



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

Asunción, 04 de septiembre de 2025

Señores

**MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO,
VICEMINISTERIO DE MIPYMES**

Presente

Atención: Dirección General de Información e Internacionalización

Con copias a: **JEFATURA DE ASUNTOS BILATERALES,
DIRECCIÓN DE NEGOCIACIONES COMERCIALES,
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES;**

y, a: **SECRETARÍA GENERAL DE LA ALADI.**

PROYECTO: “ELABORACIÓN DE UNA GUÍA BÁSICA DE MODELOS DE CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES PARA MIPYMES”, ejecutado mediante la colaboración y el financiamiento de la ASOCIACIÓN LATINO-AMERICANA DE INTEGRACIÓN – ALADI¹.

DOCUMENTO DEL SEGUNDO INFORME DE AVANCE

ELABORADO Y PRESENTADO POR EL CONSULTOR

JUAN CARLOS BOGGINO

¹ **Nota del Consultor:** La Asociación Latinoamericana de Integración (o, por sus siglas, ALADI) es la propietaria de todos los derechos de propiedad intelectual de esta obra y de todo su contenido, y, asimismo, en virtud de lo establecido en la **Sección 11** de la **Resolución ALADI/CR/N°487**, dictada por el **Comité de Representantes** de la ALADI, en fecha **19 de diciembre de 2023**, su **Secretaría General** se reserva el derecho de difundir y publicar las características, los resultados, los informes y las publicaciones generadas en el marco de los Proyectos del Programa de Cooperación y en los medios regionales de comunicación, así como de realizar publicaciones individuales sobre otros proyectos específicos.

GUÍA BÁSICA DE MODELOS DE CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES PARA MIPYMES DE PARAGUAY*.

- **Especialmente elaborada para MIPYMES paraguayas, con la colaboración y el financiamiento de la ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN – ALADI.*

ÍNDICE DE CONTENIDO

SECCIÓN PRELIMINAR - PRESENTACIÓN DE LA GUÍA BÁSICA Y MANUAL DE CONTRATOS MODELO	Páginas 5 a 12
A) RESUMEN EJECUTIVO DE LA GUÍA.	Páginas 5 a 7
B) ESQUEMA INTRODUCTORIO A LA GUÍA BÁSICA Y MANUAL DE CONTRATOS MODELO.	Páginas 8 a 12
SECCIÓN I – INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL. CUESTIONES NORMATIVAS.	Páginas 13 a 36
CAPÍTULO 1 – A) Consideraciones Preliminares. Origen de las MIPYMES en la República de Paraguay. B) Marco legal paraguayo y regulaciones internacionales aplicables a la contratación comercial internacional entre personas y empresas domiciliadas en Paraguay y en otros países del exterior de la República. C) La Convención de Viena de 1980. D) <i>Lex Mercatoria</i>. E) Importancia de los Incoterm. F) Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios. G) Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales de UNIDROIT.	Páginas 13 a 28
CAPÍTULO 2 – A) Nociones sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y de servicios. B) Conceptualización de las partes contratantes. C) Negociación de las condiciones y términos del contrato. D) Determinación del derecho aplicable al contrato. E) Comunicaciones entre las partes del contrato. F) Forma del contrato. G) Idioma del contrato.	Páginas 29 a 36
SECCIÓN II – MODELOS DE CONTRATOS. EXPLICACIÓN Y REDACCIÓN DE CADA UNO DE ELLOS.	Páginas 37 a 218

CAPÍTULO 1 – Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías. A) Introducción. B) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías (versión corta). C) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías (versión estándar).	Páginas 41 a 72
CAPÍTULO 2 – Contrato Internacional de Suministro de Mercaderías a Largo Plazo. A) Introducción. B) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo.	Páginas 73 a 94
CAPÍTULO 3 – Contrato Internacional de Manufactura de Mercaderías. A) Introducción. B) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para la Manufactura Internacional de Mercaderías.	Páginas 95 a 113
CAPÍTULO 4 – Distribución Internacional de Mercaderías. A) Introducción. B) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para la Distribución Internacional de Mercaderías.	Páginas 114 a 144
CAPÍTULO 5 – Agencia Comercial Internacional. A) Introducción. B) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para una Agencia Comercial Internacional.	Páginas 145 a 168
CAPÍTULO 6 – Suministro Internacional de Servicios. A) Introducción. B) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para el Suministro Internacional de Servicios.	Páginas 169 a 181
CAPÍTULO 7 – Alianza Contractual Internacional. A) Introducción. B) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para una Alianza Contractual Internacional.	Páginas 182 a 200
CAPÍTULO 8 – Joint Venture Corporativo Internacional. A) Introducción. B) Contrato Modelo del Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en idioma inglés) para un <i>Joint Venture</i> Corporativo Internacional.	Páginas 201 a 219

SECCIÓN III – CONCLUSIONES.	Páginas 220 a 222
SECCIÓN IV – REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y FUENTES DE DATOS UTILIZADAS PARA LA ELABORACIÓN DE LA PRESENTE GUÍA.	Páginas 223 a 225

SECCIÓN PRELIMINAR

PRESENTACIÓN DE LA GUÍA BÁSICA Y MANUAL DE CONTRATOS MODELO

A) RESUMEN EJECUTIVO DE ESTA GUÍA Y MANUAL

El comercio internacional es el conjunto de actividades comerciales realizadas entre personas o sujetos del Derecho Privado, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interno o nacional, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo por pertenecer a un determinado estado nacional, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas, tecnológicas, sociales o elementos de otra naturaleza jurídica.

Dichas diferencias constituyen limitaciones a una transparente relación comercial entre importadores y exportadores, o de operadores de comercio internacional, razón por la cual uno de los mecanismos de negociación, ejecución y resolución de conflictos vienen a ser los modelos de contratos comerciales que se vinculan al comercio internacional.

En la primera parte de este documento, y, más precisamente, en los Capítulos 1 y 2 de su Sección I, el consultor y autor de esta guía contractual y manual básico explica de manera general una breve historia acerca del origen de las MIPYMES en el ámbito nacional paraguayo, y también hace una referencia amplia sobre la legislación paraguaya e internacional adoptada por el Paraguay, así como de otros principios generales del derecho y de algunos usos mercantiles internacionales que resultan aplicables a los contratos comerciales internacionales que aquí nos ocupan.

En la segunda parte de este trabajo, a lo largo de los Capítulos 1 a 8 de la Sección II de esta guía básica y manual, han sido expuestos los ocho (o nueve) modelos de los contratos más típicos que suelen utilizarse en el comercio internacional, los cuales permitirán que las MIPYMES paraguayas tengan la oportunidad de informarse sobre conceptos, elementos, característicos, partes e informaciones significativos de los contratos utilizados en el comercio internacional y, tomando como base a dichas informaciones jurídicas, pueden vincularse de manera segura con sus similares ubicadas en diferentes lugares del planeta.

Se aclara que el consultor autor de esta guía y manual se ha permitido tomar, adaptar y transcribir los diversos modelos de contratos comerciales internacionales que han sido elaborados y publicados en las sucesivas versiones de la ***Guía Legal para Hacer Negocios Internacionales***, tituladas bajo el nombre de: ***“Contratos Modelo para la Pequeña Empresa”***, elaboradas, adaptadas, uniformadas, editadas y publicadas por el **Centro de Comercio Internacional – CCI** (o **International Trade Center** o **ITC**, por sus siglas en idioma inglés), que es un organismo internacional conjunto de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Su misión es promover el desarrollo sostenible a través del comercio internacional, especialmente en países en desarrollo y con economías en transición. El CCI o ITC ayuda a las empresas de estos países a ser más competitivas en los mercados globales.

Tal como se ha manifestado más arriba, los ocho (o nueve) modelos de contratos comerciales internacionales expuestos en los Capítulos 1 al 8 de la Sección II de esta guía y manual, fueron tomados de las proformas divulgadas por el CCI o ITC en las diversas versiones de su precitada obra (por ejemplo: las versiones antes publicadas en Ginebra, en Costa Rica y en Argentina) debido a que este tipo de contratos son estandarizados mundialmente en los distintos países del mundo, y porque básicamente contienen cláusulas de uso y redacción generalizada que se aplican a todas las contrataciones comerciales internacionales más usuales.

En dicho contexto, las instituciones contractuales explicitadas en este documento constituyen herramientas de gran utilidad para dar seguridad jurídica al patrimonio y responsabilidades de cada una de las partes que intervienen, sobre todo en el comercio internacional, porque ello constituirá la norma entre las partes contratantes para hacer efectivos los derechos, obligaciones y responsabilidades que emerjan del contenido de los contratos mercantiles empresariales utilizados entre personas, físicas o jurídicas, residentes o domiciliadas en diferentes países y así evitar contratiempos o eventualidades que pueden menoscabar los intereses de las partes contratantes.

No pueden dejar de reiterarse y de agradecerse los acertados aportes y la valiosa ayuda prestada a este consultor autor de este documento por los miembros integrantes del equipo de profesionales pertenecientes al Viceministerio de MIPYMES del Ministerio de Industria y Comercio de la República del Paraguay, y especialmente a los funcionarios de su Dirección General de Información e Internalización, quienes coadyubaron permanentemente con sus útiles comentarios y oportunas observaciones realizadas acerca de este trabajo para lograr el éxito esperado.

El consultor y autor de este documento, con todo gusto y predisposición, podrá aclarar y colaborar a todos los usuarios de esta guía básica y manual de modelos de contratos



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

quienes así lo soliciten, contactándolo a través de la cuenta de correo electrónico juancarlos.boggino@pstbn.com.py, a lograr una aplicación más eficaz y eficiente de las diversas proformas contractuales aquí expuestas.

B) ESQUEMA INTRODUCTORIO A LA GUÍA BÁSICA Y MANUAL DE CONTRATOS MODELO.

1. GENERALIDADES

- Esta guía básica y manual resume de manera práctica los contratos mercantiles internacionales más usados, y brinda a sus lectores y usuarios varios criterios sencillos para elegir el modelo contractual más adecuado para el negocio pretendido.
- El comercio internacional ofrece grandes oportunidades, pero también riesgos. Por esta razón, para las MIPYMES paraguayas, contar con modelos de contratos claros y bien estructurados es una cuestión fundamental para proteger sus intereses y para asegurar la obtención de relaciones comerciales justas.
- Por las razones expuestas, se justifica la importancia de contar con contratos mercantiles internacionales claros y útiles para que las MIPYMES puedan negociar y acordar sus operaciones comerciales internacionales.
- Esta guía básica y el manual de modelos de contratos tiene por principal objetivo ser una herramienta práctica para que las MIPYMES puedan elegir el contrato más adecuado para cada uno de sus negocios de comercio exterior, sin la necesidad de contar con una formación jurídica avanzada, pero siempre buscando un asesoramiento profesional en materia legal.

2. CLÁUSULAS COMUNES A TODOS LOS CONTRATOS

Todas las MIPYMES deberían asegurarse de que estos aspectos legales estén siempre presentes en sus contratos comerciales internacionales:

- **Objeto del contrato:** se refiere a la descripción clara de cuáles son los bienes o servicios se compran o importan al país, o se venden o exportan al exterior, o se distribuyen en el exterior del país, etc., dependiendo de qué tipo de contrato sea el que se desea celebrar. Se deben estipular los detalles necesarios para definir o especificar las mercaderías que son objeto de la compraventa, o de la distribución, incluyendo la calidad requerida, la descripción de los productos, los certificados, el país de origen, y los otros detalles.
- **Plazos y vigencia:** todos los contratos deberían tener sus plazos de ejecución bien definidos, para que las partes puedan tener certeza y seguridad de la extensión temporal del acuerdo.

- **Obligaciones de las partes:** este es otro aspecto muy importante que debe negociarse y definirse claramente en cada contrato.
- **Condiciones de pago:** también debe acordarse cuáles serán los medios de pago tales como, por ejemplo, efectivo, cheque, giro bancario, transferencia bancaria, detalles de la cuenta bancaria del vendedor, etc.
- **Entrega de los bienes y/o prestación de los servicios:** en el caso de bienes, serán de aplicación los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional o “CCI”.
- **Garantías y responsabilidades de las partes frente a incumplimientos.**
- **Confidencialidad del contenido del contrato:** protección de información sensible.
- **Propiedad intelectual (cuando ello fuere aplicable):** uso de marcas, patentes o know-how.
- **Resolución de controversias:** arbitraje, mediación o tribunales jurisdiccionales.
- **Ley aplicable:** normativa que rige el contrato.

3. MODELOS DE CONTRATOS Y SUS PARTICULARIDADES

Explicados de manera simple y concreta, los principales modelos de contratos expuestos en esta guía básica y manual son los siguientes:

1. Contrato de Compraventa Internacional

- Es específico para la exportación o importación de mercaderías a los efectos de transferir la propiedad de bienes entre las partes.
- Los aspectos claves que no deben pasarse por alto se refieren a la adecuada elección de los Incoterms aplicables, los seguros y el transporte de las mercaderías, y todas las demás condiciones contractuales previstas en el respectivo modelo de contrato expuesto en el Capítulo 1 de la Sección II de este documento.

2. Contrato de Distribución

- Este Contrato Modelo es para la distribución internacional de Mercaderías manufacturadas, entre un Proveedor y un Distribuidor.
- 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.
- Se deberá negociar y pactar la relación de exclusividad o de no-exclusividad con los distribuidores.
- Aspectos claves que deben ser considerados: el territorio, la exclusividad, las cuotas mínimas de mercaderías a ser distribuidas.

3. Contrato de Agencia Comercial

- Este contrato modelo de agencia comercial 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.
- 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.
- El Agente intermedia pero no compra mercancía.
- Los aspectos claves a negociar son las comisiones, facultades del agente, etc.
- 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.

4. Contrato de Joint Venture / Alianza Estratégica

- Cooperación entre empresas para un proyecto común.
- Claves: aportes de cada parte, reparto de utilidades, confidencialidad reforzada.
- 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”*.
- 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.

4. TABLA COMPARATIVA

Tipo de contrato	Ideal para...	Riesgo principal	Claves a negociar	Duración típica
Compraventa internacional	Exportar/importar productos	Entregas y pagos	Incoterms, garantías	Corto plazo

Tipo de contrato	Ideal para...	Riesgo principal	Claves a negociar	Duración típica
Distribución	Expandirse a nuevos mercados	Bajo desempeño del distribuidor	Exclusividad, territorio, mínimos de compra	Mediano-largo plazo
Agencia	Promoción sin inversión directa	Dependencia del agente	Comisiones, facultades	Mediano plazo
Joint Venture	Proyectos conjuntos, inversión	Conflictos en la gestión	Aportes, reparto utilidades	Mediano-largo plazo

5. GUÍA PARA ELEGIR EL CONTRATO ADECUADO

- Si tu empresa **vende productos al exterior** → Compraventa.
- Si quieres **penetrar un mercado con bajo riesgo** → Agencia.
- Si buscas **crecer con un socio local** → Distribución o Joint Venture.

6. CHECK LIST EJECUTIVO ANTES DE FIRMAR

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

7. CONCLUSIÓN

Los contratos internacionales son aliados estratégicos. Este manual resume lo esencial para que las MIPYMES paraguayas elijan el contrato que mejor se adapte a sus necesidades y negocien con mayor confianza.

SECCIÓN I

INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL. CUESTIONES NORMATIVAS.

CAPÍTULO 1

CONSIDERACIONES PRELIMINARES. *ORIGEN DE LAS MIPYMES EN LA REPÚBLICA DE PARAGUAY.*

**SUMARIO DEL CONTENIDO DEL
CAPÍTULO:** A) *CONSIDERACIONES PRELI-
MINARES. ORIGEN DE LAS MIPYMES EN
LA REPÚBLICA DE PARAGUAY.* B) *MARCO
LEGAL PARAGUAYO Y REGULACIONES
INTERNACIONALES APLICABLES A LA
CONTRATACIÓN COMERCIAL INTERNA-
CIONAL ENTRE PERSONAS Y EMPRESAS
DOMICILIADAS EN PARAGUAY Y EN OTROS*

*PAÍSES DEL EXTERIOR DE LA REPÚBLICA.
C) LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980.
D) LEX MERCATORIA. E) IMPORTANCIA
DE LOS INCOTERM. F) PRÁCTICAS Y USOS
UNIFORMES PARA CRÉDITOS DOCUMEN-
TARIOS. G) PRINCIPIOS SOBRE LOS CON-
TRATOS COMERCIALES INTERNACIONA-
LES DE UNIDROIT.*

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. En efecto, seguidamente se esboza un panorama general del surgimiento y de la evolución de estos tipos de empresas en el Paraguay:

Durante el transcurso de la primera mitad del pasado Siglo XX, las principales actividades económicas estaban dominadas por sectores primarios como la agricultura y la ganadería. La mayoría de las unidades productivas eran familiares, informales y de muy baja escala y no existía una política pública orientada a apoyar a pequeñas unidades económicas.

Luego, en la segunda mitad de la anterior centuria, con el crecimiento paulatino de la economía paraguaya, que iba restableciéndose después de terminada una guerra internacional cuyo sostenimiento exitoso había insumido casi la totalidad de los recursos económicos estatales y privados, se inició una etapa de industrialización incipiente que alcanzó su cénit en los años 70 y 80, cuando fuera diseñada, construida y terminada la Represa de Itaipú, emprendida con el Brasil. En esta etapa, la economía paraguaya se vio

notablemente fortalecida por la gran inversión de capital realizada en Itaipú y se fomentó el crecimiento económico nacional y aparecieron más emprendimientos locales. Se crearon pequeñas industrias y talleres artesanales y comenzaron a surgir las primeras formas de organización más estructurada de pequeñas empresas.

En el año 1983 se promulga la **Ley N° 1.034 “Del Comerciante”**, la cual establece un tipo organización jurídico-empresarial: la empresa individual de responsabilidad limitada, que, aunque no fue ampliamente utilizada por los pequeños y medianos comerciantes de aquellos tiempos como medio legal para estructurar sus empresas en crecimiento, sin embargo, constituyó un instituto legal válido para que los empresarios “unipersonales” que no pudiesen constituir una sociedad comercial, conviertan o inicien y operen sus pequeños emprendimientos comerciales, industriales o de servicios a través de una entidad comercial formal y que limite su responsabilidad hasta el monto del capital asignado a la empresa.

En esta misma época correspondiente a los últimos tres quinquenios del Siglo XX, también se produjo un notable crecimiento urbano y apareció un auge comercial en el mercado nacional, debido, sobre todo, al proceso de urbanización en Asunción y en la recientemente nombrada Ciudad del Este, así como en otras ciudades del área circundante a las mismas, todo lo cual aumentó la demanda de bienes y servicios de los vecinos que habitaban y trabajaban en ellas. Entonces nacieron muchas microempresas dedicadas al comercio, transporte, confección y gastronomía y el autoempleo –que es característico de las pequeñas empresas– y ellas se convirtieron en una respuesta a la falta de oportunidades laborales y de obtención de ingresos en el sector formal.

En los años 90, después del fin de la “dictadura gubernamental” conservadora que había administrado el país entre los años 1954 y 1989, ya instalados los nuevos gobiernos “democráticos”, el Paraguay inició un proceso de apertura económica, democratización y reformas institucionales. Las políticas públicas neoliberales promovieron la reducción del rol del Estado en la economía y el fortalecimiento del sector privado. Sin embargo, no existía aún una política pública orientada específicamente a las MIPYMES.

Por aquella época aparecen nuevas microempresas urbanas, muchas informales, como respuesta al desempleo. Comienzan a proliferar pequeños negocios familiares en sectores como el comercio minorista, los servicios personales (peluquerías, talleres), el transporte y la logística en el manejo de las mercancías comerciadas a lo largo y ancho del territorio nacional y la pequeña gastronomía informal. La falta de acceso al crédito, la informalidad y la escasa capacitación empresarial eran los principales problemas.

Posteriormente, ya iniciado el Siglo XXI, en los años 2000 y en sus subsiguientes, se formaliza el apoyo estatal a las MIPYMES a través de la creación de políticas públicas e

instituciones estatales específicas para propiciar la institucionalización de este tipo de empresas de pequeño porte. El Paraguay experimenta un crecimiento económico sostenido, con mayor estabilidad macroeconómica, y se incrementan las inversiones públicas en infraestructura y en programas de desarrollo. Al mismo tiempo, el Estado fomenta la formalización empresarial y el acceso a mercados.

Fue así que, en el año 2012, se crea el **Viceministerio de MIPYMES** dentro del **Ministerio de Industria y Comercio (MIC)** y se promulga la **Ley N° 4.457/2012 de MIPYMES**, que establece criterios claros de clasificación y promoción de estas empresas, y luego se reglamentan diversos aspectos relativos a las MIPYMES.

La entonces reciente promulgada de la **Ley N° 4.457/2012 de MIPYMES**, definió legalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, y las clasificó con base en sus cantidades de empleados y sus niveles de facturación anual. Asimismo, esta ley estableció algunos incentivos fiscales para la MIPYMES, así como el acceso a la capacitación y al financiamiento preferencial. Además, con la gestión del neo Viceministerio de MIPYMES, se crean espacios como ferias MIPYMES, ruedas de negocios y plataformas de *e-commerce*, se propicia el aumento del uso de redes sociales como canal de venta, y se desarrolla y se fortalece el Sistema Nacional de MIPYMES, también creado por la antedicha ley.

El Sistema Nacional de MIPYMES fue creado por **Ley N° 4.457/2012 “Para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”** con el propósito de dar cumplimiento a una política nacional que posibilite el trabajo integral, armonizado y conjunto de los organismos involucrados en la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MIPYMES, bajo la dirección del **Ministerio de Industria y Comercio**.

Varios artículos de la referida **Ley (paraguaya) N° 4.457/2012 de MIPYMES** fueron recientemente modificados por las normas legales establecidas en la **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)”**, promulgada el 7 de enero de 2025, cuyo **Artículo 2°** ha creado el **CONSEJO ASESOR DE MIPYMES**, que es un órgano colegiado, de carácter interinstitucional, como instancia deliberativa, consultiva, que contribuirá al desarrollo de la política sectorial paraguaya, y que estará integrado por los representantes de las entidades gremiales que aglutinen directamente a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), así como también de los sectores productivos privados, de las organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro que trabajen en el sector, representantes de universidades públicas y privadas, y los Organismos y Entidades del Estado Paraguayo que trabajan directamente con las MIPYMES.

De acuerdo con la norma paraguaya actualmente vigente, son consideradas “Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”, en adelante “MIPYMES”, las unidades económicas que, según la dimensión en que organicen el trabajo y el capital, se encuentren dentro de las categorías establecidas en la recientemente promulgada **Ley N° 7.444/2025**, y se ocupen del trabajo artesanal, industrial, agroindustrial, agropecuario, forestal, comercial o de servicio.

No son consideradas como MIPYMES a aquellas empresas que se dediquen a la intermediación financiera, negocios de seguros, ni a las personas físicas que sean contribuyentes del impuesto a las rentas y ganancias de capital, ni aquellas empresas que sean contribuyentes de los tributos que gravan las rentas derivadas de la prestación de servicios personales independientes o en relación de dependencia.

Además, esta misma **Ley paraguaya N° 7.444/2025** –que a la fecha de elaboración de esta guía básica y manual en el mes de septiembre de 2025 aún no ha sido reglamentada– ha mantenido en vigencia, provisoriamente, la clasificación de las MIPYMES paraguayas establecida bajo la regulación legal de su predecesora y ya antes citada **Ley N° 4.457/2012 de MIPYMES**, que es como sigue:

- **Microempresa (MIE):** es la unidad económica con facturación anual desde cero, hasta el equivalente a G\$ 646.045.491 (Guaraníes: seiscientos cuarenta y seis millones cuarenta y cinco mil cuatrocientos noventa y uno).
- **Pequeña Empresa (PE):** es la unidad económica con facturación anual hasta G\$ 3.230.227.453 (Guaraníes: tres mil doscientos treinta millones doscientos veintisiete mil cuatrocientos cincuenta y tres).
- **Mediana Empresa (ME):** es la unidad económica con facturación anual hasta G\$ 7.752.545.886 (Guaraníes: siete mil setecientos cincuenta y dos millones quinientos cuarenta y cinco mil ochocientos ochenta y seis).

Finalmente, como parte importante del notorio crecimiento de la MIPYMES en el Paraguay, el Viceministerio de MIPYMES considera conveniente y necesario explorar y promover el comercio internacional de los productos y servicios generados por estas micro, pequeñas y medianas empresas, de modo que puedan expandirse las fronteras de los mercados que ocupan estas empresas, y por ello surge esta iniciativa plasmada en este manual que puede servir de guía contractual para que las MIPYMES paraguayas celebren y concluyan distintos tipos de negocios internacionales de manera más segura y sistematizada a través de los diversos instrumentos legales contractuales adecuados al derecho internacional privado, y que son expuestos en la segunda parte de este documento.

B) MARCO LEGAL PARAGUAYO Y REGULACIONES INTERNACIONALES APLICABLES A LA CONTRATACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL ENTRE PERSONAS Y EMPRESAS DOMICILIADAS EN PARAGUAY Y EN OTROS PAÍSES DEL EXTERIOR DE LA REPÚBLICA.

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 los tratados y demás instrumentos internacionales ratificados por el país, seguidas por las leyes dictadas por el Congreso y los cuerpos normativos regulatorios que sean su consecuencia (estos son los decretos del Poder Ejecutivo nacional, las resoluciones dictadas por los diversos organismos y entidades del Estado, las ordenanzas municipales, y otras disposiciones reglamentarias de inferior jerarquía), en ese orden precedentemente indicado.

La **Constitución** incluye diversos artículos que apuntan a resguardar el libre desarrollo de las actividades mercantiles en el país, sin distinguir entre emprendimientos nacionales y extranjeros. Así, el **Artículo 107** prevé que los habitantes pueden dedicarse a la actividad de su preferencia y consagra la libre competencia en el mercado. El **Artículo 108** establece que los bienes de producción nacional y los de procedencia extranjera, introducidos legalmente, circularán libremente dentro del territorio de la República del Paraguay. El **Artículo 109**, a su turno, garantiza la inviolabilidad de la propiedad privada.

En virtud de diversos tratados internacionales debidamente incorporados al sistema legislativo paraguayo luego de haber sido ratificados, canjeados y aprobados por una ley dictada por el Congreso Nacional, la República del Paraguay ha incorporado a su legislación positiva nacional los tratados internacionales de la **Organización Mundial de Comercio u OMC** (adhesión ratificada por la **Ley N° 444 del año 1994 “QUE RATIFICA EL ACTA FINAL DE LA RONDA DEL URUGUAY DEL GATT”**), de la **Asociación Latinoamericana de Integración** (adhesión ratificada por la **Ley N° 837 de 1980 “QUE APRUEBA EL TRATADO DE MONTEVIDEO 1980”**) y del **Mercado Común del Sur o MERCOSUR** (adhesión ratificada por la **Ley N° 9 de 1991 “QUE APRUEBA Y RATIFICA EL TRATADO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UN MERCADO COMÚN o TRATADO DE ASUNCIÓN”**), entre otros, tendientes a eliminar o reducir las barreras que pudieren afectar el intercambio económico o el relacionamiento entre países soberanos.

En el ámbito del Derecho Privado la principal regulación legal está dada por el **Código Civil** paraguayo (establecido por la **Ley N° 1.183 del año 1985**), en el que se encuentra la normativa básica en materia de contratos y del derecho aplicable a los mismos.

El Derecho de los Contratos se encuentra disperso en varios de los Libros que forman parte del **Código Civil**. Las disposiciones legales relativas a la capacidad y el domicilio de las personas se encuentran en el Libro I. El **Código Civil** paraguayo también contiene una regulación general acerca de los hechos y actos jurídicos en su Libro II, como también acoge a normas generales relacionadas a las obligaciones y a su extinción. En el Libro III se prevén reglas aplicables a los contratos y se incluyen, además, normas de responsabilidad civil contractual, que también son aplicables a los mismos. Las normas de conflicto se encuentran en el Título Preliminar y también pueden ser halladas dispersas en otros Libros del mismo **Código Civil**.

El precitado **Código Civil** paraguayo también consagra la libertad contractual o la autonomía de la voluntad que es definida como la facultad de las personas para celebrar acuerdos o contratos y para determinar el contenido de tales convenciones sin más límites que la observancia de normas imperativas de orden público.

El **Artículo 673** del **Código Civil** prevé, como requisitos de formación de todo contrato, el consentimiento o acuerdo de partes, el objeto y la forma, cuando ésta fuese requerida bajo pena de nulidad del contrato. La causa del contrato ha quedado excluida como elemento substancial del contrato, en consonancia con las soluciones modernas que ahora están en boga, tal como lo exponen la **Convención de Viena** y varios otros instrumentos de naturaleza jurídica como los denominados **Principios UNIDROIT de Derecho Contractual**, entre otros.

El **Código Civil** también regula diversos tipos de contratos, a los que califica como “contratos nominados”, encontrándose entre ellos la compraventa, la permuta, la donación, el contrato de servicios, el contrato de distribución, y otros más.

Casi todas las normas previstas en este código son supletorias o dispositivas; es decir, encuentran regulación al solo objeto de suplir alguna falta de estipulación de los contratantes. Sólo las disposiciones imperativas, o en cuya observancia estén interesados el “orden público”, la “moral” o las “buenas costumbres”, no pueden ser dejadas de lado por voluntad de las partes, tal como expresamente lo establecen las normas de los **Artículos 9º, 299 –inciso c– y 669** del **Código Civil** paraguayo.

También “la buena fe” surge como un principio interpretativo de la intención y voluntad de las partes contratantes, según lo disponen los **Artículos 689, 714 y 715** del **Código Civil** paraguayo, que exigen “la buena fe de las partes” en el desarrollo de las negociaciones, en la formación del contrato y en su cumplimiento.

En materia de **Derecho Internacional Privado**, en el sistema legislativo paraguayo se encuentra incorporada la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, con entrada en vigor el 1 de enero de 1988, y que ha sido adoptada por más de 70 países. El Paraguay la ratificó según **Ley N° 2.611 del año 2005 “QUE APRUEBA LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS”**, encontrándose vigente en el Paraguay desde el 1 de febrero de 2007.

C) LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980.

La *Convención de Viena sobre prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías de 1974*, enmendada por el **Protocolo de 1980**, adquirió fuerza a partir del año 1988. Dicho importantísimo instrumento internacional también ha sido ratificado por el Paraguay, según la **Ley N° 2.136 del año 2003 “QUE APRUEBA LA CONVENCIÓN SOBRE LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS ENMENDADA POR EL PROTOCOLO POR EL QUE SE ENMIENDA LA CONVENCIÓN SOBRE LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (1980)”**, y se encuentra vigente en la República del Paraguay.

La *Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías*, enmendada por el **Protocolo de 1980**, establece normas uniformes sobre el plazo para iniciar acciones legales en contratos de compraventa internacional de mercaderías. Esta convención internacional pretende uniformar las reglas sobre el plazo de prescripción en este tipo de contratos de compraventa internacional de mercaderías, brindando así seguridad jurídica y predictibilidad.

Como se expresó más arriba, en la República del Paraguay esta convención fue aprobada por la **Ley N° 2136 del año 2003**. La *Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías* fue originariamente adoptada en el año 1974, y el **Protocolo de 1980** la enmendó para armonizarla con la más arriba citada –en el anterior párrafo B de este mismo Capítulo 1– *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, ratificada por la República del Paraguay a través de la **Ley N° 2.611 del año 2005**.

En resumen, la *Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías*, junto con su **Protocolo de 1980**, busca armonizar el Derecho Internacional en materia de compraventa de mercaderías y su aplicación en Paraguay, a través de la **Ley N° 2136 del año 2003**, proporciona un marco legal claro para la resolución de controversias en este ámbito.

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. Esa llamada ***Lex Mercatoria***, que ha llegado a calificarse de “universal”, por trascender las divisiones territoriales de la época, fue luego encapsulada con las codificaciones del Siglo XIX, a partir de las cuales en un importante número de países de Occidente las reglas entre comerciantes pasaron a ser mayormente locales, lo que contribuyó también al desarrollo vertiginoso del **Derecho Internacional Privado** para la solución de conflictos normativos suscitados en las relaciones contractuales transfronterizas.

Ello ha hecho que en los últimos tiempos, y cada vez con mayor intensidad, los comerciantes, haciendo uso de la libertad para determinar el contenido de sus contratos, se sustrajeran de las regulaciones domésticas y de la “trampa” del sistema de conflicto de leyes, y fueran generando prácticas, usos o costumbres derivados de la repetición de fórmulas contractuales e incluso la estandarización de muchas de ellas, a veces a sugerencia de instituciones de raigambre como la **Cámara de Comercio Internacional** o **CCI**, que es una organización internacional creada en París (Francia) en el año 1919, y que se encarga de ofrecer protección a las empresas de los diferentes países del mundo en lo que se refiere a las operaciones comerciales, ya que hoy en día existe mayor interdependencia entre naciones, es decir, lo que sucede en una economía, repercute en las demás.

En tal sentido, en el Paraguay gozan de amplia utilización como “***soft law***” algunos instrumentos internacionales emanados de instituciones privadas, tales como las ***Reglas y Usos de la CCI***. A modo aclaratorio, en el **Derecho Internacional Privado**, ***soft law*** se refiere a aquellos instrumentos regulatorios que, aunque no son legalmente vinculantes, establecen estándares de conducta o directrices que pueden influir en el comportamiento de los Estados y otros actores internacionales. No son tratados ni acuerdos que generen obligaciones jurídicas exigibles, pero sí pueden tener efectos prácticos y políticos. Las normas de ***soft law*** no generan obligaciones legales que puedan ser exigidas judicialmente. El ***soft law*** incluye declaraciones, resoluciones, códigos de conducta, directrices, etc., emitidos por organizaciones internacionales o por conferencias internacionales de Derecho Internacional Privado.

En efecto, el Paraguay cuenta con un marco normativo envidiable para los demás países de la región, a partir de la propia **Constitución de 1992** que contiene en su texto disposiciones de significativa implicancia positiva para el arbitraje y para la admisión del

derecho transnacional, complementada por un extenso elenco de acuerdos internacionales y leyes que así lo consolidan.

La *Constitución de la República del Paraguay* acepta el principio de “*solidaridad y cooperación internacional*” (Artículo 143, numeral 4). Pero no solamente eso, sino que también el Artículo 145 de la *Constitución* establece que el Paraguay “*admite un orden jurídico supranacional*”. La norma representa un avance de enorme significación contra el encapsulamiento del derecho en “sistemas estatales” propugnado en el Siglo XIX. Ello, en el entendimiento de que el orden jurídico supranacional o transnacional comprende, además de acuerdos internacionales, **usos, costumbres y principios de Derecho Internacional**, que a su vez fueron reconocidos en numerosos tratados ratificados por el Paraguay.

En la contratación internacional, la repetición de los llamados “**usos y prácticas**” resulta frecuentemente observada de manera espontánea por las partes en la ejecución de sus convenios, hayan o no hecho referencia explícita a ellos, y de la misma manera las reconocen los juzgadores o árbitros, con lo que pasan a constituir una suerte de derecho “no legislado”, cuya virtualidad no puede desconocerse.

A pesar de que aquí se presenta todo un debate a nivel teórico. Uno de los problemas es el de la terminología, puesto que se emplean también expresiones como “**costumbres**”, “**principios generales**”, “*Lex Mercatoria*”, etcétera.

Por lo demás, como el mecanismo conflictual del **Derecho Internacional Privado** lleva en muchos casos a que “quien elige juez, elige Derecho” –debido a la natural inclinación de juzgadores locales de aplicar sus propios sistemas y razonamientos–, para asegurarse que su voluntad fuera respetada, los mercaderes han optado masivamente por el arbitraje internacional como mecanismo de resolución de disputas generadas por sus vinculaciones internacionales. La publicación que, con el debido resguardo de la confidencialidad, han tenido en décadas recientes los fallos arbitrales, ha contribuido también a que fueran uniformándose criterios sobre diversas cuestiones que se presentan en esta área.

Por esta razón, todos los modelos de contrato expuestos en la Sección II de esta guía y manual (y también es el uso generalizado a nivel de contratación comercial internacional) contienen modelos de cláusulas para estipular convenios arbitrales que sirvan de mecanismos alternativos de solución de las potenciales controversias que pudieren surgir en el futuro entre las partes contratantes.

Es indudable el decisivo aporte del arbitraje internacional en la paulatina conformación de lo que podría denominarse “nueva *lex mercatoria*”. Ello se ha producido como natural consecuencia de la aceptación del principio de la libertad contractual, consagrado por numerosos Estados nacionales. En ejercicio de dicha facultad, sujetos en diferentes países

recurren voluntariamente al arbitraje, usualmente regido por principios y reglas aceptados y difundidos internacionalmente –a los cuales se remiten o se adhieren los contratantes–, que sirven a su vez como precedente para otras vinculaciones análogas.

Al no poderse –al menos como principio en varias jurisdicciones–, revisar judicialmente los méritos de los fallos arbitrales y al ser libres las partes en elegir su derecho aplicable, independientemente a regulaciones locales, cabe admitir que alguna forma de *Lex Mercatoria* –o derecho, o principios, o usos supranacionales, o como se lo llame–, existe y controla la resolución de disputas en comercio internacional a través del arbitraje.

En síntesis la llamada “*Lex Mercatoria*” está conformada por los usos, costumbres y prácticas que se dan en el comercio internacional y que los comerciantes asumen como normas para la solución de conflictos entre ellos, esto es, asume el papel de una ley procesal internacional para resolver las controversias del comercio exterior.

E) IMPORTANCIA DE LOS INCOTERMS.

Los “**Incoterms**”, o “**Términos Internacionales de Comercio**”, son un conjunto de reglas estandarizadas que definen las responsabilidades y obligaciones de compradores y vendedores en transacciones internacionales de mercancías. Publicados por la **Cámara de Comercio Internacional (CCI)**, los **Incoterms** ayudan a aclarar la distribución de costos, riesgos y trámites aduaneros entre las partes.

Los “**Incoterms**” son usados en el comercio internacional para que los agentes económicos realicen compraventa de mercancías de manera rápida, ágil y segura. Ayudan a reducir las controversias entre las partes, facilitan el uso medios electrónicos para la contratación comercial, y también facilitan el desarrollo del comercio electrónico. Además de ello, los Incoterms regulan las obligaciones de las partes, incluyendo las obligaciones aduaneras, y, asimismo, regulan los riesgos de pérdida de las mercancías durante su traslado.

Las reglas Incoterms están definidas por la **Cámara de Comercio Internacional (CCI)**, con la finalidad de contribuir a la seguridad jurídica en las operaciones internacionales de compraventa de mercancías y a la homogeneización de las condiciones de entrega de las mismas.

Los **Incoterms**, al ser normas utilizadas en las compraventas internacionales, son recomendaciones de carácter voluntario que pueden aplicar tanto importadores como exportadores para definir sus obligaciones y responsabilidades en una operación de comercio exterior.

La **Cámara de Comercio Internacional** o **CCI**, con sede en París, ha institucionalizado estos usos en instrumentos normativos que muchas veces son incorporados a los contratos internacionales de compraventa, como ocurre por ejemplo con las reglas relativas a **INCOTERMS**, que aluden a términos estándares usados en el comercio internacional, como **FOB** (Franco a Bordo), utilizado en el transporte marítimo en que el vendedor cumple con su obligación de entrega en una compraventa una vez que sobrepasa la borda del buque designado por el comprador, a la fecha pactada; o **CIF** (Costo, Seguro y Flete), en que el vendedor debe contratar el transporte y abonar el seguro correspondiente.

¿Qué cubren los Incoterms?

- **Entrega de mercancías:**

Determinan dónde y cuándo el vendedor entrega la mercancía al comprador.

- **Transmisión de riesgos:**

Definen cuándo el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador.

- **Distribución de costos:**

Aclaran quién asume los gastos de transporte, seguro, trámites aduaneros, etc.

- **Trámites de documentos aduaneros:**

Indican quién es responsable de la documentación necesaria para la exportación e importación.

¿Cuáles son los Tipos de Incoterms?

Los once Incoterms definidos por la **Cámara de Comercio Internacional (CCI)**, se agrupan en dos categorías:

- **Para cualquier modo de transporte:**

- **EXW (Ex Works):** El vendedor entrega la mercancía en sus instalaciones.
- **FCA (Free Carrier):** El vendedor entrega la mercancía a un transportista designado por el comprador.
- **CPT (Carriage Paid To):** El vendedor paga el transporte hasta el lugar de destino designado.

- **CIP** (Carriage and Insurance Paid To): El vendedor paga el transporte y el seguro hasta el lugar de destino designado.
- **DAP** (Delivered at Place): El vendedor entrega la mercancía en el lugar designado, lista para la descarga.
- **DPU** (Delivered at Place Unloaded): El vendedor entrega la mercancía en el lugar designado y la descarga.
- **DDP** (Delivered Duty Paid): El vendedor entrega la mercancía en el lugar designado, pagando todos los gastos, incluyendo impuestos y aranceles.
- **Para transporte marítimo y vías navegables interiores:**
 - **FAS** (Free Alongside Ship): El vendedor entrega la mercancía al costado del buque en el puerto de embarque.
 - **FOB** (Free On Board): El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque.
 - **CFR** (Cost and Freight): El vendedor paga el transporte hasta el puerto de destino.
 - **CIF** (Cost, Insurance and Freight): El vendedor paga el transporte y el seguro hasta el puerto de destino.

Demás está decir que la práctica comercial y bancaria de nuestro país se acepta ampliamente la utilización de **INCOTERMS**, cartas de crédito documentario, garantías a primera demanda y otras. Ello, como se verá, merece incluso reconocimiento a nivel legislativo en materia bancaria.

F) PRÁCTICAS Y USOS UNIFORMES PARA CRÉDITOS DOCUMENTARIOS.

Sobre Créditos Documentarios, las **Reglas Uniformes para el Cobro (URC)**, por sus siglas en inglés) son un conjunto de reglas establecidas por la **Cámara de Comercio Internacional (CCI)** que rigen las cobranzas documentarias en operaciones internacionales. Estas reglas buscan estandarizar y facilitar el proceso de cobro, proporcionando un marco para las relaciones entre bancos, compradores y vendedores.

Las **Reglas Uniformes para el Cobro** o **URC** son un conjunto de reglas que se aplican a las cobranzas documentarias, un método de pago en el que los documentos que representan la propiedad de las mercancías se envían a través de los bancos para facilitar

el pago. Las **URC** ayudan a definir las responsabilidades de cada parte involucrada en la cobranza, reduciendo la incertidumbre y el riesgo.

Incluso, la propia **Ley** paraguaya N° 861 “*General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito*” del año 1996, en su **Artículo 82**, dispone que la emisión y conformación de cartas de crédito se sujetarán a las reglas y usos uniformes que sobre la materia sancione la **Cámara de Comercio Internacional**, con lo cual reconoce la existencia y aplicabilidad de estas **Reglas Uniformes para el Cobro** establecidas por la **Cámara de Comercio Internacional (CCI)**.

¿Cómo funcionan las URC?

1. Instrucciones de cobro:

El vendedor (exportador) instruye a su banco (banco remitente) para que gestione el cobro de la deuda con el comprador (importador).

2. Envío de documentos:

El banco remitente envía los documentos al banco del comprador (banco cobrador) junto con las instrucciones de cobro.

3. Presentación de documentos:

El banco cobrador presenta los documentos al comprador y le notifica sobre las instrucciones de cobro.

4. Pago o aceptación:

El comprador puede pagar o aceptar el pago de la deuda, según las instrucciones de cobro.

5. Entrega de documentos:

Una vez que se ha realizado el pago o la aceptación, el banco cobrador entrega los documentos al comprador, quien puede utilizar estos documentos para reclamar la propiedad de las mercancías.

G) PRINCIPIOS SOBRE LOS CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES DE UNIDROIT.

En la actualidad, de alguna forma renace un “derecho consuetudinario universal” como lo fue el de los mercaderes en la Edad Media o ***Lex Mercatoria***, al punto incluso de que organismos internacionales han propuesto su cristalización en cuerpos normativos como

Convenciones o instrumentos análogos, o bien han ensayado consolidarlo en instrumentos peculiares, tal como ha ocurrido con los “**Principios de Derecho Contractual**” de 1994, establecidos por el organismo intergubernamental UNIDROIT, que no están destinados a ser ratificados por los países, pero que al resumir en reglas y principios las prácticas generalizadas del comercio exterior en la materia, pueden, entre varias aplicaciones, ser adoptados por las partes como reglas en sus contratos o servir como guías a árbitros y juzgadores en lo que respecta al *status* de los usos y principios internacionales.

El **Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado** (conocida también por el acrónimo UNIDROIT, de su denominación en francés: *Institut international pour l'unification du droit privé*) es una organización internacional para la armonización del Derecho internacional privado; sus proyectos incluyen la redacción de convenciones internacionales y la producción de leyes modelo. Cuenta con 63 Estados miembros y su sede está en Roma (Italia).

Los “**Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales**” son un conjunto de reglas no vinculantes que buscan armonizar el derecho contractual a nivel mundial. Estos principios, aunque no son leyes en sí mismas, sirven como referencia para la interpretación y aplicación de contratos comerciales internacionales y pueden ser adoptados por las partes como ley aplicable o utilizados por tribunales y árbitros para resolver disputas. La última edición de los **Principios UNIDROIT** es la del año 2016.

¿Qué caracteriza a los Principios UNIDROIT?

- **Armonización y unificación:**

Los **Principios UNIDROIT** buscan establecer un conjunto de reglas comunes para los contratos comerciales internacionales, superando las diferencias entre los distintos sistemas legales nacionales.

- **Carácter voluntario:**

Su aplicación no es obligatoria, a menos que las partes contratantes así lo acuerden e incorporen los principios en su contrato.

- **Fuente de inspiración:**

Los principios pueden ser utilizados como referencia por tribunales arbitrales y jueces en la resolución de disputas, así como por legisladores en la elaboración de leyes nacionales.

- ***Lex Mercatoria:***

Se consideran parte de la ***Lex Mercatoria***, un conjunto de normas y prácticas comerciales que operan a nivel internacional, independientemente de las leyes positivas de cada país.

¿Para qué sirven los Principios UNIDROIT?

- **Para facilitar el comercio internacional:**

Al ofrecer un lenguaje común y reglas claras, los principios ayudan a reducir la incertidumbre y los costos asociados a la contratación internacional.

- **Para resolver disputas:**

En caso de conflicto, los principios pueden ser utilizados por árbitros y jueces para interpretar y aplicar las cláusulas contractuales, promoviendo soluciones equitativas.

- **Para orientar a las empresas:**

Las empresas, especialmente aquellas que operan por primera vez en el ámbito internacional, pueden encontrar en los principios una guía útil para estructurar sus contratos.

- **Para complementar el derecho nacional:**

Los principios pueden ser utilizados para interpretar y complementar las leyes nacionales, llenando vacíos o adaptándose a las particularidades del comercio internacional.

Las características principales de los Principios UNIDROIT son:

- **La libertad de contratación:** Las partes tienen la libertad de establecer los términos de su contrato, con las limitaciones impuestas por el orden público.
- **La buena fe y la lealtad negocial:** Se espera que las partes actúen de buena fe y con lealtad en todas las etapas de la contratación.
- **El “consensualismo”:** Los contratos se perfeccionan por el mero acuerdo de las partes.
- **La observancia ineludible del principio jurídico de “*Pacta sunt servanda*”** originario del **Derecho Romano:** Los contratos deben ser cumplidos por las partes.

- **La Libertad de forma:** No existen restricciones formales para la celebración de contratos.
- **La Interpretación conforme a los usos y costumbres:** Los principios deben ser interpretados de acuerdo con los usos y costumbres del comercio internacional.

En resumen, los *Principios UNIDROIT* son una herramienta valiosa para promover la uniformidad, la seguridad y la eficiencia en el comercio internacional, facilitando la contratación y la resolución de disputas.

CAPÍTULO 2

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

SUMARIO DEL CONTENIDO DEL CAPÍTULO: A) NOCIONES SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y DE SERVICIOS. B) CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS PARTES CONTRATANTES. C) NEGOCIACIÓN DE LAS CONDICIONES Y

TÉRMINOS DEL CONTRATO. D) DETERMINACIÓN DEL DERECHO APLICABLE AL CONTRATO. E) COMUNICACIONES ENTRE LAS PARTES DEL CONTRATO. F) FORMA DEL CONTRATO. G) IDIOMA DEL CONTRATO.

A) NOCIONES SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y DE SERVICIOS.

El contrato de compraventa internacional de mercancías es el acuerdo de voluntades entre dos personas (aunque sabemos que en algunos casos pueden ser más), mediante el cual una de ellas llamada vendedora y establecida en un país determinado se obliga a entregar material y legalmente una cantidad o volumen de mercancías o productos a otra denominada compradora establecida en otro país, quien a su vez se obliga a pagar un precio por dichos bienes; en los términos y condiciones –tanto para una como para otra obligación– convenidos entre ambas partes.

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 de las partes establezcan.

Debemos entender como contrato de compraventa no el documento denominado como tal, sino al acuerdo por el cual una de las partes entrega un bien a cambio de un precio. Este acuerdo puede expresarse en un documento llamado “contrato” o en el conjunto de documentos generados en una transacción internacional; como, órdenes de compra, facturas comerciales, documentos de transportes, entre otros.

De esta breve y, aparentemente, sencilla idea, y una vez materializada, se desprenden una serie de acontecimientos y de factores complejos que hacen posible la realización cotidiana de las operaciones de exportación e importación entre los distintos países que participan en el comercio internacional.

B) CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS PARTES CONTRATANTES

Sin el propósito de ahondar ni entrar en mayores elucubraciones, partamos de la idea de que estamos ante un escenario típico, esto es, en donde sólo intervienen dos partes contratantes en la manifestación de su consentimiento y que son el “vendedor” y el “comprador” y al margen por el momento de donde tienen su establecimiento; “consideración” que se revisará y fundamentará por separado en otro inciso dentro de este apartado.

Como es sabido, jurídicamente las personas pueden actuar en lo individual, lo que se conoce comúnmente como “persona física”, o constituirse en una sociedad comercial bajo la forma de una “persona jurídica”, por lo que este aspecto de las partes contratantes puede encuadrarse indistintamente en una o en otra posición en esa relación contractual.

Como comercializadores de las mercaderías y de los servicios que nuestra MIPYME produce también podemos colocarnos en el papel de exportadores, es decir de vendedores a empresas del exterior, y también podemos actuar en esta relación comercial como personas físicas, simplemente cumpliendo con ciertos requisitos de carácter fiscal seguramente. Aunque también podría ser el caso de que algunos o muchos contratos de compraventa se podrían ser celebrados entre empresas establecidas en distintos países, condición que le da el carácter de internacional a dichos contratos de compraventa de mercaderías o servicios.

Sin profundizar en esta cuestión, sin embargo, conviene resaltar el hecho de que no todos los países tienen el mismo sistema legal, sino que, éste podrá diferir de acuerdo con su procedencia o tradición jurídica. Así, por ejemplo, el derecho positivo paraguayo proviene del derecho romano, también manejado como derecho romano-germánico, derecho escrito, etc. y se caracteriza, entre otras cosas, por ser -tanto para la creación de sus normas como para su aplicación- un sistema jurídico codificado, más rígido y cuya principal fuente es la ley, partiendo de la norma fundamental que es la ***Constitución de la República***.

En otros países o regiones con los que interactuamos comercial y económicamente se puede aplicar un régimen jurídico distinto al nuestro, tal es el caso de los Estados Unidos de América, el Reino Unido, Australia y algunos más en los que rige un sistema legal llamado en inglés “***Common Law***”, también conocido con la expresión de “**derecho anglosajón**”, y que difiere radicalmente del nuestro.

C) NEGOCIACIÓN DE LAS CONDICIONES Y TÉRMINOS DEL CONTRATO.

La celebración del contrato de compraventa internacional no es más que la culminación de una serie de etapas que se traducen en encuentros, comunicaciones, intercambio de opiniones, propuestas y contrapropuestas que conforman la fase previa a la celebración del contrato y que se conoce y maneja con el término de “negociación”. De hecho, en toda capacitación sobre comercio internacional uno de los temas clave a ser impartido es el relativo a las “técnicas y estrategias de la negociación internacional”. A veces se piensa que se puede prescindir de esta fase y se puede ir directamente a la celebración del contrato, sin embargo, esto resulta prácticamente imposible.

Lo que en realidad sucede es que el período de la negociación puede durar un tiempo prolongado de varias semanas o incluso meses en donde abundarán las propuestas y contrapropuestas entre los contratantes, ya sea, a través de comunicados o aún de la celebración de reuniones. O bien, en caso contrario que por una necesidad de concretar la operación de manera vertiginosa, la negociación dure unos cuantos minutos realizada generalmente hoy día por medios electrónicos.

La intención de incluir en este apartado el tema de la negociación no es en el sentido de hacer toda una explicación y desglose pormenorizado del mismo, ya que, para eso se cuenta con el conocimiento adquirido por medio de su enseñanza y consulta de obras al respecto, sino que, quede como una reflexión consciente de la importancia y trascendencia de esta “consideración” y que cada quien aplique en el desarrollo de cada una de sus etapas: las técnicas (operativas, interpersonales, persuasivas, etc.), principios (seriedad, reciprocidad, lealtad, equidad, etc.) y los factores (ambientales, psico-sociales o de conocimiento y experiencia) apropiados, ya que 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.

Otra de las grandes ventajas de que disponen las partes que intervienen en alguno de los contratos internacionales que son explicados en los modelos insertos en la Sección II de esta guía o manual, y en relación a este punto que es determinante –tanto para su celebración como principalmente en sus consecuencias– y que además se convierte en una de sus cláusulas (colocada generalmente en la última parte del contrato por escrito), es que desde hace más de dos décadas se encuentra en vigor la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* ya antes mencionada en este documento e identificada en el mismo como “*Convención de Viena de 1980*”, la cual es reconocida como el ordenamiento idóneo a aplicar en los contratos de este tipo por diversas razones resaltando a continuación algunas de ellas.

Cabe aclarar, antes de continuar, que no se trata de hacer un análisis profundo y detallado del contenido y precedentes cronológicos del ordenamiento en cuestión, puesto que no es el objetivo de la presente guía, pero tampoco podemos ser omisos al respecto, ya que como se ha afirmado es el cuerpo legal que rige a los contratos de compraventa en el ámbito internacional y el más indicado a señalar como “ley aplicable” en los mismos por las siguientes causas y consideraciones.

En primer lugar y al margen de que tiene la categoría de tratado internacional, la **“Convención de Viena de 1980”** se caracteriza por ser un ordenamiento uniforme, es decir, que una vez que es invocada en el contrato por las partes en el ejercicio de su autonomía contractual como derecho aplicable, o que conforme a la regla general de ámbito de aplicación tenga ese carácter (aún en los contratos que no se celebren de manera escrita) regirá al contrato y a las partes contratantes con respecto a las obligaciones y prestaciones que de él deriven de la misma forma y con base en un solo texto legal que es precisamente el contenido en el cuerpo de la convención.

Por esta simple razón representa una gran ventaja para el vendedor y el comprador al poder tener la seguridad y confianza de que para cualquier circunstancia de interpretación, cumplimiento o solución de diferencias que resulten del contrato se resolverán de manera equitativa por ser una sólo ordenamiento el aplicable, independientemente de los países –pero sobre todo– de los sistemas legales de cada uno de ellos que pueden diferir diametralmente en algunos casos.

Desde la aparición de la convención, pero principalmente desde su puesta en vigor, primero para los diez países iniciales que la ratificaron y posteriormente para aquellos que se fueron adhiriendo sucesivamente (como fue el caso de Paraguay que ha ratificado la **Convención de Viena de 1980** según la **Ley N° 2.136 del año 2003**), ha significado una contundente solución a una compleja figura del Derecho Internacional Privado conocida como “conflicto de leyes en el espacio” o “derecho conflictual”, cuando menos en materia de contratos de compraventa internacional de mercancías.

En este orden de ideas, otra característica a resaltar de la **Convención de Viena de 1980** y que a su vez deriva de la anterior (uniformidad) es que tiene una aplicación supranacional, esto es, y como ya se dejó entrever en líneas anteriores será la aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías cuando concurren los elementos de su regla general de ámbito de aplicación marcada en su artículo primero y por encima de las legislaciones de los dos países donde se encuentren establecidos el vendedor y el comprador, o aún de un tercer país.

Además de las características que aquí se han comentado, entre otras, esta precitada **Convención de Viena de 1980** se apoya –tal como se establece en su **Artículo 7**– en una serie de principios generales que por un lado, le dan sustento en su papel de norma rectora

de la materia, y por el otro, coadyuvan como fuente supletoria en aquellas cuestiones relativas a la misma que no estén expresamente contempladas en su texto, como por ejemplo los principios de: la autonomía de la voluntad de las partes contratantes, la consensualidad, la recepción para la formación del contrato, la de lo razonable, etc. Mención especial merece entre ellos, el principio de la “buena fe” consagrado en ese artículo por considerarse como el pilar de las relaciones comerciales internacionales en lo general y de la compraventa en lo particular, ya que si este principio no campeara en dichas relaciones difícilmente se podrían dar en los volúmenes y al nivel que se realizan en la actualidad y a lo largo de la historia del comercio internacional.

Antes de continuar en este apartado hacemos hincapié en la conveniencia de que las personas que se dedican a la actividad del comercio exterior de Paraguay se involucren mayormente en el conocimiento de esta convención y, particularmente, en el texto de su articulado.

No hacemos alusión en el inciso en turno a algunos de los aspectos más sobresalientes de la **Convención de Viena de 1980**, en virtud de que éstos irán apareciendo en algunas de las explicaciones que aún deben ser expuestas más adelante, pero con mayor razón, en las cláusulas y demás componentes de los “contratos modelo” que analizaremos más adelante, por lo que nos reservamos en este sentido para la parte conducente de la presente nota técnica.

E) COMUNICACIONES ENTRE LAS PARTES DEL CONTRATO.

Otro aspecto no menos importante –en la negociación y celebración de los contratos de compraventa internacional de mercancías– es el relativo al intercambio de comunicaciones entre las partes durante la formación del contrato, así como, cuando ya está surtiendo sus efectos. A diferencia de otras épocas, actualmente y desde hace varios años quienes se dedican a esta actividad comercial en lo doméstico o en lo internacional pueden disponer de los medios modernos de comunicación, concretamente, del correo electrónico también conocido como E-mail, por lo que en cuanto a su disponibilidad, uso, ubicación y costo representan una enorme ventaja comparativamente con los medios de comunicación utilizados hace algunas décadas atrás.

En este sentido la **Convención de Viena de 1980**, en su **Artículo 13**, señala: *“A los efectos de la presente Convención, la expresión “por escrito” comprende el telegrama y el télex; instrumentos que con el paso de los años nos resultan obsoletos, imprácticos y que han caído en el desuso casi total, motivo por el que debemos emplear la tecnología actual cuando sea necesario, incluso, dando cumplimiento al contrato cuando así haya quedado establecido en una o algunas de sus cláusulas y sin que la falta de su mención en el precepto citado provoque algún problema”*.

F) FORMA DEL CONTRATO.

La **Convención de Viena 1980** estipula en su **Artículo 11**: *“El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier otro medio, incluso por testigos”*.

Desde que la **Convención de Viena de 1980** está vigente en nuestro país (según la **Ley N° 2.136 del año 2003**), el principio de la consensualidad aplicado a los contratos de compraventa internacional ha significado un gran alivio para los empresarios establecidos en Paraguay, toda vez que a lo largo de su comercio exterior un número considerable de operaciones se han ejecutado y continúan ejecutando de esta forma, es decir, que no obra entre las partes un contrato por escrito en el que consten las condiciones esenciales y naturales de tal operación, sino que, por medio de comunicaciones efectuadas –por teléfono, telégrafo o télex en el mejor de los casos en aquellos años– entre vendedor y comprador a través del correo electrónico en la mayoría de las veces, se da por celebrado el contrato.

No hay duda del soporte contundente que se tiene con un precepto de tal categoría y reconocimiento a nivel nacional e internacional, principalmente para aquellas operaciones que por su propia y especial naturaleza difícilmente pueden someterse a un proceso pausado o prolongado de negociación, conocidas con el término en inglés de *“commodities”* y que podría traducirse como productos básicos, no obstante, fuera de estos casos y por la trascendencia que tiene la compraventa de mercaderías en el ámbito internacional es recomendable disponer, una vez que las partes hayan concluido el periodo de negociación en todas sus fases y etapas, de un documento que contenga por escrito las condiciones esenciales y naturales referidas.

De lo anterior se desprende la necesidad a todas luces de contar con un instrumento de esta naturaleza iniciando con un proyecto elaborado por las MIPYMES establecidas en Paraguay (para eso se ha preparado la presente guía) y someterlo a la consideración de la contraparte internacional (mercantilmente hablando) para las sugerencias o cambios que proponga y accediendo de nuestra parte sólo en aquello que no altere la esencia de nuestro contrato, y desde luego, que no vaya en contra de los principios de equidad, reciprocidad, lealtad, etc. supervisado preferentemente, tanto el proyecto elaborado como los cambios propuestos, por la asesoría jurídica de nuestra empresa (especializada en la materia).

Una vez que se llegue al mutuo acuerdo en el texto final; suscribirlo (en forma autógrafa) de manera presencial de ser esto posible, o mediante la firma digital, en su defecto, pero que obre un texto original en poder de cada una de las partes contratantes.

En el caso de que la celebración del contrato no sea posible en los términos señalados, en otras palabras, que no se cuente con un contrato por escrito firmado por los contratantes, la práctica nos recomienda guardar todos los comunicados que las partes se intercambien durante la negociación y hasta la ejecución del contrato, tanto en forma de documentos como pueden ser: la orden de compra, carta de crédito internacional, factura, etc. así como, los mensajes electrónicos envidados de manera recíproca, lo cual es totalmente válido a la luz de la **Convención de Viena de 1980**, tal como lo acabamos de ver. De esta forma si surgiera alguna inconformidad respecto del pago del precio o de la entrega de las mercancías, según la posición en que nos encontremos, tales documentos fungirán como elemento de prueba en caso de demanda o reclamación.

Cuando nos encontremos dentro del modelo de contrato en las cláusulas relativas a la ley aplicable y a la solución de controversias se dará la sugerencia correspondiente para el caso de que no se pueda celebrar el contrato por escrito, aunque insistimos, lo recomendable sin duda alguna es elaborar y celebrar el contrato por escrito.

Finalmente, con respecto a esta consideración cabe aclarar que cuando el exportador y el importador deseen cambiar alguna condición del contrato no es necesario dar por terminado el vigente y celebrar uno nuevo porque esto complica y es contrario a la dinámica de las operaciones. En todo caso, se puede hacer la modificación por medio de un adendum o más adenda y el contrato original sigue surtiendo sus efectos en todo aquello que no se alteró. Ahora bien, si los cambios son sustanciales y varios, entonces si conviene celebrar un nuevo contrato, lo que no representa mayor complicación pues se toma como base el anterior.

G) IDIOMA DEL CONTRATO.

En efecto, este aspecto –el idioma del contrato– ha sido tradicionalmente un obstáculo y una fuente de innumerables confusiones o de malentendidos en las relaciones comerciales internacionales, particularmente en la compraventa, por razones obvias. El significado de un término o expresión puede diferir en la traducción de un idioma a otro, más aún, en una venta que realicemos a un importador establecido en un país de nuestra misma lengua; un vocablo puede tener una acepción totalmente distinta al significado que tiene en nuestro país.

A continuación, expondremos algunas reflexiones muy puntuales que podemos inferir como recomendaciones o sugerencias aplicables al tema en cuestión.

En primer lugar, si nuestra contraparte comercial se encuentra establecida en otro país de diferente idioma al nuestro, es pertinente que la negociación, elaboración (del texto) y celebración del contrato se realicen en un solo idioma, ya sea el natural a nosotros o el que se hable en el país donde estamos establecidos –lo que conseguiremos con nuestro

poder de negociación en la etapa correspondiente— o, si esto no es posible, tendremos que ceder al respecto.

Esto no significa que exista algún impedimento legal o contractual para que el contrato de compraventa internacional de mercancías se pueda negociar y redactar en los dos idiomas de las partes contratantes, o exagerando hasta en más de dos, pero de lo que no cabe duda es que la compraventa ejecutada en el ámbito internacional por lógica difiere en su estructura, características y resultados de cuando se realiza a nivel doméstico, por lo que en este supuesto contar con dos textos en idioma diferente y relativos a un mismo contrato podría complicar a las partes en su formación y celebración, pero sobre todo, en los efectos que de él deriven.

La recomendación de que el contrato se redacte y celebre en un solo idioma, ya sea el del exportador o el del importador, no aplica únicamente a este supuesto, sino que, se puede dar el caso de que ambos idiomas sean totalmente ajenos y las partes no estén familiarizadas con la lengua opuesta, por ejemplo, el español y el chino; en consecuencia, acordarán realizar todo lo vinculado con esa relación contractual en un tercer idioma que para dicho ejemplo sería con toda seguridad el inglés.

Por otro lado, si nos encontramos en una situación en la que no hay posibilidad de que el contrato se elabore y celebre en un solo idioma, y, por lo tanto, forzosamente tenga que realizarse en los dos idiomas de las partes contratantes (en aras de evitar conflicto entre ellas derivado de una interpretación diferente en virtud de este factor del doble idioma y que indudablemente redundará en gastos innecesarios, pérdida de tiempo y ruptura de relaciones comerciales, ya que habrá que dar solución a tal controversia) será conveniente agregar al contrato una cláusula en la que se dé preferencia a la interpretación de uno de los dos idiomas que seguramente será el de la parte que ejerza mayor poder de negociación y la otra tendrá que ceder en este punto.

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.

SECCIÓN II

MODELOS DE CONTRATOS²

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 precedente Capítulo 2 de la Sección I de esta obra, seguidamente, en los Capítulos 1 al 8 de esta Sección II de este mismo documento, ofrecemos a sus lectores y destinatarios los respectivos modelos de contratos comerciales internacionales más usuales, con la advertencia reiterada por el autor de este documento de que se trata únicamente de una “guía” para redactar los diversos contratos aquí tipificados, sin perder de vista ese principio general del derecho privado al que ya hemos aludido antes y que es el ***“principio de la autonomía contractual”***, también denominado como: ***“principio de la autonomía de la voluntad”***, y que implica la posibilidad de elaborar el texto del contrato que fuere del interés del propietario de una MIPYMES paraguaya, que quiera contratar con otra empresa internacional, **con toda la libertad en cuanto a los componentes del contrato** (por ejemplo: su encabezado, sus declaraciones, sus diversas cláusulas, sus datos de suscripción, etc.), **así como la naturaleza, el número y la consecución de las cláusulas o condiciones del contrato, y el estilo de la redacción contractual**, pero respetando siempre las disposiciones normativas denominadas como: **“de orden público”**.

Sin embargo, lo que a continuación se muestra con apoyo en el contenido del apartado que antecede y al cual constantemente haremos las referencias correspondientes es uno

² **Nota del Consultor autor de este documento:** 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 por el autor del presente documento 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.

de tantos “modelos” con los que el lector se podrá encontrar, tomando aquello que considere conveniente para diseñar su propio contrato y bajo su absoluta responsabilidad.

En este mismo contexto y a modo de aclaración metodológica, las partes del texto o párrafos que correspondan al modelo del contrato (sean encabezados, declaraciones o cláusulas) se mostrarán con este tipo de letra, y todo aquello que concierna a su explicación o comentarios será en *letra itálica o cursiva* para la mejor identificación de cada cuestión. Igualmente se dejará un espacio en los puntos donde incidan datos o información complementaria y a la vez específica que podrá variar de un contrato a otro, debiéndose añadir dicha información cuando sea obtenida según el caso concreto. En algunas cláusulas se podrá dar otra opción (generalmente en sentido opuesto) de redacción. Por último, este modelo se redacta en español como único instrumento contractual para ambas partes, en caso distinto véase el inciso G) del Capítulo 2 de la Sección I anterior.

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.

Los modelos de contratos comerciales internacionales que el **Centro de Comercio Internacional** –o ITC o **International Trade Center**– pone a disposición de las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el mundo, 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.

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. La finalidad es que sean usados primordialmente por MIPYMES por una razón obvia: es común que las empresas más pequeñas tengan un acceso limitado al asesoramiento legal. Por lo tanto, estos Contratos Modelo serán especialmente útiles para contratos de limitado valor económico, con la intención de desalentar que las MIPYMES redacten los contratos por su cuenta.

De todos modos, se recomienda que las MIPYMES obtengan asesoría legal –cuando ello sea posible– al momento de celebrar contratos internacionales. En efecto, se sugiere a las MIPYMES, que desean utilizar estos modelos de contratos comerciales internacionales, que procuren asesoramiento legal cuando ello sea posible, debido a la gran cantidad de opciones, prácticas comerciales y a las incertidumbres legales que derivan de cualquier operación internacional. Además, por la importancia mayor o menor que cada negocio jurídico, y todo contrato de cualquier objeto legal lo es, siempre es conveniente que un profesional del derecho asesore a cada una de las partes del contrato.

Los Contratos Modelo que se desarrollan en los capítulos subsiguientes de esta guía básica y manual aspiran lograr un equilibrio justo entre los intereses de todas las partes involucradas en los contratos (comprador y vendedor, proveedor y distribuidor, principal y agente, etc.) sin conceder una ventaja indebida a cualquiera de ellos. También toman en cuenta estándares y principios internacionalmente reconocidos y generalmente aceptados.

Se debe aclarar, por lo mismo, que todos los modelos de contratos comerciales internacionales, y que son expuestos en los subsiguientes Capítulos 1 a 8 de esta Sección II de este documento, están armonizados en su estructura y contenido al incluir, cada uno de ellos, cláusulas estandarizadas idénticas o recurrentes.

Las cláusulas estandarizadas se refieren a aspectos como los “avisos o notificaciones”, “excesiva onerosidad”, “fuerza mayor”, “derecho aplicable” y “solución de controversias”. Con la finalidad de lograr congruencia y armonización, estas cláusulas fueron identificadas desde un inicio por el comité redactor del **Centro de Comercio Internacional –o ITC o International Trade Center–**, aprobadas, y luego reintroducidas en un lenguaje unificado para cada contrato específico en la medida de lo posible.

Algunos contratos incluyen algunas cláusulas optativas u opciones que reflejan las elecciones comunes que pueden hacer las partes durante el proceso de negociación. Los redactores del **Centro de Comercio Internacional –o ITC o International Trade Center–** se limitaron a proporcionar solo las opciones más comunes. Algunas opciones útiles pero complejas, que seguramente hubieran resultado atractivas para los especialistas pero que hubieran complicado los contratos, fueron omitidas intencionalmente para no complejizar la negociación y la redacción estandarizada, así como para la simplicidad de la aplicación de tales cláusulas por parte de las MIPYMES.

CAPÍTULO 1

COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Sumario del contenido del Capítulo: A) *Introducción.* B) *Contrato Modelo ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías (versión corta)*³. C) *Contrato Modelo ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías (versión estándar)*⁴.

A) INTRODUCCIÓN

El presente Contrato Modelo contiene las reglas substantivas para un contrato de compraventa internacional, por ejemplo, los derechos y obligaciones principales de las Partes, los remedios en caso de incumplimiento por el Comprador; los remedios 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.

Se llama la atención sobre los siguientes puntos:

³ Confróntese el documento: ***Contrato Modelo ITC para la Compraventa Internacional de Mercaderías (versión corta)***, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>

⁴ Confróntese el documento: ***Contrato Modelo ITC para la Compraventa Internacional de Mercaderías (versión estándar)***, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>

1. El Contrato Modelo para la Compraventa Internacional de Mercaderías se presenta en dos versiones – la versión “estándar” y la versión “corta”. 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). 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 *remedios* del Vendedor en caso de su incumplimiento con el pago en el momento pactado; los remedios 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. 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 remedios del Comprador en caso de que no entregue en el momento pactado; (b) reglas especiales sobre los remedios 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. 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.

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.

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 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 a aplicación de la CISG. Las Partes también pueden convenir sobre reglas que modifiquen, reemplacen o complementen las de la CISG.

6. 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.



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

**B) CONTRATO MODELO ITC PARA LA
COMPRVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL
DE MERCADERÍAS (VERSIÓN CORTA)**

PARTES:

Vendedor

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Vendedor, teléfono, fax, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de
representación)

.....

.....

Comprador

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

.....

Domicilio (establecimiento del Comprador, teléfono, fax, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación)

.....

.....

En lo sucesivo denominadas como “las Partes”

1. Mercaderías

1.1 Sujeto a lo dispuesto en este contrato, el Vendedor entregará las siguientes mercadería(s) (en lo subsecuente “las Mercaderías”) al Comprador.

1.2 Descripción de las Mercaderías (los detalles necesarios para definir/ especificar las Mercaderías que son objeto de la compraventa, incluyendo calidad requerida, descripción, certificados, país de origen, otros detalles).

1.3 Calidad de las Mercaderías (incluyendo unidades de medida).

1.3.1 Cantidad total

1.3.2 Pago contra entrega (en caso de ser apropiado)

1.3.3 Porcentaje de tolerancia: Más o menos % (en caso de ser apropiado)

1.4 Inspección de las Mercaderías (cuando se requiera una inspección, especificar, como sea apropiado, los detalles de la organización responsable por inspeccionar la calidad y/o cantidad, lugar, fecha y/o periodo de inspección, responsabilidad de costos de inspección).

1.5 Empaquetado

1.6 Demás especificaciones

2. Entrega



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

2.1 Serán de aplicación los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (en lo sucesivo “CCI”) (con referencia a la versión más reciente de los Incoterms a la fecha de celebración del contrato).

2.2 Lugar de entrega

2.3 Fecha o periodo de entrega

2.4 Transportista (nombre y domicilio, de ser aplicable)

2.5 Demás términos de entrega (si los hay)

3. Precio

3.1 Precio total

3.2 Precio por unidad (de ser apropiado)

3.3 Cantidad en números

3.4 Cantidad en letras

3.5 Divisa

3.6 Método para determinar el precio (de ser apropiado)

4. Condiciones de pago

4.1 Medios de pago (por ejemplo, efectivo, cheque, giro bancario, transferencia)

4.2 Detalles de la cuenta bancaria del Vendedor (de ser apropiado)

4.3 Momento para el pago

Las Partes podrán convenir un método de pago similar a los supuestos mencionados a continuación, en cuyo caso se debe especificar el método convenido y proporcionar los detalles correspondientes:

☐ Pago por anticipado [*especificar detalles*]

☐ Pago por cobranza documentaria [*especificar detalles*]

- ☐ Pago por medio de crédito documentario irrevocable *[especificar detalles]*
- ☐ Pago respaldado por garantía bancaria *[especificar detalles]*
- ☐ Otros medios de pago *[especificar detalles]*

5. Documentos

5.1 El Vendedor pondrá a disposición del Comprador (o presentará al banco especificado por el Comprador) la siguiente documentación (marcar los espacios correspondientes e indicar, según sea el caso, el número de copias a ser proporcionadas):

- ☐ Factura comercial
- ☐ Los siguientes documentos de transporte (especificar requisitos detalladamente)
- ☐ Lista de empaque
- ☐ Documentos de seguro
- ☐ Certificado de origen
- ☐ Certificado de inspección
- ☐ Documentos de aduana
- ☐ Otros documentos

5.2 Adicionalmente, el Vendedor pondrá a disposición del Comprador los documentos mencionados en los Incoterms emitidos por la CCI según lo convenido por las Partes en el Artículo 2 de este contrato.

6. Incumplimiento de la obligación del Comprador de pagar el precio en el momento pactado

6.1 Si el Comprador incumple con pagar el precio en el momento convenido, el Vendedor otorgará al Comprador un término adicional de tiempo igual a (especificar duración) para el cumplimiento de la obligación de pago. Si el Comprador incumple con la obligación de pago al finalizar el término adicional, el Vendedor podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

6.2 Si el Comprador incumple con su obligación de pagar el precio en el momento convenido, el Vendedor en todo caso tendrá derecho, sin limitar cualquier otro derecho que le pudiera corresponder, a cobrar intereses sobre el saldo insoluto (tanto antes o como después de cualquier fallo) a la tasa de [especificar] % anual. *[Alternativamente: Especificar cualquier otra tasa de interés convenida por las Partes.]*

[Comentario: Las Partes deben tomar en cuenta que en ciertos sistemas legales el pago de intereses es ilícito o sujeto a una tasa legal máxima o hay una disposición sobre intereses legales sobre pagos impuntuales.]

7. Incumplimiento de la obligación del Vendedor de entregar las Mercaderías al momento pactado

7.1 Si el Vendedor incumple con su obligación de entregar las Mercaderías en el momento pactado, el Comprador otorgará al Vendedor un término adicional de (especificar duración) para cumplir con la entrega. Si el Vendedor incumple en su obligación de entregar las Mercaderías al finalizar el término adicional, el Comprador podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

[Opción: “7.2 Si el Vendedor se demora con la entrega de cualquier mercancía amparada por este contrato, el Comprador tiene derecho a solicitar daños liquidados en la cantidad igual a 0.5% (las partes podrán convenir cualquier porcentaje:%) del precio de las Mercaderías por cada día completo de demora a partir de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, tal y como se especifica en el Artículo 2 de este contrato, sujeto a que el Comprador notifique al Vendedor de la demora.]

Cuando el Comprador notifique al Vendedor dentro de días de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, los daños se generarán a partir de la fecha pactada de entrega o a partir del último día de del periodo de entrega pactado. Cuando el Comprador notifique al Vendedor con más de días después de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, los daños se generan a partir de la fecha de tal notificación. Los daños liquidados por mora no excederán% del precio de la mercancía demorada. Los daños líquidos por motivos de demora no impiden la resolución de este contrato de acuerdo al Artículo 10.”]

8. Falta de conformidad

8.1 El Comprador examinará las Mercaderías, o hará que sean examinadas dentro del periodo de tiempo más breve que sea posible de acuerdo a las circunstancias. El Comprador notificará al Vendedor en caso de cualquier falta de conformidad de las

Mercaderías, especificando la naturaleza de la falta de conformidad, dentro de días después que el Comprador haya descubierto o debiera haber descubierto la falta de conformidad. En cualquier caso, el Comprador pierde el derecho de apoyarse en la falta de conformidad si omite notificar al Vendedor de la misma dentro de un periodo que no excederá de dos años (u otro periodo de tiempo) a partir de la fecha en que las Mercaderías fueron entregadas físicamente a la parte Compradora.

8.2 En caso de que el Comprador haya enviado un aviso de falta de conformidad al Vendedor, el Comprador podrá a su discreción:

8.2.1 Requerirle al Vendedor que entregue cualquier cantidad faltante de las Mercaderías, sin gasto adicional para el Comprador;

8.2.2 Requerirle al Vendedor que reemplace las Mercaderías por mercaderías conformes, sin gasto adicional para el Comprador;

8.2.3 Requerirle al Vendedor que repare las Mercaderías, sin costo adicional para el Comprador;

8.2.4 Reducir el precio en la misma proporción que el valor de las Mercaderías efectivamente entregadas tuvieron al momento de la entrega respecto al valor que mercaderías conformes hubieran tenido en ese momento. El Comprador no podrá reducir el precio si el Vendedor reemplaza las Mercaderías con mercaderías conformes de acuerdo con el párrafo 8.2.2 y 8.2.3 de este Artículo o si el Comprador se rehúsa en aceptar tal cumplimiento para parte del Vendedor;

8.2.5 Declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

En cualquier caso, el Comprador tendrá derecho a demandar daños.

[Opción: “8.3 La responsabilidad del Vendedor de conformidad con el presente Artículo por la falta de conformidad de las Mercaderías se limita a [especificar limitación(es)].”]

9. Transferencia de propiedad

El Vendedor deberá entregar al Comprador las Mercaderías especificadas en el Artículo 1 de este contrato libres de cualquier derecho o pretensión de terceros.

[Opción: “Retención de dominio. El Vendedor deberá entregar al Comprador las Mercaderías especificados en el Artículo 1 de este contrato libre de cualquier derecho o pretensión de terceros. La propiedad de las Mercaderías no pasará al Comprador hasta en tanto el Vendedor haya recibido el pago completo del precio de las Mercaderías.”]

Hasta que la propiedad de las Mercaderías pase al Comprador, la Compradora mantendrá las Mercaderías separados de las Mercaderías propiedad del Comprador y terceros y adecuadamente almacenados, protegidos, asegurados e identificados como propiedad del Vendedor”.]

10. Resolución o terminación del contrato

10.1 Hay incumplimiento de contrato cuando una de las partes no cumple con cualquiera de sus obligaciones derivadas de este contrato, incluyendo cumplimiento defectuoso, parcial o impuntual.

10.2 Existe un incumplimiento fundamental del contrato en el caso de que:

10.2.1 El cumplimiento estricto con la obligación que no se ha cumplido es esencial conforme a este contrato; o

10.2.2 El incumplimiento priva sustancialmente a la parte agraviada de lo que razonablemente tenía derecho a esperar conforme al presente contrato.

[Opción: “Las Partes adicionalmente acuerdan que los siguientes supuestos serán considerados como incumplimiento esencial de contrato:

(Especificar los casos que constituyan un incumplimiento esencial de contrato por ejemplo el pago impuntual, entrega impuntual, falta de conformidad, etc.)”.]

10.3 En caso de un incumplimiento de contrato de acuerdo con el párrafo 10.1 del presente Artículo, la parte agraviada, podrá, mediante aviso a la otra parte, fijar un plazo adicional de (especificar duración) para el cumplimiento. Durante este periodo adicional la parte agraviada podrá suspender el cumplimiento de sus propias obligaciones recíprocas y podrá demandar daños, pero no podrá declarar resuelto el presente contrato. Si la otra parte omite cumplir al finalizar el plazo adicional, la parte afectada podrá declarar resuelto el presente contrato.

10.4 En caso de un incumplimiento esencial de contrato conformidad al párrafo 10.2 del presente Artículo, la parte agraviada podrá declarar el presente contrato resuelto sin necesidad de otorgar un término adicional para que la otra parte cumpla.

10.5 Una declaración de resolución de este contrato surte efectos únicamente si es notificada a la otra parte.

11. Fuerza mayor – excusa por el incumplimiento

11.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

11.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 11.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 11.4.

11.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones conforme a este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

11.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres *[especificar otra cantidad]* meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Si se prefiere, reemplazar la 11.4 con la siguiente alternativa:

“11.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán sus mejores esfuerzos para convenir sobre modificaciones al presente contrato o arreglos alternativos que sean justos y razonables con miras de reducir sus efectos, pero si no llegasen a convenir sobre las modificaciones o arreglos dentro de un periodo adicional de 30 [especificar cualquier otra cifra] días, la otra parte tendrá derecho a dar por terminado el presente contrato por medio de un aviso por escrito a la Parte afectada por el evento de fuerza mayor”.]

12. Cláusula de integración

12.1 El presente contrato describe la totalidad del acuerdo entre las Partes. Ninguna de las Partes ha celebrado el presente contrato fiándose en las declaraciones, garantías o

promesas de la otra parte que no se hayan expresado o referido en el presente contrato. El presente Artículo no excluye de responsabilidad derivada de declaraciones o garantías fraudulentas.

[Agregar donde sea apropiado: “El presente contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente.”]

12.2 El presente contrato no podrá ser modificado salvo por acuerdo escrito de las Partes (que puede incluir correo electrónico).

13. Avisos

13.1 Cualquier aviso que se requiera conforme al presente contrato se hará por escrito (que incluye correo electrónico) y podrá ser entregado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte que se especifica en el Artículo 13.2 siguiente, de manera que se asegure que se pueda probar la recepción del aviso.

13.2 Para efectos del Artículo 13.1, los detalles para las notificaciones son los siguientes, salvo que otros detalles hubieran sido debidamente notificados conforme a este Artículo.

—;

—

14. Procedimiento de solución de controversias

Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será resuelto conforme a las reglas de *[especificar la institución de arbitraje]* por *[especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros]* designados de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a designar a una institución arbitral específica conforme al Artículo 14.]

Alternativa 1: Arbitraje ad hoc

“Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto bajo las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados por [especificar nombre de persona o entidad]

que designa]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”]

[Alternativa 2: Tribunales Estatales

“Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con este contrato, en particular su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido de manera definitiva por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales gozarán de jurisdicción exclusiva.”]

15. Ley Aplicable y principios guía

15.1 Todas las cuestiones relativas al presente contrato que no estén expresamente resueltas por las disposiciones de este contrato serán regidas por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa, en lo subsecuente CISG).

Las cuestiones no previstas por la CISG serán regidas por los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (en lo subsecuente los Principios UNIDROIT), y en la medida en que tales cuestiones no fueran previstas por los Principios UNIDROIT, por referencia a *[especificar la ley nacional relevante al escoger una de las siguientes opciones:*

La ley nacional aplicable en el país donde el Vendedor tiene su establecimiento, o

La ley nacional aplicable en el país donde el Comprador tiene su establecimiento, o

La ley nacional aplicable de un tercer país (especificar el país).]

15.2 Este contrato será cumplido en un espíritu de buena fe y lealtad comercial.

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Vendedor

Comprador

Fecha

Nombre

Firma Firma



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

**C) CONTRATO MODELO ITC PARA LA
COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL
DE MERCADERÍAS (VERSIÓN ESTÁNDAR)**

PARTES:

Vendedor

Nombre (denominación social de la empresa)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Vendedor, teléfono, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación)

.....

.....

Comprador

Nombre (denominación social de la empresa)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Comprador, teléfono, correo electrónico)

.....
.....
Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación)
.....
.....

En lo sucesivo denominadas como “las Partes”

1. Mercaderías

1.1 Sujeto a lo dispuesto en este contrato, el Vendedor entregará las siguiente mercadería(s) (en lo sucesivo “las Mercaderías”) al Comprador.

1.2 Descripción de las Mercaderías (detalles necesarios para definir/ especificar las Mercaderías que son objeto de la compraventa, incluyendo requisitos de calidad, descripción, certificados, país de origen y demás detalles).

1.3 Calidad de las Mercaderías (incluyendo unidades de medida).

1.3.1 Cantidad total

1.3.2 Pago por entrega (en caso de ser apropiado)

1.3.3 Porcentaje de tolerancia: Más o menos % (en caso de ser apropiado)

1.4 Inspección de las Mercaderías (cuando se requiera una inspección, especificar, como sea apropiado, detalles de la organización responsable para inspeccionar la calidad y/o cantidad, lugar y fecha y/o periodo de inspección, responsabilidad de costos de inspección).

1.5 Empaquetado

1.6 Demás especificaciones. (por ejemplo el uso planeado de las Mercaderías)

2. Entrega

2.1 Serán de aplicación los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (en lo sucesivo “CCI”) vigentes, (por referencia la versión más reciente de los Incoterms a la fecha de celebración del contrato)
.....



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

2.2 Lugar de entrega

2.3 Fecha o periodo de entrega

[Comentario: Cuando se realizarán entregas sucesivas las Partes deberán indicar cada fecha de entrega para cada envío.]

2.4 Transportista (de ser aplicable) (nombre y domicilio del transportista, persona de contacto)

2.5 Demás disposiciones de entrega (si las hay)

3. Precio

3.1 Precio total

3.2 Precio por unidad de medida (de ser apropiado)

3.3 Cantidad en número

3.4 Cantidad en letras

3.5 Divisa

3.6 Método para determinar el precio (de ser apropiado)

4. Condiciones de pago

4.1 Forma de pago (por ejemplo efectivo, cheque, giro bancario, transferencia)

4.2 Detalles de la cuenta bancaria del Vendedor *[de ser apropiado]*

4.3 Momento de pago *[especificar época de pago]*

Las Partes podrán optar por un arreglo de pago similar a los supuestos mencionados a continuación, en cuyo caso deberán especificar el arreglo pactado y proporcionar los detalles correspondientes:

☐ Pago por adelantado

Cantidad a ser pagada (precio total o parte del precio o porcentaje del precio total)

Última fecha para recibir el pago en el banco del Vendedor

Condiciones especiales aplicables a este pago *[de existir]*

☐ Pago por cobranza documentaria

Cantidad a pagarse [*precio total o pago por entrega parcial*]

Última fecha en que se puede recibir el pago

Forma de pago: (por ejemplo, documentos a cambio de pago – D/P, documentos a cambio de aceptación – D/A) en lo sucesivo:

Los documentos a ser presentados se especifican en el Artículo 5 de este contrato. Pago por cobranza vía documentación será sujeto a las Reglas Uniformes Relativas a Cobranzas publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

☐ Pago por medio crédito documentario irrevocable

El Comprador deberá obtener un crédito irrevocable documentario a favor de el Vendedor mismo que será emitido por una institución bancaria reconocida, sujeto a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI). La cuestión deberá ser notificada por lo menos 14 días antes de la fecha pactada para la entrega, o antes de la fecha pactada de entrega de conformidad con el Artículo 2 de este contrato, como resulte apropiado, a menos que las Partes acuerden lo contrario como se especifica a continuación:

[*Fecha en la que el crédito documentario deberá ser notificado al Vendedor, otra*].
.....

El crédito vencerá 14 días después de concluido el periodo o fecha de entrega especificados en el Artículo 2 de este contrato, salvo pacto en contrario por las Partes:
.....

El crédito documentario no tiene que ser confirmado, salvo acuerdo en contrario de las Partes:

Todos los costos incurridos en relación con la confirmación serán pagados por el Vendedor, a menos que las Partes acuerden otra cosa, como se especifica a continuación:
.....

El crédito documentario será exigible a la vista y permitirá envíos parciales y transbordos, salvo pacto en contrario de las Partes:
.....

☐ Pago respaldado por garantía bancaria

El Comprador proporcionará, con por lo menos 30 días previo a la fecha pactada de entrega o del inicio del periodo de entrega especificado en el Artículo 2 de este contrato, a menos que las partes acuerden algún otra fecha:, i) ya sea una garantía bancaria a primer demanda sujeto a las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Garantías a Primer Requerimiento publicadas por la CCI; o ii) una carta crédito contingente sujeta ya sea a dichas reglas o a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios publicadas por la CCI, en cualquier caso emitidas por una institución bancaria reconocida.

☐ Otros arreglos de pago

.....

5. Documentos

5.1 El Vendedor pondrá a disposición del Comprador (o presentará al banco especificado por el Comprador) la siguiente documentación (marcar los espacios correspondientes e indicar, según sea el caso, el número de copias a ser proporcionadas):

☐ Factura comercial

☐ Los siguientes documentos de transporte (especificar requisitos detalladamente):

.....

☐ Lista de Empaque

☐ Documentos de Seguro

☐ Certificado de origen

☐ Certificado de inspección

☐ Documentos de aduana

☐ Otros documentos

5.2 Adicionalmente, el Vendedor pondrá a disposición del Comprador los documentos mencionados en los Incoterms de la CCI elegido por las Partes conforme al Artículo 2 de este contrato.

6. Incumplimiento del Comprador con su obligación de pagar el precio en el momento pactado

6.1 Si el Comprador incumple con pagar el precio en el momento pactado, el Vendedor fijará al Comprador un periodo de tiempo adicional (especificar la duración, por ejemplo, 7 días, 14 días, 30 días, etc. u optar por un “plazo de duración razonable”) para cumplir con el pago. Si el Comprador continúa sin pagar el precio al vencimiento del plazo adicional, el Vendedor podrá declarar el resuelto a este contrato de conformidad con el Artículo 11 de este contrato.

6.2 Si el Comprador incumple con pagar el precio en el momento pactado, el Vendedor, tendrá en todo caso derecho, sin limitar cualquier otro derecho que le pudiera corresponder, a cobrar intereses sobre el saldo insoluto (previo o después de cualquier fallo) a una tasa de [especificar] % anual. *[Alternativamente: Especificar otra tasa de interés convenida por las Partes.]*

[Comentario: Las Partes deberán tomar en consideración que en ciertos sistemas legales el pago de intereses es ilícito, o sujeto a una tasa legal máxima, o existe una disposición para intereses legales sobre pagos impuntuales.]

7. Incumplimiento de la obligación del Vendedor de entregar las

Mercaderías al momento pactado

7.1 Si el Vendedor incumple con su obligación de entregar las Mercaderías en el momento pactado, el Comprador otorgará al Vendedor un plazo adicional de (especificar duración, por ejemplo, 7 días, 14 días, 30 días, etc. u optar por un “plazo de duración razonable”) para cumplir con la entrega. Si el Vendedor incumple con su obligación de entregar las Mercaderías al finalizar el plazo adicional, el Comprador podrá declarar resuelto este contrato de conformidad con el Artículo de 11 de este contrato.

[Opción: Las Partes podrán convenir sobre daños liquidados en caso de entrega impuntual. Si así lo convienen, pudieran usar la siguiente cláusula modelo sobre daños liquidados, salvo pacto en contrario.

“7.2 Si el Vendedor se demora con la entrega de cualquier mercancía de acuerdo con este contrato, el Comprador tiene derecho a exigir daños liquidados por un monto igual al 0.5% (las partes podrán convenir cualquier porcentaje:%) del precio de las Mercaderías por cada día entero de retraso a partir de la fecha pactada de entrega o del último día del periodo de entrega pactado, tal y como se especifica en el Artículo 2 de este contrato, sujeto a que el Comprador notifique al Vendedor de la demora.]

Cuando el Comprador notifique al Vendedor dentro de días de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, los daños se generarán a partir de la fecha pactada de entrega o a partir del último día del periodo

de entrega pactado. Cuando el Comprador notifique al Vendedor con más de días después de la fecha pactada de entrega o del último día del periodo de entrega pactado, los daños se generarán a partir de la fecha de tal notificación. Los daños liquidados por demora no excederán% del precio de la mercancía entregada tardíamente. Los daños liquidados por motivo de demora no afectan el derecho a resolver este contrato de acuerdo con el Artículo 11.”]

8. Falta de conformidad

8.1 Habrá falta de conformidad cuando el Vendedor entregue:

8.1.1. Solo parte o una cantidad mayor o menor de las Mercaderías especificadas en el Artículo 1 de este contrato;

8.1.2 Mercaderías que no sean aquellas a las que el presente contrato se refiere o mercaderías de diferente tipo;

8.1.3 Mercaderías que carecen de la calidad o características especificadas en el Artículo 1 de este contrato o carecen de la calidad de una muestra o modelo que el Vendedor haya ofrecido al Comprador;

8.1.4 Mercaderías que carecen de la calidad o características necesarias para su uso ordinario o comercial;

8.1.5 Mercaderías que carecen de la calidad y características para un uso específico del cual el Vendedor, expresa o tácitamente haya hecho saber al Vendedor al momento de la celebración de este contrato;

8.1.6 Mercaderías que no son empacadas o embaladas en la manera descrita en el Artículo 1 de este contrato. *[Comentario: A falta de tal cláusula, será de la manera usual para tales mercaderías o, cuando no exista tal manera, de una manera adecuada para preservar y proteger a las Mercaderías.]*

8.2 El Vendedor será responsable de acuerdo con el párrafo 8.1 del presente Artículo por la falta de conformidad que llegase a existir al momento en que el riesgo es transferido al Comprador, aun y cuando la falta de conformidad se haga aparente hasta después de tal momento.

[Comentario: Las Partes podrán limitar la responsabilidad del Vendedor por la falta de conformidad de las Mercaderías. Sin embargo, tal cláusula contractual será nula si la falta de conformidad era conocida por el Vendedor y éste omitió notificar al Comprador de tal hecho. Si las Partes convienen en limitar la responsabilidad del Vendedor por la falta de conformidad, podrían usar la siguiente cláusula:

La responsabilidad del Vendedor derivada del párrafo 8.1 del presente Artículo por la falta de conformidad de las Mercaderías se limita a [especificar la limitación (es)].

8.3 El Vendedor no será responsable de acuerdo con el párrafo 8.1 del presente Artículo por la falta de conformidad si, al momento de la celebración de este contrato, el Comprador conocía o no podía desconocer de esa falta de conformidad.

8.4 El Comprador examinará las Mercaderías o hará que sean examinadas, dentro del plazo de tiempo más breve posible atendidas las circunstancias. El Comprador notificará al Vendedor sobre cualquier falta de conformidad de las Mercaderías, especificando la naturaleza de la falta de conformidad, dentro de días después de que el Comprador la haya o debiera haberla descubierto. En cualquier caso, el Comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al Vendedor a más tardar dentro de un periodo de dos años (otro periodo de tiempo) a partir de la fecha en que las Mercaderías se pusieron efectivamente en poder del Comprador.

Comentario: Las Partes podrán especificar que el aviso de falta de conformidad será por escrito. Las Partes también podrán convenir que cuando el aviso de falta de conformidad haya sido enviado por medio de carta u otro medio apropiado, el hecho de que el aviso se demore o no llega a su destino, no privará al Comprador de su derecho a invocarla.]

8.5 En caso de que el Comprador haya enviado un aviso de falta de conformidad al Vendedor, el Comprador podrá a su discreción:

8.5.1 Requerirle al Vendedor que entregue cualquier cantidad faltante de las Mercaderías, sin costo adicional para el Comprador;

8.5.2 Requerirle al Vendedor que reemplace las Mercaderías con mercaderías conformes, sin costo adicional para el Comprador;

8.5.3 Requerirle al Vendedor que repare las Mercaderías, sin costo adicional para el Comprador;

8.5.4 Reducir el precio en la misma proporción que el valor de las Mercaderías efectivamente entregadas tuvieron al momento de la entrega respecto al valor que mercaderías conformes hubieran tenido en ese momento. El Comprador no podrá reducir el precio si el Vendedor reemplaza las Mercaderías con mercaderías conformes de acuerdo con el párrafo 8.5.2 y

8.5.3 de este Artículo o si el Comprador se rehúsa a aceptar tal cumplimiento para parte del Vendedor;

8.5.5 Declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 11 de este contrato.

En cualquiera de los casos el Comprador tendrá el derecho a reclamar los daños y perjuicios tal y como se prevé en el Artículo 14 de este contrato.

[9. Procedimiento pericial [opcional]]

9.1 En caso de que el Comprador no esté satisfecho con la calidad de las Mercaderías entregadas o a ser entregadas, deberá informar al Vendedor de su insatisfacción a la brevedad posible, y en cualquier caso dentro los días de la entrega de las Mercaderías.

9.2 El Comprador, inmediatamente solicitará a la siguiente institución que designe a un perito. Si no se especifica institución por las Partes, entonces el Comprador inmediatamente procederá a designar a un perito. Cualquier perito designado será independiente de las Partes.

9.3 El Perito considerará y comunicará a las Partes sobre la supuesta falta de conformidad de las Mercaderías.

9.4 Para tal efecto, el perito tendrá derecho a inspeccionar la totalidad de las Mercaderías o muestras tomadas bajo su supervisión, y podrá llevar a cabo cualquier prueba que considere apropiada.

9.5 El perito someterá su dictamen a ambas partes por (especificar el medio, por ejemplo, correo registrado). El dictamen será definitivo y obligatorio para las Partes a menos que, dentro de días de haberse recibido, éste sea objetado por una de las Partes mediante el inicio de procesos de acuerdo con el procedimiento de solución de controversias previsto en este contrato.

9.6 Los honorarios del perito y los gastos serán cubiertos por el Comprador a la finalización del procedimiento pericial, pero serán reembolsados al Comprador por el Vendedor si se determina que efectivamente existe una falta de conformidad de las Mercaderías.]

10. Transferencia de propiedad

10.1 El Vendedor deberá entregar al Comprador las Mercaderías especificadas en el Artículo 1 de este contrato libres de cualquier derecho o pretensión de terceros.

[Opción: Las Partes podrán convenir sobre la reserva de dominio si tal cláusula es válida bajo la ley aplicable al contrato. Conforme a una cláusula de este tipo, las Mercaderías

continuarán siendo propiedad del Vendedor hasta que se cumpla con el pago total del precio. Si las Partes lo convienen, pudieran usar la siguiente cláusula:

“10.1 Reserva de dominio. La propiedad de las Mercaderías especificadas en el Artículo 1 de este contrato no será transferida al Comprador hasta en tanto el Vendedor haya recibido el pago completo del precio por las Mercaderías. Hasta que la propiedad de las Mercaderías pase al Comprador, el Comprador mantendrá las Mercaderías separadas de las Mercaderías propiedad del Comprador y de terceros y adecuadamente almacenadas, protegidas, aseguradas e identificadas como propiedad del Vendedor.”]

10.2 Si un tercero reclama tener sobre las Mercaderías especificadas en el Artículo 1, un derecho o pretensión, el Comprador notificará al Vendedor de tal derecho o pretensión de tercero y solicitará que el Vendedor le entregue otros bienes libres de derechos y pretensiones de terceros sin costo adicional para el Comprador. *[Alternativamente, el Comprador podrá solicitar al Vendedor que libere las Mercaderías de los derechos o pretensiones de terceros dentro de (especificar periodo de tiempo, por ejemplo, tiempo razonable, inmediatamente, 30 días, etc.) sin costo adicional para el Comprador.]*

10.3 Si el Vendedor cumple con la solicitud efectuada conforme al párrafo 10.2 del presente Artículo, y el Comprador no obstante sufre una pérdida, el Comprador podrá demandar daños y perjuicios de conformidad con el Artículo 14 de este contrato.

10.4 Si el Vendedor no llegase a cumplir con la solicitud hecha de conformidad con el párrafo 10.2 de este Artículo, el Comprador podrá declarar este contrato resuelto de acuerdo con el Artículo 11 de este contrato y podrá demandar daños y perjuicios conforme al Artículo 14.3 de este contrato. Si el Comprador no declara este contrato resuelto tendrá el derecho de demandar daños y perjuicios conforme al Artículo 14.3 de este contrato.

10.5 El Comprador perderá su derecho a declarar este contrato resuelto si omite notificar al Vendedor tal y como se dispone en el párrafo 10.2 del presente Artículo dentro de un periodo de días *[Alternativa: Tiempo razonable, inmediatamente, etc. a partir del momento en que se enteró o se debiera haber enterado del derecho o pretensión de tercero respecto a las Mercaderías].*

10.6 El Vendedor no será responsable conforme al presente Artículo si la existencia del derecho o pretensión de tercero sobre las Mercaderías hubiera sido notificado al Comprador al momento de la celebración de este contrato y el Comprador convino en tomar las Mercaderías sujeto a tal derecho o pretensión,

[10.7 Opcional: “No podrá tomar acción legal el Comprador luego de transcurrido un año (especificar otro periodo de tiempo) a partir de la fecha en la que el Comprador se enteró de la existencia de tal derecho o pretensión de tercero sobre las Mercaderías.”]

11. Resolución o terminación del contrato

11.1 Habrá incumplimiento de contrato cuando una de las partes no cumple con cualquiera de sus obligaciones derivadas de este contrato, incluyendo el cumplimiento defectuoso, parcial o tardío.

11.2 Habrá incumplimiento esencial del contrato en el caso de que:

11.2.1 El cumplimiento estricto con la obligación incumplida sea esencial conforme a este contrato; o

11.2.2 El incumplimiento prive sustancialmente a la parte agraviada de lo que razonablemente tenía derecho a esperar conforme al presente contrato.

[Opción: “Adicionalmente, las Partes acuerdan que los siguientes supuestos serán considerados como incumplimiento esencial de contrato:

(Especificar los casos que constituyan un incumplimiento esencial de contrato, por ejemplo, el pago tardío, entrega tardía, la falta de conformidad, etc.)”.]

11.3 En caso de un incumplimiento de contrato conforme al párrafo 11.1 del presente Artículo, la parte agraviada, podrá, mediante un aviso a la otra parte, fijar un plazo adicional razonable de tiempo *[alternativamente, las Partes podrán especificar la duración, por ejemplo 15 días, 30 días]* para el cumplimiento. Durante este plazo adicional la parte agraviada podrá suspender el cumplimiento de sus propias obligaciones recíprocas y podrá demandar daños y perjuicios, pero no podrá declarar resuelto este contrato. Si la otra parte omite cumplir al finalizar el plazo adicional, la parte afectada podrá declarar resuelto el este contrato.

11.4 En caso de un incumplimiento esencial de contrato conforme al párrafo 11.2 del presente Artículo, la parte agraviada podrá declarar el este contrato resuelto sin necesidad de otorgar un término adicional para que la otra parte cumpla.

11.5 Una declaración de resolución de este contrato surte efectos únicamente si es notificada a la otra parte.

12. Efectos de la resolución en general

12.1 La resolución de este contrato librerá a ambas partes de su obligación de efectuar y de recibir cumplimiento futuro, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida.

12.2 La resolución de este contrato no excluye el derecho a demandar daños y perjuicios por incumplimiento.

12.3 La resolución de este contrato no afecta disposición alguna de este contrato sobre la solución de controversias o cualquier otra disposición de este contrato que opere incluso después de su resolución.

13. Restitución

13.1 A la resolución de este contrato, cualquiera de las partes podrá demandar la restitución de lo que hubiera entregado, debiendo hacer dicha parte una restitución simultánea de lo que hubiera recibido.

13.2 Si ambas partes deben restituirse, lo harán de manera concurrente.

13.3 En caso que el Vendedor tenga la obligación de reembolsar el precio, también será responsable por el interés generado sobre el mismo a la tasa fijada en el Artículo 6.2 de este Contrato, a partir de la fecha de pago.

13.4 El Comprador deberá abonar al Vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las Mercaderías o de una parte de ellas, según sea el caso:

13.4.1 En caso de que tenga la obligación de restituir las Mercaderías o parte de ellas; o

13.4.2 Cuando le sea imposible restituir las Mercaderías o parte de ellas, pero el contrato hubiera sido resuelto.

14. Daños y perjuicios

14.1 Cualquier incumplimiento confiere a la parte agraviada un derecho a los daños y perjuicios sea exclusivo o en conjunto con cualquier otro remedio, salvo cuando el incumplimiento sea justificado por casos de fuerza mayor tal y como se dispone en el Artículo 17 de este contrato.

14.2 Cuando este contrato no sea resuelto, los daños y perjuicios por el incumplimiento por una de las Partes consistirán a una cantidad igual a la pérdida, incluyendo el lucro cesante, sufrido por la otra parte. Tales daños no excederán la pérdida que la Parte que incumplió debió haber previsto al momento de la celebración la conclusión de este contrato, habida cuenta los hechos y circunstancias que conocía o debería de haber conocido, como posible consecuencia del incumplimiento de este contrato.

14.3 *[A ser adaptado al contrato en lo particular]* En caso de resolución de este contrato, donde exista un precio corriente para las Mercaderías, los daños serán iguales a la diferencia entre el precio fijado por este contrato y el precio corriente al momento de la resolución. Al calcular el monto de los daños, el precio corriente que se tomará será el del lugar donde se debió de efectuado la entrega de las Mercaderías. Si no hubiere precio corriente o si su aplicación resulta inapropiada, será el precio en otra plaza que pueda

razonablemente sustituir ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las Mercaderías. Si no existe precio corriente para las Mercaderías, los daños se calcularán de la misma manera que en el párrafo 14.2 de este Artículo.

14.4 Si este contrato es resuelto y si, de una manera razonable y dentro de un periodo de tiempo razonable después de la resolución *[las Partes podrán determinar un término concreto]*, el Comprador ha adquirido mercaderías en sustitución o el Vendedor ha revendido las mercaderías, la Parte que exija daños y perjuicios recuperará la diferencia entre el precio del contrato y el precio pagado por las Mercaderías compradas en sustitución o aquel obtenido por su reventa.

14.5 Los daños referidos en los párrafos 14.5 y 14.6 de este Artículo podrán incrementarse por cualquier gasto razonable incurrido como resultado del incumplimiento o hasta el monto de cualquier pérdida, incluyendo lucro cesante, que debió haberse previsto por la Parte que incumplió al momento de la celebración de este contrato, habida cuenta los hechos y circunstancias que le eran conocidos o debió de haber conocido, como una posible consecuencia del incumplimiento de este contrato.

14.6 Los daños y perjuicios serán pagados en un solo desembolso *[las Partes podrán especificar otra solución. Comentario: Los daños y perjuicios podrán ser pagados en cuotas o pagos parciales en los casos en que la naturaleza del daño lo haga apropiado. Los daños y perjuicios a ser pagados en cuotas o pagos parciales podrán ser sujetos a índices]*.

14.7 Los daños serán determinados en la divisa en la cual se haya expresado la obligación monetaria *[las Partes podrán convenir sobre otra solución, por ejemplo, la divisa en la que se haya sufrido el daño]*.

15. Reducción del daño

Una parte que invoque el incumplimiento de este contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias para reducir la pérdida, incluso el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si omite tomar tales medidas, la Parte que incumplió podrá pedir una reducción a los daños por la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

16. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener la libertad para consultar entre ellas en caso de existir un cambio importante de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción del Artículo 16.3 (derecho de referir a los juzgados/tribunal arbitral para hacer una revisión o dar por terminado el contrato) si i) la PYME considera

poco probable que vaya a ser utilizada en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior o ii) el derecho de referir a un juzgado/tribunal arbitral ya es un derecho existente bajo la ley aplicable en el caso de existir excesiva onerosidad.]

16.1 Cuando el cumplimiento de este contrato se torne más oneroso para una de las Partes, esa parte continuará obligada a cumplir con sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

16.2 Sin embargo, si después del momento de la celebración de este contrato, ocurrieran eventos que no hubieran sido contemplados por las Partes y que alteren de modo fundamental el equilibrio de este contrato, poniendo una carga excesiva en una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), esa parte tendrá derecho a solicitar la revisión de este contrato siempre que:

16.2.1 Los eventos no pudieran haberse tomado en cuenta razonablemente por la parte afectada al momento de la celebración de este contrato;

16.2.2 Los eventos están más allá del control de la parte afectada;

16.2.3 El riesgo de los sucesos no es de los que, conforme a este contrato, la Parte afectada hubiera tenido que soportar;

16.2.4 Cada parte de buena fe considerará cualquier propuesta para una revisión enviada por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes.

[Opción [agregar si se desea: De lo contrario suprimir si no es aplicable o no es exigible conforme a la ley que rige al contrato.

“16.3 Si las Partes no logran un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 22. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse.”.]

17. Fuerza mayor – excusa por el incumplimiento

17.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

17.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 17.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 17.4.

17.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones conforme a este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

17.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres *[especificar otra cantidad]* meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Alternativa: Si se prefiere, reemplace el Artículo 17.4 con la siguiente alternativa: “17.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán sus mejores esfuerzos para acordar sobre las modificaciones a este contrato o acuerdos alternativos que puedan resultar justos y razonables con miras a aligerar sus efectos. Pero si no acuerdan sobre tales modificaciones o arreglos dentro de un periodo de 30 [especificar cualquier otro número] días, la otra parte tendrá derecho de terminar este contrato dando aviso fehaciente a la Parte afectada por la fuerza mayor.”.]

18. Cláusula de integración

18.1 El presente contrato describe la totalidad del acuerdo entre las Partes. Ninguna de las Partes ha celebrado el presente contrato fiándose en las declaraciones, garantías o promesas de la otra parte que no se hayan expresado o referido en el presente contrato. El presente Artículo no excluye la responsabilidad derivada de declaraciones o garantías fraudulentas. *[Agregar donde sea apropiado: “El presente contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente”.]*

18.2 El presente contrato no podrá ser modificado salvo por acuerdo escrito de las Partes (que puede incluir correo electrónico). *[Agregar en caso del Artículo 16.3 o su equivalente se incluye: “O de conformidad con el Artículo 16.3”.]*

19. Avisos

19.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que incluye correo electrónico) y podrá ser entregado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte como se especifica en el Artículo 19.2 siguiente, de manera que se asegure que la recepción del aviso pueda probarse.

19.2 Para los fines del Artículo 19.1, los detalles para la notificación son los siguientes, salvo que otros detalles se hayan notificado de acuerdo con este Artículo.

—;

—

20. Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables

Si cualquier disposición de este contrato fuese declarada por el juzgado u otra autoridad competente que es inválida o inejecutable en todo o en parte, este contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que de las circunstancias se concluya que, sin la disposición declarada nula e inválida, las partes no hubieran celebrado este contrato. Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

21. Autorizaciones *[agregar en donde sea relevante]*

21.1 El presente contrato está condicionado a la obtención previa de las siguientes autorizaciones *[especificar las autorizaciones u otras condiciones requeridas, por ejemplo, de autoridad gubernamental o regulatoria]*.

21.2 La parte responsable de obtenerla usará todo su esfuerzo razonable para obtener tales autorizaciones y notificará a la otra parte puntualmente en caso existir dificultad alguna.

22. Procedimiento de solución de controversias

Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será dirimido bajo las reglas de *[especificar la institución de arbitraje]* por *[especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros]* designados de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a designar a una institución arbitral específica conforme al Artículo 22:

Alternativa 1: Arbitraje Ad hoc

“Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido definitivamente bajo las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados por [especificar nombre de persona o entidad que designa]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”]

[Alternativa 2: Tribunales Estatales

“Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, en particular su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido de manera definitiva por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales gozarán de jurisdicción exclusiva.”]

23. Ley aplicable y principios guía

23.1 Todas las cuestiones relativas a este contrato que no estén expresamente resueltas por las disposiciones contenidas en el contrato serán regidas por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa, en lo subsecuente la CISG).

Las cuestiones no previstas en la CISG serán regidas por los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (en lo subsecuente los Principios UNIDROIT), y en la medida en que tales cuestiones no fueran previstas por los Principios UNIDROIT, por referencia a *[especificar la ley nacional relevante eligiendo una de las siguientes opciones:*

La ley nacional aplicable en el país donde el Vendedor tiene su establecimiento, o

La ley nacional aplicable en el país donde el Comprador tiene su establecimiento, o

La ley nacional aplicable de un tercer país (especificar el país)].

23.2 Este contrato será cumplido en un espíritu de buena fe y lealtad comercial.

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Vendedor

Comprador



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

Fecha

Nombre

Firma Firma

CAPÍTULO 2

CONTRATO INTERNACIONAL DE SUMINISTRO DE MERCADERÍAS A LARGO PLAZO⁵

Sumario del contenido del Capítulo: A) para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo.
Introducción. B) Contrato Modelo ITC

A) INTRODUCCIÓN

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**.

1. El objetivo es que este contrato sea utilizado para *mercaderías que habrán de ser manufacturadas y no para materias primas ó 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.
2. El Proveedor podrá ser el fabricante de las Mercaderías o no serlo.
3. 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).
4. 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.
5. 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.
6. Otra finalidad es establecer el *procedimiento para ordenar y entregar las Mercaderías*, para así maximizar el nivel de certeza para cada parte (Artículo 2).

⁵ Confróntese el documento: **Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo**, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>

7. 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).
8. 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).
9. 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).
10. 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).
11. 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).



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

B) CONTRATO MODELO ITC PARA EL SUMINISTRO INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS A LARGO PLAZO

PARTES:

Proveedor

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Proveedor, teléfono, fax, correo electrónico)

.....

.....

Representado por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de la representación)

.....

.....

Cliente

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Cliente, teléfono, fax, correo electrónico)

.....
.....
Representado por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de la representación)
.....
.....

Conjuntamente “las partes”

[Agregar cualquier información adicional requerida, por ejemplo, identidad fiscal de las Partes.]

Antecedentes

A. El Proveedor se dedica al negocio de *[manufactura y – suprimir si no es apropiado]* suministro de *[especificar Mercaderías]*.

B. El Cliente desea adquirir ciertas Mercaderías *[fabricadas y – suprimir si no es aplicable]* suministradas por el Proveedor, cuyas características se detallan en el anexo 1 (las “Mercaderías”) y el Proveedor está dispuesto a vender dichas Mercaderías al Cliente, bajo los términos de este contrato.

Disposiciones operativas

1. Suministro de Mercaderías

1.1 Durante el plazo de vigencia de este contrato (el “Plazo”) el Proveedor venderá al Cliente y el Cliente comprará las Mercaderías ordenadas por el Cliente, sujeto a las siguientes disposiciones.

1.2 La especificación de las Mercaderías es la descrita en el anexo 1, pero el Proveedor se reserva el derecho de hacer cualquier cambio a las especificaciones de las Mercaderías que sean necesarias para se conformen con las leyes aplicables, debiendo el Proveedor siempre dar aviso inmediato al Cliente por escrito de esos cambios que propone realizar.

1.3 El Cliente informará al Proveedor de cualquier cambio propuesto que sea necesario a las especificaciones de las Mercaderías para que se conformen con cualquier ley aplicable en el territorio del Cliente, en cuyo caso el Proveedor notificará al Cliente sobre si está dispuesto a cambiar las especificaciones y (en su caso) cualquier cambio en el precio de las Mercaderías que resulte. Si el Proveedor no especifica al Cliente por escrito dentro de un plazo razonable (que no exceda *[treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]*) que está de acuerdo con el cambio de las especificaciones, o si lo hace el Cliente

omite notificar al Proveedor por escrito dentro de un plazo razonable (que no exceda *[treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]*) que está de acuerdo con el cambio del precio de las Mercaderías propuesto por el Proveedor, dichas Mercaderías dejarán de ser objeto de este contrato, y en el caso de que las Mercaderías en cuestión formen el total o una parte sustancial de las Mercaderías cubiertas por este contrato, cualquier parte podrá darlo por terminado mediante aviso por escrito a la otra parte.

[Elegir entre la Alternativa 1 o 2: Obligación de compras mínimas:

1.4 “Cada año [año – especificar cualquier otro periodo] de Vigencia del presente contrato el Cliente, a menos que fuere impedido por fuerza mayor, ordenará del Proveedor no menos que la cantidad mínima de Mercaderías especificadas en el anexo 2 del presente contrato. Si el Proveedor no logra cumplir debido a fuerza mayor o cualquier otra razón con la obligación de suministrar la cantidad de Mercaderías ordenadas al Cliente, la cantidad mínima de Mercaderías a ser suministradas el año [año – especificar cualquier otro periodo] en cuestión se verá reducida en la misma cuantía de Mercaderías que el Proveedor incumplió en suministrar.”.]

[Alternativa 2: Obligación de porcentaje mínimo de compra:

1.4 “Cada año [año – especificar cualquier otro periodo] de Vigencia del presente contrato el Cliente ordenará del Proveedor no menos que [especificar] % de los requerimientos de Mercaderías del Cliente (u otras Mercaderías de la misma descripción) calculadas por referencia sobre las cantidades totales de Mercaderías (y cualquier otras Mercaderías de la misma descripción) que el Cliente ordene de cualquier otra persona durante ese [año – especificar cualquier otro periodo]. Si el Proveedor no logra cumplir con su obligación de suministrar al Cliente con cualquier cantidad de las Mercaderías ordenadas debido a fuerza mayor o cualquier otra razón, la cantidad mínima de mercaderías en cuestión a ser suministradas para el [año – especificar cualquier otro periodo] que ése Cliente hubiera de cualquier otra forma se vería obligado a comprar se verá reducida por la cantidad que el Proveedor incumplió en suministrar.”.]

1.5 El Proveedor proveerá al Cliente con cualesquier instrucciones respecto del uso de las Mercaderías que sean razonablemente requeridas o que el Proveedor pueda razonablemente especificar, en cuyo caso el Cliente se obliga a cumplir con esas instrucciones.

[1.6 Opción 1: Términos Adicionales de Suministro

“Sujeto a las disposiciones de este contrato, el suministro de las Mercaderías se hará sobre la base de los Términos de venta especificados en el anexo 4. En caso de conflicto

entre aquellos Términos y los Términos de este contrato, los Términos de este contrato prevalecerán.”]

[Opción 2: Términos Estandarizados de Venta del Proveedor (o Términos Estandarizados de Compra del Cliente)

“Sujeto a las disposiciones de este contrato, el suministro de Mercaderías se efectuará sobre la base de los Términos Estandarizados de Venta del Proveedor (o los Términos Estandarizados de Compra del Cliente), cuya copia se adjunta a este contrato.”.]

2. Procedimiento para ordenar y entregar las Mercaderías

2.1 El Cliente, por lo menos *[quince (15) – especificar cualquier otro periodo]* días antes del inicio de cualquier *[mes – especificar cualquier otro periodo]*, enviará al Proveedor su orden escrita para las Mercaderías a ser entregadas al Cliente durante ese *[mes – especificar cualquier otro periodo]*.

2.2 Cada orden de Mercaderías deberá hacerse por escrito y estará sujeta a la confirmación por escrito del Proveedor. El Proveedor confirmará por escrito al Cliente dentro de *[quince (15) días – especificar cualquier otro periodo]* luego de que haya sido entregada a menos de que exista una razón válida para no hacerlo. Una vez confirmada por el Proveedor cada orden será definitiva, pero el Proveedor podrá aceptar a su discreción una modificación a una orden dentro de los *[quince (15) días – especificar cualquier otro periodo]* luego de haber sido entregada.

2.3 *[Cada orden de Mercaderías confirmada por el Proveedor será un contrato separado, y por lo tanto cualquier incumplimiento por parte del Proveedor con relación a una o más órdenes no darán derecho al Cliente a terminar el contrato en su totalidad. – suprimir si no es aplicable.]*

2.4 El Cliente notificará al Proveedor por escrito sobre:

2.4.1 El número estimado de órdenes de Mercaderías para cada año *[especificar cualquier otro periodo]* durante la Vigencia del contrato, dentro de los *[especificar periodo]* meses previos a ese *[especificar año – especificar cualquier otro periodo]*; y

2.4.2 Cualquier revisión a estas estimaciones, tan pronto como sea posible luego de que se hagan.

2.5 El Cliente será responsable ante el Proveedor de:

2.5.1 Asegurarse de la precisión de cada orden de Mercaderías entregada por el Cliente;

2.5.2 Dar pronto aviso al Proveedor de toda la información necesaria respecto de las Mercaderías que sea razonablemente solicitada por el Proveedor para que el éste pueda cumplir con cada orden de conformidad con los Términos; y

2.5.3 Obtener cualquier permiso de importación u otros documentos requeridos (salvo aquellos que se acordó serían obtenidos por el Proveedor de conformidad con el anexo 4), y de cumplir con cualquier legislación o regulaciones aplicables respecto a la importación de las Mercaderías, y de pagar todos los impuestos, derechos y cargos respecto a la importación de las Mercaderías y su reventa (a menos que estén exentos).

2.6 Luego de la confirmación de cada orden por el Proveedor y tan pronto como sea posible *[y en cualquier caso dentro de [especificar] días – suprimir si no es apropiado]* el Proveedor informará al Cliente del tiempo estimado de entrega de las Mercaderías al Cliente.

2.7 El Proveedor *[hará esfuerzos comercialmente razonables para – suprimir de no ser apropiado]* entregar las Mercaderías *[dentro [especificar] días de – suprimir si no es apropiado]* de la fecha estimada de entrega para cada orden.

2.8 *[Opción 1: “Daños Liquidados por demora:*

Si existe alguna demora en la entrega de las Mercaderías [de más de especificar días] posteriores a la fecha estimada de entrega] entonces, a menos que la demora se deba a fuerza mayor, el precio de las Mercaderías será reducido por [especificar cantidad en dinero] por cada día de demora hasta que las Mercaderías sean entregadas, sujeto a un máximo de [especificar] % del precio.”

Opción 2: “Ausencia de responsabilidad por la demora imputable al Cliente:

El Proveedor no tendrá responsabilidad por cualquier demora en la entrega de las Mercaderías que se deba cualquier conducta o hecho imputable al Cliente en proveer cualquier información requerida oportunamente.”.]

2.9 El Proveedor hará esfuerzos comerciales razonables para fabricar y mantener un inventario suficiente de las Mercaderías para cumplir con sus obligaciones conforme a este contrato, pero podrá *[luego de consultar con el Cliente – suprimir si no es apropiado]* discontinuar la fabricación de todas o cualquiera de las Mercaderías, en cuyo caso el Proveedor dará al Cliente *[treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]* de previo aviso por escrito de la discontinuación, y el Proveedor cumplirá con todas sus órdenes pendientes de entrega de Mercaderías en cuestión que hubieran sido ordenadas por el Cliente antes de la fecha del aviso.

2.10 Si las órdenes del Cliente por las Mercaderías exceden (o si parece que cualquier estimación o estimación revisada entregada por el Cliente que excedan) su capacidad de producción o disponibilidad de inventario del Proveedor:

2.10.1 El Proveedor notificará tan pronto como sea posible al Cliente;

2.10.2 El Cliente tendrá derecho de obtener de cualquier otra persona la cantidad de Mercaderías que el Proveedor fue incapaz de suministrar de conformidad con las órdenes del Cliente hasta cuando el Proveedor de aviso al Cliente por escrito (junto como evidencia de apoyo como el Cliente pueda considerar razonable) que estará capacitado y dispuesto de continuar con el suministro de las Mercaderías de conformidad con las órdenes del Cliente y el Cliente hubiera tenido un tiempo razonable para terminar cualquier acuerdo alternativo de suministro que pudiera haber celebrado con cualquier otra persona; y

2.10.3 *[La cantidad se considerará para los fines del Artículo 1.4 como si hubiera sido ordenada al Proveedor – suprimir si no existe obligación de compra mínima.]*

2.11 *[Opción (donde existe una obligación mínima de compra):*

“Dentro de los [sesenta (60) días – especificar algún otro periodo] luego del final de cada [año – especificar cualquier otro periodo] durante la Vigencia el Cliente entregará al Proveedor un informe escrito que contenga:

2.11.1 La cantidad total de Mercaderías (o cualesquier otras Mercaderías de la misma descripción) que el Cliente haya recibido de cualquier persona (incluyendo el Proveedor) en ese año, y

2.11.2 El porcentaje de la cantidad total que en ese año hubiera ordenado el Cliente del Proveedor.” [Suprimir si no existe una obligación de porcentaje mínimo de compra conforme al Artículo 1.4.].]

3. Precio de las Mercaderías

3.1 Salvo acuerdo en contrario por escrito entre el Proveedor y el Cliente, los precios de todas las Mercaderías a ser suministradas conforme a este contrato serán los precios de lista que el Proveedor elabore de vez en cuando *[En fábrica/ FOB – especificar cualquier otra base]*.

3.2 El Proveedor deberá:

3.2.1 Suministrar al Cliente copias de la lista de precios vigentes de las Mercaderías del Proveedor *[En fábrica/FOB – especificar cualquier otra base]; y*

3.2.2 Entregar al Cliente un aviso por escrito y con una anticipación de por lo menos *[especificar periodo]* meses sobre cualquier modificación a los precios, y que los precios modificados aplicarán a las Mercaderías entregadas en la fecha del incremento y en lo sucesivo, incluyendo las órdenes pendientes.

Alternativa al Artículo 3.2.2: Entregar el Cliente un aviso por escrito y con una anticipación de por lo menos *[especificar periodo]* meses de cualquier alteración de los precios, y que los precios modificados se aplicarán a las Mercaderías ordenadas con posterioridad a la fecha de aplicación del aumento.

[Opción: Incremento del precio relacionado al costo

“3.3 El Proveedor se reserva el derecho de incrementar el precio de las Mercaderías para reflejar cualquier aumento sustancial en el costo al Proveedor de [fabricar – suprimir si no es aplicable] o suministrar Mercaderías previo aviso de por lo menos [especificar periodo] al Cliente, [sujeito a que el Proveedor no incremente el precio de las Mercaderías por más de [especificar] % en un año [especificar cualquier otro periodo] de la Vigencia – suprimir si no es apropiado], y los precios así modificados aplicarán a todas las Mercaderías ordenadas con posterioridad a la fecha en que el incremento surta efecto.”.]

[Opción: Derecho del cliente a terminar el contrato por un incremento en el precio

“3.4 Si conforme al Artículo 3.2 o 3.3 el Proveedor incrementa o propone incrementar el precio de las Mercaderías [por más de [especificar] % durante un año [especificar cualquier otro periodo], el Cliente podrá terminar este contrato mediante previo aviso por escrito con una antelación de por lo menos [especificar periodo] al Proveedor.”.]

[Opción: Comparación de Precio

“3.5 Si en cualquier momento el Cliente puede probar que el precio cobrado por el Proveedor por cualquier Mercadería excede el precio por el que a un tercero de buena fe el Proveedor suministra Mercaderías de especificaciones similares en cantidades comercialmente similares y de manera regular en el territorio del Cliente, el precio de las Mercaderías, a solicitud escrita del Cliente, será reducido para igualar el otro precio. Si el Proveedor no acepta por escrito dicha solicitud dentro de un plazo razonable (que no excederá de treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo), las Mercaderías dejarán de considerarse como objeto de este contrato, y si las Mercaderías en cuestión conforman la totalidad o una proporción sustancial de las Mercaderías cubiertas por este contrato, cualquier parte podrá terminar este contrato mediante aviso por escrito a la otra parte.”.]

3.6 Los precios de las Mercaderías *[incluyen/excluyen – suprimir como sea apropiado]* cualquier impuesto al valor agregado o impuesto similar sobre la venta, por el cual el Cliente esté obligado a pagar de manera adicional al precio.

3.7 Si el Proveedor acuerda entregar las Mercaderías de una manera distinta a *[En fábrica/ FOB – especificar como sea apropiado]*, el precio excluye los gastos del Proveedor de transporte, empaque y seguro hasta el punto de entrega, los cuales el Cliente estará obligado a pagar de manera adicional al precio.

4. Pago

4.1 El precio de las Mercaderías será pagadero dentro de los *[treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]* siguientes a la facturación por el Proveedor (que podrá enviarse en cualquier momento posterior a que las Mercaderías hubieran sido despachadas) o como las Partes puedan acordarlo por escrito.

4.2 Todos los pagos se efectuarán mediante transferencia bancaria a una cuenta bancaria especificada por escrito por el Proveedor, sin derecho a ninguna compensación, deducción o retención con la excepción de cualquier impuesto que el Cliente pueda estar obligado a deducir o a retener.

4.3 *[Opción 1: Pago por adelantado]*

“El Proveedor podrá facturarle al Cliente el Precio de las Mercaderías en cualquier momento antes de su entrega, y el Cliente pagará dicha suma en fondos disponibles al banco designado por el Proveedor al momento de la entrega o antes.”.]

[Opción 2: Otros métodos de pago]

“El Proveedor podrá requerir que el Cliente pague el precio de cualesquier Mercadería mediante [especificar el método de pago, por ejemplo, pago por cobro documentario/pago mediante carta de crédito irrevocable.”.]

4.4 La fecha de pago del precio de las Mercaderías será un elemento esencial para este contrato – *[suprimir si no es apropiado]*.

4.5 Si el Cliente omite pagar el precio de las Mercaderías de conformidad con este contrato de Suministro el Proveedor podrá (sin limitar ningún otro derecho o remedio):

4.5.1 Cancelar o suspender cualquier entrega futura al Cliente conforme a cualquier orden;

4.5.2 Vender o de cualquier otra manera disponer de las Mercaderías que sean objeto de cualquier orden del Cliente, hayan sido identificadas a la orden o no, y aplicar el producto de la venta al pago pendiente; y

4.5.3 Cobrar al Cliente intereses sobre el monto adeudado (previo así como posterior a cualquier sentencia) a razón de *[especificar]* % de la fecha del adeudo hasta que el monto hubiera sido pagado en su totalidad.

[Comentario: Las Partes deberán de tomar en consideración que en algunos sistemas legales el pago de intereses es ilegal, o está sujeto a una tasa legal máxima, o existe una disposición legal sobre intereses sobre pagos extemporáneos.]

5. Garantías respecto de las Mercaderías

5.1 Sujeto a las siguientes disposiciones, el Proveedor garantiza al Cliente que:

5.1.1 El Proveedor tendrá buen título sobre las Mercaderías suministradas al amparo de este contrato;

5.1.2 *[El uso o reventa de Mercaderías suministradas conforme a este contrato no infringirá ningún derecho de patente, diseño, derecho de autor, marca u otro derecho de propiedad intelectual de cualquier tercero – suprimir si no es apropiado];* y

5.1.3 Sujeto al Artículo 5.2, las Mercaderías suministradas conforme a este contrato cumplirán con cualquier especificación acordada respecto de ellas y que estarán libres de defectos en sus materiales o de fabricación por un periodo de *[noventa (90) días – especificar cualquier otro periodo]* a partir de la entrega al Cliente.

5.2 El Proveedor no tendrá responsabilidad respecto de ningún defecto en las Mercaderías que surja por su uso y desgaste justo, ni por cualquier daño intencional, negligencia, o sometimiento a condiciones anormales de operación, incumplimiento de las instrucciones escritas del Proveedor, uso indebido o alteración de las Mercaderías sin la autorización del Proveedor, o cualquier otro acto u omisión por parte del Cliente, sus empleados o agentes ni por parte de cualquier tercero.

5.3 *[En el caso de un incumplimiento del Proveedor con su garantía conforme al Artículo 5.1.3 la responsabilidad del Proveedor se limitará a]:*

5.3.1 Reparar o (si ello no resulta práctico) reemplazar las Mercaderías en cuestión; o

5.3.2 Reembolso de cualquier parte del precio de las Mercaderías en cuestión que se hubiere pagado *[suprimir si no es apropiado]*.

5.4 *[Opción: “En el caso de que el Proveedor no sea el fabricante de las Mercaderías, el Proveedor, sin limitar ninguna otra de sus obligaciones, extenderá al Cliente el beneficio de cualquier garantía u otro Término otorgado por el fabricante.” [suprimir si no es apropiado].]*

[Opción (en sistemas de derecho común):

“5.5 Todas las demás garantías u otros Términos, expresos o implícitos por ley o de cualquier otro tipo, quedan excluidos en la medida más amplia permitida por la ley.”.]

6. Confidencialidad

6.1 Ambas partes comprenden y reconocen que, en virtud de este contrato, podrán recibir o enterarse de tecnología así como de información que pertenezca o se relacione con la otra parte, su negocio, sus planes de negocio, asuntos o actividades, información que podrá ser confidencial y propiedad de la otra parte y/o de sus Proveedores y/o Clientes ante quienes están sujetos a un estricto deber de confidencialidad (“Información Confidencial”).

6.2 Considerando que dicha Información Confidencial ha sido revelada o de cualquier manera compartida con la otra parte para efectos del cumplimiento con este contrato, ambas partes se comprometen, sea durante la vigencia o a la terminación de este contrato, directa o indirectamente, a no revelar, divulgar, o hacer un uso no autorizado de cualquier Información Confidencial, salvo en la medida en que dicha Información Confidencial:

6.2.1 Sea del dominio público al momento de ser revelada o entregada;

6.2.2 Luego de ser revelada o compartida, se vuelva de dominio público por un medio distinto que a través de la violación de esta disposición;

6.2.3 Deba ser revelada en virtud de una ley, reglamento u orden de autoridad competente (incluyendo cualquier órgano regulatorio o gubernamental o bolsa de valores) por una de las Partes, debiendo siempre que resulte factible dar aviso anticipado razonable a la otra parte, de la intención de revelar la información.

6.3 A solicitud de la otra parte o a la terminación de este contrato, cada parte devolverá o destruirá todos los documentos o registros que consten en cualquier medio o formato que contenga Información Confidencial que tenga en su posesión o control y no conservará copia alguna de ellas.

6.4 Las disposiciones de este artículo 6 continuarán sin límite de tiempo, no obstante la terminación de este contrato por cualquier razón.

7. Responsabilidad

[Opción: Limitación de Responsabilidad del Proveedor

“Salvo lo que respecta la muerte o la lesión corporal sufrida por la negligencia del Proveedor, el Proveedor no será responsable ante el Cliente por ninguna declaración (a menos que sea fraudulenta), o cualquier garantía implícita, condición u otro Término, por cualquier lucro cesante, o cualquier daño indirecto, especial o consecuencial o daño

(sea causado por la negligencia del Proveedor, sus sirvientes o agentes o cualquier otro) con relación al suministro de las Mercaderías (o cualquier incumplimiento en suministrarlas) o su reventa por el Cliente, o que de cualquier otra manera tenga conexión con este contrato.”

Comentario: Las Partes deberán tomar en consideración que en algunos sistemas legales las limitaciones o exclusiones de responsabilidad podrán no ser efectivas, o podrán estar sujetas a restricciones, y que el lenguaje de dichas disposiciones deberá en caso contrario reflejar el derecho aplicable al contrato.]

8. Vigencia, resolución y consecuencias de la resolución

8.1 Este contrato iniciará su vigencia en la fecha de su firma por ambas partes, o si la firma no ocurre de manera simultánea cuando la última firma sea otorgada. A menos sea terminado antes conforme a los Artículos 8.2, 8.3 u

8.4, este contrato continuará vigente por un periodo de *[especificar periodo]*.

[Comentario: La vigencia del contrato podrá estar limitado por razones del derecho aplicable (por ejemplo, podrá estar limitado a 5 años cuando la exención de la UE para impedir acuerdos verticales por categoría sea relevante).]

[Opción: Terminación por conveniencia

*“8.2 Cualquiera de las partes tendrá el derecho de terminar este contrato en cualquier momento mediante previo aviso por escrito de por lo menos de *[especificar periodo]* a la otra.”.]*

8.3 El Proveedor podrá (sin limitar sus derechos conforme al Artículo 4.5) resolver este contrato con efecto inmediato mediante aviso por escrito al Cliente, si éste último omite pagar cualquier suma exigible a éste de acuerdo con este contrato dentro de los *[especificar periodo]* días de la fecha de vencimiento del pago.

8.4 Cualquier parte podrá (sin limitar ningún otro remedio) en cualquier momento dar por terminado este contrato mediante un aviso por escrito a la otra, si:

8.4.1 La otra parte comete un incumplimiento esencial de este contrato y (de ser remediable) omite remediar el incumplimiento dentro de los *[treinta (30) especificar cualquier otro número]* días luego de ser requerido por escrito para hacerlo; o

8.4.2 La otra parte entra en liquidación, entra en bancarrota, inicia un arreglo voluntario con sus acreedores o le es designado un interventor o administrador.

[Comentario: Las referencias a las situaciones de insolvencia deberán adaptarse para cada sistema legal en cuestión.]

8.5 Para los fines del Artículo 8.4.1, un incumplimiento con cualquier disposición de este contrato será considerado como capaz de ser remediado si la otra Parte puede cumplir con la disposición del contrato en todo su alcance salvo lo relativo al momento de cumplimiento.

[Comentario: En algunos sistemas legales quizá se preferible no incluir una disposición sobre la resolución del contrato en caso de incumplimiento, o incluir disposiciones más detalladas respecto los derechos y remedios de las Partes.]

8.6 La terminación de este contrato por cualquier razón no afectará:

8.6.1 Los derechos adquiridos de las partes, remedios o responsabilidades incluyendo pagos pendientes a la fecha en que surta efectos la terminación; o

8.6.2 La entrada en vigor o que continúe en vigor cualquier disposición de este contrato que expresamente o por implicación se pretende que inicie su vigencia o que esta continúe luego de la resolución.

9. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener libertad para consultar entre ellas en caso de existir un cambio de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción del Artículo 9.4 (derecho de referir a los juzgados/tribunal arbitral para hacer una revisión o dar por terminado el contrato) si i) la PYME considera poco probable que vaya a ser utilizada en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior o ii) el derecho de referir a un juzgado/tribunal arbitral ya es un derecho existente bajo la ley aplicable en el caso de existir excesiva onerosidad.]

9.1 Si el cumplimiento con este contrato se torna más oneroso para una de las Partes, esa parte continuará obligada a cumplir sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

9.2 Sin embargo, si después del momento de la celebración de este contrato, ocurrieran eventos que no hubieran sido contemplados por las Partes y que alteren de modo fundamental el equilibrio de este contrato, poniendo una excesiva carga en una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), esa parte tendrá derecho a solicitar la revisión de este contrato siempre que:

9.2.1 Los eventos no pudieran haberse tomado en cuenta razonablemente por la parte afectada al momento de la celebración de este contrato;

9.2.2 Los eventos están más allá del control de la parte afectada; y

9.2.3 El riesgo de los sucesos no es de los que, conforme a este contrato, la Parte afectada hubiera tenido que soportar.

9.3 Cada parte de buena fe considerará cualquier propuesta para una revisión enviada por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes.

[Opción (suprimir si no es aplicable o no es exigible de acuerdo con la ley del contrato — ver comentario al inicio del Artículo 9):

“9.4 Si las Partes no logran un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 18. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse.”.]

10. Fuerza mayor – excusa por el incumplimiento

10.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

10.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 10.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 10.4.

10.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones contempladas en este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

10.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres *[especificar otra cantidad]* meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Alternativa: Si se prefiere, reemplace el Artículo 10.4 con la siguiente alternativa:

“10.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán sus mejores esfuerzos para acordar sobre las modificaciones a este contrato o acuerdos alternativos que puedan resultar justos y razonables con miras a aligerar sus efectos. Pero si no acuerdan sobre tales modificaciones o arreglos dentro de un periodo de 30 [especificar cualquier otro número] días, la otra parte tendrá derecho de terminar este contrato dando aviso fehaciente a la Parte afectada por la fuerza mayor.”.]

11. Garantías generales

11.1 Cada parte garantiza a la otra parte que:

11.1.1 Tiene autoridad para celebrar el presente contrato;

11.1.2 El firmante de este contrato por y a nombre de esa parte está autorizado y tiene plenos poderes para suscribir este contrato a nombre de esa parte;

11.1.3 La celebración y cumplimiento de este contrato por esa parte no significará un incumplimiento contractual u otra obligación debida por una parte a cualquier otra persona, derechos de ninguna otra persona o ninguna otra disposición legal;

11.1.4 La celebración y cumplimiento de este contrato por esa parte no requiere autorización gubernamental ni ninguna otra aprobación o, si tal aprobación se requiere, ésta ya ha sido obtenida; y

11.1.5 En todo momento durante la Vigencia de este contrato cumplirá con los Términos de cualquier otra autorización gubernamental y mantendrá vigente cualquier autorización, consentimiento, notificaciones, registros u otra forma legal requerida u otros requerimientos legales para el cumplimiento por esa parte de sus obligaciones contempladas en este contrato.

12. Cláusula de integración

12.1 Este contrato establece el acuerdo completo entre las Partes. Ninguna parte ha celebrado este contrato basándose en una declaración, garantía o promesa de la otra parte que no esté expresamente mencionada o referida en este contrato. Este Artículo no excluirá la responsabilidad por declaraciones fraudulentas. *[Opción, agregar cuando sea relevante: “Este contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente”.]*

12.2 Este contrato no podrá ser variado salvo por acuerdo de las Partes por escrito (que podrá incluir correo electrónico). *[Agregar donde se incluye el Artículo 9.4: “O de conformidad con el artículo 14.4”.]*

13. Avisos y escritos

13.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que podrá incluir correo electrónico) y podrá ser notificado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte especificada en el Artículo 13.2 siguiente, de una manera que se asegure que pueda probarse la recepción del aviso.

13.2 Para los fines del Artículo 13.1, los detalles de notificación son los siguientes, a menos que otros detalles hayan sido debidamente notificados de conformidad con este Artículo:

13.2.1 Para el Proveedor: *[insertar detalles]*

13.2.2 Para el Cliente: *[insertar detalles]*

14. No hay sociedad o agencia

Nada en este contrato i) se interpretará a manera de que se constituye una sociedad de derecho entre las Partes, ii) que se designe a una parte agente de la otra para cualquier propósito o iii) dará derecho a cualquier parte para comprometer o vincular a la otra (o ningún miembro de su respectivo grupo) de manera alguna.

5. Cesión y subcontratación

15.1 Este contrato es personal a las Partes y, salvo en la medida necesaria para el cobro de facturas vencidas y no pagadas a través de un agente de factoraje, ninguna de las partes podrá sin la autorización previa por escrito de la otra:

15.1.1 Ceder, hipotecar, gravar o de cualquier manera transferir o negociar con, o crear un fideicomiso sobre, cualquiera de sus derechos; o

15.1.2 Subcontratar o de cualquier otra manera delegar en todo o en parte sus derechos u obligaciones derivadas de este contrato hacia otra persona.

16. Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables

16.1 Si alguna disposición de este contrato es declarada por un juzgado u otra autoridad competente que es inválido o inejecutable en todo o en parte, este contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que de las circunstancias se concluya que, sin la disposición declarada nula e inválida, las partes no hubieran celebrado este contrato.

16.2 Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

17. Autorizaciones

17.1 Este contrato está condicionado a la obtención previa de las siguientes autorizaciones *[especificar las autorizaciones u otras condiciones requeridas, por ejemplo, de autoridades gubernamentales o regulatorias]*.

17.2 La parte responsable de obtenerla usará todo su esfuerzo razonable para obtener tales autorizaciones y notificarán a la otra parte rápidamente sobre cualquier dificultad con la que se encuentren.

18. Procedimiento de solución de controversias

18.1 Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto conforme a las reglas de *[especificar la institución arbitral]* por *[especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único, tres árbitros]* designados de conformidad con dichas reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a una institución arbitral específica conforme al Artículo 18:

Alternativa 1: Arbitraje ad hoc

“Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto conforme a las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único, tres árbitros] designados por [especificar nombre de institución nominadora o persona]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”]

[Alternativa 2: Tribunales estatales

“Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales tendrán jurisdicción exclusiva”.]

19. Idioma del contrato

Este contrato ha sido negociado y celebrado en *[inglés]*. Podrá ser traducido a cualquier otro idioma para fines prácticos, pero en caso de duda será la versión en *[inglés]* la que prevalezca.

20. Derecho aplicable

[Elegir Alternativa 1 ó 2]

[Alternativa 1: “Aquellas cuestiones relativas a este contrato que no estén expresamente resueltas en sus disposiciones se regirán por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena sobre la Compraventa de 1980), en lo sucesivo, mencionada como la CISG) así como por los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, y en la medida en que dichas cuestiones no sean cubiertas por la CISG o por los Principios UNIDROIT, por referencia a [especificar la ley nacional relevante]”.]

[Alternativa 2: “La ley de [especificar la ley nacional] se aplicará al presente contrato”.]

Anexo 1: Las Mercaderías

Anexo 2: Cantidades mínimas a comprar

Anexo 3: Cantidades mínimas/máximas a ordenar

Anexo 4: Términos del suministro

1. Cantidad de Mercaderías

1.1 *[Sujeto al Artículo 1.4 de este contrato – elimine si no es apropiado],* la cantidad de Mercaderías a ser suministradas por el Proveedor serán las que se mencionen en cada orden enviada por el Cliente (de ser confirmada por el Proveedor).

1.2 *[Cada orden estará sujeta a las cantidades mínimas/máximas especificadas en el anexo 3 – elimine si no resulta apropiado.]*

1.3 *[El Vendedor se reserva el derecho de entregar hasta [especificar] % más o [especificar] % menos que la cantidad ordenada sin ajuste de precio, y la cantidad entregada será considerada la cantidad ordenada – suprimir si no resulta apropiado.]*

2. Entrega de las Mercaderías

2.1 Las Mercaderías serán entregadas al Proveedor con base a los siguientes términos (con referencia a los Incoterms más recientes de la Cámara de Comercio Internacional a la fecha de la celebración de este contrato): En fábrica/FOB *[especificar si por mar o por aire]* / otro *[especificarlo]*.

[Comentario: Suprima o complete como resulte apropiado.]

3. Inspección de las Mercaderías

[Opción: Inspección previa a la entrega

“3.1 El Proveedor [a su propia costa – suprimir si no resulta apropiado] se hará cargo de las pruebas e inspección de las Mercaderías en las instalaciones del Proveedor antes del envío [por – especificar organización]. El Proveedor no tendrá responsabilidad por reclamación alguna por cualquier defecto en las Mercaderías que hubiera sido aparente al momento de la inspección y que se descubra luego del envío – [suprima si no es apropiado]”.

[Opción: Inspección posterior a la entrega

“3.2 El Cliente efectuará, dentro de los [siete (7) – especificar cualquier otro periodo] días después del arribo de cada entrega de Mercaderías en las instalaciones del Cliente, la inspección de las Mercaderías a su propia costa y notificará al Proveedor por escrito de cualquier defecto en las Mercaderías o cualquier otro asunto por el cual el Cliente alegue que las Mercaderías entregadas no se conforman con este contrato, y que sea evidente a su inspección.” [suprima si no es apropiado].

4. Documentos

El Proveedor pondrá a disposición del Cliente (o presentará al banco especificado por el Cliente) los siguientes documentos:

[Especificar documentos, por ejemplo lista de empaque / documentos de seguro / certificado de origen / certificado de inspección / documentos de aduana / otros documentos.]

5. Transmisión del riesgo

5.1 El riesgo por el daño o pérdida de las Mercaderías *[y la propiedad sobre las Mercaderías – suprimir si no es apropiado]* pasará al Cliente de acuerdo con el Incoterm aplicable o de cualquier otra forma al momento de la entrega de las Mercaderías.

[Opción: “6. Opción: Reserva de dominio

6.1 *No obstante la entrega y la transmisión del riesgo de las Mercaderías, o cualquier otra disposición contenida en este contrato, la propiedad sobre las Mercaderías no pasará al Cliente sino hasta que el Proveedor haya recibido el pago total de las Mercaderías.*

6.2 *Hasta que se transmita la propiedad de las Mercaderías al Cliente:*

6.2.1 *El Cliente conservará las Mercaderías para el Proveedor, y mantendrá las Mercaderías separadas de aquella propiedad del Cliente y de terceras personas, debidamente almacenadas, protegidas y aseguradas e identificadas como la Propiedad del Proveedor;*

6.2.2 *Si ninguna de las circunstancias referidas en el Artículo 7.4.2 de este contrato han acontecido con relación al Cliente, el Cliente podrá revender o usar las Mercaderías en el curso ordinario de su negocio (en cuyo caso la propiedad en las Mercaderías se considerará que pasa al Cliente);*

6.2.3 *A menos que las mercaderías hubieran sido vendidas o consumidas, el Proveedor podrá en cualquier momento requerirle al Cliente que entregue al Proveedor las Mercaderías por las que el Proveedor no ha recibido el pago total, y si el Cliente omite hacerlo, el Proveedor podrá ingresar al establecimiento del Cliente o de cualquier tercero en el que las Mercaderías se encuentren almacenadas y tomar posesión de las Mercaderías; y*

6.2.4 *El Cliente no podrá otorgar en prenda o dar en garantía de cualquier otra manera las Mercaderías que continúen siendo propiedad del Proveedor, pero si el Cliente lo hace todas las sumas que adeude el Cliente al Proveedor se volverán exigibles y pagaderas.”.]*

[Comentario: Las Partes deberán tomar en cuenta que en algunos sistemas legales las cláusulas sobre la reserva de dominio no son permitidas, o podrían ser ineficaces en caso de insolvencia del Cliente, o que quizá no sea posible ingresar al establecimiento del Cliente u obtener la posesión de las Mercaderías sin obtener previamente una orden judicial. Una cláusula sobre la reserva de dominio no será apropiada si el contrato requiere que el pago se efectúe a la entrega de las mercaderías o antes.]

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Proveedor

Cliente



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

Fecha

Nombre

Firma Firma

CAPÍTULO 3

CONTRATO INTERNACIONAL DE MANUFACTURA DE MERCADERÍAS⁶

Sumario del contenido del Capítulo: A) *para la Manufactura Internacional de*
Introducción. B) *Contrato Modelo ITC Mercaderías.*

A) INTRODUCCIÓN

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.

2. El Contrato Modelo provee un esquema básico y dos opciones principales.

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.

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) y ii) el Cliente tiene que transferir parte de su propia tecnología al Fabricante que le permita fabricar las mercaderías (Artículo 1.4).

3. 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).

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

⁶ Confróntese el documento: **Contrato Modelo ITC para la Manufactura Internacional de Mercaderías**, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>

5. 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. Más aún, 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.



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

B) CONTRATO MODELO ITC PARA LA MANUFACTURA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

PARTES:

Fabricante

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Fabricante, teléfono, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título de la representación)

.....

.....

Cliente

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Cliente, teléfono, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título de la representación)

.....

.....

Colectivamente “las Partes”

Antecedentes

A. El Cliente lleva a cabo negocios en el *[área/provisión/suministro de – especificar]*.

B. El Fabricante se dedica como parte de su negocio a la producción/manufactura y el suministro de *[– especificar las Mercaderías/productos]*.

C. El Fabricante tiene experiencia y especialización en el diseño, ingeniería y manufactura de mercaderías y el Cliente, confiándose en dicha afirmación, desea contratar al Fabricante para que le fabrique y suministre mercaderías relacionadas al negocio del Cliente, y el Fabricante desea fabricar y suministrarle mercaderías al Cliente, conforme a los términos de este contrato.

D. En la medida que requiera para dar cumplimiento a este contrato, las Partes intercambiarán información sobre su respectiva tecnología y equipo *[si no es necesaria, elimine ésta subsección D]*.

E. *[De ser necesario, incluya una explicación breve adicional de la razón del contrato. De no ser necesaria, elimine esta subsección E]*.

Disposiciones operativas

1. Fabricación y suministro de las Mercaderías

1.1 Sujeto a los condiciones generales de este contrato y a las especificaciones contenidas en el anexo 1, el Fabricante fabricará y suministrará las siguientes mercaderías al Cliente (en lo sucesivo: “la Mercadería” o “las Mercaderías”): *[proporcione una descripción breve de la(s) Mercadería(s) – las especificaciones técnicas detalladas se adjuntarán en el anexo 1]*:

–;

–;

—

1.2 La(s) Mercadería(s) a ser fabricadas y suministradas al Cliente por el Fabricante de acuerdo con este contrato serán entregadas en *[especificar lugar(es) de entrega – suprima el subartículo 1.2 si no es relevante]*:

—;

—

1.3 La(s) Mercadería(s) a ser fabricadas y suministradas al Cliente por el Fabricante de acuerdo con este contrato serán entregadas el *[especificar fecha/ hora de cumplimiento]*.

[Alternativa 1: Si la(s) Mercadería(s) serán suministradas durante un tiempo (limitado):

“1.3.1 Las Mercadería(s) a ser fabricadas y suministradas al Cliente por el Fabricante al amparo de este contrato serán entregadas entre y [especificar calendario /plazo para el cumplimiento], con los siguientes intervalos [especificar si es necesario – suprimir si no es relevante].”.]

[Alternativa 2: Si la(s) Mercadería(s) serán suministradas en intervalos regulares, sin ninguna limitación de tiempo:

“1.3.1 La(s) Mercadería(s) a ser fabricadas y suministradas al Cliente por el Fabricante al amparo de este contrato serán entregadas a partir de [especificar fecha de la primera entrega], en los siguientes intervalos [especificar calendario o intervalos].”.]

[Alternativa 3: Si la(s) Mercadería(s) han de ser fabricadas y suministradas con base a las órdenes del Cliente:

“1.3.1 La(s) Mercadería(s) a ser fabricadas y suministradas al Cliente por el Fabricante al amparo de este contrato serán entregadas dentro de días/semanas [especificar número de días/semanas] siguientes a las órdenes del Cliente. Las órdenes del Cliente serán enviadas al Fabricante no menos de semanas [especificar número de semanas] previo al inicio de cualquier trimestre /mes [elegir el que sea relevante], y abarcará todas las mercaderías a ser fabricadas y suministradas al Cliente durante ese trimestre / mes [elegir el periodo relevante]. Cada una de las órdenes del Cliente serán definitivas, pero el Fabricante hará una consideración razonable a cualquier solicitud del Cliente para modificar una orden solicitada antes del inicio del trimestre/ mes para el cual la orden fue enviada. Las órdenes serán entregadas por escrito o, si se hace verbalmente, serán confirmadas por el Cliente por escrito dentro de un plazo razonable.”.]

1.4 [Solo para contratos/situaciones en las que el Cliente ha tenido que revelar al Fabricante su tecnología en la medida de lo necesario para permitir al Fabricante fabricar las Mercaderías de acuerdo con las especificaciones enlistadas en el anexo 1. Si este Artículo 1.4 aplica, verificar si el Artículo 5 también aplica – este subartículo 1.4, o partes del mismo, podrán suprimirse si son irrelevantes/inaplicables.]

Tan pronto como sea posible luego de la firma de este contrato el Cliente a su propia costa revelará tanto de su tecnología como sea necesario para permitirle al Fabricante que fabrique las Mercaderías de conformidad con las especificaciones descritas en el anexo 1.

1.4.1 Cualquier revelación de tecnología estará sujeta a las disposiciones sobre confidencialidad del Artículo 9, pero nada en este contrato requerirá que el Cliente desarrolle alguna tecnología especial o que se involucre en la investigación o el desarrollo para el Fabricante.

1.4.2 A expensas del Fabricante, el Cliente permitirá que el Fabricante envíe empleados calificados del Fabricante para visitar las instalaciones del Cliente para que sean capacitados en la tecnología utilizada por el Cliente. El número de empleados del Fabricante que habrán de visitar las instalaciones del Cliente y el momento para realizar las visitas, así como cualquier otro aspecto relevante como seguridad, prevención, e indemnización en caso de negligencia, etc., serán acordados por el Cliente y el Fabricante previo a tal visita.

1.4.3 El Fabricante no suministrará Mercaderías producidas con la tecnología del Cliente a ninguna persona distinta al Cliente.

1.5 [Solo para contratos/situaciones en las que el Cliente tiene que proporcionar al Fabricante ciertos equipos – el Subartículo, o partes del mismo serán suprimidos si son irrelevantes/inaplicables.]

Tan pronto como sea posible luego de la firma de este contrato, el Cliente a su propia costa proporcionará al Fabricante cualquier equipo que sea necesario para la manufactura de las Mercaderías, y lo instalará en el establecimiento del Fabricante.

1.5.1 El Cliente garantiza que, al momento de la instalación en el establecimiento del Fabricante, que el equipo estará en buen estado funcional y será apto para su propósito por un periodo de horas de producción *[especificar número de horas]*, sujeto a su desgaste normal salvo en casos de mantenimiento inapropiado o cualquier otro incumplimiento por parte del Fabricante.

1.5.2 El equipo continuará siendo la propiedad absoluta del Cliente pero mientras esté en posesión o control del Fabricante, el riesgo será solo del Fabricante. El Fabricante se

asegurará de que esté sea almacenado e identificado como propiedad del Cliente de una manera apropiada y segura, y no se despojará e su posesión, ni lo pondrá disposición de ninguna tercera persona.

1.5.3 El Fabricante obtendrá de una aseguradora de buena reputación un seguro para cubrir el costo de reemplazo o reparación del equipo y por daños, y en la póliza será anotado el interés del Cliente.

1.5.4 El Cliente, de vez en cuando y durante la vigencia el presente contrato y luego de un requerimiento debidamente documentado por el Fabricante, reembolsará al Fabricante por el costo de cualquier repuesto que se requiera para el mantenimiento y la reparación o reemplazo del equipo, salvo en el caso de incumplimiento imputable al Fabricante.

1.5.5 El Fabricante no usará el equipo del Cliente excepto para los propósitos de suministrar las Mercaderías al Cliente de acuerdo con este contrato, y no suministrará las Mercaderías producidas con el equipo del Cliente a ninguna persona distinta al Cliente.

1.6 *[Solo para contratos/situaciones en las que el Cliente ha solicitado que el Fabricante le proporcione muestras antes de arrancar la producción – todo este sub artículo será suprimido si resulta irrelevante/inaplicable.]* El Fabricante, dentro de días/semanas *[especificar número de días/semanas]* luego de la suscripción de este contrato *[Alternativa: Tan pronto como sea posible luego de que el Cliente revele su tecnología y que proporcione e instale el equipo conforme al Artículo 1.4]* presentará al Cliente para su aprobación muestras previo a iniciar la producción de la(s) Mercadería(s). El Fabricante no comenzará la fabricación de las Mercaderías sino hasta que el Cliente haya comunicado su aprobación de las Mercaderías al Fabricante por escrito. La aprobación no será retenida injustificadamente ni retrasada por el Cliente y, una vez otorgada, constituirá una confirmación irrevocable de que las Mercaderías fabricadas de conformidad con las muestras (o que difieran únicamente dentro de los límites normales de la industria) cumplirán con las especificaciones del anexo 1 y cumplirán con los requerimientos de calidad especificados en el Artículo 4, salvo los defectos que no puedan apreciarse luego de una inspección razonable por el Cliente.

1.7 Cualquiera de las partes podrá en cualquier momento solicitar que las Mercaderías sean adaptadas/modificadas para que cumplan con cualquier disposición reglamentaria de seguridad u otro requisito legal. Si los cambios inducidos por la adaptación/modificación afectan sustancialmente la naturaleza o calidad de las Mercaderías, las Partes renegociarán de buena fe los parámetros relevantes de este contrato y cualquier anexo relevante.

2. Pago del precio

2.1 Todas las ventas de las Mercaderías contempladas en este contrato serán:

2.1.1 A los precios calculados conforme al anexo 2; y

2.1.2 Sujeto a los términos de venta establecidos en el anexo 4, excluyendo cualquier otro término, salvo lo previsto en este contrato o acuerdo por escrito entre las Partes.

2.2 El Fabricante facturará al Cliente el precio de las Mercaderías suministradas al amparo de este contrato al momento de la entrega o en cualquier otro momento después de cada entrega al Cliente.

2.3 Sujeto a los derechos establecidos en el Artículo 4, el Cliente pagará el precio establecido en cada factura que someta el Fabricante conforme al Artículo 2.2 dentro de los 30 días de la fecha de la factura.

3. Retraso en el pago e intereses

Si el pago no se hace en la fecha de vencimiento, el proveedor tendrá derecho, sin limitar ningún otro derecho que pueda tener, a cobrar un interés sobre el momento adeudado (antes y después de sentencia) a la tasa de *[especificar]* % por año.

[Comentario: Las Partes deberán tomar en consideración que en algunos sistemas legales el pago de intereses es ilegal, o sujeto a una tasa máxima, o existen disposiciones sobre una tasa legal sobre pagos fuera de plazo.]

4. Calidad de las mercaderías

4.1 Al celebrar este contrato, el Cliente se fía en la experiencia del Fabricante para fabricar las Mercaderías, y el Fabricante garantiza al Cliente que las mercaderías suministradas al amparo de este contrato:

4.1.1 Serán conformes respecto a las especificaciones indicadas en el anexo 1;

4.1.2 Por un periodo de *[especificar duración]* luego de de la entrega, serán de la calidad requerida por el contrato y libres de defectos en el diseño, de fabricación y de los materiales; en caso de que se efectúe una entrega de mercaderías defectuosas o no conformes, el Fabricante remediará el defecto o la falta de conformidad dentro de los 30 días luego de recibir un aviso escrito detallando los particulares del defecto o de la falta de conformidad y requiriendo que sean remediados. Si el defecto o la falta de conformidad se equiparan a un incumplimiento esencial con las disposiciones de este contrato y el Fabricante omite remediar dentro de los 30 días siguientes a la recepción de dicho aviso, el Cliente tendrá derecho a dar por terminado este contrato de conformidad con el Artículo 7.2.1.

4.1.3 Cumplirán con todos los estándares y leyes aplicables y regulaciones relacionadas con las Mercaderías *[especificar el tipo de estándares/regulaciones – suprimir el Subartículo si no es aplicable]*.

4.2 *[Solo si las muestras son presentadas al Cliente]* Sujeto al Artículo 1.6, el Cliente podrá rechazar cualquiera de las Mercaderías que no cumplan con el Artículo 4.1.

4.3 Con la finalidad de asegurar al Cliente la calidad de las Mercaderías solicitadas al amparo de este contrato el Fabricante permitirá que un representante debidamente autorizado del Cliente, en cualquier momento durante las horas normales de trabajo y mediando un aviso razonable, inspeccione el establecimiento del Fabricante o de cualquier otro tercero donde cualquier parte de las Mercaderías, o cualquier etiquetado o empacado de ellas, sean fabricadas o almacenadas por o para el Fabricante.

4.4 Si se presenta cualquier demanda en contra del Cliente como resultado o en conexión con la manufactura o por cualquier defecto en las Mercaderías, el Fabricante, salvo en la medida de que el reclamo se deba a un defecto en lo específico hecho por el Cliente o por la tecnología o el equipo proporcionado por el Cliente, indemnizará al Cliente por los daños y perjuicios u otra compensación al que hubiera sido condenado el Cliente relacionada con el reclamo o pago u otra compensación decretada en contra del Cliente en conexión con la pretensión, o pagada o que se hubiera acordado que será pagada por el Cliente en el caso de transacción de demanda así como todos los demás gastos legales incurridos por el Cliente relativos a la defensa en juicio o arreglo de la controversia. El Cliente notificará al Fabricante tan pronto como sea posible luego de que tenga conocimiento de la demanda, y tomará toda acción razonablemente solicitada por el Fabricante para impedir, comprometer o defenderse de la demanda y de cualquier procedimiento relacionado a la demanda, en el entendimiento de que el Cliente será indemnizado y será garantizado a su satisfacción razonable por todos los gastos y costas en los que pueda incurrir al hacerlo.

4.5 No obstante cualquier disposición en contrario en el presente contrato, el Fabricante no será responsable ante el Cliente, a menos que se trata de muerte o lesión corporal causada por el Fabricante, de cualquier lucro cesante o por los daños perjuicios y especiales, consecuenciales, gastos, expensas o cualquier otra reclamación (sea ocasionada por la negligencia del Fabricante o por sus empleados o agentes o cualquier otro) que resulte de la fabricación o suministro de las Mercaderías o relacionado con ellas (incluyendo cualquier retraso en el suministro o cualquier incumplimiento en suministrar las Mercaderías de conformidad con este contrato o de cualquier otra forma), con su uso o reventa por el Cliente o con su uso por cualquier consumidor del Cliente, y la total responsabilidad del Fabricante por cualquier pérdida, daño, gasto, costo o cualquier otro reclamo que así surja no excederá el precio de las Mercaderías en cuestión.

5. Propiedad intelectual y marcas

[Solo para aquellos contratos/situaciones en los que el Cliente ha revelado tecnología al Fabricante (vea Subartículo 1.4 arriba), que esté protegida como un derecho de propiedad intelectual – el Artículo, o partes del mismo deberán suprimirse si son irrelevantes/ inaplicables.]

5.1 El Cliente autoriza al Fabricante, con la finalidad de que ejerza sus derechos y cumpla con sus obligaciones derivados de este contrato:

5.1.1 A usar la tecnología revelada conforme el Artículo 1.4 y cualquier otra propiedad intelectual del Cliente respecto de la tecnología; y

5.1.2 A colocar las marcas del Cliente en las Mercaderías.

5.2 Salvo lo previsto en el Artículo 5.1, el Fabricante no tendrá derechos sobre la tecnología revelada conforme al Artículo 1.4, ni a cualquier otra propiedad intelectual del Cliente relacionada a ella o a cualquiera de sus marcas, y el Fabricante no hará uso de la tecnología o propiedad intelectual salvo la identificada para los fines previstos en el Artículo 5.1 o de cualquier otra manera que sea acorde con este contrato.

5.3 El Fabricante hará uso de las marcas de las Mercaderías o relacionadas con ellas, en la forma y manera que el Cliente pueda especificar de vez en cuando, y no de alguna otra forma.

5.4 Todo el material gráfico que proporcione el Cliente de vez en cuando para ser usado con las Mercaderías, sus etiquetas o empaquetado, y toda la propiedad intelectual con respecto a ellas, pertenecerán exclusivamente al Cliente.

5.5 El Fabricante a solicitud y expensas del Cliente tomará todas aquellas medidas que el Cliente considere razonables para mantener la validez y exigibilidad de su propiedad intelectual referida en los Artículos 5.1 o 5.4 y las marcas, y celebrará aquellos contratos formales de licencia como el Cliente pueda de manera razonable solicitar para este propósito. El Fabricante no se ostentará como poseedor de título o derecho alguno de propiedad respecto de cualquiera de las marcas o hacer o soportar que se realice cualquier acto o cosa que pueda impedir los derechos del Cliente sobre cualquiera de las marcas o que ponga en tela de juicio la validez de su registro.

5.6 El Fabricante notificará inmediata y completamente al Cliente de cualquier infracción o amenaza de infracción de cualquiera de sus derechos de propiedad intelectual referidos en los Artículos 5.1 o 5.4 o de las marcas que lleguen al conocimiento del Fabricante, o que el Fabricante sospeche que se esté realizando.

5.7 En caso de que surja algún reclamo en contra del Fabricante de que la manufactura o venta de las Mercaderías infringe la propiedad intelectual u otros derechos de un tercero, el Cliente, salvo en la medida en que la pretensión se deba a un incumplimiento del Fabricante, indemnizará al Fabricante de todos los daños u otra compensación otorgada en contra del Fabricante en relación con la pretensión o pagada o que hubiera sido acordada por el Fabricante en una negociación respecto de tal pretensión y de todos los demás gastos y costas incurridos por el Fabricante respecto a la defensa o transacción de dicha pretensión o con relación a ella. Luego de que tenga conocimiento de dicha pretensión, el Fabricante notificará al Cliente, y tomará todas las medidas razonablemente solicitadas por el Cliente para evitar, comprometer o defender la pretensión y cualesquier procedimientos respecto de la pretensión, con la condición de que el Fabricante será indemnizado y garantizado a su satisfacción razonable por todos los gastos y costas en que pueda incurrir al hacerlo.

6. Cooperación de las Partes para mejoras y modificaciones

6.1 El Cliente y el Fabricante se reunirán una vez cada trimestre para revisar los asuntos relativos a la manufactura, venta, uso o desarrollo de las Mercaderías que puedan ser relevantes.

6.2 Sin limitarse al alcance general del Artículo 6.1:

6.2.1 El Cliente proporcionará al Fabricante los detalles de cualquier mejora que pertenezca al Cliente que desea que se incorpore a las Mercaderías o cualquier otra modificación que desee se haga a las Mercaderías de vez en cuando; y

6.2.2 El Fabricante proporcionará de vez en cuando al Cliente los detalles de lo que el Fabricante hubiera hecho, desarrollado o adquirido.

6.3 Una mejora como se menciona en esta sección significa cualquier desarrollo, mejoramiento o derivado de la Mercadería, o su diseño o proceso de manufactura que haría a la Mercadería más económica, efectiva, útil o valiosa, o que de cualquier manera pudiera hacer a la Mercadería más codiciada en el comercio.

6.4 La titularidad de todos los derechos de propiedad intelectual sobre cualquier mejora efectuada, desarrollada o adquirida por cualquier parte pertenecerá a esa parte, pero el Cliente podrá hacer uso de dicha mejora que sea efectuada, desarrollada o adquirida por el Fabricante, y de cualquier derecho de propiedad intelectual aplicable del Fabricante, para sus propios fines y a manera de una licencia, no exclusiva, libre de regalías y sin límite de tiempo.

6.5 El Fabricante no retendrá injustificadamente su consentimiento a que se incorporen a las Mercaderías cualquier mejora que pertenezca al Cliente o cualquier otra modificación

a las Mercaderías referida en el Artículo 6.2.1, o de cualquier mejora que pertenezca al Fabricante de las referidas en los Artículos 6.2.2 y 6.4.

6.6 En la medida en que sea necesario, la incorporación de cualquier mejora o cualquier otra modificación a las Mercaderías, acordada entre el Cliente y el Fabricante, será hará constar por escrito en el anexo 1 como una modificación contractual a las especificaciones de las Mercaderías.

7. Vigencia y terminación

7.1 Este contrato iniciará su vigencia en la fecha en que sea firmado por ambas partes o, si las partes no concurren simultáneamente a su firma, cuando la última firma sea otorgada. A menos que este contrato termine anticipadamente conforme a los Artículos 7.2 o 7.3, este contrato permanecerá vigente por un periodo de *[especificar – verificar que esta disposición concuerde con el Artículo 1.3]*.

7.2 Cualquiera de las partes tendrá derecho a terminar este contrato mediante aviso por escrito enviado a la otra, si:

7.2.1 La otra parte comete un incumplimiento esencial y continúa en él respecto de cualquiera de las disposiciones de este contrato y omite remediarlo dentro de los 30 días luego de recibir un aviso detallando el incumplimiento y requiriendo que el mismo sea subsanado.

7.2.2 Un acreedor garantizado toma posesión o si se designa a un depositario sobre cualquiera de los bienes de la otra parte;

7.2.3 La otra parte hace un convenio con sus acreedores o es sujeto de una orden para designar a un administrador;

7.2.4 La otra parte entra en un procedimiento de liquidación (excepto en caso de que sea con la finalidad de fusionar, reconstruir o reorganizar y de tal manera que la compañía que resulte de dicha reorganización efectivamente acuerde continuar obligada o a asumir las obligaciones impuestas sobre esa parte al amparo de este contrato); o

7.2.5 La otra parte cesa, o amenaza con cesar sus actividades comerciales.

7.3 *[Solo si se han sometido muestras al Cliente conforme el Artículo 1.6] – si no, suprima este Artículo 7.3.]*

El Cliente podrá a su discreción terminar este contrato mediante aviso al Fabricante, si éste último omite presentar muestras de la(s) Mercadería(s) de acuerdo con el Artículo 1.6 que sean conformes con las especificaciones y a la satisfacción razonable del contratista a mas tardar el *[especificar fecha]*.

7.4 La renuncia de una parte a ejercer un derecho en contra de la otra parte debido al incumplimiento con una disposición de este contrato no será considerada como una renuncia a ejercer su derecho por cualquier incumplimiento subsecuente de la misma disposición o de cualquier otra.

7.5 Los derechos para resolver este contrato otorgados conforme a este Artículo no afectan ningún otro derecho o remedio de cualquier parte respecto del incumplimiento (si lo hay) o cualquier otro incumplimiento.

8. Consecuencias de la resolución

8.1 A la resolución de este contrato por cualquier razón, el Fabricante de las mercaderías ofrecerá vender al Cliente las mercaderías que hubieran sido fabricadas por el Fabricante pero que no hubieran sido entregadas al Cliente a la fecha de la resolución, así como todos los inventarios de etiquetas y empaques con las marcas para las Mercaderías no utilizados, a un precio igual al costo del Fabricante.

8.2 Sujeto al Artículo 8.1, a la terminación de este contrato por cualquier razón el Fabricante hará lo siguiente:

8.2.1 Sujeto al Artículo 1.4, dejará de fabricar y vender las Mercaderías o de usar, sea directa o indirectamente, cualquier tecnología mencionada en el Artículo 1.4 o la propiedad intelectual mencionada en el Artículo 5 e inmediatamente regresará al Cliente cualquier documento en su poder que pudiera contener o documentar cualquier parte de su propiedad intelectual;

8.2.2 Cesará en el uso de las marcas;

8.2.3 Consentirá en la cancelación de cualquier licencia formal que le hubiese sido otorgada, o de cualquier anotación de ella en un registro, respecto de cualquier propiedad intelectual o cualquiera de las marcas; y

8.2.4 A su propio costo regresará inmediatamente el equipo al Cliente;

8.3 Sujeto a lo dispuesto en este Artículo y salvo lo que se refiere a derechos acumulados, ninguna parte tendrá más obligaciones hacia la otra.

8.4 Las disposiciones de los Artículos 9, 18 y 19 continuarán en plena vigencia de acuerdo con sus términos, aun y cuando este contrato termine por cualquier razón.

8.5 La terminación de este contrato no afectará la entrada en vigor de cualquier disposición de este contrato que se pretenda que expresamente o por implicación entre en vigor o continúe en vigor a la resolución de este contrato o con posterioridad a ello.

9. Confidencialidad

9.1 Ambas partes comprenden y reconocen que, en virtud de este contrato, podrán recibir o enterarse de tecnología así como de información que pertenezca o se relacione a la otra parte, su negocio, sus planes de negocio, asuntos o actividades, información que podrá ser confidencial y propiedad de la otra parte y/o de sus fabricantes, proveedores y/o clientes ante quienes están obligados a un estricto deber de confidencialidad (“Información Confidencial”).

9.2 Como consecuencia de ello, ninguna de las partes, sea durante la vigencia del contrato o en cualquier momento subsecuente a ello, podrá revelar a ninguna otra persona cualquier tecnología u otra Información Confidencial revelada a ella por la otra parte al amparo de este contrato, y usará sus mejores esfuerzos para mantener tal tecnología o información confidencial (señalada como tal o no), con la salvedad prescrita en los Artículos 9.3 o 9.4.

9.3 Cualquier tecnología u otra Información Confidencial referida en el Artículo 9.1 podrá ser revelada a:

9.3.1 Cualquier contratista o proveedor de cualquier equipo o producto de la otra parte;

9.3.2 Cualquier autoridad gubernamental u órgano regulatorio; o

9.3.3 Cualquier director o a empleados de cualquiera de las partes en cuestión; en la medida en que sea necesario para los fines de este contrato y como pueda ser legalmente requerido, y condicionado en todos los casos (distintos al caso previsto en el Artículo 9.3.2) a que la parte en cuestión primero obtenga (y presente copia a la otra parte) un compromiso escrito de la persona a quien se revelará información, tan pronto y como sea posible bajo los términos de este Artículo, de mantenerla confidencial y de que la usará únicamente para el propósito para lo cual la información fue revelada.

9.4 Cualquier tecnología u otra Información Confidencial de la descrita en el Artículo 9.1 podrá ser usada por la parte para cualquier propósito, o revelada por esa persona a cualquier otra persona, solo si la información o una parte de ella es a la fecha de la celebración de este contrato o en un momento posterior, del dominio público sin culpa de la parte en cuestión, debiendo dicha parte al hacerlo abstenerse de revelar tecnología u otra información confidencial que no sea de dominio público.

9.5 Este compromiso y las obligaciones aquí contenidas permanecerán vigentes indefinidamente.

10. Fuerza mayor – excusa por incumplimiento

10.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente

previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

10.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 10.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 10.4.

10.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones contempladas en este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

10.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres *[especificar otra cantidad]* meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Alternativa: Si se prefiere, reemplace el Artículo 10.4 con la siguiente alternativa:

“10.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a [seis] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán sus mejores esfuerzos para acordar sobre las modificaciones a este contrato o acuerdos alternativos que puedan resultar justos y razonables con miras a aligerar sus efectos. Pero si no acuerdan sobre tales modificaciones o arreglos dentro de un periodo de 30 días, la otra parte tendrá derecho de terminar este contrato dando aviso fehaciente a la Parte afectada por la fuerza mayor.”.]

11. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener la libertad para consultar entre ellas en caso de existir un cambio de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción del Artículo 11.4 (derecho de referir a los juzgados/tribunal arbitral para hacer una revisión) si i) la PYME considera que no es probable que vaya a ser utilizado en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior o ii) el

derecho de referir a un juzgado/tribunal arbitral ya es un derecho existente bajo la ley aplicable en el caso de existir excesiva onerosidad.]

11.1 Cuando el cumplimiento de este contrato se torne más oneroso para una de las Partes, esa parte continuará obligada a cumplir con sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

11.2 Sin embargo, si después del momento de la celebración de este contrato, ocurrieran eventos que no hubieran sido contemplados por las Partes y que alteren de modo fundamental el equilibrio de este contrato, poniendo una excesiva carga en una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), esa parte tendrá derecho a solicitar la revisión de este contrato siempre que:

11.2.1 Los eventos no pudieran haberse tomado en cuenta razonablemente por la parte afectada al momento de la celebración de este contrato;

11.2.2 Los eventos están más allá del control de la parte afectada; y

11.2.3 El riesgo de los sucesos no es uno que, conforme a este contrato, la Parte afectada hubiera tenido que soportar.

11.3 Cada parte de buena fe considerará cualquier propuesta para una revisión enviada por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes.

[Opción: Agregar si así se desea, de lo contrario suprimir si no es aplicable o no es exigible conforme al derecho que rige al contrato – ver comentario al inicio del Artículo 11.

“11.4 Si las Partes omiten lograr un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 8. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justa y equitativa en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse.”.]

12. No hay sociedad o agencia

Nada en este contrato i) se interpretará a manera de que se constituye una sociedad de derecho entre las Partes, ii) que cualquiera de las partes sea agente del otro para cualquier propósito o iii) dará derecho a cualquier parte para comprometer o vincular a la otra (o ningún miembro de su respectivo grupo) de manera alguna.

13. Cesión y subcontratación

13.1 Este contrato es personal a las Partes y *[incluir solo cuando sea relevante, solo en la medida necesaria para la cobranza de facturas vencidas y no pagadas a través de un agente de factoraje]* ninguna de las partes podrá sin la autorización previa por escrito de la otra:

13.1.1 Ceder, hipotecar, gravar o de cualesquier manera transferir o negociar con, o crear un fideicomiso sobre, cualquiera de sus derechos; o

13.1.2 Subcontratar o de cualquier otra manera delegar en todo o en parte sus derechos u obligaciones derivadas de este contrato hacia otra persona.

14. Avisos

14.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que podrá incluir correo electrónico) y podrá ser notificado enviándolo o transmitiéndolo al domicilio de la otra parte especificada en el Artículo 14.2 siguiente, de una manera que se asegure que pueda probarse la recepción del aviso.

14.2 Para los fines del Artículo 14.1, los detalles de notificación son los siguientes, a menos que otros detalles hayan sido debidamente notificados de conformidad con este Artículo:

—

—

15. Cláusula de integración

15.1 Este contrato establece el acuerdo completo entre las Partes. Ninguna parte ha celebrado este contrato basándose en una declaración, garantía o promesa de la otra parte que no esté expresamente mencionada o referida en este contrato. Este Artículo no excluirá la responsabilidad por declaraciones fraudulentas. *[Opción, agregar cuando sea relevante: “Este contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto a cualquier materia”.]*

15.2 Este contrato no podrá ser variado salvo por acuerdo escrito de las Partes (que podrá incluir correo electrónico) *[agregar cuando se incluya el Artículo 11.4 o un equivalente: “o e conformidad con el Artículo 11.4”]*.

16. Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables

Si alguna disposición de este contrato es declarado por un juzgado u otra autoridad competente que es inválido o inejecutable en todo o en parte, este contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que se pueda concluir de las circunstancias que (sin la disposición declarada nula e inválida) las partes no hubieran

celebrado este contrato. Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

17. Autorizaciones

17.1 Este contrato está condicionado a la obtención previa de las siguientes autorizaciones *[especificar las autorizaciones u otras condiciones requeridas, por ejemplo, de autoridades gubernamentales o regulatorias]*.

—;

—;

—

17.2 La parte responsable de obtenerla usará todo su esfuerzo razonable para obtener tales autorizaciones y notificarán a la otra parte rápidamente sobre cualquier dificultad con la que se encuentren.

18. Procedimiento de solución de controversias

Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o se relacione con este contrato (incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez) será resuelto conforme a las reglas de *[especificar la institución arbitral]* por *[especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único, tres árbitros]* designados de conformidad con dichas reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a una institución arbitral específica conforme al Artículo

21.2:

Alternativa 1: Arbitraje ad hoc

“Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto conforme a las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único, tres árbitros] designados por [especificar el nombre de la institución o persona nominadora]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”]

[Alternativa 2: Tribunales estatales

“Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales tendrán jurisdicción exclusiva.”.]

19. Derecho aplicable

El derecho *[especificar derecho nacional]* se aplicará al presente contrato. La aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa – CISG) queda excluida.

ANEXO 1: ESPECIFICACIONES DE LAS MERCADERÍAS A FABRICARSE

Este anexo describe las Mercaderías a ser fabricadas y suministradas por el Fabricante al Cliente, junto con todos los datos técnicos necesarios, tolerancias, etc.

ANEXO 2: PRECIO

- 1) El precio por las Mercaderías será un precio por entrega calculado como sigue (especificar la divisa)
- 2) Especificar método de facturación (periodicidad, etc.)
- 3) *[De ser aplicable]* El precio por las Mercaderías excluye cualquier impuesto al valor agregado.

ANEXO 3: EQUIPO

[De ser aplicable (ver Artículo 1.5), especificar el equipo del Cliente que se pondrá a disposición del Fabricante]

ANEXO 4: TÉRMINOS DE VENTA

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Fabricante

Cliente

Fecha

.....

Nombre

.....

Firma

Firma

CAPÍTULO 4

DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS⁷

Sumario del contenido del Capítulo: A) para la Distribución Internacional de Introducción. B) Contrato Modelo ITC Mercaderías.

A) INTRODUCCIÓN

Este Contrato Modelo es para la distribución internacional de Mercaderías manufacturadas, entre un Proveedor y un Distribuidor.

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 puede 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.
5. 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

⁷ Confróntese el documento: ***Contrato Modelo ITC para la Distribución Internacional de Mercaderías***, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

mismos que en el Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo.

6. 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.



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

B) CONTRATO MODELO ITC PARA LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

PARTES:

Proveedor

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado), número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Proveedor, teléfono y correo electrónico)

.....

.....

Representado por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de la representación)

.....

.....

Distribuidor

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado), número de registro mercantil

.....



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

Domicilio (establecimiento del Distribuidor, teléfono y correo electrónico)

.....
.....

Representado por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de la representación)

.....
.....

Conjuntamente “las Partes”

[Agregar cualquier información adicional requerida, por ejemplo, la identidad fiscal de las Partes]

Antecedentes

A. El Proveedor lleva a cabo negocios en la *[manufactura y –suprimir de no ser aplicable]* suministro de *[especificar Mercaderías]*.

B. El Proveedor desea designar al Distribuidor como el Distribuidor del Proveedor en el Territorio de *[especificar Territorio]* (el “Territorio”) para la reventa de ciertas Mercaderías *[fabricadas y –suprimir si no es aplicable]* provistas por el Proveedor, cuyos detalles se describen en el anexo 1 (las “Mercaderías”), y el Distribuidor está dispuesto a aceptar dicha designación, conforme a los términos de este contrato.

Disposiciones operativas

1. Nombramiento de Distribuidor

1.1 El Proveedor designa al Distribuidor como el Distribuidor del Proveedor para la reventa de Mercaderías en el Territorio durante la vigencia de este contrato (la “Vigencia”), sujeto a las siguientes disposiciones.

1.2 La designación del Distribuidor es exclusiva/no-exclusiva *[suprimir como sea apropiado]*.

[Comentario: Las Partes deberán tomar en consideración que en algunos sistemas legales la exclusividad puede tener implicaciones en el derecho de la competencia.]

1.3 Mientras dure la designación del Distribuidor exclusivo, el Proveedor no podrá:

1.3.1 Designar a cualquier otra persona como su Distribuidor para la venta de Mercaderías en el Territorio; o

1.3.2 Suministrar (sea por sí o a través de un agente) cualquiera de las Mercaderías a cualquier otra persona en el Territorio; o

1.3.3 Suministrar cualquiera de las Mercaderías a cualquier otra persona fuera del Territorio si el Proveedor sabe, o era razonable que conociera, que se pretendía que fueran para su reventa en el

Territorio *[– suprima si la designación es no exclusiva]*.

1.4 El Proveedor se reserva el derecho de publicitar y vender sus mercaderías (incluyendo las Mercaderías a través de su página de Internet (actualmente www *[especificar nombre de dominio]*) a clientes en el Territorio *[pero el Proveedor pagará al Distribuidor una comisión del [diez (10) % – especificar cualquier otra suma]* sobre el valor neto de las ventas recibido por el Proveedor por cualquier venta de las Mercaderías vendidas a través de su página de Internet a clientes dentro del Territorio *[– a suprimirse si no es apropiada]*.

1.5 El Distribuidor se abstendrá de:

1.5.1 Obtener cualquiera de las Mercaderías (o cualquier Mercaderías que compitan con las Mercaderías) para su reventa de cualquier otra persona distinta al Proveedor;

1.5.2 Ocuparse o adquirir un interés, directa o indirectamente, en la manufactura o distribución en el Territorio de cualquier Mercadería que compita con cualquiera de las Mercaderías;

1.5.3 Buscar clientes, establecer una bodega o punto de distribución para cualquiera de las Mercaderías o de cualquier manera comercializar activamente las Mercaderías fuera del Territorio;

o,

1.5.4 Vender cualquiera de las Mercaderías a cualquier persona fuera del Territorio, o dentro del Territorio si el Distribuidor sabe, o debe razonablemente saber, que la persona pretende revender las Mercaderías fuera del Territorio. *[Suprimir si no es apropiado.]*

[Comentario: Las Partes deberán tomar en consideración que en algunos sistemas legales las restricciones a las ventas efectuadas por el Distribuidor podrían ser ilegales.]

[Opción: “1.6 [El Distribuidor no venderá las Mercaderías por correo o cualquier sistema similar, o por Internet o cualquier medio electrónico, a clientes que se encuentren dentro o fuera del Territorio. [– suprimir si no es apropiado].]

[Comentario: Las Partes deberán tomar en consideración que en algunos sistemas legales una restricción a las ventas a través del Internet o de cualquier otra manera podría ser ilegal.]

[Alternativa 1:

“1.6 El Distribuidor tendrá derecho de revender las Mercaderías por Internet, correo electrónico o cualquier otro medio electrónico, bajo la condición de que los medios utilizados para ese fin no estarán enfocados específicamente hacia clientes ubicados fuera del Territorio.”.]

[Alternativa 2:

“1.6 El Distribuidor no venderá ninguna de las Mercaderías a través de un agente o a subdistribuidores dentro del Territorio sin el previo consentimiento del Proveedor, pero el Proveedor no retendrá ni retrasará el otorgar dicho consentimiento.” [suprimir si no es aplicable].]

2. Suministro de las Mercaderías

2.1 Durante la Vigencia el Proveedor venderá y el Distribuidor comprará las Mercaderías ordenadas por el Distribuidor para la reventa, sujeto a los Términos de este contrato.

2.2 La especificación de las Mercaderías será la indicada en el anexo 1, pero el Proveedor se reserva el derecho de hacer cambios a las especificaciones de las Mercaderías que sean necesarias para que ellas se conformen a las leyes aplicables, teniendo el Proveedor el deber de siempre informar rápidamente al Distribuidor por escrito de cualquier cambio que pretenda hacer.

2.3 El Distribuidor informará lo antes posible al Proveedor de cualquier cambio propuesto a las especificaciones de las Mercaderías que sean necesarias para que se conformen con cualquier ley aplicable en el Territorio, en cuyo caso el Proveedor notificará por escrito lo antes posible al Distribuidor sobre si está dispuesto a cambiar la especificación y (en cuyo caso) si resultará en un cambio en el precio de las Mercaderías. Si el Proveedor no notifica al Distribuidor por escrito dentro de un plazo razonable (que no excederá *[treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]*) que acepta cambiar la especificación, o si lo hace pero el Distribuidor no notifica al Proveedor por escrito dentro de un plazo razonable (que no excederá *[treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]*) de

que acepta cualquier cambio en el precio de las Mercaderías propuesto por el Proveedor, las Mercaderías en cuestión dejarán de considerarse cubiertas por este contrato, y cualquier parte podrá terminar este contrato mediante aviso por escrito a la otra parte.

[Opción: Obligación mínima de compra

“2.4 Durante cada [año – especificar cualquier otro periodo] de Vigencia el Distribuidor, a menos que se vea impedido por fuerza mayor, ordenará del Proveedor no menos que la cantidad mínima de Mercaderías especificadas en el anexo 2. Si el Proveedor incumple por razón de fuerza mayor o por cualquier otra razón suministrar al Distribuidor con esa cantidad de Mercaderías, la cantidad mínima de Mercaderías para el [año – especificar cualquier otro periodo] en cuestión se verá reducido en la cantidad de Mercaderías que el Proveedor ha incumplido suministrar.”.]

2.5 Sujeto a las disposiciones de este contrato, el suministro de las Mercaderías se hará sobre la base de los términos de venta señalados en el anexo 4. En caso de conflicto entre aquellos términos y los términos de este contrato, los términos de este contrato prevalecerán.

3. Procedimiento para ordenar las Mercaderías

3.1 El Distribuidor, entregará por lo menos *[quince (15) – especificar cualquier otro periodo]* días antes del inicio de cada *[mes – especificar algún otro periodo]*, una orden por escrito al Proveedor de las Mercaderías a ser entregadas al Distribuidor durante ese *[mes – especificar cualquier otro periodo]*.

3.2 Cada orden para las Mercaderías deberá ser por escrito y estará sujeta a la confirmación por escrito del Proveedor. El Proveedor confirmará la orden por escrito al Distribuidor dentro de los *[quince (15) días – especificar cualquier otro periodo]* luego de entregada, a menos que el Proveedor tenga una razón válida para no hacerlo. A la confirmación por el Proveedor cada orden será definitiva, pero el Proveedor podrá a su discreción aceptar una modificación a una orden *[quince (15) días – especificar algún otro periodo]* luego de ser entregada.

[Opción: “3.3 [Cada orden de las Mercaderías una vez confirmada por el Proveedor será considerada un contrato separado, y por lo tanto un incumplimiento por parte del Proveedor respecto de una orden no dará el Derecho a terminar este contrato en su totalidad” [– suprimir si no es aplicable].]

3.4 El Distribuidor notificará al Proveedor por escrito de:

3.4.1 Sus órdenes estimadas de Mercaderías para cada *[año – especificar cualquier otro periodo]* durante la Vigencia del contrato, dentro de *[especificar periodo]* meses previos a ese *[año – especificar cualquier otro periodo]*; y

3.4.2 Cualquier revisión a dichas estimaciones tan pronto y como se factible luego de que hayan sido hechas.

3.5 El Distribuidor será responsable ante el Proveedor de:

3.5.1 Asegurarse de la precisión de cada orden de Mercaderías entregada por el Distribuidor;

3.5.2 Entregar lo antes posible al Proveedor toda la información necesaria de las Mercaderías que sea razonablemente solicitada por el Proveedor para permitir al Proveedor cumplir con cada orden de conformidad con sus términos; y,

3.5.3 Obtener cualquier permiso de importación u otro documentos requeridos (salvo aquellos que se acordó serían proveídos por el Proveedor de conformidad con el anexo 4), y de cualquier manera cumplir con cualquier legislación aplicable o regulaciones respecto la importación de las Mercaderías al Territorio, y por pagar todos los impuestos aplicables de importación, impuestos y derechos respecto de la importación de las Mercaderías hacia el Territorio y su reventa en el Territorio(a menos que estén exentos).

3.6 Luego de la confirmación de cada orden el Proveedor informará lo antes posible *[y en cualquier caso dentro de [especificar] días – suprimir si no es apropiado]* al Distribuidor de la fecha estimada de entrega por el Proveedor de las Mercaderías.

3.7 El Proveedor *[hará esfuerzos comercialmente razonables para – suprimir de no ser apropiado]* entregar las Mercaderías *[dentro de [especificar] días de – suprimir si no es apropiado]* de la fecha estimada de entrega para cada orden.

3.8 *[Opción 1: “Daños Líquidos por retraso*

Si existe algún retraso en la entrega de las Mercaderías [de más de [especificar días] posteriores a la fecha estimada de entrega] entonces, y a menos que la demora se deba a fuerza mayor, el precio de las Mercaderías será reducido por [especificar cantidad en dinero] por cada día hasta el día en que las Mercaderías sean entregadas, sujeto a un máximo de [especificar] % del precio”.]

[Opción 2: “Ausencia de responsabilidad por la demora imputable al Distribuidor

“El Proveedor no tendrá responsabilidad por cualquier retraso en la entrega de las Mercaderías que se deba a un incumplimiento por parte del Distribuidor en proveer cualquier información requerida oportunamente”.]

3.9 El Proveedor hará todos sus esfuerzos comercialmente razonables para fabricar y mantener un inventario suficiente de las Mercaderías para cumplir con sus obligaciones contempladas en este contrato, pero podrá *[luego de consultar con el Distribuidor – suprimir si no es apropiado]* discontinuar la fabricación de todo o cualquiera de las Mercaderías, en cuyo caso el Proveedor dará al Distribuidor *[treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]* de previo aviso por escrito de la discontinuación, y el Proveedor cumplirá con todas sus órdenes pendientes de entrega de Mercaderías en cuestión que sean ordenadas por el Distribuidor antes de la fecha del aviso.

3.10 Si las órdenes del Distribuidor de Mercaderías exceden (o si parece que de cualquier estimación o revisión dada por el Distribuidor de que excederá) su capacidad de producción o disponibilidad de inventarios del Proveedor:

3.10.1 El Proveedor notificará tan pronto como sea factible al Distribuidor;

3.10.2 El Distribuidor tendrá derecho de obtener de cualquier otra persona la cantidad de Mercaderías que el Proveedor fue incapaz de suministrar de conformidad con las órdenes del Distribuidor hasta el momento en que el Proveedor haya dado aviso al Distribuidor por escrito (junto como evidencia de apoyo como el Distribuidor pueda considerar razonable) que estará en capacitado y dispuesto de continuar con el suministro de las Mercaderías de conformidad con las órdenes del Distribuidor y el Distribuidor hubiera tenido un tiempo razonable para terminar cualquier acuerdo alterno de suministro que pueda tener con cualquier otra persona; y,

3.10.3 *[La cantidad se considerará para los fines del Artículo 2.4 como si hubiera sido ordenada al Proveedor – suprimir si no existe obligación de compra mínima conforme al Artículo 2.4.]*

3.11 *[Opción (donde existe una obligación mínima de compra):*

“Dentro de los [sesenta (60) días – especificar algún otro periodo] luego del final de cada [año – especificar cualquier otro periodo] durante la Vigencia el Distribuidor someterá al Proveedor un informe por escrito que indique la cantidad total de Mercaderías (o cualesquier otras Mercaderías de la misma descripción) de las que el Distribuidor haya recibido de cualquier persona (incluyendo el Proveedor) en ese año”.]

4. Precio de las Mercaderías

4.1 Salvo acuerdo en contrario por escrito entre el Proveedor y el Distribuidor, los precios por todas las Mercaderías a ser suministradas al amparo de este contrato serán los precios de lista del Proveedor de vez en cuando *[En fábrica/FOB – especificar cualquier otra base]*.

4.2 El Proveedor:

4.2.1 Suministrará al Distribuidor copias de la lista de precios vigente de las Mercaderías del Proveedor vigentes *[En fábrica/FOB – especificar cualquier otra base]*; y,

4.2.2 Entregará al Distribuidor un aviso por escrito y con una anticipación de por lo menos *[especificar periodo]* meses de cualquier modificación de los precios, y que los precios modificados aplicarán a las Mercaderías entregadas en la fecha del incremento y en lo sucesivo, incluyendo las órdenes pendientes.

[Alternativa al Artículo 4.2.2: Dará al Distribuidor un aviso por escrito y con una anticipación de al menos [especificar periodo] meses previo a cualquier alteración en esos precios, y los precios modificados aplicarán a todas las Mercaderías ordenadas con posterioridad a la fecha del incremento.]

[Opción: Incremento del precio relacionado al costo

“4.3 El Proveedor se reserva el derecho de incrementar el precio de las Mercaderías para reflejar cualquier aumento sustancial en el costo al Proveedor de [fabricar o – suprimir si no es aplicable] o suministrar Mercaderías previo aviso de no menos de [especificar periodo] al Distribuidor, [sujeto a que el Proveedor no incremente el precio de las Mercaderías por más de [especificar] % en un[año especificar cualquier otro periodo] de la Vigencia – suprimir si no es apropiado], y los precios así modificados aplicarán a todas las Mercaderías ordenadas luego de la fecha del incremento.”.]

[Opción: Derecho del Distribuidor a terminar el contrato por un incremento al precio

“4.4 Si conforme al Artículo 4.2 [o 3.3] el Proveedor incrementa o propone incrementar el precio de las Mercaderías [por más de [especificar] % durante un año [especificar cualquier otro periodo], el Distribuidor podrá terminar este contrato mediante previo aviso por escrito con una antelación de no menos de [especificar periodo] al Proveedor.”.]

[Opción: Comparación del Precio

“4.5 Si en cualquier momento el Distribuidor puede probar que el precio cobrado por el Proveedor por cualquier Mercadería excede el precio por el que a un tercero de buena fe el Proveedor suministra Mercaderías de especificación similar en cantidades

comercialmente similares y de manera regular en el territorio del Distribuidor, el precio de las Mercaderías, a solicitud escrita del Distribuidor, será reducido para igualar el otro precio. Si el Proveedor no acepta por escrito dicha solicitud dentro de un plazo razonable (que no excederá de [treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]), las Mercaderías en cuestión dejarán de considerarse como objeto de este contrato, y si las Mercaderías en cuestión conforman la totalidad o una proporción sustancial de las Mercaderías cubiertas por este contrato, cualquier parte podrá terminar este contrato mediante aviso por escrito a la otra parte.”.]

4.6 Los precios de las Mercaderías son *[incluyen/excluyen – suprimir como sea apropiado]* cualquier impuesto al valor agregado o impuesto similar sobre la venta, por el cual el Distribuidor estará obligado a pagarlo adicionalmente al precio.

4.7 Si el Proveedor acuerda entregar las Mercaderías de manera distinta a *[En fábrica/ FOB – especificar como sea apropiado]*, el precio excluye los gastos del Proveedor por el transporte, empaque y seguro hasta el punto de entrega, por el cual el Distribuidor estará obligado a pagar un precio adicional.

5. Pago

5.1 El precio de las Mercaderías será pagadero dentro de los *[treinta (30) días – especificar cualquier otro periodo]* a la facturación por el Proveedor (que podrá enviarse en cualquier momento posterior a que las Mercaderías hubieran sido despachadas) o como las Partes puedan acordarlo por escrito.

5.2 Todos los pagos se efectuarán mediante transferencia bancaria a una cuenta bancaria especificada por escrito por el Proveedor, sin ninguna compensación, deducción o retención con la excepción de cualquier impuesto que el Distribuidor pueda estar obligado a deducir o a retener.

5.3 [Opción 1: Pago por anticipado]

“El Proveedor podrá facturarle al Distribuidor el Precio de las Mercaderías en cualquier momento antes de su entrega, y el Distribuidor pagará dicha suma en fondos disponibles al banco designado por el Proveedor al momento de la entrega o antes.”.]

[Opción 2: Otros métodos de pago]

“El Proveedor podrá requerir que el Distribuidor pague el precio de cualesquier Mercadería mediante [especificar el método de pago, por ejemplo, pago por cobro documentario/pago mediante carta de crédito irrevocable.”.]

5.4 La fecha de pago del precio de las Mercaderías será un elemento esencial para este contrato – *[suprimir si no es apropiado]*.

5.5 Si el Distribuidor omite pagar el precio de las Mercaderías de conformidad con este contrato de Suministro podrá (sin limitar ningún otro derecho o remedio):

5.5.1 Cancelar o suspender cualquier entrega futura al Distribuidor derivada de cualquier orden;

5.5.2 Vender o de cualquier otra manera disponer de las Mercaderías derivadas de cualquier orden del Distribuidor, hayan sido identificadas para la orden o no, y aplicar el producto de la venta al pago pendiente; y,

5.5.3 Cobrarle al Distribuidor intereses sobre el monto adeudado (antes como posterior a cualquier sentencia) a razón de *[especificar]* % de la fecha del adeudo hasta que el monto hubiera sido pagado en su totalidad.

[Comentario: Las Partes deberán de tomar en consideración que en algunos sistemas legales el pago de intereses es ilegal, o está sujeto a una tasa legal máxima, o existe una disposición legal sobre intereses sobre pagos extemporáneos.]

6. Garantías respecto de las Mercaderías

6.1 Sujeto a las siguientes disposiciones, el Proveedor garantiza al Distribuidor que:

6.1.1 El Proveedor tiene *[o al momento de la entrega tendrá – suprimir si no es apropiado]* buen título respecto de las Mercaderías suministradas al amparo de este contrato;

6.1.2 *[El uso o reventa de las Mercaderías suministradas al amparo de este contrato no infringirá ningún derecho de patente, diseño, derecho de autor, marca u otro derecho de propiedad intelectual de cualquier tercero – suprimir si no es apropiado];* y,

6.1.3 Sujeto al Artículo 6.2, las Mercaderías suministradas al amparo de este contrato *[y su uso por cualquier cliente del Distribuidor cumplirá con las especificaciones acordadas para ellas y que estarán libres de defectos en sus materiales o de fabricación por un periodo de [noventa (90) días – especificar cualquier otro periodo]* a partir de la entrega al Distribuidor y cumplirán con todos los requerimientos legales aplicables sobre salubridad y seguridad.

6.2 El Proveedor no tendrá responsabilidad por ningún defecto en las Mercaderías que surja por su uso y desgaste justo, ni por cualquier daño intencional, negligencia, o sometimiento a condiciones anormales de operación, incumplimiento de las instrucciones

escritas del Proveedor, uso indebido o alteración de las Mercaderías sin la autorización del Proveedor, o cualquier otro acto u omisión por parte del Distribuidor, sus empleados o agentes ni por parte de cualquier tercero.

[Opción “6.3: En el caso de un incumplimiento del Proveedor con su garantía conforme al Artículo 6.1.3 la responsabilidad del Proveedor se limitará a]:

6.3.1 Reparar o (si ello no resulta práctico) reemplazar las Mercaderías en cuestión; o,

6.3.2 Reembolso de cualquier parte del precio de las Mercaderías en cuestión que se hubiere pagado” [suprimir si no es apropiado].

[Opción “6.4: En el caso de que el Proveedor no sea el fabricante de las Mercaderías, el Proveedor, sin limitar ninguna otra de sus obligaciones, extenderá al Distribuidor el beneficio de cualquier garantía u otro Término otorgado por el fabricante.” [suprimir si no es apropiado].]

[Opción (en sistemas de derecho común): “6.5 Todas las demás garantías u otros Términos, expresos o implícitos por ley o de cualquier otro tipo, quedan excluidos en la medida más amplia permitida por la ley.”.]

7. Distribución de las Mercaderías

7.1 El Distribuidor pondrá todos sus esfuerzos comercialmente razonables en promover, comercializar y distribuir las Mercaderías a lo largo del Territorio.

7.2 El Distribuidor pondrá todo su esfuerzo comercial razonable en distribuir la compraventa de Mercaderías de acuerdo con el Plan de Negocios para la comercialización y venta de las Mercaderías (el “Plan de Negocios”), siendo el primer Plan de Negocios el que se incluye como anexo a este contrato.

El Distribuidor actualizará el Plan de Negocios anualmente, y en tanto no se actualice el Plan de Negocios del año anterior a éste seguirá aplicando.

7.3 En relación con la promoción, comercialización y venta de las Mercaderías el Distribuidor deberá:

7.3.1 Dejar en claro en todas las operaciones con clientes y prospectos de clientes de que está actuando como Distribuidor de las Mercaderías y no como agente del Proveedor;

7.3.2 Cumplir con todas las disposiciones legales aplicables;

7.3.3 (Sujeto al Artículo 3.10) mantener el nivel de inventario de Mercaderías necesario para cubrir los requerimientos de los clientes;

7.3.4 Mantener todos los inventarios de las Mercaderías que tenga en condiciones apropiadas para su almacenaje y proporcionará seguridad adecuada para las Mercaderías;

7.3.5 Asegurar a su propia costa con una compañía aseguradora fiable todos los inventarios de Mercaderías que tenga, por aquellos riesgos en contra de los cuales normalmente asegurarían comerciantes prudentes por lo menos hasta el valor reemplazo, y exhibirá a petición del Proveedor información de este seguro y el recibo actualizado de la prima;

7.3.6 *[Proporcionar al Proveedor copias de sus listas de precios actualizadas – suprimir si no es aplicable.]*

[Comentario: Las Partes deberán tomar en cuenta que en algunos sistemas legales disposiciones como estas pueden tener implicaciones legales en materia de competencia económica.]

7.3.7 Proporcionar al Proveedor a su solicitud con copias de panfletos, catálogos, manuales u otros materiales de promoción usados por el Distribuidor con relación a las Mercaderías;

7.3.8 Usar con relación a las Mercaderías solo los materiales publicitarios, promocionales y de mercadotecnia que sean aprobados por escrito por el Proveedor;

7.3.9 Observar todas las direcciones e instrucciones que el Proveedor le entregue razonablemente respecto a la promoción y mercadotecnia de las Mercaderías, y no hará ninguna afirmación escrita u oral respecto de la calidad o adecuación de las Mercaderías sin el previo consentimiento por escrito del Proveedor;

7.3.10 Emplear un número suficiente de personal debidamente calificado para cumplir con sus obligaciones conforme a este contrato; y,

7.3.11 Proporcionar un servicio posventa y de mantenimiento para los clientes respecto a las Mercaderías a la satisfacción razonable del Proveedor durante la Vigencia y por un periodo de *[seis (6) meses – especificar cualquier otro periodo]* luego de la terminación de este contrato.

7.4 El Distribuidor:

7.4.1 Mantendrá libros completos y apropiados de todos los registros que reflejen claramente toda la información, cotizaciones, operaciones y proceder respecto de las

Mercaderías, que permitan al Proveedor, con un aviso anticipado, acceder a sus cuentas y registros relativos a las Mercaderías para fines de su inspección;

7.4.2 Proporcionar mensualmente al Proveedor un informe, en la forma que el Proveedor pueda razonablemente requerir, de todas las ventas de las Mercaderías que ha efectuado en el mes previo y que contendrá aquella información que el Proveedor pueda razonablemente requerir;

7.4.3 Informará al Proveedor inmediatamente de cualquier cambio en la propiedad o control del Distribuidor o de cualquier cambio en su organización o método de hacer negocios que pueda afectar el desempeño de los deberes del Distribuidor y de cualquier otro cambio en su organización o método de hacer negocios que pueda afectar el desempeño de las obligaciones del Distribuidor conforme a este contrato; y

7.4.4 Consultar con los representantes del Proveedor de vez en cuando para valorar el estado del Mercado en el Territorio, y permitirles a ellos inspeccionar las instalaciones utilizadas por el Distribuidor con relación a la venta de las Mercaderías.

7.5 El Distribuidor desempeñará sus obligaciones relativas a la mercadotecnia, promoción y venta de las Mercaderías y la prestación de servicios posventa y mantenimiento a su propia costa y con toda la debida habilidad, cuidado y diligencia, y en todo momento actuará hacia el Proveedor diligentemente y de buena fe en todos aquellos asuntos relacionados a este contrato.

7.6 *[Opción 1: Aportación del Proveedor hacia la mercadotecnia*

“El Proveedor durante cada [año – especificar cualquier otro periodo] de la Vigencia gastará no menos que [especificar monto] en mercadotecnia y promoción de las Mercaderías en el Territorio.”.]

[Opción 2: Aportación del Distribuidor hacia la mercadotecnia

“El Distribuidor durante cada [año – especificar cualquier otro periodo] de la Vigencia gastará no menos que la cantidad especificada en el Plan de Negocios para ese [año – especificar cualquier otro periodo] en mercadotecnia y promoción de las Mercaderías en el Territorio.”.]

8. Apoyo y capacitación

8.1 El Proveedor de vez en cuando proporcionará al Distribuidor *[sin costo – suprimir si no es apropiado]* muestras razonables de las Mercaderías, y los folletos, catálogos y manuales e información promocional actualizada respecto de las Mercaderías como el

Proveedor pueda considerar apropiado o como el Distribuidor pueda razonablemente solicitar, para auxiliar al Distribuidor con la venta de las Mercaderías en el Territorio.

8.2 El Proveedor procurará por todos los medios para responder como sea factible cualquier pregunta técnica respecto las Mercaderías que se hagan por el Distribuidor o sus clientes, y proporcionará al Distribuidor con apoyo respecto a cualquier Mercadería defectuosa.

[Opción: “8.3 Durante el primer año de Vigencia:

8.3.1 El Proveedor pondrá a disposición del Distribuidor (en el momento a ser acordado y hasta por [especificar el número] días laborables) los servicios de un empleado debidamente capacitado del Proveedor para auxiliar al Distribuidor en la mercadotecnia de las Mercaderías; y,

8.3.2 El Distribuidor podrá enviar al establecimiento del Proveedor (en el momento a ser acordado por las partes y hasta por [especificar número] días laborables) hasta [especificar número] empleados del Distribuidor debidamente calificados para recibir entrenamiento por el Proveedor respecto de las Mercaderías y su mercadotecnia – suprimir si no es apropiado.”.]

8.4 El Distribuidor:

8.4.1 Reembolsará al Proveedor por los gastos de traslado, hospedaje y otros gastos razonablemente incurridos por los empleados del Proveedor al proporcionar esos servicios; y,

8.4.2 Responderá por los salarios y otros costos de empleo, gastos de traslado, hospedaje y otros gastos incurridos por empleados del Distribuidor que sean enviados al establecimiento del Proveedor.” *[Suprimir si no es apropiado.]*

9. Propiedad Intelectual

9.1 El Proveedor concede al Distribuidor el derecho exclusivo/no-exclusivo *[suprimir como sea apropiado]* para usar en el Territorio para la promoción, mercadotecnia y venta de las Mercaderías las Marcas del Proveedor que se detallan en el anexo 5 y cualesquier otras Marcas usadas por el Proveedor con relación a las Mercaderías en cualquier momento durante la Vigencia que sean notificadas por el Distribuidor (las “Marcas”) y cualquier patente, derecho de autor, derecho sobre un diseño o cualquier otro derecho de Propiedad Intelectual (“Propiedad Intelectual”) del Proveedor, en la medida necesaria para que ejerza sus derechos y cumplir con sus obligaciones derivadas de este contrato.

9.2 El Distribuidor se asegurará que en cada referencia y uso que haga de cualquiera de las “Marcas” por el Distribuir de las Mercaderías en cualquier material de publicidad o mercadotecnia o de cualquier otra clase será en la manera aprobada por el Proveedor e incluirá un reconocimiento, en la forma aprobada por el Proveedor, de que es una Marca (o Marca Registrada) del Proveedor.

9.3 El Distribuidor se abstendrá de:

9.3.1 Modificar el empaque de las Mercaderías, salvo en la medida que pudiera requerirse de acuerdo con la legislación aplicable;

9.3.2 Alterar o remover las cualquiera de las Marcas a las Mercaderías, o los números u otra forma de identificación utilizada o relacionada con las Mercaderías;

9.3.3 Usar las Marcas de manera que pudieran modificarse de cualquier modo sus rasgos distintivos o validez o la buena fama del Proveedor;

9.3.4 Usar cualquier Marcas distintas a las Marcas para las Mercaderías sin obtener la autorización previa y por escrito del Proveedor;

9.3.5 Utilizar en el Territorio cualquiera de las Marcas u otros nombres comerciales que puedan ser similares y puedan causar confusión o engaño;

9.3.6 Usar cualquiera de las Marcas como parte del nombre corporativo o del negocio del Distribuidor; o

9.3.7 Solicitar o registrar como una Marca o como nombre de dominio en el Territorio o en cualquier otro lugar un nombre o marca que sea igual o similar a cualquiera de las Marcas o nombres de dominio del Proveedor, pero si el Distribuidor solicita el registro cualquier Marca o dominio en violación de este Artículo, *[detendrá el beneficio de dicha solicitud o el registro en depósito para el Proveedor y — suprimir si no es apropiado]* deberá transferirlo al Proveedor a su solicitud.

9.4 Salvo lo que esté previsto en este contrato, el Distribuidor no tendrá derechos respecto de ningún nombre comercial o Marcas utilizadas por el Proveedor con relación a las Mercaderías o con la buena fama mercantil asociada a ellas, o respecto de cualquier otra Propiedad Intelectual del Proveedor respecto de las Mercaderías.

9.5 El Distribuidor, a petición y costa del Proveedor, suscribirá un “contrato formal de licencia” para al uso por el Distribuidor de las Marcas o cualquier otra Propiedad Intelectual en el Territorio respecto de las Mercaderías, en la forma que el Proveedor podrá razonablemente requerir, bajo la condición de que las disposiciones de dicha

licencia no sean más onerosas o restrictivas que las contenidas en este contrato, y cuando sea apropiado auxiliará al Proveedor en registrar dicha licencia en el Territorio.

9.6 El Distribuidor, a solicitud y expensas del Proveedor, tomará todos aquellos pasos que el Proveedor pueda razonablemente requerirle para auxiliar al Proveedor en conservar la validez y exigibilidad de las Marcas u otra Propiedad Intelectual del Proveedor respecto de las Mercaderías.

9.7 El Distribuidor no llevará a cabo ni autorizará a ningún tercero a que realice ningún acto que pueda o pudiera invalidar o ser incongruente con cualquiera de las Marcas o cualquier otra Propiedad Intelectual del Proveedor o de su licenciante respecto de las Mercaderías, y no autorizará a ningún tercero a que lo haga.

9.8 El Distribuidor notificará de manera inmediata y completa al Proveedor sobre cualquier infracción actual, inminente o sospecha de infracción en el Territorio de cualquiera de las Marcas u otra Propiedad Intelectual del Proveedor respecto de las Mercaderías de la que tenga conocimiento el Distribuidor, y de cualquier pretensión o pretensión inminente de cualquier tercero de que la importación de las Mercaderías al Territorio, o su venta en el Territorio, infringe la Marca u otros derechos de Propiedad Intelectual de cualquier otra persona.

9.9 En el caso de un caso de infracción o demanda:

9.9.1 El Distribuidor a solicitud y expensas del Proveedor tomará todos los pasos necesarios para auxiliar al Proveedor en tomar o defenderse de cualesquier procedimientos con relación a la infracción o demanda; [y,

9.9.2 *El Proveedor tendrá el control total de cualquier procedimiento o negociación relacionados con la infracción o demanda – suprimir si no es apropiado.]*

[Opción: Indemnización por infracción de Propiedad Intelectual

“9.10 El Proveedor indemnizará al Distribuidor por cualquier pérdida, daños y costas a los que sea condenado o que sean incurridos por el Distribuidor como consecuencia de cualquier demanda o amenaza de demanda planteada por cualquier tercero alegando que la importación de las Mercaderías al Territorio, o su venta el Territorio, o que el ejercicio por el Distribuidor de cualesquier otros derechos otorgados por el Proveedor al amparo de este contrato infringe la Marca u otra Propiedad Intelectual de cualquier otra persona, sujeto a lo siguiente:

9.10.1 Salvo que se trate de una resolución definitiva, el Distribuidor no pagará ni aceptará tal reclamación, ni comprometerá en ningún procedimiento, sin el consentimiento del Proveedor;

9.10.2 El Distribuidor no hará nada que pueda invalidar cualquier póliza de seguro o cobertura que pueda tener con relación a tal demanda o amenaza de demanda, [y esta indemnización no aplicará en la medida de que el Distribuidor recupere cualesquier suma conforme a dicha póliza o cobertura (para lo cual el Distribuidor usará sus esfuerzos razonables para lograr) – suprimir si no es apropiado];

9.10.3 El Distribuidor rendirá cuentas al Proveedor por cualesquier daños y costas a los que sea condenado, o los que acepte pagar por, cualquier otra persona respecto de tal demanda o amenaza; [y,]

9.10.4 El Distribuidor tomará cualesquier pasos que el Proveedor pueda razonablemente requerir para atenuar o reducir cualquier pérdida del Distribuidor – suprimir si no es apropiado.”.]

10. Confidencialidad

10.1 Ambas partes comprenden y reconocen que, en virtud de este contrato, podrán recibir o enterarse de información que pertenezca o se relacione con la otra parte, su negocio, sus Planes de Negocio, asuntos o actividades, información que podrá ser confidencial y propiedad de la otra parte y/o de sus Proveedores y/o clientes ante quienes están sujetos a un estricto deber de confidencialidad (“Información Confidencial”).

10.2 Considerando que dicha Información Confidencial ha sido revelada o de cualquier manera compartida con la otra parte para efectos del cumplimiento con este contrato, cada parte se compromete, durante la vigencia, o con posterioridad a la terminación de este contrato, ya sea directa o indirectamente, a no revelar, divulgar, o hacer un uso no autorizado de la cualquiera de la Información Confidencial, salvo en la medida en que dicha Información Confidencial:

10.2.1 Sea del dominio público al momento de ser revelada o entregada;

10.2.2 Luego de ser revelada o compartida, se vuelva del dominio público por un medio distinto a la violación de esta disposición;

10.2.3 Deba ser revelada en virtud de una ley, reglamento u orden de autoridad competente (incluyendo cualquier órgano regulatorio o gubernamental o bolsa de valores) por una de las Partes, debiendo siempre que resulte factible, dar a la otra parte previo aviso razonable a cualquier revelación que se pretenda hacer.

10.3 A solicitud de la otra parte o a la terminación de este contrato, cada parte regresará o destruirá todos los documentos o registros que consten en cualquier medio o formato que contenga Información Confidencial que tenga en su posesión o control y no conservará copia alguna de ellas.

10.4 Las disposiciones de este artículo 10 continuarán sin límite de tiempo, no obstante la terminación de este contrato por cualquier razón.

11. Responsabilidad

11.1 En caso de que los empleados de una parte visiten las instalaciones de la otra parte para los fines de este contrato, la parte que los envía:

11.1.1 Procurará que tales empleados cumplan con las regulaciones en vigor en el establecimiento de esa parte en materia de protección, seguridad y cualesquier otra regulación vigente; y

11.1.2 Indemnizará por cualquier responsabilidad, costos, daños y expensas en la medida en que los mismos fueron causados por cualquier acto u omisión negligente por cualquier empleado en el establecimiento de la otra parte.

[Opción: Limitación de la responsabilidad del Proveedor]

“11.2 Salvo lo que respecta la muerte o la lesión corporal sufrida por la negligencia del Proveedor, el Proveedor no será responsable ante el Distribuidor por ninguna declaración (a menos que sea fraudulenta), o cualquier garantía implícita, condición u otro Término, por cualquier lucro cesante, o cualquier daño indirecto, especial o consecuencial o daño (sea causado por la negligencia del Proveedor, sus sirvientes o agentes o cualquier otro) con relación al suministro de las Mercaderías (o cualquier incumplimiento en suministrarlas) o su reventa por el Distribuidor, o que de cualquier otra manera tenga conexión con este contrato.”]

[Comentario: Las Partes deberán tomar en consideración que en algunos sistemas legales las limitaciones o exclusiones de responsabilidad podrán ser ineficaces, o podrán estar sujetas a restricciones, y que el lenguaje de dichas disposiciones deberá en caso contrario reflejar el derecho aplicable al contrato.]

12. Vigencia y terminación

12.1 Este contrato iniciará su vigencia el día de la firma por ambas partes o, si la firma no ocurre de manera simultánea, cuando se otorgue la última firma. A menos que se dé por terminado antes conforme a los artículos 12.2, 12.3 o 12.4, este contrato continuará por un periodo de [especificar periodo].

[Comentario: La vigencia del contrato podrá verse limitada por razón de la ley aplicable (por ejemplo, quizá tenga que limitarse a 5 años cuando la exención de la UE a acuerdos verticales sea relevante)].

[Opción: Terminación por conveniencia

“12.2 Cualquier parte tendrá derecho a terminar este contrato en cualquier momento mediante aviso por escrito dado con no menos de [especificar periodo] al otro.”.]

12.3 El Proveedor podrá (sin limitar sus derechos conforme al Artículo 5.5) dar por terminado este contrato con efectos inmediatos mediante aviso por escrito al Distribuidor, si éste último omite pagar cualquier suma adeudada por ella conforme a este contrato dentro de los [especificar plazo] días de la fecha de pago.

12.4 Cualquier parte (sin limitar ningún otro remedio) podrá en cualquier momento dar por terminado este contrato mediante aviso por escrito a la otra, si:

12.4.1 La otra parte comete cualquier incumplimiento a este contrato (y de ser remediable) omite remediar el incumplimiento dentro de los [treinta (30) – especificar cualquier otro número] días luego de ser requerido por escrito del cumplimiento para hacerlo; o,

12.4.2 La otra parte inicia un proceso de liquidación, cae en bancarrota, o hace un acuerdo con sus acreedores o le es designado un interventor o administrador.

Comentario: Referencias a situaciones de insolvencia deberán adaptarse para cada sistema legal en cuestión.

12.5 Para los fines del Artículo 12.4.1, un incumplimiento con cualquiera de las disposiciones de este contrato será considerado capaz de ser remediado si la parte en incumplimiento puede cumplir con la disposición en todos sus aspectos distinto al momento de cumplimiento.

[Comentario: En algunos sistemas legales podrá ser conveniente no incluir una disposición sobre el incumplimiento, o incluir disposiciones más detalladas respecto los derechos y remedios de las Partes en estos casos.]

12.6 La terminación de este contrato por cualquier razón no afectará:

12.6.1 Los derechos acumulados de cualquier parte, remedios, responsabilidades incluyendo pagos pendientes a la fecha de la terminación; o,

12.6.2 La entrada en vigor o que continúe en vigor cualquier disposición de este contrato que expresamente o por implicación inicie o continúe su vigencia a la terminación o con posterioridad.

13. Consecuencias de la terminación

13.1 Las siguientes disposiciones cobrarán eficacia a la terminación de este contrato por cualquier a razón.

13.2 El Proveedor tendrá derecho de recomprar del Distribuidor todo o parte de los inventarios de las Mercaderías que detente el Distribuidor a su valor factura o al valor con que aparezcan en los libros del Distribuidor, el que sea menor, sujeto a las siguientes disposiciones:

13.2.1 El Proveedor será responsable de contratar y pagar la transportación y el seguro;

13.2.2 El Distribuidor podrá vender inventarios para los cuales hubiera aceptado órdenes previas a la fecha de terminación, o respecto del cual el Proveedor, luego de haber recibido aviso por escrito del Distribuidor dentro de *[especificar periodo]* posteriores a la fecha de terminación, no ejercite su derecho a la recompra; y,

13.2.3 Para estos fines y en la medida necesaria, las disposiciones de este contrato continuarán en plena vigencia.

13.3 El Distribuidor a su propia costa dentro de *[especificar periodo]* enviará al Proveedor o dispondrá de cualquier otra manera conforme a las instrucciones del Proveedor de las muestras de las Mercaderías y cualquier material publicitario, de mercadotecnia o ventas relativos a las Mercaderías que estén en posesión del Distribuidor.

13.4 Las facturas pendientes enviadas por el Proveedor respecto de las Mercaderías serán pagaderas inmediatamente por el Distributor y las facturas por mercaderías ordenadas previo a la terminación por las cuales una factura no se hubiera generado serán pagaderos inmediatamente a la presentación de la factura.

13.5 El Distribuidor cesará en la promoción, mercadotecnia y publicidad de las Mercaderías o en el uso de cualquiera de las Marcas o cualquier otra Propiedad Intelectual del Proveedor salvo para los fines de vender las Mercaderías respecto de las cuales el Proveedor no ejerza su derecho a la recompra.

13.6 El Distribuidor a su propia costa cooperará con el Proveedor para obtener la cancelación de cualquier registro conforme al Artículo 9.5.

[Opción: Acuerdo de no competir concluido el contrato]

“13.7 Por un periodo de [un año – especificar otro menos] luego de la terminación de este contrato El Distribuidor no se ocupará, sea directa o indirectamente, en la manufactura o distribución en el Territorio de cualquier mercaderías que puedan competir con alguna de las Mercaderías.”

Comentario: Las implicaciones en las leyes de competencia deben ser revisadas conforme a la ley aplicable. Esta redacción se pretende que cumpla con la exención a los acuerdos verticales de la UE.]

14. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener libertad para consultar entre ellas en caso de existir un cambio de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción del Artículo 14.4 (derecho de referir a los juzgados/tribunal arbitral para hacer una revisión o dar por terminado el contrato) si i) la PYME considera poco probable que vaya a ser utilizada en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior o ii) el derecho de referir a un juzgado/tribunal arbitral es ya un derecho existente bajo la ley aplicable en el caso de existir excesiva onerosidad.]

14.1 Cuando el cumplimiento de este contrato se torne más oneroso para una de las Partes, esa parte continuará obligada a cumplir sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

14.2 Sin embargo, si después del momento de la celebración de este contrato, ocurrieran eventos que no hubieran sido contemplados por las Partes y que alteren de modo fundamental el equilibrio de este contrato, poniendo una excesiva carga en una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), esa parte tendrá derecho a solicitar la revisión de este contrato siempre que:

14.2.1 Los eventos no pudieran haberse tomado en cuenta razonablemente por la parte afectada al momento de la celebración de este contrato;

14.2.2 Los eventos están más allá del control de la parte afectada; y,

14.2.3 El riesgo de los sucesos no es uno que, conforme a este contrato, la Parte afectada hubiera tenido que soportar.

14.3 Cada parte de buena fe considerará cualquier propuesta seria de revisión enviada por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes.

[Opción (agregar si se desea; de lo contrario suprima si no es aplicable o exigible conforme a la ley que rige al contrato –vea comentario al inicio del artículo 14):

“14.4 Si las Partes no logran un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 23. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de dar por terminado este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse.”.]

15. Fuerza mayor

15.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o evitar o superar los hechos ó de evitar o superar sus consecuencias.

15.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 15.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 15.4.

15.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones contempladas en este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

15.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres *[especificar otra cantidad]* meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Alternativa: Si se prefiere, reemplace el Artículo 15.4 con la siguiente alternativa:

“15.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza

mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociarán de buena fe, y harán sus mejores esfuerzos para acordar sobre las modificaciones a este contrato ó acerca de posibles acuerdos alternativos que puedan resultar justos y razonables con miras a aligerar sus efectos; pero si no acuerdan sobre tales modificaciones o arreglos dentro de un periodo de 30 días [especificar cualquier otra cantidad], la parte no afectada por los hechos de fuerza mayor tendrá derecho a terminar este contrato dando aviso fehaciente a la Parte afectada por la fuerza mayor.”.]

16. Garantías generales

16.1 Cada parte garantiza a la otra parte que:

16.1.1 Tiene autoridad para celebrar el presente contrato;

16.1.2 El firmante de este contrato está autorizado para actuar a nombre de esa parte y tiene plenos poderes para suscribir este contrato a nombre de esa parte;

16.1.3 La celebración y cumplimiento de este contrato por esa parte no significará un incumplimiento contractual u otra obligación debida por una parte a cualquier otra persona, derechos de ninguna otra persona o ninguna otra disposición legal;

16.1.4 La celebración y cumplimiento de este contrato por esa parte no requiere de autorización gubernamental ni de ningún otra aprobación o, si tal aprobación se requiere, ésta ya ha sido obtenida; y

16.1.5 En todo momento durante la Vigencia de este contrato cumplirá con los Términos de cualquier otra autorización gubernamental y mantendrá vigente cualquier autorización, consentimiento, notificaciones, registros u otra forma legal requerida u otros requisitos legales para el cumplimiento por esa parte de sus obligaciones contempladas en este contrato.

17. Cláusula de integración

17.1 Este contrato establece el acuerdo completo entre las Partes. Ninguna parte ha celebrado este contrato fiándose en una declaración, garantía o promesa de la otra parte que no esté expresamente mencionada o referida en este contrato. Este Artículo no excluirá la responsabilidad por declaraciones fraudulentas. *[Agregar cuando sea relevante: “Este contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente.”]*

17.2 Este contrato no podrá ser variado salvo por acuerdo de las Partes por escrito (que podrá incluir correo electrónico). *[Agregar donde se incluye el Artículo 1.4: “O de conformidad con el artículo 14.4”.]*

18. Avisos y escritos

18.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que podrá incluir correo electrónico) y podrá ser notificado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte especificada en el Artículo 18.2 siguiente, de una manera que se asegure que pueda probarse la recepción del aviso.

18.2 Para los fines del Artículo 18.1, los detalles de notificación son los siguientes, a menos que otros detalles hayan sido debidamente notificados de conformidad con este Artículo:

- a) Para el Proveedor:
- b) Para el Cliente:

19. No hay sociedad o agencia

Nada en este contrato i) se interpretará a manera de que se constituye una sociedad de derecho entre las Partes, ii) que se designa a una parte agente de la otra para cualquier propósito o iii) dará derecho a cualquier parte para comprometer o vincular a la otra (o ningún miembro de su respectivo Grupo) de manera alguna.

20. Cesión y subcontratación

20.1 Este contrato es personal a las Partes y ninguna de las partes podrá sin la autorización previa por escrito de la otra:

20.1.1 Ceder, hipotecar, gravar o de cualquier otra manera transferir o negociar con, o crear un fideicomiso sobre, cualquiera de sus derechos; o,

20.1.2 Subcontratar o de cualquier otra manera delegar en todo o en parte sus derechos u obligaciones derivadas de este contrato hacia otra persona.

21. Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables

21.1 Si alguna disposición de este contrato es declarada por un juzgado u otra autoridad competente que es inválida o inejecutable en todo o en parte, este contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que se desprenda de las circunstancias que (sin la disposición declarada nula e inválida) las partes no hubieran celebrado este contrato.

21.2 Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

[Agregar cuando sea relevante:] 22. Autorizaciones

22.1 Este contrato está condicionado a la obtención previa de las siguientes autorizaciones *[especificar las autorizaciones u otras condiciones requeridas, por ejemplo, de autoridades gubernamentales o regulatorias]*.

22.2 La parte responsable de obtenerla hará todo su esfuerzo razonable para obtener tales autorizaciones y notificarán a la otra parte rápidamente sobre cualquier dificultad con la que se encuentren.

23. Solución de controversias

Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será dirimido bajo las reglas de *[especificar la institución de arbitraje]* por *[especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros]* designados de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a designar a una institución arbitral específica conforme al Artículo 23.]

Alternativa 1: Ad hoc arbitraje

Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido definitivamente bajo las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados por [especificar nombre de persona o entidad que designa]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].]

[Alternativa 2: Tribunales Estatales

Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, en particular su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido de manera definitiva por los tribunales de [especificar lugar y país] los cuales gozarán de jurisdicción exclusiva.]

24. Idioma del contrato

Este contrato ha sido negociado y celebrado en *[inglés]*. Podrá ser traducido a cualquier otro idioma para fines prácticos, pero la versión en *[inglés]* prevalecerá en caso de cualquier duda.

25. Derecho aplicable

[Alternativa 1: “Aquellas cuestiones relativas a este contrato que no estén expresamente resueltas en las disposiciones del mismo se regirán por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa), en lo sucesivo, mencionada como la CISG) así como por los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, y en la medida en que dichas cuestiones no sean cubiertas por la CISG o por los Principios UNIDROIT, por referencia a [especificar la ley nacional relevante].”.]

[Alternativa 2: “El derecho [especificar la ley nacional] se aplicará al presente contrato.”]

ANEXO 1: LAS MERCADERÍAS**ANEXO 2: CANTIDADES MÍNIMAS A COMPRAR****ANEXO 3: CANTIDADES MÍNIMAS/MÁXIMAS A ORDENAR****ANEXO 4: TÉRMINOS DE SUMINISTRO****1. Cantidad de Mercaderías**

1.1 *[Sujeto al Artículo 2.4 de este contrato – suprimir si no es apropiado]*, la cantidad de Mercaderías a ser suministradas por el Proveedor serán las que se mencionen en cada orden enviada por el Distribuidor (de ser confirmada por el Proveedor).

1.2 *[Cada orden estará sujeta a las cantidades mínimas/máximas especificadas en el anexo 3 – suprimir si no resulta apropiado].*

1.3 *[El Vendedor se reserva el derecho de entregar hasta [especificar] % más o [especificar] % menos que la cantidad ordenada sin ajuste de precio, y la cantidad entregada será considerada la cantidad ordenada – suprimir si no resulta apropiado.]*

2. Entrega de las Mercaderías

Las Mercaderías serán entregadas al Proveedor de acuerdo con los siguientes términos (con referencia a los Incoterms más recientes de la Cámara de Comercio Internacional a la fecha de la celebración de este contrato): En fábrica/FOB *[especificar si por mar o por aire]* / Otro *[especificarlo]*.

[Comentario: Suprima o complete como resulte aplicable.]

3. Inspección de las Mercaderías

[Opción: Inspección previo a la entrega]

“El Proveedor *[a su propia costa – suprima si no es aplicable]* se hará cargo de las pruebas e inspección de las Mercaderías en las instalaciones del Proveedor antes del envío *[por – especificar organización]*. *[El Proveedor no tendrá responsabilidad por reclamación alguna respecto a cualquier defecto en las Mercaderías que hubieran sido aparentes al inspeccionarse y que se haga luego del envío – [suprimir si no resulta apropiado].”]*

[Opción: Inspección posterior a la entrega]

“El Distribuidor efectuará, dentro de los *[siete (7) – especificar cualquier otro periodo]* días después del arribo de cada entrega de Mercaderías a las instalaciones del Distribuidor, inspeccionar las Mercaderías a su propia costa y notificar al Proveedor por escrito respecto de cualquier defecto en las Mercaderías o cualquier otro asunto por razón el Distribuidor alegue que las Mercaderías entregadas no se conforman con este contrato, y que sea evidente a su inspección – *suprima si no es aplicable*”.]

4. Documentos

El Proveedor pondrá a disposición del Distribuidor (o presentará al banco especificado por el Distribuidor) los siguientes documentos:

[Especificar documentos, por ejemplo lista de empaque / documentos de seguro / certificado de origen / certificado de inspección / documentos de aduana / otros documentos.]

5. Transmisión del riesgo

El riesgo por el daño o pérdida de las Mercaderías *[y la propiedad sobre las Mercaderías – suprimir si no es apropiado]* pasará al Distribuidor de conformidad con el Incoterm aplicable o de cualquier otra forma al momento de la entrega de las Mercaderías.

[Opción: “6. Reserva de dominio

6.1 No obstante la entrega y la transmisión del riesgo de las Mercaderías, o cualquier otra disposición en este contrato, la propiedad sobre las Mercaderías no pasará al Distribuidor sino hasta que el Proveedor hubiera recibido el pago total del precio por las Mercaderías.

6.2 Hasta que se transmita la propiedad de las Mercaderías al Distribuidor:

6.2.1 El Distribuidor cuidará las Mercaderías del Proveedor, y mantendrá dichas Mercaderías separadas de aquellas propiedad del Distribuidor y de terceras personas, debidamente almacenadas, protegidas y aseguradas e identificadas como Propiedad del Proveedor;

6.2.2 Si ninguna de las circunstancias referidas en el Artículo 7.4.2 de este contrato han acontecido respecto al Distribuidor, el Distribuidor podrá revender o usar las Mercaderías en el curso ordinario de su negocio (en cuyo caso la propiedad en las Mercaderías se considerará que pasa al Distribuidor);

6.2.3 Condicionado a que las Mercaderías no hubieran sido vendidas o consumidas, el Proveedor podrá en cualquier momento requerirle al Distribuidor que entregue al Proveedor aquellas Mercaderías por las que el Proveedor no hubiera recibido el pago total, y si el Distribuidor omite cumplir, el Proveedor podrá ingresar a las instalaciones del Distribuidor o de cualquier otro tercero en donde las Mercaderías estén almacenadas y tomar posesión de las Mercaderías; y

6.2.4 El Distribuidor no dará en prenda ni gravará de manera alguna las Mercaderías propiedad del Proveedor por cualquier endeudamiento, pero si el Distribuidor lo hace todas las sumas que le adeude el Proveedor al Distribuidor se vencerán se tornarán inmediatamente exigibles.”.]

[Comentario: Las Partes deberán tomar en consideración que en algunos sistemas legales una disposición sobre la reserva de dominio no es factible, o puede resultar ineficaz en caso de insolvencia del Distribuidor, o que quizá no se pueda ingresar a las instalaciones del Distribuidor sin contar con una orden judicial. Una disposición de reserva de dominio no será apropiada en aquellos casos en los que el contrato requiera que el pago se haga antes o después de la entrega.]]

ANEXO 5: MARCAS DEL PROVEEDOR



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Proveedor

Distribuidor

Fecha

Nombre

Firma

Firma

CAPÍTULO 5

CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL⁸

Sumario del contenido del Capítulo: A) para una Agencia Comercial Internacional. B) Contrato Modelo ITC

A) INTRODUCCIÓN

Este Contrato Modelo incluye las disposiciones más comúnmente aceptadas para regir las **relaciones entre un Principal y un 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.
5. 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

⁸ Confróntese el documento: ***Contrato Modelo ITC para una Agencia Comercial Internacional***, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>

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.

8. 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.



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

B) CONTRATO MODELO ITC PARA UNA AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL

PARTES:

Principal

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Fabricante, teléfono, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título de la
representación)

.....

.....

Referido como el “Principal”

Agente

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil y de licencia (de ser apropiado)

.....

Domicilio (establecimiento del Fabricante, teléfono, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título de la representación)

.....

.....

[Añadir cualquier información adicional requerida, por ejemplo: la identidad fiscal de las Partes]

Referido como el “Agente”

Colectivamente “las Partes”

Antecedentes

A. El Principal se dedica al negocio en el (campo/provisión/suministro) de *[especificar]*.

B. El Agente se dedica como parte de su negocio a la (introducción y) *[suprimir si no es relevante]* la promoción de la venta de mercaderías (o servicios) con relación a *[especificar]*.

C. El Principal desea designar al Agente para (introducir y) *[suprimir si no es relevante]* promover la venta de aquellas mercaderías (o servicios) relacionados al negocio del Principal, y el Agente está dispuesto a promover la venta de dichas mercaderías (o servicios), en los términos de este contrato.

Disposiciones operativas

1. Alcance de la designación

1.1 El Principal nombra al Agente como su Agente comercial, para promover la venta de producto(s) (o servicios) dentro del territorio (y en los canales de promoción) que se definen más adelante.

1.2 Producto(s) (o servicio(s)). El (los) siguientes producto(s) (o servicio(s)) serán promovidos por el Agente de conformidad con este contrato: *[describir el (los) producto(s)/servicio(s)]*

—

—

1.3 Territorio. El (los) producto(s) (o servicio(s)) serán promovidos por el Agente de acuerdo con este contrato dentro del siguiente territorio: *[describir el territorio]*

—

—

1.4 Canal(es) de promoción. *[Suprimir si no es relevante]* El (los) producto(s) (o servicio(s)) serán promovidos por el Agente a través de los siguientes canales de promoción: *[describir los canales de promoción]*

—

—

Comentario: Las Partes pueden limitar el alcance del contrato de agencia a ciertas categorías de clientes. Respecto a la identificación de los canales de promoción, las Partes pueden hacer una lista de las categorías que caen dentro de este contrato (vendedores al menudeo ó minoristas, usuarios industriales, distribuidores en masa), o hacer una lista de las categorías a las cuales el contrato no se aplicará.

2. Obligaciones del Agente

2.1 En la ejecución de sus actividades, el Agente actuará por los intereses del Principal y actuará de manera diligente y de buena fe.

2.2 El Agente (introducirá) *[suprimir si no es relevante]* el (los) producto(s) (o servicio(s)) y promoverá la venta de aquellos producto(s) (o servicios) en el territorio (y en los canales de promoción) *[suprimir si no es relevante]* conforme a los términos acordados en este contrato. El agente no tiene autoridad para celebrar contratos a nombre del Principal o de obligarlo de manera alguna, pero transmitirá las ofertas que reciba al Principal.

[Alternativa (cuando el Agente tiene la autoridad para obligar al Principal): “2.2 El Agente (introducirá) el (los) producto(s) (o servicio(s)) [suprimir si no es relevante],

promoverá, negociará y concluirá la venta de los producto(s) (o servicio(s)) en el territorio (y en los canales de promoción) [suprimir si no es relevante] de conformidad con los términos acordados en este contrato. El Agente transmitirá cualquier orden recibida al Principal.”.]

2.3 El Agente no tiene derecho a recibir pagos a nombre del Principal sin su previa autorización por escrito. Si el Agente ha sido autorizado, deberá transmitir los pagos tan pronto como sea posible al Principal y hasta entonces conservará el dinero en depósito y por separado a cuenta del Principal.

2.4 El Agente observará estrictamente las disposiciones contractuales comunicadas por el Principal y llamará la atención a los clientes sobre los términos y condiciones de compraventa (particularmente el plazo para entrega, precio y pago) comunicados por el Principal.

2.5 El Agente actuará con toda diligencia y mantendrá al Principal informado sobre su actividad, las condiciones del Mercado y el estado de la competencia.

El Agente proporcionará toda la información necesaria en *[especificar idioma]* al Principal sobre las leyes y reglamentos vigentes dentro del territorio que tenga a su alcance, aplicables al (los) producto(s) (o servicio(s)) así como a su actividad. Además, el Agente enviará cada (tres meses) *[especificar cualquier otro plazo]* un informe de sus actividades.

2.6 El Agente desempeñará sus actividades de manera independiente, y en ningún caso, será considerado como un empleado del Principal.

3. Obligaciones del Principal

3.1 En su relación con el Agente, el Principal debe actuar con lealtad y de buena fe.

3.2 El Principal remunerará al Agente conforme a los términos de comisión y de pago que se contemplan en este contrato.

3.3 El Principal informará al Agente previo a que inicie a dar cumplimiento con sus obligaciones mencionadas en el párrafo 2.2 de las órdenes mínimas que deberá recibir el Principal para poder proveer el (los) producto(s) (o servicio(s)).

3.4 Adicionalmente el Principal informará sin demora al Agente de su aceptación, rechazo o no ejecución de cualquiera de las ofertas/órdenes transmitidas por el Agente.

3.5 El Principal no rechazará las ofertas/órdenes del Agente a menos que:

3.5.1 Existan dudas justificadas sobre la solvencia del cliente apoyada por cualquier evidencia escrita.

3.5.2 La oferta no reúna las expectativas del Principal en cuanto a la imagen y estándares.

3.5.3 La suma de las órdenes recibidas por el Agente sean por un número menor a las órdenes mínimas descritas en el párrafo 3.3.

3.6 Los rechazos injustificados del Principal a las ofertas/órdenes serán considerados como un incumplimiento del contrato por el Principal.

3.7 El Principal informará inmediatamente al Agente de cualquier cambio en el rango de producto(s) (o servicio(s)) sus precios, condiciones de venta o términos de pago así como cualquier cambio a las especificaciones técnicas o capacidad de suministro de los producto(s) (o servicio(s)). Si el Principal considera que su capacidad de suministro será significativamente menor que la expectativa normal del Agente, informará al Agente sin demora.

3.8 El Principal proporcionará al Agente, de manera gratuita, toda la información y documentación requerida para la ejecución de este contrato, incluyendo, pero sin limitarse, a los términos y condiciones de venta, listas de precios y a los documentos técnicos.

3.9 Además, el Principal mantendrá al Agente informado de cualquier comunicación relevante con o para la atención de los clientes en el territorio.

4. Órdenes mínimas

4.1 El Agente deberá cumplir con los objetivos de órdenes mínimas anuales mencionadas en el anexo 1.

4.2 Estos objetivos se revisarán anualmente *[especificar cualquier otro periodo]*.

4.3 Si al final del año *[especificar cualquier otro periodo]*, el Agente no cumple con el número/volumen mínimo de órdenes aplicables para tal año, el Principal tendrá derecho, previo aviso de por lo menos un mes y no más de dos meses *[especificar cualquier otro periodo]* luego de concluir ese año, a su elección:

4.3.1 A dar por terminado el presente contrato, conforme al Artículo 14;

4.3.2 A cancelar la exclusividad del Agente (cuando ello resulte aplicable); o,

4.3.3 A reducir la extensión del territorio, mediante la exclusión de territorios en los que el Agente ha hecho menos promoción.

5. Publicidad, ferias y exposiciones

5.1 Las Partes han acordado sobre la campaña de publicidad a realizarse en el territorio.

5.2 El costo de toda la campaña de publicidad acordada será a cargo del Principal.

[Alternativa: “5.2 El costo de las campañas acordadas serán prorrateadas entre las Partes como sigue:

Principal:%]

Agente:%]

5.3 El Principal proveerá al Agente, sin costo, con cualesquier contenido y materiales de publicidad relacionados a los producto(s) (o servicios(s)) necesarios para el cumplimiento de este contrato.

[Opción: “5.4 El Principal también autorizará al Agente para que elabore contenidos y materiales publicitarios para ser usados con relación a los producto(s) o servicio(s) y no para otros fines. Todos los contenidos y materiales preparados por el Agente relacionados al/los producto(s) (o servicio(s)) se conformarán estrictamente con los lineamientos del Principal y sus políticas de mercadotecnia.”]

5.5 En todo caso, el Agente se asegurará de que la campaña publicitaria así como el contenido y materiales de publicidad cumplan estrictamente con las leyes y reglamentos locales.

5.6 Las Partes participarán en las ferias y exposiciones dentro del territorio listado en el anexo 2.

5.7 El Principal soportará los gastos y expensas incurridos por la participación en la feria o exposición.

[Alternativa: “5.7 El costo de la participación acordada del Agente será prorrateado entre las Partes como sigue:

Principal:%]

Agente:%”]

6. Internet

El Agente no está autorizado para hacer mercadotecnia o publicidad para la venta de las mercaderías o sus actividades como Agente del Principal en el Internet sin la previa autorización escrita del Principal.

7. No competencia

[Comentario: Las Partes quizá deseen extender los términos de la cláusula de no competencia hasta luego de terminado el contrato. En su caso, las partes deberán tomar en consideración las disposiciones obligatorias de la Directiva de la CE, del 18 de diciembre de 1986 y de otros sistemas legales que pudieran restringir la validez de dicha cláusula y permitir a un tribunal la reducción de las obligaciones de las Partes.]

7.1 El Agente se compromete a no competir con el Principal y a no entrar en una relación comercial con competidores del Principal durante la vigencia de este contrato.

7.2 En particular, el Agente se obliga a no representar, fabricar, proveer o vender directa o indirectamente, en el territorio (y en los canales de promoción) cualquier producto(s) (o servicio(s)) idénticos al/los producto(s) (o servicio(s)) que compitan con el/los producto(s) (o servicio(s)) sin el previo consentimiento del Principal.

[Opción: “7.3 Sin embargo, el Agente podrá representar, fabricar, proveer o vender los producto(s) (o servicio(s)) que no estén compitiendo con el/los producto(s) (o servicio(s)), debiendo previamente informar al Principal de tal actividad.”.]

[Opción: “7.4 El Agente informará al Principal acerca de la existencia de cualquier acuerdo previo, que vincule al Agente, respecto de cualesquier otro(s) producto(s) (o servicio(s)), sea como fabricante, representante, Agente o vendedor al menudeo, y en lo subsecuente mantendrá al Principal informado sobre de tal actividad. Respecto a esta obligación, el Agente declara que, a la fecha en que se firma el presente contrato, que representa (y/o fabrica, distribuye, vende directa o indirectamente), las mercaderías (o servicios(s)) detalladas en el anexo 3. El ejercicio de dicha actividad por el Agente de ninguna manera causará perjuicio o impedirá el cumplimiento de sus obligaciones hacia el Principal en el presente contrato.”.]

[Opción: “7.5 Esta obligación permanecerá vigente por un periodo de dos [especificar otro número] años luego de la terminación de este contrato.”.]

8. Restricción territorial

8.1 El Agente no solicitará órdenes (ni negociará ni celebrará contratos) *[suprimir si no es aplicable]* fuera del territorio, a menos que sea expresamente acordado con el Principal.

8.2 El Agente notificará al Principal de cualquier solicitud que provenga de fuera del territorio. Tal notificación no dará derecho al Agente a comisión alguna.

9. Marcas y derechos de propiedad

9.1 El Principal por medio del presente otorga al Agente el derecho de usar las marcas, nombres comerciales o propiedad intelectual con relación a los producto(s) (o servicio(s)) para los fines de ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones derivadas de este contrato.

9.2 El Agente usará las marcas del Principal, sus nombres comerciales y propiedad intelectual con relación al/los producto/s (o servicio/s) en la forma y manera especificada por el Principal y en el interés del Principal, y no de manera distinta.

9.3 Cualquier uso de las marcas, nombres comerciales o propiedad intelectual del Principal en el papel membretado, material publicitario u otros materiales del Agente cuyo destinatario sean terceros o el Internet requerirán del consentimiento previo del Principal.

9.4 El Agente acuerda que no registrará, ni permitirá, ni favorecerá el registro por terceros de cualquiera de las marcas en el territorio. El Agente además acuerda en no incluir las marcas en su nombre comercial o en la denominación de la compañía.

9.5 El Agente notificará al Principal de cualquier infracción a las marcas del Principal, nombres comerciales y símbolos u otros derechos de propiedad de la que pueda tener conocimiento.

9.6 El Principal garantiza al Agente que las mercaderías, así como las marcas, nombres comerciales u otros símbolos del Principal no infringen la propiedad intelectual ni derechos de propiedad de ningún tercero dentro del territorio.

9.7 En este sentido, el Principal se obliga a mantener libre al Agente de cualquier gasto, pérdida, daños y responsabilidades que pudieran surgir por la infracción de marcas por el uso que haga el Agente de las marcas, nombres comerciales u otros símbolos propiedad del Principal.

10. Exclusividad

[Suprimir la opción y alternativa si no es relevante]

El Principal otorga la exclusividad al Agente, lo que significa es que asume la obligación de no designar a otros Agentes dentro del territorio (y en los canales de promoción) durante la vigencia del presente contrato.

[Opción (Ventas directas por el Principal): “Sin embargo, el Principal se reserva el derecho de comercializar directamente o vender los productos (o servicios) en el territorio (y en los canales de promoción), incluyendo vía Internet.”.]

[Alternativa (No exclusividad): “El Principal no otorga exclusividad al Agente, lo que significa es que se reserva el derecho a designar a más Agentes dentro del territorio (y en los canales de promoción) por la vigencia de este contrato.”.]

11. Comisión del Agente – derecho a la comisión

11.1 Salvo el caso en el que el derecho a la comisión hubiera sido expresamente excluido por las Partes, el Agente tiene derecho a la comisión que se establece en el anexo 4 por todas las ventas de producto(s) (o servicio(s)) efectuadas dentro del territorio durante la vigencia de este contrato, sea que la venta hubiera sido generada por el Agente o no, de conformidad con el Artículo 10.

[Opción (No hay comisión por ventas directas): “Sin embargo, el Agente no tendrá derecho a ninguna comisión por cualquier venta directa del (de los) producto(s) (o servicio(s)) efectuados por el Principal dentro del territorio durante la vigencia de este contrato.”.]

[Alternativa (Cuando la exclusividad no ha sido otorgada al Agente): “11.1 A menos que el derecho a la comisión hubiera sido expresamente excluido por las Partes, el Agente tiene derecho a percibir la comisión prevista en el anexo 4 de todas las ventas de (los) producto(s) (o servicio(s)) efectuados dentro del territorio durante la vigencia de este contrato que hubieran sido generadas por el Agente.”.]

[Opción 11.2 (Comisión sobre ventas post contractuales): “El Agente también tendrá derecho a una comisión sobre ventas concluidas en base a las ofertas/órdenes transmitidas o recibidas por el Principal luego de la terminación de este contrato, solo si el Agente hubiere informado al Principal por escrito de la negociación pendiente a la terminación del contrato.”.]

11.3 El Agente tendrá el derecho a una comisión tan pronto y como las órdenes sean aceptadas por el Principal.

[Alternativa: “11.3 El Agente tendrá el derecho a una comisión cuando el (los) cliente(s) realicen el pago total por los producto(s) o servicio(s) facturados. En caso de pago parcial por el (los) cliente(s), efectuado de acuerdo con el contrato de compraventa, el Agente tendrá derecho a una comisión proporcional.”.]

11.4 En cualquier caso, no se pagará comisión alguna respecto de ofertas/ órdenes aceptadas por el Principal, que no pudieran ejecutarse por razones fuera del control del Principal.

12. Método para calcular la comisión y efectuar el pago

12.1 La comisión será calculada sobre el monto neto de la venta facturada por el Principal a sus clientes, libre de cualesquier cargos adicionales e impuestos de cualquier clase, debiendo siempre indicar dichos cargos adicionales e impuestos por separado en la factura.

12.2 La comisión cubrirá todos los gastos y expensas incurridos por el Agente en el cumplimiento de sus obligaciones conforme al presente contrato.

12.3 La comisión será calculada en la divisa del contrato de compraventa por el cual debe pagarse la comisión, a menos que las partes acuerden lo contrario.

12.4 Cualquier impuesto exigible en el país del Agente sobre su comisión serán pagados por el Agente, incluyendo, cuando ello sea aplicable, cualquier impuesto retenido pagadero por el Principal a cargo del Agente.

12.5 La comisión será pagada al Agente a más tardar el día último del mes siguiente a cada trimestre *[especificar cualquier otro periodo]* en el cual sea exigible la comisión.

12.6 Si el pago no se realiza el día estipulado, el Agente tendrá derecho, sin limitar ningún otro derecho que pueda tener, a cobrar intereses sobre el saldo insoluto (antes y después de cualquier sentencia) a razón de *[especificar]* % por año.

[Comentario: Las Partes deberán tomar en cuenta que en algunos sistemas legales el pago de intereses es ilegal, o queda sujeto a una tasa máxima, o existe una disposición sobre intereses legales sobre pagos morosos.]

12.7 El Principal proporcionará al Agente un estado de cuenta sobre las comisiones pagaderas por cada trimestre e indicará todas las operaciones respecto de las cuales dichas comisiones son pagaderas.

12.8 El Agente tendrá derecho a exigir que se le proporcione toda la información, en particular un extracto de los libros que tenga a su alcance el Principal y que requiera para corroborar el monto de las comisiones por pagar.

13. Responsabilidad financiera (Opción)

[Comentario: Si las Partes desean incluir una cláusula Del Credere, deberán poner atención a las disposiciones legales aplicables en el país en el que el Agente tiene su establecimiento, ya que en algunos países hay requisitos para las obligaciones Del Credere.]

13.1 El Agente, se cerciorará, con la debida diligencia, de la solvencia de aquellos clientes cuyas órdenes sean transmitidas al Principal. El Agente no tomará órdenes de aquellos clientes cuya situación financiera y capacidad para cumplir sus compromisos financieros hacia el Principal sean cuestionables sin informar al Principal de este hecho.

[13.1 (Opción) El Agente actuará como Agente Del Credere de acuerdo con las condiciones establecidas en el anexo 5.

Al respecto, el Agente se obliga a reembolsar al Principal todo (o parte) de las sumas impagadas que el Principal tenga derecho a percibir de los clientes y que no hayan sido pagadas por razones que no son responsabilidad del Principal.

La obligación Del Credere no cubre los gastos incurridos por el Principal en recuperar sus créditos.]

14. Vigencia, terminación y consecuencias a la terminación

14.1 Este contrato iniciará su vigencia en la fecha de su firma (o a la fecha de la última firma si fue firmado por las Partes en diferentes fechas) y continuará por un periodo indefinido. Cada parte podrá dar por terminado el presente contrato en cualquier momento mediante previo aviso de *[especificar tiempo]* meses a la otra parte.

[Alternativa (Fijar plazo): “14.1 Este contrato iniciará su vigencia en la fecha de su firma (o en la fecha de la última firma si es firmada por las Partes en diferentes fechas) y vencerá el [especificar fecha].”]

14.2 Si el Agente es una persona física, este contrato concluirá automáticamente a la muerte del Agente.

14.3 Cada parte podrá dar por terminado este contrato con efectos inmediatos mediante aviso por escrito en caso de:

14.3.1 Un incumplimiento esencial por la otra parte con sus obligaciones que pueda calificarse como negligencia grave o dolo;

14.3.2 Circunstancias excepcionales más allá del control de las Partes, que tornen imposible la continuación con este contrato;

14.3.3 Omisión por la otra parte en remediar cualquier incumplimiento de sus obligaciones contempladas en este contrato, luego de 15 días de haberle enviado un aviso escrito solicitando que se remedie dicho incumplimiento.

14.4 La terminación de este contrato por cualquier razón no afectará:

14.4.1 Los derechos acumulados, remedios o responsabilidades, para cada parte, incluyendo pagos pendientes a la fecha de terminación; o,

14.4.2 La aplicación de disposiciones de este contrato que tengan la finalidad de subsistir a la expiración de este contrato.

14.5 Al finalizar este contrato, el Principal pagará todas y cada una de las comisiones pendientes al Agente.

14.6 Al finalizar este contrato, el Agente regresará al Principal cualquier material publicitario y cualquier otra documentación entregada gratuitamente al Agente así como todas las mercaderías y muestras que estén en su poder.

15. Indemnización o compensación a la terminación

[Comentario: En algunas jurisdicciones existen disposiciones legales obligatorias de orden público que vinculan a las Partes. Tal es el caso de la Directiva CE 86/653/EEC del 18 de diciembre de 1986 de la Unión Europea, que otorga a los Agentes el derecho de reclamar una indemnización por terminación si se cumplen ciertas condiciones.]

15.1 Al terminar este contrato, el Agente tendrá derecho a recibir una indemnización por tal terminación que será equivalente a las (comisiones por uno o dos años) *[especificar]* calculadas sobre la base de las comisiones anuales promedio pagadas al Agente durante los 3 años anteriores.

15.1.1 Para recibir esta indemnización por terminación, el Agente deberá notificar fehacientemente al Principal su intención de recibir la misma dentro del año siguiente a la terminación del contrato. Ante el incumplimiento en realizar la intimación en tiempo, el Agente perderá su derecho a recibir la indemnización por terminación.

15.1.2 La indemnización por terminación se pagará también en caso de muerte del Agente y será pagadera a los herederos del Agente.

15.1.3 El Agente no tendrá derecho a recibir la indemnización por terminación en los siguientes casos:

- Cuando el Principal hubiera terminado el contrato por las razones establecidas en el párrafo 14.3 anterior.
- Cuando el Agente de por terminado el contrato, a menos que dicha terminación hubiera sido causada por el incumplimiento del Principal con sus obligaciones, cuando el Agente hubiera terminado este contrato por razones de edad, enfermedad o padecimientos del Agente, que hagan imposible la continuación con este contrato.
- Cuando, con acuerdo del Principal, el Agente ceda sus derechos y obligaciones derivados de este presente contrato a otra persona.

[Alternativa: “15.1 Exclusión del derecho a indemnización (incongruente con la Directiva de la CE del 18 de diciembre de 1986 y normas obligaciones en aquellos países que hubieran implementado la Directiva de la CE o que hubieran adoptado disposiciones similares): No se pagará indemnización por terminación o compensación al Agente al finalizar este contrato.”.]

15.2 La anterior disposición no afectará el derecho del Agente a demandar al Principal por los daños y perjuicios sufridos en caso de incumplimiento de contrato.

16. Fuerza mayor – excusa por el incumplimiento

16.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

16.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo [16.3]. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo [16.4].

16.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones conforme a este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

16.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Alternativa: “16.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán su mejor esfuerzo para acordar sobre las modificaciones a este contrato o acuerdos alternos que puedan resultar justos y razonables con miras a aligerar sus efectos. Pero si no acuerdan sobre tales modificaciones o arreglos dentro de un periodo de 30 [especificar cualquier otra cantidad] días, la otra parte tendrá derecho de terminar este contrato dando aviso a la Parte afectada por la fuerza mayor.”.]

17. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener libertad para consultar entre ellas en caso de existir un cambio de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción del Artículo 17.4 (derecho de referir a los juzgados/tribunal arbitral para hacer una revisión o dar por terminado el contrato) si i) la PYME considera poco probable que vaya a ser utilizada en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior o ii) el derecho de referir a un juzgado/tribunal arbitral es ya un derecho existente bajo la ley aplicable en el caso de existir excesiva onerosidad.]

17.1 Si el cumplimiento con este contrato se torna más oneroso para una de las Partes, esa parte continuará obligada a cumplir sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

17.2 Sin embargo, si después del momento de la celebración de este contrato, ocurrieran eventos que no hubieran sido contemplados por las Partes y que alteren de modo fundamental el equilibrio de este contrato, poniendo una excesiva carga en una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), esa parte tendrá derecho a solicitar la revisión de este contrato siempre que:

17.2.1 Los eventos no pudieran haberse tomado en cuenta razonablemente por la parte afectada al momento de la celebración de este contrato;

17.2.2 Los eventos están más allá del control de la parte afectada; y,

17.2.3 El riesgo de los sucesos no es uno que, conforme a este contrato, la Parte afectada hubiera tenido que soportar.

17.3 Cada parte de buena fe considerará cualquier propuesta para una revisión enviada por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes. Sin embargo, ninguna revisión cobrará eficacia a menos que así sea acordado o ambas Partes de conformidad con el Artículo 25.2 [Opción, agregar cuando la opción del Artículo 17.4 se incluya: “O establecida conforme al Artículo 17.4.”]

[Opción: [suprima si no es aplicable o exigible conforme a la ley del contrato – ver Comentario al inicio del Artículo 17]:

“17.4 Si las Partes omiten lograr un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 25; La [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse.”.]

18. No hay sociedad

Nada de lo previsto en este contrato se interpretará a manera de que se constituye una sociedad de derecho entre las Partes.

19. Cesión y designación de Subagentes

[Comentario: En algunos países existen requisitos obligatorios sobre la designación de Subagentes. Por lo tanto las Partes deben verificar la situación conforme a la ley aplicable antes de decidir sobre cual opción habrán de elegir.]

19.1 Este contrato es personal a las Partes y *[incluya solo cuando sea relevante, excepto para el caso que sea necesario para cobrar las cuentas por facturas vencidas a través de un Agente de factoraje,]* ninguna parte sin la autorización previa por escrito de la otra podrá:

19.1.1 Ceder, hipotecar, gravar o de cualquier otra manera transferir o negociar con, o crear un fideicomiso sobre cualquiera de sus derechos; o

19.1.2 Subcontratar o de cualquier otra manera delegar en todo o en parte cualquiera de las obligaciones conforme este contrato a cualquier otra persona.

[Alternativa: 19.1 El Agente podrá subcontratar o de cualquier forma delegar en todo en parte sus actividades o cualquier otra de sus obligaciones contempladas en este contrato

a una tercera persona. El Agente será responsable por las actividades de sus Subagentes o delegados.]

19.2 Las Partes acuerdan que no subcontratarán a Subagentes, delegados y/o empleados de la otra parte.

20. Avisos

20.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que podrá incluir correo electrónico) y podrá entregarse dejándose o enviándose al domicilio de la parte como se especifica en el Artículo 20.2, de manera que se asegure que se podrá probar la recepción del aviso.

20.2 Para los fines del Artículo 20.1, los detalles para la notificación son los siguientes, a menos que otros detalles haya sido debidamente notificada de conformidad con este Artículo:

—;

—

21. Cláusula de integración

21.1 Este contrato establece el acuerdo completo entre las Partes. Ninguna parte ha celebrado este contrato basándose en una declaración, garantía o promesa de la otra parte que no esté expresamente mencionada o referida en este contrato. Este Artículo no excluirá la responsabilidad por declaraciones fraudulentas. *[Opción, agregar cuando sea relevante: “Este contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente.”]*

21.2 Este contrato no podrá ser variado salvo por acuerdo de las Partes por escrito (que podrá incluir correo electrónico). *[Opción, cuando la opción del Artículo [17.4] o equivalente (referencia al juzgado o al tribunal arbitral) haya sido incluida, agregar a la oración anterior: “O de conformidad con el Artículo [17.4”].]*

22. Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables

Si alguna disposición de este contrato es declarado por un tribunal u otra autoridad competente que es inválido o inejecutable en todo o en parte, este contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que se pueda concluir de las circunstancias que, sin la disposición declarada nula e inválida, las Partes no hubieran celebrado este contrato. Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar

las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

23. Confidencialidad

23.1 Ambas partes comprenden y reconocen que, en virtud de este contrato, podrán recibir o enterarse de tecnología así como de información que pertenezca o se relacione con la otra parte, su negocio, sus planes de negocio, asuntos o actividades, información que podrá ser confidencial y propiedad de la otra parte y/o de sus proveedores y/o clientes ante quienes están sujetos a un estricto deber de confidencialidad (“Información Confidencial”).

23.2 Considerando que dicha Información Confidencial ha sido revelada o de cualquier manera compartida con la otra parte para efectos del cumplimiento con este contrato, ambas partes se comprometen a que durante la vigencia o a la terminación de este contrato, directa o indirectamente, a no revelar, divulgar, o hacer un uso no autorizado de cualquiera de la Información Confidencial, salvo en la medida en que dicha Información Confidencial:

23.2.1 Sea del dominio público al momento de ser revelada o entregada;

23.2.2 Luego de ser revelada o compartida, se vuelva del dominio público por un medio distinto que a través de la violación de esta disposición;

23.2.3 Deba ser revelada en virtud de una ley, reglamento u orden de autoridad competente (incluyendo cualquier órgano regulatorio o gubernamental o bolsa de valores) por una de las Partes, debiendo siempre que resulte factible, dar a la otra parte previo aviso razonable a cualquier revelación que se pretenda hacer.

23.3 A solicitud de la otra parte o a la terminación de este contrato, cada parte regresará o destruirá todos los documentos o registros que consten en cualquier medio o formato que contenga Información Confidencial que tenga en su posesión o control y no conservará ninguna copia de ellas.

23.4 Este compromiso, y las obligaciones que aquí se incluyen, continuarán vigentes sin limitación de tiempo.

[Incluir cuando sea relevante:]

24. Autorizaciones

24.1 Este contrato está condicionado a la obtención previa de las siguientes autorizaciones *[especificar las autorizaciones u otras condiciones requeridas, por ejemplo, de autoridades gubernamentales o regulatorias]*.

24.2 La parte responsable de obtenerla usará todo sus esfuerzos razonables para obtener tales autorizaciones y notificarán a la otra parte rápidamente sobre cualquier dificultad con la que se encuentren.

25. Solución de controversias

Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será dirimido bajo las reglas de *[especificar la institución de arbitraje]* por *[especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros]* designados de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a designar a una institución arbitral específica conforme al Artículo 25.]

Alternativa 1: Arbitraje ad hoc

“Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido definitivamente bajo las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados por [especificar nombre de persona o entidad que designa]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”.]

[Alternativa 2: Tribunales Estatales

“Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, en particular su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido de manera definitiva por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales gozarán de jurisdicción exclusiva.”.]

26. Derecho aplicable

La ley *[especificar derecho nacional]* se aplicará al contrato. *[Agregar cuando sea relevante:]* Si un Agente tiene su establecimiento y/o ejecuta su actividad dentro de la Unión Europea, las disposiciones obligaciones de la Directiva CE, del 18 de diciembre de 1986 serán aplicables.



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

ANEXO 1: NÚMERO MÍNIMO DE ÓRDENES

(Artículo 4.1)

ANEXO 2: FERIAS Y EXPOSICIONES

(Artículo 5.2)

Las partes participarán en las siguientes ferias y/o exposiciones dentro del territorio:

El Agente	El principal

ANEXO 3: LISTA DE MERCADERÍAS (O SERVICIOS) REPRESENTADOS, FABRICADOS O DISTRIBUIDOS O VENDIDOS POR EL AGENTE QUE NO COMPITEN

(Artículo 7.4)

Al momento de la celebración de este contrato, el agente representa (fabrica, distribuye o vende) el/ los siguiente/es producto(s) (o servicios):

.....
.....
.....
.....

ANEXO 4: COMISIÓN DEL AGENTE

(Artículo 11.1)

ANEXO 5: DEL CREDERE (OPCIONAL)

(Artículo 13.1)

El agente asume una obligación Del Credere de conformidad con los términos y condiciones establecidos en el párrafo 1 siguiente.

1 En este sentido, el agente será responsable de:

[Opción 1: Cualquier operación transmitida por el agente.

Opción 2: Solo por las operaciones por las cuales la obligación Del Credere hubiera sido expresamente asumida caso por caso.]

2 En caso de falta de pago por los clientes, el agente asume la obligación de reembolsar al principal la siguiente cantidad:

[Opción 1: El monto total de las sumas no recuperadas.

Opción 2: No más de% [especificar número] de las sumas no recuperadas.

Opción 3: No más que la comisión a la que hubiera tenido derecho conforme a dicha operación.

Opción 4: No más de veces [especificar número] la comisión a la que tendría derecho por dicha operación.]

3 La obligación Del Credere no cubre gastos incurridos por el principal en recuperar sus créditos.

4 El agente tendrá derecho a una comisión adicional de% [especificar número] de todas las operaciones en las cuales el agente haya asumido una obligación Del Credere.



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

5. La obligación Del Credere no es exigible si la pérdida se refiere a razones por las cuales el principal es responsable.

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Agente

Principal

Fecha

.....

Nombre

.....

Firma

Firma

CAPÍTULO 6

SUMINISTRO INTERNACIONAL DE SERVICIOS⁹

Sumario del contenido del Capítulo: A) *para el Suministro Internacional de*
Introducción. B) *Contrato Modelo ITC* *Servicios.*

A) INTRODUCCIÓN

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.

1. 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.

2. En lo que se refiere a la *duración de la ejecución*, el Contrato Modelo prevé dos esquemas principales (Artículo 1.4): En la opción principal, los servicios deberán ser proporcionados en una fecha específica. En las alternativas, se contemplan que los servicios serán proporcionados en diferentes fechas y/o durante un cierto periodo de tiempo.

3. 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.

4. 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.

⁹ Confróntese el documento: **Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Servicios**, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

B) CONTRATO MODELO ITC PARA EL SUMINISTRO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

PARTES:

Proveedor

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Proveedor, teléfono, correo electrónico)

.....

.....

Representado por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de la representación)

.....

.....

Cliente

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Proveedor, teléfono, correo electrónico)

.....

.....
Representado por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de la representación)
.....
.....

Conjuntamente “las Partes”

Antecedentes

A. El Cliente se dedica al negocio de *[campo/provisión/suministro de – especificar]*.

B. El Proveedor se compromete como parte de su negocio a proveer servicios con relación a *[especificar]*.

C. El Cliente desea contratar al Proveedor para proveer aquellos servicios con relación al negocio del Cliente, y el Proveedor está dispuesto a proveer tales servicios, en los términos de este contrato.

D. [De ser necesario, proporcione una breve explicación adicional de las razones que llevan a las partes a celebrar el presente contrato. Si no es necesario, suprima esta subsección D.]

Disposiciones operativas

1. Suministro del servicio – Calificaciones del Proveedor

1.1 El Proveedor proveerá el(los) siguiente(s) servicio(s) al Cliente, sujeto a los términos acordados en este contrato y las especificaciones detalladas contenidas en el anexo 1: *[describir el (los) servicio(s)]*

–;

–;

–

1.2 El Proveedor declara que tiene toda la capacidad y competencias necesarias para proveer los servicios previamente mencionados.

1.3 El(los) servicio(s) a proporcionarse al Cliente por el Proveedor conforme a este contrato serán prestados en *[especificar lugar(es) de ejecución – suprimir Sub-artículo si no es relevante]*:

–;

—

1.4 El servicio(s) a ser proporcionado por el Cliente al Proveedor conforme a este contrato será prestado el *[especificar fecha/hora de ejecución]*.

[Alternativa 1: Si el servicio(s) será prestado durante cierto tiempo:

“1.4 El servicio(s) a ser proporcionado al Cliente por el Proveedor conforme a este contrato será prestado entre y [especificar plazo/duración de ejecución], en los siguientes intervalos [especificar si es necesario].”.]

[Alternativa 2: Si hay diferentes momentos/plazos para la prestación de varios servicios a ser suministrados:

“1.4 El(los) servicio(s) a ser suministrado(s) al Cliente por el Proveedor conforme a este contrato será(n) prestado(s) de conformidad con el siguiente calendario:

1.4.1 El servicio [especificar] será proporcionado el [especificar fecha/hora].

1.4.2 El servicio [especificar] será proporcionado entre y [especificar plazo/duración de ejecución] con los siguientes intervalos [especificar si es necesario].”.]

1.5 El servicio será proporcionado sujeto a los términos y condiciones de este contrato y de conformidad con las especificaciones detalladas en el anexo 1, *[y de conformidad con el folleto del Proveedor u otro material que pueda publicar de vez en cuando – a ser suprimido si no es relevante /no es aplicable]*.

1.6 El Proveedor podrá en cualquier momento, sin notificar al Cliente, hacer cualquier cambio al (a los) servicio(s) que sean necesarios para cumplir con cualquier requerimiento de seguridad u otro requisito legal, que no afecte sustancialmente la naturaleza o calidad del servicio(s).

1.7 El Cliente podrá solicitar servicios adicionales o solicitar modificaciones/alteraciones a los servicios ya acordados con el Proveedor, o dar instrucciones al Proveedor que resulten en la modificación, alteración, reducción o extensión de los servicios ya acordados con el Proveedor. En su caso, los servicios modificados, alterados, reducidos o extendidos deberán especificarse expresamente en una modificación al anexo 1, y el posible impacto de las órdenes o instrucciones realizadas por el Cliente en los honorarios y gastos a pagarse al Proveedor deberán acordarse expresamente entre las Partes en una modificación al anexo 2 antes de prestar los servicios.

[Alternativa: El alcance de los servicios acordados no podrá cambiarse, alterarse, modificarse, reducirse o extenderse, y el Cliente no podrá dar ninguna instrucción al Proveedor que resulte en tal modificación, alteración, reducción o extensión de servicios ya acordados con el Proveedor.]

2. Pago de honorarios

2.1 El Cliente pagará los honorarios y costas acordados con el Proveedor, como se especifica en el anexo 2, y cualquier suma adicional que sea acordada entre el Proveedor y el Cliente para la provisión del servicio o aquella suma que, a la sola discreción del Proveedor, se requieran como resultado de las instrucciones adicionales o modificadas requeridas por el Cliente, o por la falta, imprecisión o impropiedad de cualquier material proporcionado por el Cliente o por cualquier otra causa atribuible al Cliente.

2.2 El Proveedor tendrá el derecho de facturar al Cliente al finalizar cada mes en el cual el servicio se hubiere prestado, o en otros momentos como pueda acordarse con el Cliente.

2.3 Los cargos estándares del Proveedor y cualesquier suma adicional pagadera serán cubiertos por el Cliente (junto con cualquier impuesto al valor agregado, y sin compensación u otras deducciones) dentro de los 30 *[especificar cualquier otro plazo]* días de la fecha indicada en la factura del Proveedor.

3. Pago a destiempo e intereses

Si el pago no se realiza en la fecha de vencimiento, el Proveedor tendrá derecho, sin limitar ningún otro derecho que pueda tener, a cobrar intereses sobre el monto no pagado (antes como posterior a cualquier sentencia) a una tasa de *[especificar]* % por año.

[Comentario: Las Partes deberán tomar en cuenta que en algunos sistemas legales el pago de intereses es ilegal, o está sujeto a una tasa máxima, o existen disposiciones sobre un interés legal sobre pagos efectuados tardíamente.]

4. Garantías y responsabilidad

4.1 El Proveedor garantiza al Cliente que el servicio se prestará con el cuidado y utilizando las habilidades tal como puedan ser usuales en el mercado del Cliente para servicios similares *[Opción: En el país del Cliente]*. El servicio será proporcionado de conformidad con las especificaciones acordadas en el anexo 1, y al momento *[Opción: En los intervalos y dentro de los plazos]* expresamente acordados en el Artículo 2.3. Cuando el Proveedor suministre en conexión con la prestación de servicios bienes suministrados por un tercero, el Proveedor no otorga ninguna garantía de ninguna naturaleza respecto de la calidad de aquellos, su adecuación para un fin determinado, pero, cuando ello sea posible, cederá al Cliente el beneficio de cualquier garantía,

afirmación o indemnización otorgada por la persona que proporcione los bienes al Proveedor.

4.2 El Proveedor no tendrá responsabilidad hacia el Cliente por ninguna pérdida, daño, costo, gasto u otro reclamo por compensación que surja por cualquier material o instrucciones proporcionados por el Cliente que sean incompletos, incorrectos, imprecisos, ilegibles, fuera de secuencia o en la forma equivocada, o que surjan por su arribo tardío o falta de arribo, o por cualquier otro incumplimiento imputable al Cliente, siempre y cuando el Proveedor haya debidamente notificado al Cliente dentro de *[especificar plazo]* días luego de recibir dichos materiales o instrucciones.

4.3 Salvo en caso de muerte o lesión corporal causada por la negligencia del Proveedor, el Proveedor no será responsable hacia el Cliente por ningún lucro cesante ni por daños consecuenciales, especiales, gastos, costas u otras prestaciones (sean causadas por la negligencia del Proveedor, sus sirvientes o agentes o cualquier otro) que surja de o en conexión con la prestación de servicios o su uso por el Cliente, y la responsabilidad del Proveedor conforme o con relación al contrato no excederá el monto de los honorarios pagados al Proveedor por el suministro del servicio.

5. Vigencia, terminación y consecuencias a la terminación

5.1 Este contrato iniciará su vigencia el día de la firma por ambas partes o, si la firma no ocurre de manera simultánea, cuando se otorgue la última firma. A menos que se dé por terminado antes conforme a los Artículos 5.2,

5.3, este contrato continuará por un periodo de *[especificar – debe ser acorde con el Artículo 1.4]*.

5.2 El Proveedor podrá dar por terminado este contrato mediante aviso por escrito al Cliente, si éste último omite pagar cualquier suma exigible conforme a este contrato dentro de los 7 *[especificar cualquier otro plazo]* días luego de la fecha para efectuar el pago.

5.3 Cualquier parte (sin limitar ningún otro remedio) podrá en cualquier momento dar por terminado este contrato mediante aviso por escrito a la otra, ante cualquier incumplimiento de la otra parte de cualquier obligación que surja de este contrato (y de ser remediable) incumple en dar remedio al incumplimiento dentro de los 10 *[especificar cualquier otro número – considere que algunos países podrán exigir plazos más largos]* días luego de ser requerido por escrito para hacerlo; o si la otra parte inicia un proceso de liquidación, cae en bancarrota, o hace un acuerdo con sus acreedores o le es designado un interventor o administrador. Para los fines de la presente sub-cláusula, un incumplimiento con cualquiera de las disposiciones de este contrato se considerará susceptible de ser remediado si la parte en incumplimiento puede cumplir con la disposición en todos sus

aspectos distintos al momento de cumplimiento. *[Verificar si esta cláusula es válida conforme a la ley aplicable al contrato, y conforme a las leyes de cualquier país donde pueda procurarse el cumplimiento de este contrato.]*

5.4 La terminación de este contrato por cualquier razón no afectará:

5.4.1 Los derechos acumulados de cualquier parte, remedios, responsabilidades incluyendo pagos pendientes a la fecha de la terminación; o

5.4.2 La entrada en vigor o que continúe en vigor cualquier disposición de este contrato que expresamente o por implicación inicie o continúe su vigencia a momento de la terminación o con posterioridad.

6. Confidencialidad

6.1 Ambas partes comprenden y reconocen que, en virtud de este contrato, podrán recibir o enterarse de información que pertenezca o se relacione con la otra parte, su negocio, sus planes de negocio, asuntos o actividades, información que podrá ser confidencial y propiedad de la otra parte y/o de sus Proveedores y/o clientes quienes estén sujetos a un estricto deber de confidencialidad (“Información Confidencial”).

6.2 Considerando que dicha Información Confidencial ha sido revelada o de cualquier manera compartida con la otra parte para efectos del cumplimiento con este contrato, ambas partes se comprometen, sea durante la vigencia o a la terminación de este contrato, directa o indirectamente, a no revelar, divulgar, o hacer un uso no autorizado de la cualquiera de la Información Confidencial, salvo en la medida en que dicha Información Confidencial:

6.2.1 Sea del dominio público al momento de ser revelada o entregada;

6.2.2 Luego de ser revelada o compartida, se vuelva de dominio público por un medio distinto que a través de la violación de esta disposición;

6.2.3 Deba ser revelada en virtud de una ley, reglamento u orden de autoridad competente (incluyendo cualquier órgano regulatorio o gubernamental o bolsa de valores) por una de las Partes, debiendo siempre que resulte factible, dar a la otra parte previo aviso razonable de cualquier revelación que se pretenda hacer.

6.3 A solicitud de la otra parte o a la terminación de este contrato, cada parte regresará o destruirá todos los documentos o registros que consten en cualquier medio o formato que contenga Información Confidencial que tenga en su posesión o control y no conservará copia alguna de ellas.

6.4 Las disposiciones de este artículo, y las obligaciones contenidas en el mismo continuarán vigentes sin límites de tiempo.

7. Fuerza mayor – justificación por incumplimiento

7.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

7.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 7.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 7.4.

7.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones contempladas en este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

7.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Si se prefiere, reemplazar el 7.4 con la siguiente alternativa:

“7.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociarán en buena fe, y usarán sus mejores esfuerzos para convenir sobre tales modificaciones al presente contrato o arreglos alternativos que sean justos y razonables con efectos de reducir sus efectos, pero si no llegasen a convenir sobre las modificaciones o arreglos alternativos dentro de un periodo adicional de 30 [especificar cualquier otra cifra] días, la otra parte tendrá derecho de dar por terminado el presente contrato por medio de aviso por escrito a la Parte afectada por el evento de fuerza mayor.”.]

8. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener la libertad para consultarse en caso de un cambio mayor de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción al final del Artículo 8.4 (derecho de referir a los tribunales/tribunal arbitral hacer una modificación o dar por terminado el contrato) si i) La PYME considera que no es probable que sea usado en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior, o ii) el derecho de referir a un juzgado/tribunal ya existe bajo la ley aplicable en caso de alguna dificultad.]

8.1 En caso de que el cumplimiento de este contrato se torne más oneroso para una de las Partes, tal parte seguirá obligada a cumplir sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

8.2 Sin embargo, en caso de que luego de la celebración de este contrato, ocurran eventos que no habían sido contemplados por las Partes y que de manera fundamental alteren el equilibrio de este contrato, creando una carga excesiva sobre una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), tal parte tendrá derecho a solicitar una revisión de este contrato sujeto a:

8.2.1 Los eventos no pudieron haber sido tomados en consideración de manera razonable al momento de concluir el presente contrato;

8.2.2 Los eventos están fuera del control de la parte afectada; y,

8.2.3 El riesgo de los eventos no es uno que, de acuerdo con el presente contrato, la Parte afectada debería asumir.

8.3 Cada parte actuando de buena fe considerará cualquier revisión seriamente propuesta por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes.

[Opción [suprimir si no es aplicable o no es exigible conforme a la ley que rige al contrato – vea comentario al inicio del Artículo 8]:

“8.4 Si las Partes no logran lograr un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar plazo de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias mencionado en el Artículo 15. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión que estime justo y equitativo dadas las circunstancias, o dar por terminado el contrato en la fecha y en las condiciones a ser fijadas.”.]

9. No hay sociedad o agencia

Nada en este contrato i) se interpretará a manera de que se constituye una sociedad de derecho entre las Partes, ii) que constituye a cualquiera de las partes como agente del otro

para cualquier propósito o iii) dará derecho a cualquier parte para comprometer o vincular a la otra (o ningún miembro de su respectivo grupo) de manera alguna.

10. Cesión y subcontratación

10.1 Este contrato es personal a las Partes y *[incluir solo si resulta relevante, solo en la medida necesaria para la cobranza de facturas vencidas y no pagadas a través de un agente de factoraje,]* ninguna de las partes podrá sin la autorización previa por escrito de la otra:

10.1.1 Ceder, hipotecar, gravar o de cualesquier manera transferir o negociar con, o crear un fideicomiso sobre, cualquiera de sus derechos; o

10.1.2 Subcontratar o de cualquier otra manera delegar en todo o en parte sus derechos u obligaciones derivadas de este contrato hacia otra persona.

11. Avisos

11.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que incluye correo electrónico) y podrá ser entregado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte como se especifica en el Artículo 11.2 que sigue, de manera que se pueda verificar la entrega del aviso.

11.2 Para efectos del Artículo 11.1, los detalles para las notificaciones son los siguientes, salvo que otros detalles sean debidamente notificados de conformidad con este Artículo:

—;

—

12. Cláusula de integración

El presente contrato describe la totalidad de acuerdo de voluntades entre las Partes. Ninguna de las Partes ha celebrado el presente contrato sujeto a las declaraciones, garantías o promesas de la otra parte que no sean expresamente mencionadas en el presente contrato. El presente Artículo no excluye de responsabilidad derivada de declaraciones o garantías fraudulentas. *[Agregar donde sea apropiado: “El presente contrato reemplaza a cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente”.]*

El presente contrato no podrá ser modificado salvo por acuerdo escrito de las Partes (que puede incluir correo electrónico). *[Agregar en caso de que se incluya el Artículo 8.4 o su equivalente: “O de conformidad con el Artículo 8.4”.]*

13. Efecto de disposiciones inválidas o no ejecutables

Si cualquier disposición de este contrato fuese declarada, por cualquier juzgado u otra autoridad competente como inválida o no ejecutable, ya sea total o parcialmente, el presente contrato continuará siendo válido en lo que se refiere a las demás disposiciones, a menos que se desprenda de las circunstancias que, a falta de la disposición declarada como nula, las Partes no hubieran celebrado o concluido el presente contrato. Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar todas las disposiciones declaradas nulas con disposiciones válidas conforme a la ley aplicable y que más se acerquen a la intención original.

14. Autorizaciones

14.1 Este contrato está condicionado a la obtención previa de las siguientes autorizaciones *[especificar las autorizaciones u otras condiciones requeridas, por ejemplo, de una autoridad gubernamental o regulatoria]*.

-;
-;
-

14.2 La parte responsable de obtenerla usará todo su esfuerzo razonable para obtener tales autorizaciones y notificará a la otra parte inmediatamente en caso existir alguna dificultad.

15. Solución de controversias

Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será dirimido bajo las reglas de *[especificar la institución de arbitraje]* por *[especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros]* designados de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a designar a una institución arbitral específica conforme al Artículo 15.]

Alternativa 1: Arbitraje ad hoc “Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido definitivamente bajo las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados por [especificar nombre de persona o entidad que designa]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”.]

[Alternativa 2: Tribunales Estatales

“Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, en particular su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido de manera definitiva por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales gozarán de jurisdicción exclusiva.”.]

16. Derecho aplicable

El derecho *[especificar derecho nacional]* se aplicará al presente contrato.

ANEXO 1: ESPECIFICACIONES DE LOS SERVICIO(S) A SER PRESTADOS

ANEXO 2: HONORARIOS Y GASTOS

Los siguientes servicios serán cobrados sobre la base del tiempo invertido por el Proveedor en una cuota horaria a razón de

—;

—;

—

Los siguientes servicios serán cobrados por un monto total de, sin importar el tiempo invertido.

—;

—;

—

El Proveedor no tendrá derecho a variar los cargos estándar del Proveedor.

Alternativa: El Proveedor tendrá derecho a variar las cargas estándar del Proveedor de tiempo en tiempo, dando por lo menos *[tres]* meses de previo aviso al Cliente.

Todos los cargos cotizados al Cliente para el suministro del servicio excluyen el impuesto al valor agregado (IVA), por el cual el Cliente será adicionalmente responsable a la tasa que pueda ser vigente.



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Proveedor

Cliente

Fecha

.....

Nombre

.....

Firma

Firma

CAPÍTULO 7

CONTRATO DE ALIANZA CONTRACTUAL INTERNACIONAL¹⁰

<u>SUMARIO DEL CONTENIDO DEL</u> <u>CAPÍTULO: ALIANZA CONTRACTUAL</u> <u>INTERNACIONAL. A) INTRODUCCIÓN. B)</u>	<u>CONTRATO MODELO ITC PARA UNA</u> <u>ALIANZA CONTRACTUAL INTERNA-</u> <u>CIONAL.</u>
---	--

A) INTRODUCCIÓN

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”*.

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.

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.

¹⁰ Confróntese el documento: **Contrato Modelo ITC para una Alianza Contractual Internacional**, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>

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.

B) CONTRATO MODELO ITC PARA UNA ALIANZA CONTRACTUAL INTERNACIONAL

I – PARTES:

1.- Nombre (razón social)
Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)
País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil
Domicilio (establecimiento, teléfono, fax, correo electrónico)
Representada por (nombre, cargo, domicilio)

En lo sucesivo mencionada como “ABC”

2.- Nombre (razón social)
Forma legal (por ejemplo: sociedad de responsabilidad limitada)
País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil
Domicilio (establecimiento, teléfono, fax, correo electrónico)
Representada por (nombre, cargo, domicilio)

En lo sucesivo mencionada como “XYZ”

ABC y XYZ se mencionan conjuntamente como “las Partes” e individualmente como una “parte”.

[Agregar cualquier información adicional que pueda ser necesaria, por ejemplo: identidad fiscal de las partes]

II – ANTECEDENTES

A. ABC tiene su establecimiento principalmente en *[especificar]* y tiene especialización técnica en el área de *[especificar]*.

B. XYZ tiene su establecimiento principalmente en *[especificar]* y se dedica principalmente al área de *[especificar]*.

C. Las Partes creen que hay beneficios mutuos que lograr mediante el trabajo conjunto y han acordado establecer una Alianza colaborativa en el área de *[especificar]* bajo los términos de este contrato.

III – DISPOSICIONES OPERATIVAS

1. Objetivos y principios clave

1.1 Las Partes acuerdan establecer una Alianza colaborativa (la “Alianza”) cuyos objetivos primordiales son:

(Especificar los objetivos primarios de la Alianza. Los siguientes son solo ejemplos:)

1.1.1 Para poner la especialidad técnica de ABC en el campo de a disposición de XYZ para así desarrollar su negocio en

1.1.2 Para explorar las diferentes sinergias que pueden obtenerse mediante el trabajo conjunto, particularmente en el área de

1.1.3 Para ocasionalmente llevar a cabo Proyectos conjuntos de investigación [y considerar la explotación comercial conjunta de cualquier nueva tecnología o productos resultantes de su investigación conjunta];

1.1.4 De manera general, para explorar acuerdos comerciales que sean mutuamente benéficos para las Partes.

1.2 Cada parte reconoce que el éxito de la Alianza requerirá de una relación cooperativa de trabajo basada en la buena comunicación y en el trabajo en equipo entre las Partes en todos los niveles.

1.3 Las Partes confirman su intención de establecer y desarrollar la Alianza de acuerdo con los principios establecidos en este contrato con miras a lograr el éxito de la Alianza en su interés mutuo [Opción, cuando sea apropiado agregar: “Incluyendo logros y otras metas señaladas en el plan de la Alianza que se anexa al presente contrato”].

2. Comité de Gestión

2.1 Las Partes crearán un comité (“Comité de Gestión”) que será responsable de la organización, dirección y manejo de la Alianza. El papel del Comité de Gestión será primordialmente el de:

[especificar el papel del Comité de Gestión. Lo que sigue es solo un ejemplo:]

2.1.1 Dar dirección estratégica y operativa a la Alianza;

2.1.2 Para aprobar Proyectos en lo particular a realizarse en la Alianza, incluyendo cualquier compromiso de aportar fondos de las Partes para aquellos Proyectos aprobados;

2.1.3 Para desarrollar objetivos y metas que haga el progreso de la Alianza medible;

2.1.4 Para identificar cuáles son los recursos necesarios para apoyar a la Alianza y acordar las responsabilidades de cada parte en proporcionar estos recursos;

2.1.5 Para garantizar que las comunicaciones entre las Partes sean activas y coordinadas;

2.1.6 Para proporcionar un foro en el que cualquier problema pueda atenderse de manera constructiva y resolverse.]

2.2 Cada parte designará dos (2) representantes [variar el número como pueda ser apropiado] para fungir como miembros del Comité de Gestión (y consultará con la otra parte antes de tal designación o cualquier cambio en la representación). Cada miembro tendrá un voto. Las decisiones se tomarán por mayoría simple (cuando al menos un (1) representante de cada parte esté incluido en ese voto mayoritario).

2.3 Los miembros iniciales del Comité de Gestión serán: [especificar nombres] (designados por ABC) y [especificar nombres] (designados por XYZ).

2.4 El Presidente del Comité de Gestión será designado por [especificar ABC o XYZ como sea apropiado] pero no tendrá voto de calidad alguno.

2.5 El Comité de Gestión se reunirá regularmente (sea telefónicamente, por videoconferencia o en persona) y, a menos que se acuerde lo contrario, al menos trimestralmente. Salvo acuerdo en contrario, el lugar (si la reunión es en persona) alternará entre las Partes. Se fomentará la comunicación frecuente entre los miembros del Comité de Gestión.

2.6 Cualquier decisión tomada por el Comité de Gestión con relación a la Alianza será obligatoria, y cuando se requiera una acción de las Partes, esta se llevará a cabo por las Partes. La omisión de una parte en cumplir será un incumplimiento con este contrato.

3. Aportes de las Partes

[Comentario: Este Artículo puede ser apropiado como un marco para establecer las principales responsabilidades y aportaciones de cada parte a la Alianza. ¿Qué es lo que cada parte espera que la otra contribuya a la Alianza?]

3.1 Se espera que cada una de las partes contribuirá su conocimiento, habilidades o servicios particulares para auxiliar al establecimiento y éxito de la Alianza. Las responsabilidades generales de cada parte son las señaladas en este Artículo 3.

3.2 Los aportes generales de ABC hacia la Alianza serán: [Estos son solo ejemplos. Adecue la descripción para cada Alianza.]

3.2.1 [Para proveer asistencia técnica (incluso a través de la capacitación) en el área de bajo términos razonables a ser acordados por las Partes a través del

Comité de Gestión (asistencia técnica que se aportará de conformidad con el contrato de asistencia técnica)];

3.2.2 [.....].

3.3 Los aportes generales de XYZ hacia la Alianza serán:

3.3.1 *[Usar sus contactos, conocimiento y red de distribución en [país] para auxiliar en la promoción de [productos de ABC]];*

3.3.2 *[Auxiliar con el reclutamiento de un equipo local, instalaciones y recursos para la operación de la Alianza];*

3.3.3 [.....].

3.4 Cada parte llevará a cabo todos los esfuerzos razonables para aportar su contribución con la finalidad de promover el éxito de la Alianza. Cada parte será responsable de asegurarse en aportar sus contribuciones a la Alianza usando toda su diligencia y habilidad que pueda ser razonable en las circunstancias.

[Alternativa: Si se pretende que sea únicamente una declaración general de buena fe sin responsabilidad legal, suprimir el Artículo 3.4 anterior y reemplazarlo con lo siguiente: “3.4 Cada parte llevará a cabo todos los esfuerzos razonables para contribuir su aporte con la finalidad de promover el éxito de la Alianza. La Alianza, sin embargo, se sustentará en la confianza entre las Partes y ninguna de ellas (a menos que se especifique lo contrario en este contrato) tendrá responsabilidad legal hacia la otra respecto del estándar, adecuación o desempeño de su aportación.”]

4. Proyectos conjuntos

[Comentario: Un Artículo como este puede ser apropiado cuando se vaya a emprender un Proyecto de investigación u otro Proyecto técnico. Las disposiciones deberán adecuarse a las circunstancias de cada Alianza.]

4.1 Un objetivo particular de la Alianza es identificar Proyectos apropiados para la investigación conjunta u otra colaboración entre las Partes, particularmente en el campo de *[especificar campo]*. Estos Proyectos se enfocarán a desarrollos en el que los resultados serán de beneficio para ambas Partes. Estos Proyectos podrán llevar, en casos apropiados, hacia acuerdos para la explotación comercial conjunta.

4.2 La investigación conjunta u otros Proyectos a realizarse por la Alianza serán acordados y dirigidos por el Comité de Gestión quienes deberán:

4.2.1 Establecer el monto de los recursos financieros requeridos para el Proyecto (incluyendo cualquier compromiso de financiamiento mínimo de las Partes) y asignarán personal a los Proyectos aprobados por el Comité de Gestión incluyendo la designación de un Gerente de Proyecto para dirigir al equipo del Proyecto;

4.2.2 Aprobar los planes específicos de investigación; y

4.2.3 Desarrollar metas específicas de cumplimiento y revisar el avance periódicamente.

4.3 Una vez que el Comité de Gestión haya aprobado los planes para un Proyecto, el equipo del Proyecto se coordinará e implementará las actividades de las partes. El equipo del Proyecto trabajará de manera abierta y colaborativa y se reunirá con la regularidad que el Gerente de Proyecto estime necesaria para coordinar sus actividades. Cada parte, a través del Gerente de Proyecto, someterá periódicamente al Comité de Gestión informes sobre los avances en sus actividades en cada uno de los Proyectos conjuntos de investigación.

4.4 Cuando las Partes lo consideren necesario, se celebrará para el Proyecto un contrato más detallado del proyecto conjunto de investigación u otro Proyecto colaborativo a ser financiado por las Partes.

5. Gastos de la Alianza

[Comentario: Este artículo o disposiciones similares, pueden ser apropiadas cuando las partes van a soportar los gastos de la Alianza que habrán de ser cubiertos de una Cuenta Mancomunada. La idea de poner límites al compromiso de aportar fondos es optativa.]

5.1 Para los fines de este Artículo: *[Bórrase la siguiente definición en caso de que se fije límite]* “Compromiso Máximo de Financiamiento” significa, con relación a una parte, el compromiso máximo de esa parte de aportar financiamiento para la Alianza, específicamente:

ABC: *[especificar compromiso máximo]*

XYZ: *[especificar compromiso máximo]*

o aquellas otras cantidades que las Partes puedan ocasionalmente acordar;

“Presupuesto” significa el presupuesto anual para la Alianza *[o un Proyecto particular]* aprobado por el Comité de Gestión;

“Porción del Aporte” significa la parte de los gastos de la Alianza que serán cubiertos por cada parte, específicamente: ABC – *[especificar]* porcentaje; XYZ

– *[especificar]* porcentaje;

“Cuenta Mancomunada” significa la cuenta o cuentas, a nombre de ambas Partes, relacionadas con las operaciones de la Alianza y que serán administradas por *[especificar parte o administrador]*;

“Gerente de Proyecto” significa el gerente de Proyecto o gerente general designado por el Comité de Gestión.

5.2 Cada parte contribuirá su Porción del Aporte para los gastos de la Alianza trimestralmente de acuerdo con el Presupuesto fijado por el Comité de Gestión [*Opción, agregue si es aplicable: “hasta, en cada caso, su Compromiso Máximo de Financiamiento”*].

5.3 Por lo menos 30 días antes de concluir cada trimestre, el Comité de Gestión [*o cuando sea aplicable: el Gerente de Proyecto*] notificará por escrito a cada parte de la Porción del Aporte para los gastos de la Alianza que deberán pagar por ese trimestre de acuerdo con el Artículo 5.2. Cada parte pagará la cantidad depositándola en la Cuenta Mancomunada a más tardar el último día del trimestre en cuestión.

5.4 Por lo menos 60 días previos al fin de cada año, el Comité de Gestión revisará las necesidades futuras de financiación de la Alianza para preparar el Presupuesto para el siguiente año. [*Opción, y de ser aplicable: “Ninguna parte estará obligada a proporcionar financiamiento en cantidades superiores a su Compromiso Máximo de Financiamiento.”*]

5.5 A menos que las Partes acuerden lo contrario:

5.5.1 Todos los avisos respecto al financiamiento conforme a este Artículo 5 serán enviados al domicilio de la parte correspondiente tal y como se especifica o de acuerdo con el Artículo 17;

5.5.2 Todos los pagos se harán por cada parte en [*divisa*] disponible en la Cuenta Mancomunada;

5.5.3 (Sin perjuicio al Artículo 12) Si una parte incumple o se demora con cualquier pago este causará un interés a razón de [*especificar*] % sobre la tasa base para mutuos del Banco [*especificar*] por el tiempo que va de la fecha de su vencimiento hasta la fecha efectiva de pago.

5.6 Únicamente se harán pagos de la Cuenta Mancomunada por trabajo realizado o proporcionado a la Alianza. Los procedimientos para los pagos y la facturación para reembolsar a una parte (o a cualquier miembro de su grupo corporativo) por trabajo realizado por él para la Alianza será la que establezca de vez en cuando el Comité de Gestión [*Alternativamente: Eliminar “la que establezca de vez en cuando el Comité de Gestión” y reemplazar con: “Como se describe en el anexo a este contrato”*].

5.7 Cualquier cheque o pago girado contra los fondos de la Cuenta Mancomunada deberá contar con la firma o la autorización por escrito del Gerente de Proyecto u otra persona autorizada por el Comité de Gestión.

5.7.1 Cualquier cheque o cualquier otro pago superior a [*especificar límite*] (o cualquier otra cantidad que pueda determinar el Comité de Gestión) también requerirá la firma de aquella otra persona que será designada por el Comité de Gestión.

5.7.2 Cualquier cheque o pago superior a *[especificar límite]* deberá contar, además de las firmas mencionadas anteriormente, con la autorización expresa del Comité de Gestión.

5.8 Se llevarán libros completos y apropiados de la Alianza de acuerdo con la práctica contable estándar bajo la supervisión del Comité de Gestión. Estos libros estarán disponibles en todo momento para la inspección por cada una de las partes o por su representante autorizado.

5.9 Se realizará una auditoria a la Cuenta Mancomunada cada 12 meses (o cada periodo considerado como apropiado por el Comité de Gestión) por un auditor independiente y un informe, en la forma que establezca el Comité de Gestión, será preparado y sometido a consideración de cada una de las Partes. Los honorarios por la auditoría serán pagados de los fondos autorizados en el Presupuesto.

5.10 Si a la conclusión de la Alianza existe algún remanente en la Cuenta Mancomunada (luego de pagarse todos los honorarios, gastos y costas pendientes), el remanente será distribuido entre las Partes de manera proporcional a su Porción del Aporte.

6. Propiedad Intelectual

[Comentarios: Este Artículo, o disposiciones similares pueden ser adecuadas cuando el intercambio y desarrollo de información técnica involucre Derechos de Propiedad Intelectual (DPI). Provee un marco de puntos clave. Se ha preparado sobre la base que los DPI desarrollados conforme a la Alianza serán propiedad conjunta y que el “ir al mercado” requerirá del consentimiento de ambas Partes. La claridad es importante respecto a los derechos después de la terminación de la Alianza. En muchos casos, se podrían requerir acuerdos de licencia más detallados para cubrir los acuerdos de DPI, especialmente cuando los DPI de una parte se ponen a disposición de la otra parte conforme a la Alianza.]

6.1 Para los fines de este Artículo:

“DPI Anteriores” significan el conocimiento técnico existente y otra Propiedad Intelectual de una parte relevante al Proyecto y disponible para ser revelada y usada para los fines de la Alianza.

“Propiedad Intelectual” significa cualquier patente, derecho de autor, derecho sobre un diseño u otra protección de la Propiedad Intelectual incluyendo cualquier proceso secreto, conocimientos técnicos u otra información confidencial (junto con cualquier solicitud para lograr tal protección).

“Proyecto” significa un Proyecto en lo particular aprobado por el Comité de Gestión y que será ejecutado por la Alianza.

“DPI del Proyecto” significa cualquier conocimiento técnico específico, información confidencial u otra Propiedad Intelectual desarrollada conforme a la Alianza.

“Marcas del Proyecto” significan aquellas marcas o nombres utilizadas primordialmente para la Alianza o cualesquier productos o servicios desarrollados conforme a la Alianza; y,

“Territorio” significa *[especificar]*.

6.2 Mediante acuerdos a ser coordinados por el Comité de Gestión, cada parte revelará a la otra parte tanto de sus DPI Anteriores como pueda ser necesario o deseable para permitir que el Proyecto se lleve a cabo de manera efectiva. La revelación incluirá, de ser apropiado, acuerdos suficientes para instruir personal capacitado de la otra parte en el uso y aplicación de dichos DPI Anteriores.

6.3 Todos los DPI Anteriores de propiedad de una parte continuará siendo propiedad de esa parte. La otra parte no usará ni revelará los DPI Anteriores salvo para los fines específicos de la Alianza o como expresamente lo permita el Comité de Gestión.

6.4 Cada parte garantiza a la otra que, hasta donde tiene conocimiento, el uso de sus DPI Anteriores de acuerdo con este contrato no infringirá ningún derecho de Propiedad Intelectual de ningún tercero. Una parte no da ninguna garantía o afirmación de ningún tipo respecto a sus DPI Anteriores (incluyendo, pero sin limitarse, sobre su adecuación para un uso o aplicación particular).

6.5 Todos los DPI del Proyecto, salvo acuerdo en contrario de las partes, pertenecerán conjuntamente a las Partes como copropietarios. Cada parte, si así se lo requiere la otra, celebrará aquellos contratos de cesión u otra documentación formal que pueda ser necesaria o deseable para registrar tal copropiedad.

6.6 Durante la vigencia de este contrato, el Gerente de Proyecto actuando de su propia iniciativa o por instrucción del Comité de Gestión implementará el procedimiento para obtener el registro inicial de los derechos de Propiedad Intelectual de cualquier DPI del Proyecto. Los gastos para solicitar tal protección inicial (incluyendo el costo del primer registro) serán cubiertos de la Cuenta Mancomunada. Cualquier decisión subsecuente sobre proceder a la protección mediante el registro será tomada por el Comité de Gestión.

6.7 En caso de infracción por un tercero de un DPI del Proyecto o en el caso de que cualquiera de los DPI del Proyecto supuestamente infrinja derechos de Propiedad Intelectual de un tercero, se reunirá el Comité de Gestión para decidir sobre las acciones a tomar y las Partes estarán obligadas a tomar los pasos para implementar tales acciones.

6.8 Cada parte adoptará aquellos procedimientos de confidencialidad que puedan ser razonablemente necesarios o prudentes de acuerdo con las buenas prácticas de la industria (incluyendo el obtener compromisos de confidencialidad de empleados clave) para garantizar la custodia segura de los materiales que formen parte de los DPI del Proyecto o de los DPI Anteriores de una parte.

6.9 Salvo acuerdo específico y por escrito de las Partes, ninguna de ellas usará las marcas o nombres comerciales de la otra parte en el curso de sus negocios así como ninguna clase de publicidad relativa a la Alianza.

6.10 Si alguna parte desea “salir al mercado” o explotar comercialmente cualquier producto, servicio o tecnología derivada sustancialmente del trabajo realizado por la Alianza, notificará a la otra parte y llevarán a cabo de buena fe las discusiones entre las Partes sobre los acuerdos para el uso de cualquier DPI o Marcas del Proyecto. Salvo acuerdo en contrario:

6.10.1 Cada parte tendrá el derecho de usar en el curso normal de sus negocios cualquier conocimiento tecnológico no confidencial desarrollado durante la Alianza;

6.10.2 Cualquier explotación o publicidad de los DPI del Proyecto (o el uso de Marcas del Proyecto) requerirá el consentimiento previo de ambas Partes.

Las disposiciones de este Artículo 6.10 subsistirán a la terminación de este contrato.

7. Proveedor/distribuidor preferente

[Comentario: Este Artículo podrá ser apropiado cuando una de las Partes pueda ser designada como proveedor o distribuidor preferente de los productos desarrollados conforme a la Alianza.]

7.1 Se prevé que el negocio de XYZ, si se desenvuelve en el campo de *[especificar]*, creará la necesidad de *[especificar por ejemplo, productos]*. Cualquier decisión para desarrollar ese negocio será exclusiva de XYZ. Si XYZ decide desarrollar este negocio, queda acordado que ABC se convertirá en el “proveedor preferente” de XYZ de *[especificar productos]* y tendrá el derecho preferente de proveerlos a XYZ bajo la condición de que el precio, especificaciones, calidad y tiempos de entrega acordados serán no menos favorables que las condiciones de otros proveedores potenciales similares.

7.2 Si XYZ decide distribuir *[especificar productos]* internacionalmente, las Partes negociarán de buena fe sobre la designación de ABC como distribuidor exclusivo en *[territorios]* por un periodo inicial de *[especificar]* años (renovables mediante acuerdo) sobre términos comerciales a ser acordados en un contrato separado de distribución.

8. Intercambio temporal y empleados

[Comentario: Este Artículo solo será apropiado si existe la posibilidad de que las Partes puedan intercambiar temporalmente a sus empleados.]

8.1 Las Partes reconocen que el traslado temporal de personal (y otros intercambios de personal, y considerarán implementar un programa para el traslado temporal de personal. Las condiciones para tales intercambios serán los acordados por las Partes (si es necesario

a través de los recursos y el conocimiento técnico del Comité de Gestión) podrán ser apropiados para desarrollar la Alianza.

8.2 Cualesquier empleados, provengan de ABC o de XYZ que sean trasladados o enviados a las instalaciones de la otra durante la Alianza continuarán siendo empleados de la Parte que los haya enviado. El patrón ó parte empleadora: i) será responsable de asegurarse de que sus empleados cumplan con las regulaciones y normas de seguridad aplicables en el lugar de trabajo y ii) indemnizará a la otra parte por cualquier daño o lesión causada por un acto negligente u omisión de cualquiera de sus empleados en las instalaciones de la otra parte.

9. Confidencialidad y anuncios

9.1 Cada parte hará todo su esfuerzo razonable para mantener confidencial toda la información comercial y técnica que pueda adquirir con relación a los clientes, negocios o asuntos de la otra parte. Ninguna parte usará o revelará tal información salvo que sea con el consentimiento previo de la otra parte. Esta restricción no aplicará para la información:

9.1.1 Que sea o se haga d de conocimiento público sin culpa de esa parte;

9.1.2 Que ya esté en posesión de esa parte sin ningún deber de confidencialidad;

9.1.3 Que deba ser revelada por ley o por las reglas de cualquier bolsa de valores u órgano regulador reconocido.

9.2 *[Incluya el Artículo 9.2 cuando el suministro de asistencia técnica sea parte de los acuerdos para establecer la Alianza. De no ser así, suprima el Artículo 9.2.]* El Artículo 9.1 no restringirá ni evitará que una parte haga uso, en el curso normal de su negocio, de cualquier conocimiento técnico o información adquirida conforme a los acuerdos contemplados en los Artículos 33 y 34 de este contrato, con la salvedad de que i) dicho uso no incluirá el sub-licenciamiento, ii) se mantengan medidas apropiadas para asegurar la confidencialidad y iii) no se revele a terceros salvo en la medida que ello sea permitido por el Artículo 9.1. Esto quedará sujeto a las disposiciones contenidas en cualquier acuerdo sobre asistencia técnica o acuerdo de Proyecto que (en el caso de conflicto) sea cubierto por este Artículo 9 respecto del uso de información revelada conforme a esos contratos.

9.3 Cada parte usará todos sus esfuerzos razonables para asegurarse de que sus empleados, agentes y cualesquier afiliados observen estas obligaciones de confidencialidad.

9.4 No se hará ningún anuncio en conexión con la Alianza o con este contrato sin el previo consentimiento de la otra parte (aprobación que no será irrazonablemente retenida o denegada) salvo como pueda requerirse por ley o por cualquier bolsa de valores o por cualquier autoridad gubernamental.

9.5 Las disposiciones de este Artículo 9 subsistirán a la terminación de este contrato.

10. Restricciones a las Partes

[Comentarios: El alcance de un acuerdo de no competir u otras restricciones a las Partes deberán redactarse cuidadosamente para cada Alianza en lo particular. En muchas jurisdicciones las restricciones serán difíciles de hacer efectivas a menos que sean razonables en cuanto su alcance, Territorio y vigencia.]

10.1 Es la intención de las Partes trabajar de manera cercana y colaborativa entre ellas para desarrollar la Alianza. Por lo tanto, durante la vigencia de la Alianza:

10.1.1 ABC no celebrará ninguna Alianza similar con ninguna otra parte para operar en el área de *[especificar]* o para (directa o indirectamente) realizar negocios en el área de *[especificar]* de una manera que compita con XYZ en *[especificar Territorio]*;

10.1.2 XYZ no celebrará ninguna Alianza similar con ninguna otra parte para operar en el área de *[especificar]* o para (directa o indirectamente) realizar negocios en el área de *[especificar]* de una manera que compita con ABC en *[especificar Territorio]*.

10.2 Ninguna de las partes, fuera de la Alianza, llevará a cabo (sea por sí o a través de cualquier tercero) ningún proyecto de Investigación que compita directamente con otro Proyecto de Investigación que esté llevando a cabo la Alianza.

10.3 Durante el periodo de la Alianza *[Opción, agregar de ser apropiado: “y por un (1) año posterior a su terminación,”]* ninguna de las partes intentará emplear o atraer a cualquier empleado de la otra parte desempeñando alguna actividad gerencial o técnica con relación a las operaciones de la Alianza.

11. Responsabilidad

11.1 Se contempla que durante la vigencia de la Alianza cada parte (y sus empleados y representantes) podrán hacer recomendaciones o consejos a la otra como parte de la relación entre las Partes. Ambas partes reconocen que tales recomendaciones y consejos se harán libremente y sin ninguna garantía o responsabilidad. Ninguna de las partes tendrá ninguna pretensión, responsabilidad o causa de acción en contra de la otra parte respecto de tal recomendación o consejo proporcionado durante la vigencia de la Alianza.

11.2 Ninguna de las partes tendrá responsabilidad por alguna responsabilidad que surja en el curso de las operaciones de los negocios de la otra parte.

11.3 Los Artículos 11.1 y 11.2 quedan sujetos a cualquier término que puedan acordar en un contrato de asistencia técnica, contrato de Proyecto u otro contrato entre las Partes respecto de la responsabilidad por proveer información u otra asistencia técnica.

12. Vigencia y terminación

[Comentario: Este Artículo contempla que la Alianza continuará hasta que se dé por terminada mediante aviso o acuerdo conjunto. En algunos casos, podrá preferirse que la Alianza tenga una vigencia definida (por ejemplo dos años) y que cualquier renovación o extensión requiera un acuerdo conjunto de las Partes.]

12.1 La Alianza iniciará su vigencia con la entrada en vigencia del presente contrato. Continuará indefinidamente sujeto a su terminación de conformidad con el presente Artículo 12. No obstante cada parte reconoce que es vital para el éxito de la Alianza preservar la flexibilidad y responder a los cambios de circunstancias y a la experiencia práctica. Cada parte considerará de buena fe cualquier propuesta hecha por la otra parte para el desarrollo de la Alianza.

12.2 La Alianza podrá darse por terminada mediante acuerdo entre las Partes en cualquier momento.

12.3 Cualquiera de las partes podrá dar aviso por escrito con por lo menos *[3 meses]* *[variar el periodo como sea apropiado]* de anticipación en cualquier momento para dar por terminada la Alianza, pero en ningún caso podrá darse aviso antes de *[especificar fecha, por ejemplo dos años después del comienzo]*.

12.4 Cualquiera de las partes tendrá derecho a dar por terminada la Alianza si la otra parte (la “Parte Incumplidora”) incurre en cualquiera de los siguientes supuestos:

12.4.1 Si la Parte Incumplidora comete un incumplimiento esencial de este contrato (o cualquier otro contrato entre las Partes celebrado conforme al presente contrato) y omite remediar su incumplimiento dentro de los 45 días luego de recibir el aviso por la otra parte para que lo haga (y que dicho aviso especifique que la otra parte pretende hacer valer su derecho de terminación conforme a este Artículo); o

12.4.2 Si se hace una solicitud o se emite una orden para que se designe a un administrador, depositario, gerente o cualquier otro similar en una bancarrota sobre una parte sustancial de los activos o negocios de la Parte Incumplidora (y dicha solicitud u orden no es desechada dentro de los 30 días).

12.5 *[Opción: Agregue este Artículo 12.5 si un cambio en la propiedad de la otra parte podría ser grave: “12.5 Una parte tendrá el derecho a dar por terminada la Alianza mediante aviso otorgado con [45 días] de anticipación si un tercero adquiere un interés controlador en la otra parte (y, para estos fines, un “interés controlador” significa i) la propiedad o control (directo o indirecto) de más del 50% del capital con derecho a voto de aquella otra parte o ii) el derecho de designar o remover una mayoría de los directores de aquella parte).” Si no es apropiado entonces suprima este Artículo 12.5.]*

12.6 En caso de terminación:

12.6.1 Las Partes consultarán y se esforzarán razonablemente en acordar un programa ordenado para finalizar las actividades de la Alianza;

12.6.2 Los términos de este contrato y (a menos que las Partes acuerden lo contrario) los términos de cualquier contrato de asistencia técnica y/o contrato de Proyecto concluirán automáticamente salvo:

a) Las disposiciones del Artículo 9 (Confidencialidad y anuncios), 11 (Responsabilidad) y 21 (Procedimiento de solución de controversias) que continuarán vigentes junto con aquellas disposiciones especificadas en este contrato o cualquier contrato de Proyecto o contrato de asistencia técnica que subsistan a la terminación de éste; y

b) Cada parte permanecerá responsable por cualquier incumplimiento de sus obligaciones previo a la terminación.

13. Fuerza mayor

13.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato ó evitar o superar los hechos, ó de evitar o superar sus consecuencias.

13.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 13.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 13.4.

13.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones contempladas en este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

13.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres *[especificar otra cantidad]* meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Alternativa: Si se prefiere, reemplace el Artículo 13.4 con la siguiente alternativa: “13.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a [seis] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán sus mejores esfuerzos para acordar sobre las modificaciones a este contrato o acuerdos alternativos que puedan resultar justos y razonables con miras a aligerar sus efectos. Pero si no acuerdan sobre tales modificaciones o arreglos dentro de un periodo de 30

días, la otra parte tendrá derecho de terminar este contrato dando aviso fehaciente a la Parte afectada por la fuerza mayor.”]

14. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener libertad para consultar entre ellas en caso de existir un cambio de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción del Artículo 14.4 (derecho de referir a los juzgados/tribunal arbitral para hacer una revisión o dar por terminado el contrato) si i) la PYME considera poco probable que vaya a ser utilizada en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior o ii) el derecho de referir a un tribunal/tribunal es ya un derecho existente bajo la ley aplicable en el caso de existir excesiva onerosidad.]

14.1 Si el cumplimiento con este contrato se torna más oneroso para una de las Partes, esa parte continuará obligada a cumplir sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

14.2 Sin embargo, si después del momento de la celebración de este contrato, ocurrieran eventos que no hubieran sido contemplados por las Partes y que alteren de modo fundamental el equilibrio de este contrato, poniendo una excesiva carga en una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), esa parte tendrá derecho a solicitar la revisión de este contrato siempre que:

14.2.1 Los eventos no pudieran haberse tomado en cuenta razonablemente por la parte afectada al momento de la celebración de este contrato;

14.2.2 Los eventos están más allá del control de la parte afectada; y

14.2.3 El riesgo de los sucesos no es uno que, conforme a este contrato, la Parte afectada hubiera tenido que soportar.

14.3 Cada parte de buena fe considerará cualquier propuesta para una revisión enviada por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes. Sin embargo, ninguna revisión cobrará eficacia a menos que así sea acordado o ambas Partes de conformidad con el Artículo 18.2 *[Opción, agregar cuando la opción del Artículo 14.4 se incluya: “O establecida conforme al Artículo 14.4.”]*

[Opción: Vea comentario al principio del Artículo 14. Agregar si se desea; de lo contrario suprima. “14.4 Si las Partes omiten lograr un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 21. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse.”]

15. No hay sociedad o agencia

[Comentario: Véase la nota introductoria 7. Podrá ser difícil evitar la responsabilidad solidaria en muchas jurisdicciones si la Alianza implica que se comparten ingresos o utilidades.]

Nada en este contrato i) se interpretará a manera de que se constituye una sociedad de derecho entre las Partes, ii) que constituye que cualquiera de las partes sea agente del otro para cualquier propósito o iii) darán derecho a cualquier parte para comprometer o vincular a la otra (o ningún miembro de su respectivo grupo) de manera alguna.

16. Cesión y subcontratación

16.1 Este contrato es personal a las Partes y ninguna de las partes podrá sin la autorización previa por escrito de la otra:

16.1.1 Ceder, hipotecar, gravar o de cualquier otra manera transferir o negociar con, o crear un fideicomiso sobre, cualquiera de sus derechos; o

16.1.2 Subcontratar o de cualquier otra manera delegar en todo o en parte sus derechos u obligaciones derivadas de este contrato hacia otra persona.

17. Avisos

17.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que podrá incluir correo electrónico) y podrá ser notificado enviándolo o transmitiéndolo al domicilio de la otra parte especificada en el Artículo 17.2 siguiente, de una manera que se asegure que pueda probarse la recepción del aviso.

17.2 Para los fines del Artículo 17.1, los detalles de notificación son los siguientes, a menos que otros detalles hayan sido debidamente notificados de conformidad con este Artículo:

17.2.1 ABC: *[especificar detalle]*;

17.2.2 XYZ: *[especificar detalle]*.

18. Cláusula de integración

18.1 Este contrato establece el acuerdo completo entre las Partes con respecto de la Alianza. Ninguna parte ha celebrado este contrato basándose en una declaración, garantía o promesa de la otra parte que no esté expresamente mencionada o referida en este contrato. Este Artículo no excluirá la responsabilidad por declaraciones fraudulentas. *[Opción, agregar cuando sea relevante: “Este contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto cualquier materia”.]*

18.2 Este contrato no podrá ser variado salvo por acuerdo de las Partes por escrito (que podrá incluir correo electrónico). *[Opción, cuando la opción del Artículo 14.4 o*

equivalente (referencia al juzgado o tribunal arbitral) haya sido incluida, agregar a la oración anterior: “O de conformidad con el Artículo 14.4”.]

19. Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables

Si alguna disposición de este contrato es declarada por un tribunal u otra autoridad competente que es inválida o inejecutable en todo o en parte, este contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que se pueda concluir de las circunstancias que (sin la disposición declarada nula e inválida) las partes no hubieran celebrado este contrato. Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

20. Autorizaciones

20.1 Este contrato está condicionado a la obtención previa de las siguientes autorizaciones *[especificar las autorizaciones u otras condiciones requeridas, por ejemplo, de autoridades gubernamentales o regulatorias]*.

20.2 La parte responsable de obtenerla usará todo su esfuerzo razonable para obtener tales autorizaciones y notificarán a la otra parte rápidamente sobre cualquier dificultad con la que se encuentren.

21. Procedimiento de solución de controversias

21.1 Si surge una controversia derivada de este contrato, las Partes buscarán resolverla de una manera amigable. Considerarán la designación de un mediador para auxiliarles en la solución de dicha controversia. Ninguna parte comenzará acciones legales o procedimientos arbitrales a menos que se haya transmitido un aviso con 30 días de anticipación a la otra parte.

21.2 Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o se relacione con este contrato (incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez) será resuelto conforme a las reglas de *[especificar la institución arbitral]* por *[especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único, tres árbitros]* designados de conformidad con dichas reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a una institución arbitral específica conforme al Artículo 21.2:]

Alternativa 1: Arbitraje ad hoc

“21.2 Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto conforme a las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único, tres árbitros] designados por [especificar el nombre de la institución o persona



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

nominadora]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”]

[Alternativa 2: Tribunales estatales

“21.2 Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales tendrán jurisdicción exclusiva.”]

22. Derecho aplicable

La ley *[especificar ley nacional]* se aplicará a este contrato.

FIRMAS DE LAS PARTES

Firmado por y a nombre de ABC

Firmante:

Lugar y Fecha:

Firmado por y a nombre de XYZ

Firmante:

Lugar y Fecha:

CAPÍTULO 8

CONTRATO DE *JOINT VENTURE* CORPORATIVO INTERNACIONAL¹¹

Sumario del contenido del Capítulo:
Joint Venture Corporativo Interna-
cional. A) Introducción.

B) Contrato Modelo ITC para un Joint
Venture Corporativo Internacional.

A) INTRODUCCIÓN

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

1. Este contrato 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

¹¹ Confróntese el documento: **Contrato Modelo ITC para un Joint Venture Corporativo Internacional**, publicado en el sitio de la web: <https://www.intracen.org/es/media/12080>

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.

B) CONTRATO MODELO ITC PARA UN JOINT VENTURE CORPORATIVO INTERNACIONAL

I – PARTES:

1.- Nombre (razón social)

Forma legal (por ejemplo, sociedad de responsabilidad limitada)

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro tributario

Domicilio (establecimiento, teléfono, correo electrónico)

Representado por (nombre, cargo, domicilio)

Referido como “ABC”

2.- Nombre (razón social)

Forma legal (por ejemplo, sociedad de responsabilidad limitada)

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro tributario

Domicilio (establecimiento, teléfono, correo electrónico)

Representado por (nombre, cargo, domicilio)

Referido como “XYZ”

ABC y XYZ se mencionan conjuntamente como “las Partes” e individualmente como una “Parte”.

[Agregar cualquier información adicional requerida por ejemplo la identidad fiscal de las Partes]

II – ANTECEDENTES

A. ABC y XYZ (las “Partes”) han acordado constituir una nueva compañía de propiedad conjunta (el “JVC”) que será constituida para llevar a cabo los Negocios en la manera prescrita en este contrato.

B. Las Partes han acordado que sus relaciones como accionistas en el JVC se regirán por los términos de este contrato.

III – DISPOSICIONES OPERATIVAS

1. Interpretación

1.1 En este contrato los siguientes términos tendrán los siguientes significados:

“Consejo” significa el Consejo de Administración del JVC;

“Negocio” significa el Negocio que desempeñará el JVC *[especificar la naturaleza del Negocio]* de conformidad con el Plan de Negocios que pueda ser ocasionalmente actualizado por el Consejo;

“Cierre” significa concluir con la constitución del JVC de conformidad con el Artículo 3;

“Miembro del Grupo ABC” significa ABC y cualquier compañía subsidiaria o matriz de ABC y cualquier otra subsidiaria mientras continúe perteneciendo a dicha compañía matriz;

“Miembro del Grupo XYZ” significa XYZ y cualquier compañía subsidiaria o matriz de XYZ y cualquier otra subsidiaria mientras continúe perteneciendo a dicha compañía matriz;

“Acciones” significan las Acciones ordinarias en el capital del JVC;

[Opción: Si el JVC habrá de operar en un Territorio específico, agregar: “Territorio” significa [especificar].]

1.2 Cualquier referencia a una “Forma Acordada” es a el formulario del documento al que se hace referencia acordado por las Partes y firmado por ellas para identificarlo, previo a la firma de este contrato (con aquellas modificaciones, si las hay, que puedan ser acordadas por escrito en un futuro por las Partes).

1.3 Cualquier referencia en este contrato a una cantidad en *[especificar divisa]* incluirá su equivalente al valor mercado en cualquier otra divisa en el momento relevante.

2. Objeto del JVC

2.1 Las Partes desean establecer el JVC con el propósito de *[describir objeto del Negocio]* (el “Negocio”) *[Opción si la JVC operará únicamente en un Territorio determinado, agregar: “En el Territorio”]*. El Negocio será conducido en el interés de la JVC de acuerdo con el Plan de Negocios vigente. El Plan de Negocios inicial se adjunta a este contrato *[suprimir si no se adjunta]*.

2.2 Cada parte actuará de buena fe hacia la otra para promover el éxito de la JVC *[Opción, agregar si es aplicable: “Con la finalidad de lograr los objetivos y otras metas*

establecidas en el Plan de Negocios”]. Las Partes confirman su intención de consultar sobre aquellas cuestiones que afecten materialmente el desarrollo del Negocio.

3. Establecimiento del JVC: Condiciones previas

3.1 Las Partes *[Opción: Si una parte es responsable por la constitución inicial de la compañía, remplace “las Partes” con el nombre de la Parte que será responsable, por ejemplo, “ABC”]* tomarán los pasos apropiados para la constitución de la JVC en *[especifique el país]*. Previo al Cierre de su constitución, la JVC no comerciará ni realizará Negocios de manera alguna. El Cierre estará sujeto a que las condiciones siguientes (“Condiciones Previas”) hayan sido previamente satisfechas o se hubiera hecho una renuncia a ellas: *[especificar cualquier condición previa específica por ejemplo]*

3.1.1 *[Aprobación por una autoridad regulatoria específica];*

3.1.2

3.2 Cada parte hará un esfuerzo razonable para asegurarse de que las condiciones previas sean satisfechas lo antes posible y notificará inmediatamente a la otra parte de cualquier dificultad que se presente. Si la condición previa no ha sido satisfecha (o no sea ha renunciado a ella) para el *[especificar fecha]*, este contrato (con la salvedad de las disposiciones del Artículo 12 (confidencialidad) y el Artículo 24 (procedimiento de solución de controversias), salvo acuerdo en contrario, cesará y terminará automáticamente y ninguna de las partes podrá intentar reclamación alguna en contra de la otra.

4. Establecimiento del JVC: Cierre

4.1 El cierre de la constitución será el *[especificar la fecha]* (o, si se lleva a cabo más tarde, dentro de los 7 días siguientes al cumplimiento o de la renuncia a todas las condiciones previas) cuando los siguientes hechos y asuntos mencionados en este Artículo 4 tengan lugar. Si no se ha constituido previamente conforme al Artículo 3.1, las Partes harán que la JVC se constituya con las siguientes características:

4.1.1 El JVC se constituirá en *[país]* como una *[especificar el tipo de compañía, por ejemplo, una sociedad de responsabilidad limitada o una sociedad por acciones con personería jurídica distinta a las Partes];*

4.1.2 Los Artículos constitutivos/estatutos del JVC serán de la Forma Acordada *[adjunta al presente contrato: Suprimir si los Artículos constitutivos /estatutos no han sido incluidos];*

4.1.3 El nombre del JVC será “*[especificar]*”;



REVISIÓN 04 SEPTIEMBRE 2025

4.1.4 La oficina *[registrada]* del JVC se ubicará en *[especificar]*;

4.1.5 Los directivos del JVC serán:

Directores de ABC: *[especificar]* Directores de XYZ: *[especificar]*

[] []

[] []

4.1.6 Los auditores del JVC serán *[especificar]*.

4.2 ABC suscribirá incondicionalmente *[especificar número]* Acciones a un valor nominal de *[especificar]* por acción, cuyo pago se realizará en fondos disponibles en la cuenta de banco acordada por las Partes (la “Cuenta del JVC”).

XYZ suscribirá incondicionalmente *[especificar número]* Acciones en efectivo a un valor nominal de *[especificar]* por acción, cuyo pago se realizará con fondos disponibles del Cuenta del JVC. Las Partes harán que el JVC expida:

4.2.1 *[Especificar número]* Acciones a ABC *[que incluirá las Acciones iniciales [especificar número si ABC ya ha creado la compañía por su cuenta] ordinarias en la JVC suscritas para ABC al momento de constitución)]*; y

4.2.2 *[Especificar número]* Acciones a XYZ; y que los nombres de ABC y XYZ sean anotados en el registro de accionistas del JVC como los respectivos tenedores de las Acciones suscritas por ellos *[y que los títulos de acciones sean expedidos a ABC y XYZ respecto de dichas Acciones: Suprimir si los certificados de acciones no se expiden conforme a la Ley local]*.

4.3 *[Omitir este Artículo si las Partes no hacen préstamos para financiar la JVC al Cierre así como para el capital.]* Adicionalmente, las Partes, harán préstamos a la JVC al Cierre en *[divisa]* por las siguientes cantidades:

ABC

XYZ

Las condiciones de estos préstamos, incluyendo los intereses, serán los mismos para cada parte o de la manera que de vez en cuando lo acuerden con el Consejo. Dichos préstamos serán repagados a las Partes al mismo tiempo y en las mismas proporciones.

4.4 Las Partes harán que se firmen los siguientes contratos accesorios:

[Especificar cualquier contrato adicional a ser suscrito al Cierre para establecer el Negocio del JVC – por ejemplo:

4.4.1 El contrato de cesión/compraventa (en la Forma Acordada) entre y la JVC para la transmisión de

4.4.2 El contrato de distribución (en la Forma Acordada) entre y la JVC respecto la distribución de

4.4.3 El contrato de asistencia tecnológica (en la Forma Acordada) entre y la JVC para la provisión de asistencia técnica y licenciamiento de

4.4.4 El contrato de suministro (en la Forma Acordada) entre y la JVC para el suministro de

4.4.5 El contrato de servicios (en la Forma Acordada) entre y la JVC para la provisión de servicios a la JVC como se establezca en el mismo;

4.4.6 El (Los) contrato(s) de licencia de marca (en la Forma Acordada) entre y la JVC para el licenciamiento del uso de la marca]

[Comentario: Se incluyen varios ejemplos de estos como anexos a la Forma Larga del Acuerdo de JVC.]

5. Capital y financiamiento adicional

[Comentario: Este Contrato Modelo contempla que las Acciones del JVC serán detentadas al 50-50 entre las dos Partes. Si hay más de dos Partes o las Acciones no serán detentadas en partes iguales, se deberán adaptar las cláusulas a estas circunstancias.

En algunos casos, será apropiado contar con diferentes “clases” de Acciones (por ejemplo, Acciones ABC serán detentadas por ABC y las Acciones XYZ serán detentadas por XYZ) concediendo diferentes derechos a cada clase.]

5.1 El JVC, de conformidad con y una vez ocurran los supuestos y operaciones descritos en el Artículo 4, tendrá un capital suscrito de [especificar monto] que consistirá de [especificar número] Acciones propiedad de ABC y [especificar número] Acciones propiedad de XYZ.

5.2 El capital accionario del JVC podrá incrementarse de vez en cuando por aquella cantidad que sea acordada mutuamente pero en cualquier caso, salvo acuerdo en contrario, el capital accionario del JVC será detentado en proporciones del 50% por ABC (o miembro(s) del Grupo ABC) y 50% por XYZ (o miembro(s) del Grupo XYZ).

5.3 Si el Consejo del JVC estima que se requiere de mayor financiamiento, el JVC primero acudirá a sus propias fuentes bancarias. Si no es posible obtener financiamiento de las fuentes bancarias del JVC, ninguna de las partes estará obligada a proporcionar más financiamiento al JVC. Cualquier financiamiento que las partes acuerden otorgar (salvo acuerdo en contrario) será otorgado por las Partes en proporciones iguales (sea mediante suscripción de acciones de capital, préstamos o de cualquier otra forma).

5.4 Las Partes no estarán obligadas a proporcionar garantías por los préstamos efectuados por terceros a favor del JVC, pero si lo hacen, serán en proporciones iguales. Si se demanda a una parte debido a dicha garantía, esa parte tendrá derecho a una contribución de la otra parte por una cantidad suficiente para asegurar que la responsabilidad total será soportada en partes iguales.

6. Administradores y gestión

6.1 Los Negocios y asuntos del JVC serán (salvo los Asuntos de los Accionistas mencionados en el Artículo 7.2) manejados por el Consejo de Administración del JVC. El Consejo consistirá de cuatro (4) personas *[modifique el número como sea apropiado]* de los cuales:

6.1.1 ABC tendrá derecho a designar dos (2) administradores (“Administradores ABC”) y de remover a cualquier director designado para dicho cargo (o de designar a otro en lugar de la persona removida); y

6.1.2 XYZ tendrá derecho a designar dos (2) administradores (“Administradores XYZ”) y de remover a cualquier director designado para dicho cargo (o de designar a otro en lugar de la persona removida); y

6.2 En el ejercicio de su derecho, cada designación y remoción por ABC o XYZ de un administrador le será notificada por escrito a la otra parte y a la JVC. ABC y XYZ usarán sus votos en la JVC para asegurarse de que el Consejo del JVC se constituya en la manera descrita en este contrato.

6.3 Se dará un aviso de por lo menos catorce (14) días de anticipación a cada miembro del Consejo previo a cualquier junta del Consejo, pudiéndose hacer el aviso en un plazo más breve si así lo aprueba por escrito por lo menos un (1) administrador ABC y un (1) administrador XYZ. Cualquier aviso incluirá una agenda identificando con detalle razonable los asuntos a tratarse en la junta y se acompañará con las copias de los documentos relevantes. El Consejo se reunirá con regularidad (ya sea telefónicamente, por videoconferencia o en persona) y, salvo acuerdo en contrario, por lo menos trimestralmente.

6.4 Para que exista el quórum necesario para tratar Negocios en las juntas del Consejo se requerirá de la presencia de por lo menos un (1) administrador ABC y por lo menos un (1) administrador XYZ al momento de tratarse asuntos del Negocio.

6.5 El presidente será designado entre los administradores de [ABC].

[Alternativamente: Si se prefiere, suprima la oración anterior y reemplace con “La designación del presidente rotará cada [año/junta] entre un administrador de ABC y un administrador de XYZ”.] El presidente no tendrá voto de calidad.

6.6 En las juntas del Consejo, cada administrador tendrá derecho a un voto. Para que sean válidas las resoluciones del Consejo, se requerirá del voto afirmativo de por lo menos un (1) administrador de ABC y por lo menos un (1) administrador de XYZ. Si en una junta del Consejo las Partes no están representadas por un número igual de Administradores ABC y Administradores XYZ, uno de los directores presentes nominado por la Parte representada por el menor número de administradores tendrá derecho en esa junta al voto o a los votos adicionales que resulten de los directores presentes representando a cada parte teniendo en total un número igual de votos.

7. Asuntos reservados

[Comentario: En vista del alcance de las atribuciones que se proponen para el Consejo, la lista de “Asuntos Reservados” deberá ser revisada. Este Artículo asegura que la JVC no podrá en ningún caso tomar las determinaciones que aquí se indican sin la aprobación de ambas Partes. Esta lista deberá adaptarse a las circunstancias. Los Asuntos Reservados serán de especial importancia si una de las Partes tiene un voto minoritario.]

7.1 Los siguientes asuntos (“Asuntos Reservados”) requerirán de la aprobación previa de ABC y de XYZ:

7.1.1 Cualquier emisión de Acciones (o títulos convertibles en Acciones) del JVC distintos a una emisión de Acciones a ABC y XYZ en proporciones iguales como se especifica en el Artículo 5.2;

7.1.2 Cualquier modificación a los Artículos constitutivos /estatutos del JVC;

7.1.3 Cualquier venta total o sustancial de una parte del JVC;

7.1.4 Cualquier préstamo recibido por el JVC que pudiera resultar en que la suma de los mutuos recibidos por la JVC sea superiores a *[especificar cantidad]* u otra cantidad que las Partes puedan determinar de vez en cuando;

7.1.5 La aprobación del presupuesto anual y del plan operativo del JVC;

7.1.6 Cualquier expansión del Territorio de comercialización del JVC más allá de *[especificar Territorio]* o cualquier desarrollo de la línea de productos del JVC más allá de *[especificar]* (como pueda ser mejorado o ampliado de vez en cuando);

7.1.7 Cualquier reorganización importante que afecte la JVC, incluyendo la formación de cualquier subsidiaria del JVC;

7.1.8 Cualquier contrato o compromiso del JVC que tenga un valor de *[especificar monto]* o que involucre una erogación superior a ese monto (o cualquier otro límite que las Partes puedan acordar);

7.1.9 La designación (o remoción) y los términos de contratación de cualquier ejecutivo y la designación (o remoción) de cualquier empleado cuya remuneración sea superior a *[especificar monto]* (o cualquier otro asunto que las Partes puedan acordar);

7.1.10 La designación (o remoción) de los auditores del JVC o cualquier cambio significativo en las políticas contables del JVC;

7.1.11 Cualquier cambio a la política de dividendos en un año especificado en el Artículo 10;

7.1.12 El inicio, transacción o abandono de cualquier litigio o el reconocimiento de responsabilidad del JVC que involucre una suma mayor a *[especificar monto]* (distinta a una demanda en contra de un Miembro del Grupo ABC o un Miembro del Grupo XYZ);

7.1.13 Cualquier pago del JVC a cualquier Miembro del Grupo ABC o del Grupo XYZ (sea bajo el rubro de cargos de gestión o administración, bonos, regalías por licenciamiento, el repago de préstamos, dividendos o cualquier otro) a menos que esté permitido según los límites previamente aprobados por el Consejo;

7.1.14 Que el JVC solicite la designación de un síndico, o la reorganización o liquidación conforme a cualquier legislación de insolvencia o cualquier acción similar.

7.2 Podrá concederse la aprobación para los fines del Artículo 7.1:

7.2.1 En los casos especificados en los Artículos 7.1.1, 7.1.2 y 7.1.3 *[revisar lista para decidir los asuntos que requieran previa aprobación de los accionistas en lugar de aprobación del Consejo]* (“Asuntos de Accionistas”), si ABC y XYZ lo aprueban por escrito o mediante una resolución unánime en una asamblea general de accionistas del JVC o mediante una resolución por escrito;

7.2.2 Tratándose de los demás Asuntos Reservados, por acuerdo unánime de todos los administradores sea por resolución que conste por escrito o mediante la resolución unánime en una asamblea del Consejo.

7.3 Las disposiciones del Artículo 7.1 aplicarán igualmente a cualquier otro asunto que emprenda una subsidiaria del JVC como si se hubieran incluido referencias al “JVC”, en el caso de existir tal subsidiaria.

8. Asambleas generales

8.1 Las asambleas generales de las Partes en su calidad accionistas del JVC se llevarán a cabo de conformidad con las disposiciones aplicables de los Artículos constitutivos/estatutos que incluirán las condiciones de que:

8.1.1 El quórum para tratar cualquier Negocio requerirá de la presencia de un representante debidamente autorizado para cada una de las Partes;

8.1.2 La convocatoria a una asamblea deberá incluir un orden del día que identifique con detalle razonable los asuntos a tratarse (salvo que las Partes acuerden lo contrario);

8.1.3 El presidente de la asamblea será designado por *[especificar ABC o XYZ como sea apropiado]* pero no tendrá voto de calidad.

9. Contribuciones adicionales de las Partes

[Comentario: Este Artículo puede ser apropiado como un marco para establecer las responsabilidades de cada parte hacia el JVC que sean adicionales, por ejemplo, a las condiciones especificadas para i) las contribuciones financieras conforme a los Artículos 4 o 5 o ii) los servicios, productos o asistencia técnica a ser proveída conforme a los contratos accesorios contemplados en el Artículo 4.4].

9.1 Se pretende que cada parte contribuya su conocimiento especializado, habilidades o servicios para auxiliar en el establecimiento y éxito del JVC. Las responsabilidades generales de cada parte son aquellas que se describen en este Artículo 9.

9.2 Las contribuciones generales de ABC hacia la JVC serán:

[Estos son solo ejemplos. Modifique la descripción de acuerdo con las circunstancias de cada JVC.]

9.2.1 *[Para proveer asistencia técnica (incluyendo el brindar entrenamiento) en el campo de bajo términos razonables a ser acordados con la JVC a través del Consejo [la asistencia técnica se proveerá bajo los términos del contrato de asistencia técnica;]*

9.2.2 *[.....]*

9.3 Las contribuciones generales de XYZ hacia la JVC serán:

9.3.1 *[Para usar sus contactos, conocimientos y red de distribución en [país] para auxiliar en la promoción de los productos del JVC];*

9.3.2 *[Para auxiliar en el reclutamiento de empleados locales, instalaciones y recursos para la operación del JVC];*

9.3.3 *[.....].*

9.4 Cada parte se esforzará razonablemente en aportar su contribución con la finalidad de promover el éxito del JVC. Cada parte aportará su contribución hacia la JVC con toda la diligencia y la habilidad necesaria según las circunstancias.

[Alternativa: Si se pretende que esto sea una declaración general de Buena voluntad sin responsabilidad legal, suprime el Artículo 9.4 anterior y reemplázelo con lo siguiente: “9.4 Cada parte se esforzará razonablemente en contribuir hacia el éxito del JVC. No obstante, la relación entre las Partes y la JVC se fincará sobre la confianza y ninguna parte tendrá (a menos que se especifique lo contrario en este contrato o en cualquier otro contrato entre la parte y el JVC) responsabilidad hacia el JVC o hacia la otra parte respecto del estándar, adecuación o cumplimiento de su contribución hacia el JVC.”]

10. Política de dividendos

Las Partes acuerdan que (salvo un acuerdo conforme al Artículo 7 para un año de ejercicio en lo particular) el JVC distribuirá a manera de dividendo no menos que *[por ejemplo, cincuenta (50)]* % de las utilidades auditadas luego de impuestos con relación a cada año de ejercicio.

11. Transferencia de Acciones

11.1 A menos que se trate de una transferencia efectuada con el consentimiento previo y por escrito de la otra parte, ni ABC ni XYZ venderá, transferirá, dará en prenda, gravará, dispondrá ni de cualquier otra forma negociará con cualquier otro derecho o interés en sus Acciones en el JVC (incluyendo el otorgamiento de cualquier derecho de opción sobre las Acciones o relativo a ellas).

11.2 El consentimiento para transferir a una parte que sea miembro de su propio grupo no se negará sin razón. ABC y XYZ, respectivamente, acuerdan procurar, que en el caso de que un miembro de su grupo que detente Acciones en el JVC deje de ser una subsidiaria totalmente propiedad de esa parte, la subsidiaria primero transferirá todas sus Acciones en la JVC a la parte relevante (o a cualquier otro miembro del grupo).

11.3 En ningún caso se registrará ni surtirán efectos ninguna transferencia de Acciones del JVC a menos que el cesionario previamente celebre un acuerdo en el que acepte obligarse

al presente contrato (incluyendo este Artículo 11) en la misma medida que el cedente lo hubiera estado de no haber efectuado la transferencia.

12. Confidencialidad

12.1 Cada una de las Partes se esforzará razonablemente para mantener confidencial (y para asegurarse de que sus empleados y agentes mantengan en confidencialidad) toda la información comercial y técnica que puedan adquirir, i) con relación al JVC, o ii) con relación a los clientes, Negocios o asuntos de la otra parte (o cualquier miembro de su respectivo grupo). Ninguna de las partes usará o revelará cualquier información sin el consentimiento de la otra parte, o, en el caso de información relacionada con la JVC, en el curso ordinario de hacer avanzar el Negocio del JVC. La restricción prevista en este Artículo 12.1 no aplica para información:

12.1.1 Que ya sea de conocimiento público sin culpa de la otra parte;

12.1.2 Que ya esté en posesión de la otra parte en previamente a su revelación sin ninguna obligación de confidencialidad; o

12.1.3 Que deba ser revelada por esa parte conforme a cualquier legislación, reglamento de una bolsa de valores o por sentencia vinculante, orden o requerimiento de cualquier tribunal u otra autoridad competente.

12.2 Cada parte pondrá todo su empeño para asegurarse (en la medida que sea posible) que el JVC y sus directivos, empleados y agentes observen una obligación similar de confidencialidad a favor de las Partes en este contrato.

12.3 Las disposiciones de este Artículo 12 subsistirán a la terminación de este contrato.

13. Restricciones a las Partes

[Comentario: Las restricciones a la habilidad de una parte de realizar actividades que compitan podrá ser difícil de hacer efectivas a menos que sean específicas y de alcance razonable, e indiquen Territorio y vigencia.]

13.1 Ni ABC ni XYZ ni ningún otro miembro de su grupo respectivo podrá (directa o indirectamente por su cuenta o de manera conjunta con otra persona, firma o compañía) realizar o involucrarse en un Negocio Competidor en el Territorio durante la vigencia de este contrato.

13.2 Para estos fines: “Negocio Competidor” significa *[especificar]*; y “Territorio” significa *[especificar]*.

13.3 Durante la vigencia de este contrato *[Opción, agregar de ser apropiado: “Y por un (1) año después de su terminación”]*, ninguna parte intentará emplear o atraer a cualquier

empleado de la otra parte involucrado en alguna capacidad gerencial o técnica con relación a las operaciones del JVC.

14. Bloqueo o terminación

14.1 En caso de que surja un bloqueo, deterioro u otra circunstancia en que las partes deseen terminar o modificar sustancialmente la estructura del JVC, el asunto será referido a los presidentes/ejecutivos en jefe de las Partes quienes intentarán resolver el asunto sobre una base amigable.

14.2 Si el asunto no puede resolverse mediante acuerdo en las discusiones iniciales, la otra parte podrá dar aviso a la otra de que pretende resolver formalmente la situación dentro de los 90 días. Las Partes continuarán negociando de buena fe con miras de resolver el asunto incluso por uno de los siguientes métodos:

14.2.1 La compra por el JVC de las Acciones de la parte insatisfecha en términos aceptables a las Partes (solo si el JVC puede efectuar la compra y que ello sea financieramente posible);

14.2.2 La compra por la otra parte de las Acciones en el JVC de la parte insatisfecha (o la venta de las Acciones de esa Parte a una o más terceras Partes);

14.2.3 La venta de la totalidad de las Acciones emitidas por el JVC a un tercero; o

14.2.4 La liquidación del JVC.

14.3 Si no se ha acordado el método para resolver la controversia dentro de los 90 días posteriores a la entrega de la notificación prevista en el Artículo 14.2, la parte insatisfecha podrá notificar un aviso requiriendo que el JVC sea liquidada. No obstante, no se podrá notificar un requerimiento para liquidar el JVC dentro de un periodo de dos (2) años *[variar el periodo como sea apropiado]* posterior al establecimiento del JVC.

14.4 Luego de recibir un aviso conforme al Artículo 14.3 o tan pronto como sea posible, las Partes utilizarán sus respectivos poderes y votos para hacer que el JVC sea puesta en liquidación. Las Partes cooperarán para asegurarse que todos los contratos celebrados por el JVC previo a tal liquidación sean concluidos sujeto a los acuerdos que las Partes puedan hacer mutuamente. Las Partes procurarán acordar en una adecuada distribución de los activos del JVC (incluyendo cualquier propiedad intelectual propiedad del JVC) previo a tal liquidación.

15. Supremacía de este contrato

15.1 ABC y XYZ usará cada uno sus respectivos poderes (incluyendo sus votos en el JVC) u otros medios a su disposición para asegurarse que este contrato sea debidamente observado y cumplido.

15.2 Las Partes procurarán asegurarse que los Artículos constitutivos/ estatutos sean congruentes con los términos de este contrato. Si existe algún conflicto entre este contrato y los Artículos constitutivos/estatutos, este contrato prevalecerá entre las Partes y deberán hacer los cambios a los Artículos constitutivos/estatutos que puedan ser necesarios para darle efectos a este contrato.

16. Fuerza mayor

16.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

16.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 16.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 16.4.

16.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones contempladas en este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

16.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Alternativa: Si se prefiere, reemplace el Artículo 16.4 con la siguiente alternativa: “16.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a [seis] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán sus mejores esfuerzos para acordar sobre las modificaciones a este contrato o acuerdos

alternativos que puedan resultar justos y razonables con miras a aligerar sus efectos. Pero si no acuerdan sobre tales modificaciones o arreglos dentro de un periodo de 30 días, la otra parte tendrá derecho de terminar este contrato dando aviso fehaciente a la Parte afectada por la fuerza mayor”.]

17. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener la libertad para consultar entre ellas en caso de existir un cambio de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción del Artículo 17.4 (derecho de referir a los juzgados/tribunal arbitral para hacer una revisión) si: i) la PYME considera que no es probable que vaya a ser utilizado en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior, o ii) el derecho de referir a un tribunal/tribunal ya es un derecho existente bajo la ley aplicable en el caso de existir excesiva onerosidad.]

17.1 Si el cumplimiento con este contrato se torna más oneroso para una de las Partes, esa parte continuará obligada a cumplir sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

17.2 Sin embargo, si después del momento de la celebración de este contrato, ocurrieran eventos que no hubieran sido contemplados por las Partes y que alteren de modo fundamental el equilibrio de este contrato, poniendo una excesiva carga en una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), esa parte tendrá derecho a solicitar la revisión de este contrato siempre que:

17.2.1 Los eventos no pudieran haberse tomado en cuenta razonablemente por la parte afectada al momento de la celebración de este contrato;

17.2.2 Los eventos están más allá del control de la parte afectada; y

17.2.3 El riesgo de los sucesos no es uno que, conforme a este contrato, la Parte afectada hubiera tenido que soportar.

17.3 Cada parte de buena fe considerará cualquier propuesta para una revisión enviada por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes.

Sin embargo, ninguna revisión cobrará eficacia a menos que así sea acordado por ambas Partes de conformidad con el Artículo 22.2 *[Opción, agregar cuando la opción del Artículo 17.4 se incluya: “O establecida conforme al Artículo 17.4.”]*

[Opción: Vea comentario al inicio del Artículo 17. Agregar si se desea; de lo contrario suprime.]

“17.4 Si las Partes omiten lograr un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 24. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse.”]

18. Costos

Todos los costos derivados y relacionados con la constitución del JVC serán cubiertos y pagados por el JVC. Cada parte habrá de (salvo acuerdo en contrario) de soportar sus costos incurridos en la preparación, ejecución y cumplimiento con este contrato.

19. No hay sociedad o agencia

Nada en este contrato i) se interpretará a manera de que se constituye una sociedad de derecho entre las Partes, ii) hará que una parte sea un agente de la otra para cualquier propósito o iii) dará derecho a cualquier parte para comprometer o vincular a la otra (o a cualquier miembro de su respectivo grupo) de manera alguna.

20. Cesión y subcontratación

20.1 Este contrato es personal a las Partes y ninguna de las partes podrá sin la autorización previa por escrito de la otra:

20.1.1 Ceder, hipotecar, gravar o de cualquier otra manera transferir o negociar con, o crear un fideicomiso sobre, cualquiera de sus derechos; o

20.1.2 Subcontratar o de cualquier otra manera delegar en todo o en parte sus derechos u obligaciones derivadas de este contrato hacia otra persona.

21. Avisos

21.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que podrá incluir correo electrónico) y podrá ser notificado enviándolo o transmitiéndolo al domicilio de la otra parte especificada en el Artículo 21.2 siguiente, de una manera que se asegure que pueda probarse la recepción del aviso.

21.2 Para los fines del Artículo 21.1, los detalles de notificación son los siguientes, a menos que otros detalles hayan sido debidamente notificados de conformidad con este Artículo:

21.1.1 ABC: *[especificar detalle]*;

21.1.2 XYZ: *[especificar detalle]*.

22. Cláusula de integración/modificaciones

22.1 Este contrato *[y cuando resulte apropiado: “Y cualquier otro contrato celebrado al Cierre conforme al Artículo 4”]* establece el acuerdo completo entre las Partes con respecto de la Alianza. Ninguna parte ha celebrado este contrato basándose en una declaración, garantía o promesa de la otra parte que no esté expresamente mencionada o referida en este contrato. Este Artículo no excluirá la responsabilidad por declaraciones fraudulentas. *[Opción, agregar cuando sea relevante: “Este contrato reemplaza [el Acuerdo de Confidencialidad, Compromiso, cualquier Acuerdo Preliminar o Memorando de Entendimiento]”.]*

22.2 Este contrato no podrá ser variado salvo por acuerdo escrito de las Partes *[Opción, cuando la opción del Artículo 17.4 o equivalente (referencia al juzgado o al tribunal arbitral) haya sido incluida, agregar a la oración anterior: “O de conformidad con el Artículo 17.4”].*

23. Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables

Si alguna disposición de este contrato es declarada por un tribunal u otra autoridad competente que es inválido o inejecutable en todo o en parte, este contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que se pueda concluir de las circunstancias que (sin la disposición declarada nula e inválida) las partes no hubieran celebrado este contrato. Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

24. Procedimiento de solución de controversias

24.1 Si surge una controversia derivada de este contrato, las Partes buscarán resolverla de una manera amigable. Considerarán la designación de un mediador para auxiliarles en la solución de dicha controversia. Ninguna parte comenzará acciones legales o procedimientos arbitrales a menos que se haya transmitido un aviso con 30 días de anticipación a la otra parte.

24.2 Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o se relacione con este contrato (incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez) será resuelto conforme a las reglas de *[especificar la institución arbitral]* por *[especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único, tres árbitros]* designados de conformidad con dichas reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a una institución arbitral específica conforme al Artículo 24.2:]

Alternativa 1: Arbitraje Ad hoc

“24.2 Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto conforme a las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único, tres árbitros] designados por [especificar el nombre de la institución o persona nominadora]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”]

[Alternativa 2: Tribunales estatales

“24.2 Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o se relacione con este contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales tendrán jurisdicción exclusiva.”]

25. Derecho aplicable

La ley [especificar ley nacional] se aplicará a este contrato.

FIRMAS DE LAS PARTES

Firmado por y a nombre de ABC

Firmante:

Fecha:

Firmado por y a nombre de XYZ

Firmante:

Fecha:

SECCIÓN III

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.

SECCIÓN IV

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”.***

Sin perjuicio de los documentos apuntados en los numerales precedentes, este consultor, eventualmente, podría incluir –entre las demás fuentes de datos analizados y utilizados para la elaboración de los productos esperados– otros instrumentos o dosieres documentarios relacionados con el asunto y que pudieren, acaso, aparecer durante el avance de las tareas de revisión y de ajustes a la versión final que será entregada al presentar el documento en los talleres de divulgación previstos en el contrato aún se encuentran pendientes de realización, y al finalizar esta consultoría.

Para finalizar este trabajo, no pueden dejar de reiterarse y de agradecerse los acertados aportes y la valiosa ayuda prestada, a este consultor y autor de este documento, por los miembros integrantes del equipo de profesionales pertenecientes al Viceministerio de MIPYMES del Ministerio de Industria y Comercio de la República del Paraguay, y especialmente a los funcionarios de su Dirección General de Información e Internalización, quienes coadyubaron permanentemente con sus útiles comentarios y oportunas observaciones realizadas acerca de este trabajo para lograr el éxito esperado.

JUAN CARLOS BOGGINO
CONSULTOR CONTRATADO POR ALADI
CONTRATO DE CONSULTORÍA PMDER N° 29/2024