uniforme de Venta Internacional de Mercaderías (ULIS**, su abreviatura en inglés); **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales; Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL); Modelo de Contrato ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Productos Perecederos; Contrato Modelo para la Compraventa Internacional de la CCI – Bienes Manufacturados para la Reventa.**

Accede a la plantilla del contrato modelo ITC de COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (versión abreviada), y a la plantilla del contrato modelo ITC de COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (versión estándar), aquí:

<https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>



Capítulo 2

CONTRATO INTERNACIONAL DE SUMINISTRO DE MERCADERÍAS A LARGO PLAZO

INTRODUCCIÓN AL CONTRATO

Este Contrato Modelo tiene por objetivo establecer un marco legal para las operaciones comerciales entre un Proveedor y un Cliente para el suministro a largo plazo de mercaderías a ser manufacturadas.

Cuando SI UTILIZAR este contrato

El objetivo es que este contrato sea utilizado para mercaderías que habrán de ser manufacturadas y no para materias primas o insumos, que poseen sus propias características especiales, y que por lo regular son vendidos utilizando formularios estandarizados redactados por las asociaciones de productores o comercializadores.

El Proveedor podrá ser el fabricante de las Mercaderías o no serlo.

Cuando NO UTILIZAR este contrato

No se pretende que este contrato sea utilizado cuando las Mercaderías sean para su reventa a través de un distribuidor (vea el Contrato Modelo ITC para la Distribución Internacional de Mercaderías).

Antecedentes

1. Este contrato puede compararse con el Contrato Modelo para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías, cuya finalidad es una compraventa singular, o cuando no exista una continuidad en el compromiso entre las Partes.
2. Uno de los objetivos principales del contrato es establecer el nivel de obligación de una parte hacia la otra – sea que esto involucre Mercaderías ordenadas ocasionalmente, o para cantidades fijas o mínimas. Se incluyen opciones para estas posibilidades (Artículo 1). Adicionalmente, puede incluirse una disposición fijando cantidades mínimas o máximas a ser ordenadas.
3. Otra finalidad es establecer el procedimiento para ordenar y entregar las Mercaderías, para así maximizar el nivel de certeza para cada parte (Artículo 2).

4. Un tercer objetivo es proveer un mecanismo para establecer precios a los cuales las Mercaderías van a ser vendidas durante la vigencia del periodo contractual. De nueva cuenta, se incluyen varias opciones para fijar el precio, así como para el pago (Artículos 3 y 4).

5. Un contrato de este tipo también puede abordar temas de responsabilidad, sujeto a (o quizá dejando sin efecto) las disposiciones legales que resultarían aplicables ante la omisión de las partes (Artículos 5 y 7).

6. Este contrato también aborda la vigencia. Dado el número de consideraciones que podrían tomarse en cuenta, no es posible prever todas las posibilidades. Comúnmente un contrato como éste será por varios años, y es común que una o ambas partes conserven el derecho de darlo por terminado a su conveniencia, ya sea por incumplimiento del contrato o por insolvencia de la otra parte. Un periodo máximo de duración del contrato puede ser obligatorio conforme a la legislación aplicable, dependiendo de las circunstancias (Artículo 8).

7. Las disposiciones estándar han sido incluidas, incluyendo una sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente) (Artículo 9), y otra sobre la fuerza mayor (Artículo 10).

8. En algunos casos, los contratos de suministro a largo plazo se utilizan junto con los Términos Estandarizados de venta del Proveedor o incluso con los Términos de compra del Cliente. Para aquellos casos en los que éstos no existan o no sean de aplicación, se incluye adicionalmente un conjunto sencillo de Términos del suministro (anexo 4).

Accede a la plantilla del contrato modelo ITC de SUMINISTRO INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS A LARGO PLAZO aquí:

<https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>



Capítulo 3

CONTRATO INTERNACIONAL DE MANUFACTURA DE MERCADERÍAS

INTRODUCCIÓN AL CONTRATO

Este Contrato Modelo es un marco para el llamado contrato de manufactura de mercaderías, por ejemplo, cuando un Cliente desea que el Fabricante diseñe, manufacture y entregue mercaderías que el Cliente pretende integrar a su propio producto final o servicios, y por lo tanto deben satisfacer ciertos requisitos específicos del Cliente.

1. Como la mayor parte de los Contratos Modelo de este manual, este Contrato Modelo prevé una serie o “menú” de posibilidades dependiendo de los antecedentes y la naturaleza de la producción. Muchas disposiciones podrán no ser relevantes al contrato en lo particular, y en su caso, deberán eliminarse.

Esquema básico

El esquema básico se basa en el supuesto de que el Fabricante está totalmente equipado y que cuenta con la tecnología para producir mercaderías conformes al contrato, dada su calidad de parte más especializada.

Opciones (no excluyen esquema básico)

Las opciones, que no excluyen el esquema básico pero que pueden ser combinadas con él y entre ellas, fueron redactadas para casos en los que:

- i) el Cliente ha proporcionado al Fabricante ciertos equipos o herramientas (Artículo 1.5)
- ii) el Cliente tiene que transferir parte de su propia tecnología al Fabricante que le permita fabricar las mercaderías (Artículo 1.4).

Presentación de muestras

El contrato modelo también cubre la situación/opción en la que las Partes han acordado que el Fabricante presentará muestras al Cliente antes de iniciar la producción (Artículo 1.6).

Estas opciones iniciales podrán adaptarse a las necesidades específicas de las Partes, o suprimirse. No son excluyentes entre sí y podrán combinarse.

Propiedad intelectual

Los Artículos 1.4, 5 y 6 tratan asuntos de propiedad intelectual. Se asume que los derechos de propiedad intelectual están adecuadamente protegidos por estar debidamente registrados.

Confidencialidad

El Artículo 9 impone un deber de confidencialidad a las partes, que deberá aportar protección adicional si un conocimiento técnico es compartido con la otra parte. Se sugiere verificar si el régimen establecido en el Artículo 6 para mejoras y modificaciones es aceptable a la luz de la legislación antimonopolios aplicable.

Accede a la plantilla del contrato modelo ITC de MANUFACTURA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>



Capítulo 4

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

INTRODUCCIÓN AL CONTRATO

Este Contrato Modelo es para la distribución internacional de mercaderías manufacturadas, entre un proveedor y un distribuidor.

Objetivo del contrato

1. El contrato presentado en este capítulo, al igual que el Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo, ha sido elaborado para que sea utilizado en conexión con el suministro de mercaderías manufacturadas, sea o no el Proveedor el fabricante de las mercaderías. Frecuentemente (aunque no siempre) las mercaderías en cuestión son para su reventa.
2. La principal razón para designar a un Distribuidor es que el Proveedor es incapaz de llevar a cabo la distribución en un territorio particular por su propia cuenta, o no desea invertir en la infraestructura de distribución que se requiere para hacerlo. El Proveedor deseará asegurarse que la distribución de las mercaderías se llevará cabo de una manera eficiente y vigorosa. El Distribuidor normalmente buscará que se le asegure que sus esfuerzos serán protegidos de alguna manera, posiblemente siendo designado como Distribuidor único, o como Distribuidor exclusivo, en un Territorio determinado. Por otra parte, un Proveedor deseará que los esfuerzos del Distribuidor se concentren en el Territorio en cuestión. Estos puntos se abordan en el Artículo 1.
3. Las restricciones territoriales para cualquiera de las partes pueden tener consecuencias conforme a la ley aplicable, y estos aspectos deben ser cuidadosamente considerados.
4. La creciente importancia del comercio electrónico es un aspecto adicional que debe abordarse en el contrato.

Disposiciones para el suministro de mercaderías

Las disposiciones del contrato que tratan del suministro de las mercaderías (Artículo 2), el procedimiento para ordenar las mercaderías (Artículo 3), el precio de las mercaderías (Artículo 4), el pago del precio (Artículo 5), garantías relacionadas a las mercaderías (Artículo 6) y otros términos de suministro (anexo 4) son esencialmente los mismos que en el Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo.

El Artículo 7 trata el tema central de cómo las mercaderías han de ser distribuidas, y qué nivel de esfuerzo se requiere. A su vez, el Artículo 8 se refiere al apoyo y capacitación a ser otorgado por el Proveedor.

Accede a la plantilla del contrato modelo ITC de DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>



Capítulo 5

CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN AL CONTRATO

Este Contrato Modelo incluye las disposiciones más comúnmente aceptadas para regir las relaciones entre un Principal y un Agente Comercial.

Agente Comercial

1. El Contrato Modelo presentado en este capítulo, ha sido elaborado para que sea utilizado como herramienta jurídica en operaciones comerciales relativas a la introducción, promoción, negociación y celebración de ventas de mercaderías o servicios por un Agente independiente a nombre de un Principal, dentro de un territorio definido.
2. La razón principal para designar a un Agente se presenta cuando el Principal no puede llevar a cabo la introducción, promoción, negociación y celebración de ventas de bienes o servicios en un territorio particular por su cuenta, o cuando no desea llevar a cabo las inversiones necesarias que se requieran.
3. El Agente podrá ser una persona física o una compañía. Cuando el Agente es una persona física, en ninguna circunstancia podrá considerarse a éste como un empleado del Principal.
4. La fortaleza del Agente radica en sus contactos con los clientes y sus debilidades derivan del hecho de que dichos clientes pertenecen al Principal. Esto explica por qué, en muchos países, como los países de la UE, existen leyes de orden público que buscan proteger los derechos del Agente, especialmente a partir de la terminación del contrato.

Disposiciones obligatorias

Las Partes están sujetas a leyes obligatorias de orden público que serán de aplicación no obstante la elección de la ley aplicable al contrato que puedan hacer las Partes. Tales disposiciones son obligatorias, lo que significa que las Partes no pueden ignorarlas o decidir no aplicarlas. Estas disposiciones pueden restringir la validez de ciertas disposiciones del contrato, y podrán permitir que un tribunal reduzca o amplíe las obligaciones de las Partes. En el Paraguay, la Ley N° 194/1993 establece el marco legal para las relaciones contractuales entre empresas extranjeras y representantes, agentes o distribuidores domiciliados en Paraguay, con el objetivo de regular la promoción, venta o colocación de productos o servicios en el territorio nacional. Esta ley define las pautas para las indemnizaciones que corresponden en caso de terminación de estos contratos sin justa causa. Esta ley paraguaya, cuyas normas son de orden público, reglamenta los contratos de representación, agencia y distribución de productos o servicios entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas en el Paraguay. Su finalidad es crear el marco legal, que regule el relacionamiento entre las partes y brinde protección jurídica a ambas partes.

6. Por ello se recomienda que previo a que las Partes inicien cualquier negociación que primero verifiquen si el contrato de agencia que se contempla pudiera ser afectado por dichas leyes de orden público.

7. Cuando el contrato de agencia se refiere a mercaderías, puede darse el caso que el Principal sea el fabricante de estas mercaderías o que no lo sea. El Principal podría ser, por ejemplo, un distribuidor.

Propósito del contrato

El propósito principal del contrato es establecer el nivel de las obligaciones de cada una de las partes hacia la otra, como la autoridad del Agente para obligar al Principal (Artículo 2.2), o para recibir pagos a su nombre (Artículo 2.3), la obligación del Principal de aceptar las órdenes transmitidas por el Agente (Artículos 3.4 y 3.5), la información que el Principal debe transmitir al Agente, tales como las órdenes mínimas, cualquier cambio en la cantidad de mercaderías o servicios, precio, etc. (Artículos 3.3, 3.7), el mínimo de órdenes (Artículo 4), publicidad, ferias y exposiciones (Artículo 5), ventas por Internet (Artículo 6), acuerdos de no competencia (Artículo 7), marcas y derechos de propiedad (Artículo 9), exclusividad (Artículo 10) comisiones (Artículos 11 y 12), consecuencias de la terminación (Artículo 14 y 15) y cesión y designación de subagentes (Artículo 19).

9. Las Partes deberán revisar las alternativas y opciones propuestas y suprimir aquellas que sean irrelevantes a la intención común de las Partes.

10. Las cláusulas estandarizadas han sido incorporadas, incluyendo la responsabilidad financiera del Agente (cláusula opcional 13), fuerza mayor – excusa por el incumplimiento (Artículo 16) y cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente) (Artículo 17).

11. En el Anexo 5, que es de estipulación opcional, se establecen “Obligaciones del Credere”, que se refieren a las responsabilidades que asume un agente comercial (agente del credere) de garantizar el cumplimiento de un contrato por parte de un tercero, a cambio de una comisión adicional. En otras palabras, si el comprador (tercero) no paga al vendedor, el agente del credere se hace responsable de cubrir esa deuda.

En efecto, el llamado “Agente del credere” es un tipo de agente comercial que, además de sus funciones habituales, ofrece una garantía adicional al vendedor de que el comprador cumplirá con sus obligaciones de pago. A cambio de asumir este riesgo adicional, el agente del credere recibe una comisión extra, además de su comisión normal.

El agente del credere, entonces, se convierte en garante del pago, lo que significa que, si el comprador no paga, el agente debe responder por esa deuda. Al asumir esta obligación, el agente del credere se expone al riesgo de tener que pagar si el comprador incumple, pero a cambio recibe una compensación adicional.

Accede a la plantilla del contrato modelo ITC de AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>



Capítulo 6

CONTRATO DE SUMINISTRO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

INTRODUCCIÓN AL CONTRATO

Este Contrato Modelo es un marco para el suministro de servicios, un contrato bajo el cual un Cliente solicita que el proveedor de servicios (“El Proveedor”) proporcione ciertos servicios. Como la mayoría de los Contratos Modelo de esta guía, este Contrato Modelo prevé una serie o “menú” de posibilidades dependiendo de las circunstancias y naturaleza de la producción. Muchas disposiciones podrían resultar irrelevantes para un contrato en lo particular, y en cuyo caso, deberían ser suprimidas.

Duración de la ejecución

En lo que se refiere a la duración de la ejecución, el Contrato Modelo prevé dos esquemas principales (Artículo 1.4)

- A) En la opción principal, los servicios deberán ser proporcionados en una fecha específica.
- B) En las alternativas, se contemplan que los servicios serán proporcionados en diferentes fechas y/o durante un cierto periodo de tiempo.

Vigencia

El Artículo 5 trata sobre la vigencia del contrato y deberá ser adaptado coherentemente al esquema previsto en el Artículo 1.4. Una opción (no abordada en el presente modelo) podría ser que el contrato tenga un periodo específico y que la renovación subsecuente requiera del consentimiento mutuo.

Daños y perjuicios

En lo relativo a los daños y perjuicios (Artículo 4), las Partes quizá quieran incluir la responsabilidad del Proveedor por el lucro cesante sufrido por el Cliente como consecuencia de cualquier incumplimiento por el Proveedor con sus obligaciones conforme al contrato. El Artículo 4.3 deberá modificarse de conformidad.

Este Contrato Modelo solo es un marco general y deberá adecuarse a las circunstancias de la colaboración en cada caso en particular.

Accede a la plantilla del contrato modelo ITC de SUMINISTRO INTERNACIONAL DE SERVICIOS aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>



Capítulo 7

CONTRATO DE ALIANZA CONTRACTUAL INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN AL CONTRATO

Este Contrato Modelo nos otorga un marco jurídico para celebrar **una alianza o un contrato de riesgo compartido (que también puede ser denominado como “contrato de asociación” o “contrato de colaboración”)** entre dos Partes, y en el que no se crea un ente corporativo o una nueva persona jurídica o sociedad comercial distinta a la de sus aliados, asociados o colaboradores empresariales. La alianza contractual internacional se basa únicamente en el acuerdo entre las Partes que la conforman. También se le suele llamar frecuentemente como un “joint venture contractual”.

Riesgo compartido

La celebración de un “contrato de riesgo compartido” podría ser concluida bajo las normas de la **Ley paraguaya N° 117/1991 “De Inversiones”**, mediante el cual las personas físicas o jurídicas, nacionales y extranjeras, pueden asociarse en una empresa de riesgo compartido para realizar inversiones y negocios sin constituir una persona jurídica distinta a las personas de sus asociados.

Características

Las principales características de los aquí denominados “contratos de alianzas internacionales” son:

1. Cada Alianza contractual o colaboración es diferente. Este Contrato Modelo establece una serie o “menú” de posibilidades dependiendo de la finalidad de la Alianza. Las disposiciones que no son relevantes a la Alianza en lo particular deberán eliminarse.

2. El Contrato Modelo contempla la formación de un Comité de Gestión en el que las dos Partes se verán conjuntamente representadas. En algunos casos podrá ser apropiado: i) indicar la autoridad de ciertas personas en lo particular o de los subcomités y/o ii) asegurarse que ciertos “asuntos reservados” requieran de una decisión unánime.

3. El Contrato Modelo contempla que ambas Partes compartirán los gastos de la Alianza en un 50% y en otro 50%. Es importante establecer qué clase de gastos van a ser compartidos. Si una parte va a ser pagada con trabajo u otra forma de contribución, la base para la remuneración deberá establecerse claramente, ya sea al comienzo de la relación o a través del Comité de Gestión.

4. El Artículo 3 contempla que cada parte tendrá áreas de responsabilidad para contribuir hacia el éxito de la Alianza. En algunos casos estos serán expresados en términos generales, y no significarán un compromiso formal y legal. En otros casos un compromiso legalmente vinculante será apropiado.

5. El Artículo 6 establece disposiciones para compartir el conocimiento y el desarrollo tecnológico de una forma relativamente sencilla. En algunos casos (por ejemplo, cuando los derechos de Propiedad Intelectual sean de vital importancia), podrán requerirse contratos de licencia más detallados.

6. Fijar la vigencia de la Alianza. ¿Tendrá ésta una vigencia específica con una renovación subsecuente que requerirá del consentimiento mutuo? ¿Continuará indefinidamente sujeto al derecho de las partes de darla por terminada, ya sea unilateralmente mediante aviso o en alguna otra circunstancia específica?

7. Una Alianza contractual no siempre implica la creación de una empresa separada que genera ingresos en la cual las Partes habrán de compartir ganancias así como los costos. Si los acuerdos involucran la generación de ingresos o repartición de ganancias, se deberán tener en cuenta: i) la necesidad de obtener asesoría sobre las implicaciones fiscales, y ii) el peligro de que, en muchas jurisdicciones, cada parte podría resultar responsable solidariamente ante terceras personas ajenas al contrato por reclamaciones (causadas por cualquiera de las partes) que surjan de las actividades de cualquiera de ellas respecto de la Alianza.

8. Cuando la empresa sí implica el establecimiento de un negocio distinto que generará ganancias, esta requerirá de un contrato formal de “sociedad”, o la creación de un “joint venture corporativo”, que se explica en el subsiguiente Capítulo 2 de esta misma Sección II. Este Contrato Modelo es solo un marco general, y deberá adecuarse a las circunstancias de la Alianza o de la colaboración en lo particular.

Accede a la plantilla del contrato modelo ITC de ALIANZA CONTRACTUAL INTERNACIONAL aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>.



Capítulo 8

CONTRATO DE JOINT VENTURE CORPORATIVO INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN AL CONTRATO

Este Contrato Modelo es un marco para un joint venture entre dos Partes para establecer una nueva compañía en mancomún (“JVC”).

Aspectos clave

Sus aspectos clave son:

1. Contempla la copropiedad del JVC en partes iguales al 50-50. Si hay más de dos Partes, o una habrá de tener una participación mayoritaria, sus disposiciones necesitarán adaptarse.
2. Cada parte hace un aporte financiero inicial al capital del JVC. Es importante establecer si una parte tendrá una obligación continua de proveer financiamiento al JVC. El Artículo 5 se ha redactado sobre la base de que cualquier financiamiento futuro requiere del consentimiento mutuo.
3. Cada JVC corporativo debe constituirse en cada jurisdicción particular. Esto usualmente lo determina la ley aplicable. Será necesario preparar los Artículos constitutivos/estatutos u otros documentos constitutivos en esa jurisdicción que sean congruentes con el contrato de joint venture. Es recomendable asegurar que el contrato de joint venture aborde cuestiones clave abordadas en el contrato entre las Partes.
4. Para dar claridad al desarrollo del Negocio del JVC, es buena práctica contar con un Plan de Negocios acordado por las Partes desde el inicio. Este podría añadirse, o por lo menos identificarse en el contrato de joint venture.
5. Muchos joint ventures involucran la aportación de las partes de activos, bienes, tecnología o servicios o acuerdos relacionados de distribución o suministro. Estos frecuentemente requieren de “contratos accesorios” a celebrarse con miras de detallar los términos (precio, especificación, responsabilidad, etc.).
6. La dirección y manejo del JVC queda por lo general en las manos del Consejo de Administración del JVC. Es importante desde el inicio aclarar el equilibrio de poder de decisión entre i) las Partes como accionistas, ii) el Consejo y iii) los directivos individuales del JVC. Es común especificar que ciertos “Asuntos Reservados” requerirán el consentimiento mutuo de las Partes sea como accionistas o como miembros del Consejo.
7. La venta de las acciones de una de las partes en el JVC, conforme al Acuerdo Modelo, solo puede hacerse por mutuo consentimiento.
8. Si una parte desea que concluya el joint venture, esto usualmente requiere del mutuo acuerdo. El Artículo 14.3 contempla, luego de un procedimiento razonablemente largo, que una parte puede, no obstante, solicitar la disolución del JVC en ciertas circunstancias de deterioro o bloqueo.

Accede a la plantilla del contrato modelo ITC de contrato de JOINT VENTURE CORPORATIVO INTERNACIONAL aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>

Conclusiones

Durante los últimos 30 años, las MIPYMES en Paraguay pasaron de ser unidades productivas invisibles y excluidas, a ser reconocidas como motor clave de empleo y desarrollo económico.

Si bien se ha avanzado en institucionalización, legislación y herramientas de apoyo a las MIPYMES, la informalidad, la baja productividad y el acceso a financiamiento siguen siendo retos centrales.

El camino futuro pasaría por fortalecer el sistema emprendedor paraguayo con enfoque digital, inclusivo y sostenible, y, sobre todo, propiciando buscar la expansión de los negocios de las MIPYMES paraguayas hacia los mercados internacionales.

No debe considerarse de ninguna manera el presente documento como un trabajo o estudio concluyente sobre el tema abordado, sino que debe contemplarse en su justa dimensión y apegado rigurosamente a su denominación de “guía básica” y de “manual de modelos de contratos internacionales”.

No obstante, si nos ceñimos a tales directrices y a los señalamientos a lo largo de su texto en cuanto a sus alcances y límites, probablemente resultará de gran utilidad en esta importante práctica comercial internacional que la MIPYMES paraguayas deberían explorar, la cual debe ejercerse en todo momento con honestidad y buena fe, con lo cual podríamos aventurarnos a señalar que obtendremos el éxito esperado en nuestros contratos internacionales aquí explicados.

El análisis de los contratos internacionales expuestos en el documento revela una serie de elementos comunes que permiten apreciar su relevancia como instrumentos jurídicos diseñados para dotar de certeza, equilibrio y previsibilidad a las relaciones comerciales transfronterizas. A continuación, se desarrollan las principales conclusiones.

1. Armonización con el derecho internacional uniforme

Una de las características más destacadas de los modelos contractuales revisados es su alineación con marcos normativos internacionales, particularmente la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) y los Principios UNIDROIT sobre Contratos Comerciales Internacionales. La incorporación de estas fuentes dota a los contratos de un lenguaje jurídico uniforme y reduce el riesgo de conflictos interpretativos derivados de la aplicación de distintas legislaciones nacionales.

2. Flexibilidad estructural y adaptabilidad a distintos contextos

Los contratos no se conciben como textos rígidos, sino como modelos flexibles que pueden adaptarse a la naturaleza particular de cada operación. Esto se evidencia en las múltiples opciones que se ofrecen en materia de condiciones de pago, plazos de entrega, mecanismos de resolución de disputas o incluso en la posibilidad de elegir entre arbitraje, tribunales estatales o procedimientos ad hoc.

3. Equilibrio de obligaciones y remedios contractuales

Los contratos modelo ponen especial énfasis en distribuir equitativamente las obligaciones de las partes y en prever mecanismos de corrección ante eventuales incumplimientos. Se promueve la

concesión de plazos adicionales de cumplimiento antes de permitir la resolución definitiva, lo que demuestra un enfoque orientado a la preservación de la relación contractual y a la continuidad de la actividad económica.

4. Gestión de riesgos y previsión de contingencias

La previsión de cláusulas sobre fuerza mayor, excesiva onerosidad sobreviniente, protección de la propiedad intelectual o retención de dominio refleja un interés por mitigar la incertidumbre inherente al comercio internacional. Estos contratos reconocen la existencia de factores externos –económicos, políticos, sociales o naturales– que pueden alterar el normal desarrollo de la relación contractual.

5. Fomento de la colaboración y la buena fe

En los contratos de cooperación empresarial –como las alianzas contractuales o los joint ventures– se observa una insistencia en principios de buena fe, transparencia y corresponsabilidad. La reciprocidad y la confianza mutua se constituyen como pilares fundamentales que garantizan no solo la validez jurídica de los acuerdos, sino también su viabilidad práctica en el largo plazo.

6. Diversidad en los mecanismos de solución de controversias

Los modelos contractuales reconocen la necesidad de prever, desde la etapa de negociación, la manera en que se resolverán los desacuerdos. Se ofrecen diferentes fórmulas –arbitraje institucional, arbitraje ad hoc bajo las Reglas de la UNCITRAL, o la intervención de tribunales estatales–, lo cual permite a las partes seleccionar el foro más adecuado.

7. Enfoque práctico orientado a la operatividad comercial

Finalmente, es relevante destacar que los contratos modelo no se limitan a reproducir conceptos jurídicos abstractos, sino que incluyen cláusulas de gran utilidad práctica, como aquellas referidas a logística de entregas, documentación exigible bajo Incoterms, inspección de mercaderías, garantías de calidad o determinación de precios. Ello convierte a estos instrumentos en guías aplicables directamente a la práctica empresarial.

Consideración final

En suma, los contratos internacionales analizados cumplen con una doble función: por un lado, proporcionan un marco jurídico sólido, inspirado en principios y normas de aceptación universal; y por otro, ofrecen soluciones prácticas y adaptables que facilitan la operatividad del comercio internacional. Su diseño busca equilibrar la protección jurídica con la flexibilidad operativa, garantizando así que las relaciones transfronterizas se desarrollen en un entorno de previsibilidad, equidad y confianza mutua. Estos modelos constituyen, en definitiva, una herramienta indispensable, tanto para empresas como para sus asesores legales, que participan en transacciones internacionales.

Accede a la versión completa de la guía aquí:

<https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>

TOOLKIT EJECUTIVO

¿Cómo usarlo? marcá cada casilla antes de enviar el contrato a firma. Si algo no está claro, volvé a ese punto y ajustalo.

Checklist 1: Cláusulas comunes a todos los contratos

☐ Objeto del contrato

¿Qué se compra/vende/importa/exporta/distribuye? Debe estar descrito con claridad. Verifica que incluya: calidad requerida, descripción de los productos, certificados, país de origen y los demás detalles necesarios.

☐ Plazos y vigencia

Todos los contratos deben tener plazos de ejecución bien definidos para dar certeza sobre la duración del acuerdo.

☐ Obligaciones de las partes

Este punto debe negociarse y definirse claramente en cada contrato.

☐ Condiciones de pago

Acordar el medio de pago: efectivo, cheque, giro bancario, transferencia bancaria, y los detalles de la cuenta del vendedor.

☐ Entrega de bienes y/o prestación de servicios

Para bienes, serán de aplicación los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

☐ Garantías y responsabilidades frente a incumplimientos

Dejar asentado el alcance de las garantías y las responsabilidades de cada parte.

☐ Confidencialidad del contenido del contrato

Protección de información sensible.

☐ Propiedad intelectual (si aplica)

Reglas sobre el uso de marcas, patentes o know-how.

☐ Resolución de controversias

Definir si será por arbitraje, mediación o tribunales jurisdiccionales.

☐ Ley aplicable

Determinar la normativa que rige el contrato.

Checklist 2: Antes de la firma

Control final: Responde a estas preguntas con Sí.

- ☐ ¿Está claro el objeto del contrato?
- ☐ ¿Las obligaciones de las partes están bien detalladas?
- ☐ ¿Los pagos y las entregas tienen fechas definidas?
- ☐ ¿Se regula la confidencialidad y la propiedad intelectual?
- ☐ ¿Hay cláusula de resolución de controversias?

Sugerencia: Si alguna respuesta no es “Sí”, no firmes aún; vuelve a ese punto del contrato y corrígelo.

Para conocer más generalidades de los contratos, accede a la versión completa del apartado aquí: <https://www.mipymes.gov.py/contratos-internacionales>

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y FUENTES DE DATOS UTILIZADAS PARA LA ELABORACIÓN DE LA PRESENTE GUÍA

El listado de los documentos jurídico-normativos analizados y consultados para la redacción de esta Propuesta de Guía Básica de Contratos Internacionales y de los Modelos de Contratos que son entregados mediante este documento como productos de esta consultoría, es el siguiente:

- a. Constitución de la República del Paraguay, sancionada el 20 de junio de 1992.**
- b. Ley N° 4.457/2012 “PARA LAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)”.**
- c. Decreto N° 9.261/2012 “POR EL CUAL SE CREA EL VICEMINISTERIO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO”.**
- d. Decreto N° 11.453/2013 “POR EL CUAL SE REGLAMENTA LA LEY N° 4.457/2012 ‘PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)’”.**

- e. Ley N° 7.444/2025 “QUE MODIFICA VARIOS ARTÍCULOS Y AMPLÍA LA LEY N° 4.457/2012 ‘PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)’”, aprobado por el Congreso Nacional en diciembre de 2024, y promulgada por el Poder Ejecutivo y publicada en la Gaceta Oficial en fecha 7 de enero de 2025.**

- f. TRATADOS DE MONTEVIDEO DE 1889 Y DE 1940 SOBRE DERECHO CIVIL INTERNACIONAL, y sus PROTOCOLOS ADICIONALES.**
- g. CONVENCIÓN DE VIENA DE 1969 SOBRE EL DERECHO DE LOS TRATADOS.**
- h. CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**, hecha en Viena, en 1980, y ratificada por la República del Paraguay conforme a la Ley N° 2.611/2005 **“QUE APRUEBA LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS”.**

- i. Ley N° 5.393/2015 “SOBRE EL DERECHO APLICABLE A LOS CONTRATOS INTERNACIONALES”.**
- j. Ley N° 7.016/2022 “QUE APRUEBA EL CONVENIO SOBRE NOTIFICACIÓN O TRASLADO EN EL EXTRANJERO DE DOCUMENTOS JUDICIALES Y EXTRAJUDICIALES EN MATERIA CIVIL O COMERCIAL”.**

- k. Decisión MERCOSUR/CMC/DEC N° 1/1994 QUE APRUEBA EL “PROTOCOLO DE BUENOS AIRES SOBRE JURISDICCIÓN INTERNACIONAL EN MATERIA CONTRACTUAL”.**
- l. Ley N° 1.879/2002 “DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN”.**

- m. CONTRATOS MODELO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA: GUÍA LEGAL PARA HACER NEGOCIOS INTERNACIONALES**, publicado por el Centro de Comercio Internacional de la Organización Mundial del Comercio y de la Organización de las Naciones Unidas, Ginebra, 2010.

- n. CONTRATOS MODELO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA: GUÍA LEGAL PARA HACER NEGOCIOS INTERNACIONALES** – Versión Argentina, publicado por el Centro de Comercio Internacional de la Organización Mundial del Comercio y de la Organización de las Naciones Unidas, y por la Cámara de Exportadores de la República Argentina, Buenos Aires, 2017.
- o. CONTRATOS MODELO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA: GUÍA LEGAL PARA HACER NEGOCIOS INTERNACIONALES** – Versión Costa Rica, publicado por el Centro de Comercio Internacional de la Organización Mundial del Comercio y de la Organización de las Naciones Unidas, y por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica y por el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica, San José, 2017.

p. GUÍA BÁSICA PARA LA CORRECTA ELABORACIÓN Y ADECUADA CELEBRACIÓN DE UN CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS, publicado por la oficina de Pro México de Inversión y Comercio dependiente de la Secretaría de Economía del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.

q. MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES, publicado por el Departamento de Facilitación de Exportaciones dependiente de la Sub-Dirección de Servicios y Asistencia Empresarial del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de la República del Perú, Lima, Diciembre, 2012.

r. MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES, publicado por el Departamento de Facilitación de Exportaciones dependiente de la Sub-Dirección de Servicios y Asistencia Empresarial del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de la República del Perú, Lima, Octubre, 2023.

s. GUÍA SOBRE EL DERECHO APLICABLE A LOS CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES EN LAS AMÉRICAS, preparada en el año 2019 por el Comité Jurídico Interamericano de la Organización de los Estados Americanos – OEA.

t. LOS PRINCIPIOS LATINOAMERICANOS DE DERECHO DE LOS CONTRATOS, publicado en Madrid, en diciembre de 2017, por la Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado Español.

u. Comentarios de diversos autores acerca de la **LEX MERCATORIA** y su influencia en el orden jurídico internacional relativo a los contratos.

v. Comentarios sobre los **INCOTERMS** generalmente utilizados en la contratación internacional, publicados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en el año 2020.

w. PRINCIPIOS UNIDROIT SOBRE LOS CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES, de 2010 y de 2016, respectivamente.

x. PRINCIPIOS DE LA HAYA SOBRE LA ELECCIÓN DEL DERECHO APLICABLE EN MATERIA DE CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES, publicados por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado en 2016.

y. Ley N° 593/1995 “QUE APRUEBA EL PROTOCOLO DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES PROVENIENTES DE ESTADOS NO PARTES DEL MERCOSUR”.



