



---

2024



# Informe sobre la Ley 194/93 aplicable a las relaciones contractuales entre firmas Extranjeras y Representantes o Distribuidores Locales

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Asunción

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS  
DOCUMENTOS

2 de octubre de 2024  
Asunción

Este estudio ha sido realizado por  
Jesús Ángel Martín Benito

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Asunción

<http://paraguay.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240096



# Índice

1. Presentación	4
2. Examen de la Ley 194/93	5
2.1. Antecedentes	5
2.2. Elementos más relevantes de la reglamentación	5
2.2.1. Contratos afectados por la regulación	5
2.2.2. Representación	5
2.2.3. Agencia	6
2.2.4. Distribución	6
2.2.5. Aspectos destacados de la regulación:	6
3. Valoración de la Ley	8

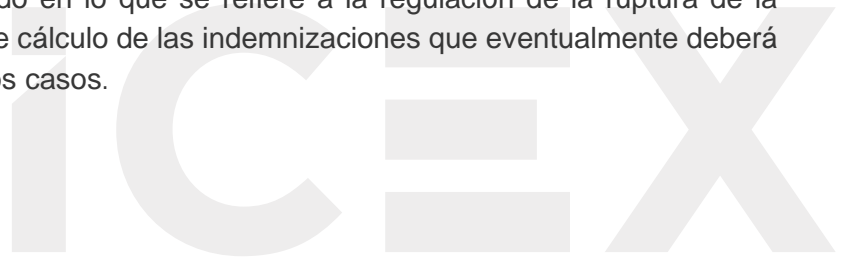




# 1. Presentación

La ley 194 de 6 de julio de 1993, regula, en Paraguay, el régimen legal de las relaciones contractuales entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas domiciliadas en el Paraguay. Se trata de un cuerpo legal que reglamenta especialmente las situaciones de interrupción de la relación legal entre las dos partes implicadas, estableciendo criterios para determinar el monto de las indemnizaciones, cuando no existe una justa causa para interrumpir tal relación por parte de la empresa extranjera.

La ley en cuestión ha sido considerada desde distintas opciones como una barrera a la libre competencia de las empresas extranjeras que quieran operar en Paraguay, con el argumento de que protege de manera abusiva a los operadores locales, actúen bajo la figura de agente, distribuidor, o representante, sobre todo en lo que se refiere a la regulación de la ruptura de la relación entre las partes y al sistema de cálculo de las indemnizaciones que eventualmente deberá afrontar la parte representada en ciertos casos.





## 2. Examen de la Ley 194/93

### 2.1. Antecedentes

La ley 194, aprobada en 1993, aprueba con modificaciones una reglamentación anterior, incluida en el Decreto ley nº7 de 27 de marzo de 1991. En un solo texto regula tres tipos contractuales utilizados frecuentemente en las relaciones comerciales internacionales: los contratos de agencia, representación y distribución. La regulación no es pormenorizada, salvo en algunos aspectos, especialmente los concernientes a la extinción del vínculo entre ambas partes, y las consecuencias de esta extinción. Se señalan, a continuación, los aspectos más relevantes de la ley y, posteriormente, la valoración que merecen estos aspectos desde la perspectiva del libre comercio y la libre competencia.

### 2.2. Elementos más relevantes de la reglamentación

La ley 194/93 lleva por título “ley que aprueba con modificaciones el decreto ley nº 7 del 27 de marzo de 1991, por el que se establece el régimen legal de las relaciones contractuales entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas domiciliadas en el Paraguay”. En su primer artículo ya hace referencia directa a las figuras de representantes, agentes y distribuidores. Se trata, además, de una reglamentación muy breve, de sólo 12 artículos en apenas 5 páginas, que cubre los siguientes aspectos.

#### 2.2.1. Contratos afectados por la regulación

En los tres casos contemplados en la ley 194, el denominador común es la necesaria concurrencia de un fabricante o proveedor extranjero. La diferencia entre los tres es la manera en que se articula la relación con el operador local:

#### 2.2.2. Representación

Lo define la ley, en su artículo 2, como “la autorización otorgada por el contrato, debidamente Instrumentada, para que una persona natural o jurídica domiciliada en la República, gestione y realice transacciones comerciales para la promoción venta o colocación, dentro del país o en cualquier otra área determinada de productos y servicios proveídos por un fabricante o firma extranjera...”. Por lo tanto, en este tipo de contratos el representante actúa en nombre del representado desarrollando acciones tanto de promoción comercial como de venta de los productos



del representado. El lucro para el representado se obtiene por la diferencia del precio de compra al fabricante extranjero y el precio de venta de ese mismo producto al cliente local.

### 2.2.3. Agencia

Según el mismo artículo 2, consiste en "la relación contractual, debidamente instrumentada, por la cual un fabricante o firma extranjera faculta a una persona natural o jurídica, domiciliada en la República, a intermediar en la gestión, realización o conclusión de negocios o contratos con clientes, dentro del país o cualquier otra área determinada, para la promoción, venta o colocación de productos o servicios, mediando el pago de una comisión...". En este caso el agente actúa también en nombre del fabricante extranjero, y la compraventa se perfecciona entre ese fabricante y el cliente local. El lucro para el agente se obtiene de las comisiones pactadas con el fabricante por la concreción de las distintas operaciones de venta.

### 2.2.4. Distribución

Definida por la ley como "la relación contractual, debidamente instrumentada, entre un fabricante o firma extranjera y una persona natural o jurídica domiciliada en la República, para la compra o consignación de productos, con el fin de revenderlo dentro del país o en cualquiera otra área determinada". En este caso el distribuidor compra en firme la mercancía al fabricante extranjero, para su posterior reventa al cliente local.

### 2.2.5. Aspectos destacados de la regulación:

**El objeto** de esta, **art. 1**, es la "definición" de las relaciones contractuales entre firmas extranjeras y representantes, agentes o distribuidores residentes en Paraguay, así como la "fijación de las pautas de las indemnizaciones que corresponden con motivo del cese, sin expresión de causa, de las relaciones contractuales".

Tipos contractuales:

Define, **art. 2**, **los conceptos de representación, agencia, y distribución**, como tipos de relación contractual debidamente instrumentados. Se deja a la voluntad de las partes determinar la exclusividad o no en estos contratos, **art. 3**.

Cálculo de indemnizaciones

A continuación, se reglamentan, **art. 4 y 5**, **las pautas para fijar el monto mínimo de indemnizaciones**, a aplicarse en la vía judicial o arbitral, en los casos en que la firma extranjera decida cancelar, **revocar, modificar o negarse a prorrogar** el contrato. Son dos: duración de la representación, agencia o distribución, en proporción ascendente por tramos (2-5 años, 5-10 años, 10-20 años, 20-30 años, 30-50 años, más de 50); y el promedio de las utilidades brutas anuales obtenidas por el representante, agente o distribuidor durante los últimos 3 años. Se aclara por



utilidad bruta el resultado de las ventas netas descontando el coste de las mercancías vendidas, o bien el monto de las comisiones, si se hubiese previsto este medio de retribución.

Se regulan las justas causas, **art. 7**, que permitirían interrumpir la relación contractual sin que proceda el pago de una indemnización. Se obliga a acreditar esta causa ante el tribunal local competente o el árbitro que se hubiera convenido.

El **art. 8** concede además otro derecho al operador local, aparte de la indemnización, y es el de vender a la firma extranjera, que estaría obligada a comprarlas, todas sus existencias de mercancías, más la utilidad normal según el precio de venta en el mercado.

El **art. 9** establece el carácter inalienable, normas imperativas, de los derechos reconocidos en la ley, que se imponen a la libertad contractual de las partes.

El **art. 11** establece la obligación de registrar todos los nuevos contratos de representación, agencia o distribución, que se firmen a partir de la entrada en vigor de la ley, en el Registro Público de Comercio.

El **art. 12**, junto con el **art. 4** que fija los criterios para determinar el monto de la indemnización, es probablemente el más trascendental al reglamentar los medios de prueba de la existencia de una relación contractual. Se incluyen los siguientes: **cartas de la empresa extranjera autorizando al operador local a hacer promoción o venta de sus productos o servicios; facturas de compra que prueben la existencia de operaciones comerciales realizadas con base en la autorización; pago de comisiones al agente; prueba de gastos realizados por el operador local en propaganda o publicidad** presentándose como representante, agente o distribuidor de la firma extranjera, cuando ello hubiera sido de conocimiento por parte de esa firma y ésta no se hubiera opuesto; **prueba de reclamaciones del operador local contra la empresa** por comisiones o emolumentos por operaciones que no se hubieran realizado a través suyo, y cuando dichos reclamos hubieran sido atendidos.

En todo caso se trata de un artículo con el suficiente grado de inconcreción como para permitir interpretaciones de todo tipo. En principio, si se hace una lectura conjunta con el artículo anterior, obligación de registrar los nuevos contratos, parecería deducirse que el **n.º 12** se aplicaría exclusivamente a los casos previos a la entrada en vigor de la ley, donde existía una relación contractual de representación, pero sin que mediara un contrato escrito formal, de ahí que establezca cuáles son las pruebas que permiten deducir la existencia de tal relación contractual. De hecho, el propio **art. 12**, al definir cada uno de estos medios de prueba, las ubica temporalmente "durante los dos últimos años anteriores a la vigencia de la ley". Parecería correcto deducir que, a partir de la vigencia de la ley, sólo si existe un contrato registrado públicamente habría una verdadera relación de representación, distribución o agencia.



### 3. Valoración de la Ley

Del examen anterior se desprende que nos encontramos ante una reglamentación sobreprotectora para el operador local y penalizadora para la empresa extranjera. Cualquier firma que decida comercializar sus productos en Paraguay, depositando su confianza en un representante local, si, atendiendo a un ejercicio de buena fe, confía en que el representante paraguayo tendrá un nivel de protección normal, de acuerdo con su experiencia en otros mercados, sufrirá una muy desagradable sorpresa en el momento final de esa relación.

Debe subrayarse que ese momento final no es necesariamente el de la ruptura unilateral, por parte de la firma, de una relación perfectamente vigente. Incluso, cuando la empresa extranjera decida simplemente NO PRORROGAR un contrato vencido, se enfrentará a la amenaza de que se le exija una indemnización igual a la que afrontaría en caso de ruptura unilateral, viéndose obligada así a negociar acuerdos extrajudiciales que le permitirían, al menos, ahorrarse las costas judiciales.

No se establece un sistema específico de determinación de las indemnizaciones, sino que más bien se apuntan varios criterios que se deben tener en cuenta a la hora de fijar el monto mínimo de la indemnización. Esta ausencia de una definición exacta del sistema de cálculo de las indemnizaciones debidas crea una situación de inseguridad jurídica para la empresa extranjera.

Cabe mencionar, además, que esta ley ha sido denunciada como barrera a la libre competencia, tanto por la Organización Mundial del Comercio, en el marco de sus acciones de supervisión de la política comercial de sus miembros, como por parte de la Unión Europea, que la incluyó como tema de negociación en el ámbito de la comisión mixta UE-Paraguay, y ha pedido su modificación o derogación en varios de los encuentros bianuales de esta comisión.



# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones