



Revista Iberoamericana de Derecho, Cultura y Ambiente



Edición Nº 9 – Julio de 2026

Capítulo de Derecho Internacional

www.aidca.org/revista

AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD Y VULNERABILIDAD EMPRESARIAL: EL DESAFÍO DE LA EQUIDAD EN EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

Autonomy of the Will and Business Vulnerability: The Challenge of Equity in Private International Law

Por Duilio Moreno Del Papa¹

Nota de autor: Texto basado en la ponencia presentada en el XXXVI Congreso Argentino de Derecho Internacional, Pilar, Buenos Aires, 16-18 de octubre de 2025, organizado por la Asociación Argentina de Derecho Internacional (AADI).

Resumen / Abstract / Resumo

Resumen: El presente artículo analiza la noción de vulnerabilidad en las relaciones comerciales transnacionales entre empresas desde la perspectiva del Derecho Internacional Privado argentino. Tradicionalmente limitada a sujetos como consumidores o trabajadores, la vulnerabilidad se manifiesta hoy en la asimetría estructural entre pequeñas empresas y corporaciones multinacionales. A través de

¹ Filiación Institucional: Universidad Blas Pascal (UBP), Argentina. ORCID: [0009-0002-5745-1462]



un análisis normativo y jurisprudencial, se examina cómo las cláusulas de elección de foro y ley aplicable pueden derivar en una denegación indirecta de justicia. Se concluye en la necesidad de ampliar la categoría de "parte débil" al "empresario vulnerable" para garantizar la equidad sustantiva sin comprometer la seguridad jurídica.

Abstract: This article analyzes the notion of vulnerability in transnational commercial relations between companies from the perspective of Argentine Private International Law. Traditionally limited to subjects such as consumers or workers, vulnerability now manifests in the structural asymmetry between small businesses and multinational corporations. Through a normative and jurisprudential analysis, it examines how choice-of-court and applicable law clauses can lead to an indirect denial of justice. It concludes with the need to expand the category of "weak party" to the "vulnerable entrepreneur" to guarantee substantive equity without compromising legal certainty.

Resumo: Este artigo analisa a noção de vulnerabilidade nas relações comerciais transnacionais entre empresas sob a ótica do Direito Internacional Privado argentino. Tradicionalmente limitada a sujeitos como consumidores ou trabalhadores, a vulnerabilidade manifesta-se hoje na assimetria estrutural entre pequenas empresas e corporações multinacionais. Por meio de uma análise normativa e jurisprudencial, examina-se como as cláusulas de eleição de foro e lei aplicável podem levar a uma denegação indireta de justiça. Conclui-se pela necessidade de ampliar a categoria de "parte fraca" ao "empresário vulnerável" para garantir a equidade substantiva sem comprometer a segurança jurídica.

Palabras clave: Autonomía de la voluntad – Vulnerabilidad empresarial – Derecho Internacional Privado – Pymes – Equidad.

Keywords: Autonomy of the will – Business vulnerability – Private International Law – SMEs – Equity.

1. Introducción



La noción de vulnerabilidad ha cobrado una importancia creciente en distintas ramas del Derecho. Tradicionalmente se la ha vinculado a sujetos como los consumidores, los trabajadores, los niños o las personas migrantes, en tanto categorías que requieren una protección diferenciada para garantizar el acceso efectivo a sus derechos.

En el campo del Derecho Internacional Privado, esta idea también ha comenzado a inspirar ciertas soluciones orientadas a asegurar la igualdad real de las partes en litigio y a evitar situaciones de indefensión. Sin embargo, cuando se trasladan estas consideraciones al ámbito de las relaciones comerciales entre empresas, el panorama se torna más complejo.

Los instrumentos internacionales y las normas internas en materia de contratos entre empresas suelen partir de una premisa de igualdad negocial. La autonomía de la voluntad, la elección del foro competente y la determinación de la ley aplicable se reconocen como principios rectores. No obstante, esta lógica puede generar tensiones cuando la relación enfrenta a una pequeña o mediana empresa con una corporación multinacional, en contextos donde las cláusulas predisuestas o los costos del litigio internacional pueden traducirse en un acceso ilusorio a la justicia.

Ante este escenario, el presente trabajo se propone analizar y reflexionar sobre la vulnerabilidad en las relaciones interempresariales desde la perspectiva del Derecho Internacional Privado argentino, considerando la incidencia de la asimetría económica, el impacto de las reglas de competencia internacional y el riesgo de una posible denegación de justicia. Asimismo, se indaga en el papel que pueden desempeñar ciertos principios y mecanismos del sistema para atenuar estas desigualdades, y se plantean interrogantes sobre la conveniencia de ampliar la noción de vulnerabilidad más allá de los sujetos clásicos, incorporando también a las empresas que, en determinadas circunstancias, se encuentran en una posición estructuralmente débil. Para ello, nos hacemos algunas preguntas a considerar. ¿De qué manera puede el Derecho Internacional Privado argentino reconocer y proteger a una empresa vulnerable frente a una contraparte con mayor poder económico en relaciones transnacionales? ¿De qué forma puede la vulnerabilidad de una empresa en el comercio internacional derivar en una denegación de justicia, y cómo puede el Derecho Internacional Privado argentino intervenir para



prevenirlo? ¿Es necesario ampliar la noción de vulnerabilidad en el DIP para incluir a empresas estructuralmente débiles, sin comprometer la seguridad jurídica ni la autonomía contractual?

2. Metodología

Para abordar los interrogantes planteados, se adoptó un enfoque cualitativo de carácter descriptivo-analítico. La investigación se sustenta en un análisis normativo de instrumentos internacionales clave —como la Convención de Viena de 1980 (CISG) y los convenios de La Haya—, así como de la legislación interna argentina, específicamente el Código Civil y Comercial de la Nación. Asimismo, se realizó un estudio de jurisprudencia nacional y comparada, y se examinaron informes técnicos y recomendaciones de organismos internacionales como la OEA (Comité Jurídico Interamericano) y la UNCITRAL, con el fin de identificar tendencias hacia la protección de la parte negocialmente débil en el comercio global

3. La noción de vulnerabilidad en el DIP

La aplicación de la noción de vulnerabilidad ha ganado relevancia en diversas ramas del Derecho. Históricamente se la ha vinculado con los consumidores, los trabajadores, los niños o las personas migrantes, sujetos que requieren una tutela reforzada para que el acceso a sus derechos sea real y efectivo. En el Derecho Internacional Privado argentino, este concepto también se encuentra presente. El Código Civil y Comercial de la Nación (Ley N° 26.994, 2014), en sus artículos 2636, 2639, 2654 y 2656, contempla reglas que buscan proteger a la parte más débil en materia de contratos internacionales, principalmente en lo relativo a consumidores y trabajadores. Además, la Constitución Nacional, en su artículo 75 inciso 22, refuerza este enfoque al otorgar jerarquía constitucional a tratados de derechos humanos que reconocen el acceso a la justicia como un derecho fundamental.

Ahora bien, cuando pasamos al ámbito de las relaciones comerciales entre empresas, la situación cambia. Los instrumentos internacionales, como el Convenio de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, parten de la



idea de igualdad negocial y no contemplan la vulnerabilidad. De manera similar, el CCCN regula los contratos interempresariales a través de criterios neutrales de competencia internacional, como el domicilio del demandado o el lugar de cumplimiento de la obligación —según los artículos 2605, 2608 y 2609—, y además otorga plena validez a los pactos de foro y de ley aplicable.

El problema es que, en la práctica, una pyme o empresa local frente a una corporación multinacional puede encontrarse en clara desventaja. Las cláusulas predispuestas en los contratos internacionales pueden tornar ilusorio el acceso a la justicia, configurando lo que se denomina una denegación indirecta de justicia.

En este marco, la noción de vulnerabilidad, si bien se ha aplicado con mayor énfasis a sujetos individuales, debe ser analizada en el ámbito empresarial más allá de un criterio meramente económico o del tamaño de la empresa. La vulnerabilidad empresarial no se reduce a ser una pequeña o mediana empresa (PYME), sino que debe ser entendida como una situación de asimetría estructural que afecta su capacidad de negociación y de defensa. Dicha asimetría puede manifestarse a través de diversos factores:

Dependencia tecnológica: Cuando la empresa vulnerable depende de tecnologías o licencias de una corporación dominante.

Asimetría informativa: La falta de acceso a información clave sobre el mercado, el contrato o las condiciones negociales, que sí posee la contraparte.

Especialización sectorial: Ser una empresa altamente especializada que depende de un único cliente o proveedor.

Acceso a la justicia: La imposibilidad o dificultad real de litigar en jurisdicciones lejanas o en costosos arbitrajes.

Estos criterios permiten ir más allá de una simple presunción basada en el tamaño, dotando a la noción de vulnerabilidad de un contenido más sustantivo y operativo, fundamental para que el Derecho Internacional Privado pueda cumplir su función de reequilibrar las relaciones comerciales. En este contexto, resulta clave analizar si el *forum necessitatis* previsto en el artículo 2602 y la cláusula de orden público internacional establecida en el artículo 2603 pueden servir como mecanismos de



corrección frente a escenarios donde, a pesar de la apariencia de igualdad contractual, surge una parte estructuralmente débil.

4. Empresas locales frente a multinacionales:

Cuando pensamos en empresas, solemos asumir que todas operan en un plano de igualdad porque son personas jurídicas. Sin embargo, en el comercio internacional esto no siempre es así. Una pequeña o mediana empresa que debe contratar con una multinacional enfrenta asimetrías reales que el Derecho Internacional Privado no siempre logra corregir.

En primer lugar, están las cláusulas contractuales impuestas.

Es frecuente que los contratos internacionales contengan pactos de foro extranjero, sometimiento a arbitrajes onerosos o elección de un derecho aplicable ajeno a la realidad de la empresa local. A nivel internacional, podemos citar como principales instrumentos:

Convenio de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG),

Art. 6: consagra la autonomía de la voluntad: las partes pueden excluir la aplicación del Convenio o modificar sus efectos.

Arts. 7 y 9: refuerzan la libertad contractual y los usos, sin referencia a vulnerabilidad o protección de parte débil. Es decir, la CISG asume igualdad negocial, no contempla desequilibrios estructurales entre empresas.

Parten de la premisa de la autonomía de la voluntad, sin contemplar la noción de vulnerabilidad empresarial.

En este marco, si bien el Convenio consagra la autonomía de la voluntad como pilar central, ello no implica que se haya resuelto el desafío de la equidad. La posibilidad de exclusión o modificación del texto del Convenio puede, en la práctica, generar asimetrías significativas y dejar a la parte estructuralmente más débil en una



posición de vulnerabilidad, lo que exige una reflexión profunda sobre los límites de dicha autonomía.

Convención de La Haya de 2005 sobre Acuerdos de Elección de Foro. (Art. 5 y 6)

Art. 5 : establece que el tribunal elegido por las partes tiene competencia exclusiva.

Art. 6 : obliga a cualquier otro tribunal a declinar competencia. No hay excepciones para proteger a una parte “más débil” en contratos interempresariales, salvo cuestiones limitadas de orden público (art. 6 letra c).

Si bien este instrumento busca dar previsibilidad y seguridad jurídica, el principio de autonomía de la voluntad que rige la elección del foro puede agudizar las asimetrías preexistentes. Ello plantea un desafío de equidad, al permitir que una parte con mayor poder negocial imponga una jurisdicción que dificulte o impida el acceso a la justicia de la parte vulnerable.

Convenio de Nueva York de 1958 sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras

Art. II.1 y II.3 → los Estados deben reconocer los acuerdos de arbitraje y remitir a arbitraje, sin examinar desigualdades entre empresas.

Art. V.2(b) → la única válvula es el orden público, pero muy restringida.

El laudo arbitral, si bien es una herramienta valiosa para la resolución de conflictos comerciales, en el contexto de las asimetrías de poder negocial puede convertirse en un nuevo desafío para la equidad. La parte vulnerable, al aceptar cláusulas arbitrales impuestas por la parte fuerte, se ve obligada a afrontar un proceso costoso y complejo, lo que en muchos casos equivale a una denegación de justicia. En este sentido, la autonomía de la voluntad en la elección del arbitraje no siempre garantiza un trato justo y equitativo para ambas partes

Convenciones de La Haya sobre compraventa y contratos

En la Convención de La Haya de 1986 sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, el art. 7 reafirma la elección de la ley aplicable sin limitaciones.



En la Convención de La Haya de 2019 sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias, el art. 7 regula la denegación de reconocimiento, pero solo por motivos procesales o de orden público, no por asimetría contractual.

B) En segundo lugar, aparece la desigualdad de recursos. Una corporación global puede contar con equipos jurídicos internacionales, mientras que una pyme suele depender de un abogado local, quizás sin experiencia en litigios transnacionales. Esta disparidad, si bien no está reconocida de forma expresa en los convenios internacionales, ha sido objeto de atención en el plano doctrinario y en recomendaciones de organismos como la UNCITRAL, que han señalado la necesidad de diseñar reglas más equilibradas en materia de arbitraje y resolución de controversias.

El Grupo de Trabajo II de la UNCITRAL (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) se ha enfocado en hacer que los procedimientos de arbitraje sean más eficientes, rápidos y menos costosos. Este esfuerzo está directamente dirigido a beneficiar a las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes), que históricamente se han visto excluidas del arbitraje debido a su alto costo. Al simplificar y agilizar los procedimientos, con plazos más cortos y reglas específicas, se busca derribar una barrera financiera significativa. El proyecto, conocido como "disposiciones sobre arbitraje acelerado", podría complementar el Reglamento de Arbitraje de la UNCITRAL o tomar la forma de directrices o cláusulas modelo. De esta manera, se espera que estas medidas preserven el debido proceso y la equidad, a la vez que hacen el arbitraje una opción viable y accesible para las pymes (Comité de Coordinación Nacional de la UNCITRAL para Australia, s.f.).

C) En tercer lugar, está el acceso a la justicia. Litigar en Nueva York, París o Londres resulta prácticamente imposible para una pyme argentina, mexicana o colombiana. Aunque la normativa internacional legitima la validez de los pactos de foro y de arbitraje, en la práctica estos pueden constituir un obstáculo insalvable. Aquí es donde algunos sistemas nacionales, como el argentino, recurren a cláusulas de *forum necessitatis* o a la aplicación del orden público internacional, como vías excepcionales para evitar la denegación de justicia.



El resultado es claro: la llamada “libertad contractual” en estos casos termina siendo una libertad condicionada, casi ficticia. El desafío del Derecho Internacional Privado contemporáneo es encontrar un equilibrio entre el respeto a la autonomía de la voluntad —fundamental para el comercio internacional— y la necesidad de reconocer que, en determinadas circunstancias, también las empresas pueden ser sujetos vulnerables y requerir una tutela especial frente a las asimetrías estructurales que genera la globalización.

Todos estos instrumentos internacionales fortalecen la autonomía de la voluntad (foro, arbitraje, ley aplicable), pero no introducen un criterio de vulnerabilidad entre empresas, a diferencia de lo que sí ocurre en normativa de consumo o laboral.

¿Podemos hablar de vulnerabilidad empresarial?

OEA:

La vulnerabilidad en la contratación internacional según el Comité Jurídico Interamericano

El Comité Jurídico Interamericano (2023) sostiene que la calidad de comerciante de ambas partes en un contrato internacional no garantiza, por sí sola, una relación de igualdad. En los contratos de adhesión, surge una debilidad contractual crítica cuando uno de los sujetos carece de facultades reales para discutir las condiciones predispuestas. En este contexto, la autonomía de la voluntad se vuelve cuestionable, ya que la parte con superioridad negocial suele imponer unilateralmente la ley aplicable y el foro, dejando a la contraparte en la disyuntiva de aceptar el acuerdo de forma íntegra o renunciar a la contratación.

A pesar de ser una realidad frecuente, se observa que la doctrina y la normativa rara vez atienden a los acuerdos comerciales donde persiste una desigualdad profunda derivada de la falta de poder de negociación (Comité Jurídico Interamericano, 2023). El uso de cláusulas estándar en el mercado global revela que incluso operadores profesionales y asesorados pueden hallarse en una posición de vulnerabilidad frente a grandes firmas. El rasgo distintivo de estos vínculos es la desproporción de poder de un contratante que fija de forma unipersonal las reglas del juego, lo cual suele ser el origen de litigios respecto a la validez de tales condiciones generales.



Finalmente, el organismo enfatiza que equiparar formalmente a empresas con capacidades asimétricas constituye un acto de injusticia, pues se termina "tratando igual a desiguales" (Comité Jurídico Interamericano, 2023, p. 7). La ausencia de una regulación específica que aborde esta vulnerabilidad empresarial representa un vacío significativo en el Derecho Internacional Privado, lo que incrementa los riesgos de inequidad y arbitrariedad en el comercio transfronterizo.

5. La parte jurídicamente más débil

Aunque tradicionalmente se asocia la noción de "parte débil" a consumidores, trabajadores o asegurados, el informe de la OEA analiza también contratos entre comerciantes donde existe fuerte asimetría de poder de negociación (contratos de adhesión, cláusulas estándar, B2B con desbalance de poder)

5.1 OEA y La autonomía de la voluntad

En esos casos, la autonomía de la voluntad se transforma en una ficción, porque no hay acuerdo real entre voluntades, sino imposición unilateral de la parte fuerte.

Se destacan los riesgos de cláusulas abusivas, foros inconvenientes, o elecciones de ley pensadas solo en beneficio del contratante más fuerte. (Fresnedo de Aguirre (2024)

5.2 Argumentos

El Derecho Internacional Privado debe reconocer la necesidad de brindar protección a la parte negocialmente débil, incluso en relaciones entre comerciantes. Las normas vigentes, diseñadas para contratos negociados libremente, resultan insuficientes frente a situaciones de desequilibrio estructural. Esta protección se fundamenta en tres factores clave: la desigualdad informativa, la dependencia económica o social, y la falta de poder real de negociación. En este contexto, se propone aplicar el principio favor debilis, garantizar justicia sustantiva en cada caso concreto e interpretar con cautela las cláusulas predispuestas (Fresnedo de Aguirre, 2024).

5.3 La OEA y el rol del Comité Jurídico Interamericano (CJI)



Desde 2021, el Comité Jurídico Interamericano (CJI) de la OEA ha abordado la problemática de los contratos comerciales internacionales con partes negocialmente débiles, elaborando un informe con recomendaciones orientadas a jueces, legisladores y operadores jurídicos. Este documento reconoce que la autonomía de la voluntad, si bien es un principio fundamental, requiere límites cuando su ejercicio genera situaciones abusivas. Entre las propuestas se destacan:

la exigencia de pruebas claras del consentimiento real,

la adecuada documentación de la elección de ley y foro,

la interpretación restrictiva de cláusulas predispuestas, y

el rechazo de aquellas que generen injusticia sustantiva. Además, se enfatiza

la aplicación de normas imperativas y de orden público para equilibrar las relaciones contractuales.

El informe busca suplir la insuficiencia normativa que presentan tanto los instrumentos de hard law como de soft law, colocando la protección de la parte débil como un principio de justicia esencial, incluso en relaciones entre comerciantes (Fresnedo de Aguirre, 2024).

6. La OEA y los principios UNIDROIT

Tanto los Principios UNIDROIT como el informe del CJI coinciden en la necesidad de introducir mecanismos que mitiguen los efectos de la desigualdad estructural en los contratos internacionales, incluso entre empresas. Aunque los Principios UNIDROIT no mencionan explícitamente la “vulnerabilidad” de una parte, sí establecen normas que permiten proteger a quien se encuentra en desventaja negocial. Por ejemplo, el principio de buena fe (art. 1.7), la interpretación contra proferentem (art. 4.6) que establece que, si los términos de un contrato dictados por una de las partes no son claros, se preferirá la interpretación que perjudique a dicha parte, y la posibilidad de revisar cláusulas excesivamente onerosas (art. 3.2.7) ofrecen herramientas para equilibrar relaciones contractuales asimétricas. (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado [UNIDROIT], 2016)



Estas disposiciones se alinean con las recomendaciones del CJI, que propone exigir prueba clara del consentimiento, interpretar restrictivamente las cláusulas predispuestas y aplicar normas imperativas y de orden público para evitar abusos. Ambos instrumentos, aunque desde enfoques distintos, reconocen que la autonomía de la voluntad no puede operar como justificación para imponer condiciones injustas, incluso en relaciones B2B.

Con el objetivo de superar las deficiencias detectadas, el Comité Jurídico Interamericano (CJI) de la OEA trabajó durante tres años y, en su IV Período Extraordinario de Sesiones —realizado de manera virtual el 12 de diciembre de 2023—, aprobó el documento titulado “La autonomía de la voluntad en los contratos comerciales internacionales con una parte negocialmente débil: desafíos inherentes y posibles soluciones. Informe y Recomendaciones de Buenas Prácticas”. Este instrumento, elaborado en el marco del CJI, se incorpora como complemento a los ya existentes, tanto de hard law (convenciones y legislaciones nacionales) como de soft law (la Guía del CJI sobre el derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales en las Américas, los Principios UNIDROIT, los Principios de La Haya sobre contratos internacionales, entre otros). (Fresnedo de Aguirre, 2024)

7. Unión Europea:

7.1 España: Ley 3/2004

En España, la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, establece medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. (2004)

En España, la Ley 3/2004 busca combatir la morosidad en transacciones comerciales. Esta legislación surge de la preocupación de la Unión Europea por proteger a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de los abusos de las grandes empresas o el sector público. El objetivo es evitar que los plazos de pago excesivos beneficien a los deudores a costa de los acreedores. La ley permite a los jueces modificar cláusulas contractuales abusivas que impongan plazos de pago muy largos o intereses de demora bajos, disuadiendo así los retrasos y protegiendo la rentabilidad de las empresas más pequeñas.

7.2 Directiva (UE) 2019/633 de la Unión Europea



La Directiva (UE) 2019/633 protege a los proveedores agrícolas y alimentarios más pequeños frente a prácticas comerciales desleales impuestas por compradores con mayor poder de negociación. Establece límites como plazos máximos de pago, prohibición de cancelaciones repentinas y cambios unilaterales en contratos, que suelen afectar a las empresas más vulnerables. Reconoce así la asimetría estructural entre grandes distribuidores y pequeños productores, imponiendo obligaciones de información y trato justo. Además, exige que los Estados miembros creen autoridades de control para investigar denuncias, resguardando la confidencialidad de los más débiles. Por último, permite a los Estados adoptar normas más estrictas para elevar la protección (Unión Europea, 2019)

8. Jurisprudencia: El “empresario débil” en la jurisprudencia argentina

8.1 Fallo: JUZGADO CIV.COM.FLIA.3A - S.6 - V. MARIA: Protocolo de Sentencias N° Resolución: 1. Año: 2019 Tomo: 1 Folio: 1-13. Jueza Garay Moyano María Alejandra. EXPEDIENTE SAC: 449597 - STEFONI, ALEJANDRO OMAR C/ MOTCOR S.A. - ABREVIADO. PROTOCOLO DE SENTENCIAS. NÚMERO: 1 DEL 04/02/2019

Este fallo de 2019 de la justicia argentina en el caso "Stefoni c/ Motcor S.A." reconoció por primera vez la figura del "empresario débil". La sentencia estableció que en un contrato entre empresas puede existir una relación asimétrica donde la compañía más pequeña, en este caso una PYME, se encuentra en una situación de vulnerabilidad. El tribunal habilitó el control de cláusulas abusivas, aplicando principios como la buena fe y la equidad, y protegiendo a la parte más débil frente a prácticas desproporcionadas de un contratante dominante. Este precedente marca un avance en el derecho argentino y se alinea con debates internacionales sobre la protección de las PYMES.

Relevancia y proyección internacional:

Este fallo extiende la lógica de protección del derecho del consumo al ámbito empresarial, en situaciones de desigualdad, conectando con debates internacionales como la protección a las PYMES en la Unión Europea o el reconocimiento de la asimetría económica en foros como la ONU y la OMC. Así, el fallo "Stefoni" contribuye a repensar la categoría de "parte débil" más allá del



consumidor, proponiendo un modelo de justicia contractual que prioriza el equilibrio real y es un paso hacia un derecho internacional de los contratos que contemple la desigualdad estructural entre actores económicos.

8.2 Caso: Pakistan Supreme Court — Joint Venture entre empresa/s extranjera/s y Gobierno provincial de Balochistán (Pakistán)

En este caso de 2013, la Corte Suprema de Pakistán abordó una joint venture entre el gobierno provincial de Baluchistán y empresas extranjeras. El tribunal declaró nulas algunas cláusulas del contrato, argumentando que las empresas se aprovecharon de la inexperiencia y la imprudencia del gobierno, creando una disparidad grave. El fallo aplicó los Principios de UNIDROIT, específicamente el artículo 3.2.7, para invalidar o ajustar el contrato, sentando un precedente relevante en la protección de la parte débil en relaciones contractuales asimétricas, similar a la vulnerabilidad que enfrentan las PYMES.

Principios de Derecho Internacional involucrados:

Este fallo es útil porque se aplican varios principios relevantes:

Igualdad y buen trato contractual: aunque no se trata de consumidores, se reconoce que en relaciones internacionales/comerciales las partes deben negociar en condiciones equitativas.

Principio de equidad: la mitigación de abusos contractuales cuando una parte carece de la misma capacidad de negociación.

Uso de principios internacionales / UNIDROIT como supletorios: se permiten normas internacionales de carácter general como complemento de la ley aplicable doméstica.

Protección de la parte débil: aquí, el gobierno provincial, por inexperiencia, fue considerado vulnerable frente a las empresas extranjeras.

Autonomía vs. imposición contractual: examen de si lo acordado realmente fue fruto de negociación libre o si hubo imposición debido al desequilibrio.

8.3 El informe del Comité Jurídico Interamericano (OEA):



Este informe (Organización de los Estados Americanos [OEA], 2023) cita entre otros, el fallo "REPOC SA c/ LIEBHERR ARGENTINA SA Y OTROS" (Sentencia del 24 de junio de 2011) de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, Magistrados: Uzal - Míguez,

Se cita como un ejemplo de la problemática analizada. La sentencia establece que la inclusión de una cláusula de prórroga de jurisdicción en un contrato con condiciones predispuestas no la hace inválida prima facie. No obstante, el fallo reconoce que este tipo de cláusulas son a menudo un reflejo de la relación de poder entre las partes, y pueden manifestarse como "cláusulas asimétricas". (Repoc S.A. c/ Liebherr Argentina S.A. (2011))

Para determinar si una cláusula de elección de foro es exigible, el tribunal debe analizar si genera un obstáculo o denegación de derecho, o si constituye un abuso. Es crucial verificar si existe una "irrazonable disparidad de poder negociador" que invalide el consentimiento. La sentencia concluye que, aunque la prórroga de jurisdicción es una facultad excepcional que debe interpretarse restrictivamente, no se puede dar un "duro golpe a las reglas del comercio en general".

9. Conclusión:

La reflexión desarrollada a lo largo de esta investigación permite confirmar que, tanto a nivel del sistema jurídico argentino como en el ámbito internacional, existen herramientas para brindar protección a las empresas que se encuentran en una posición negocialmente débil frente a contrapartes más poderosas.

En el plano argentino, los mecanismos del *forum necessitatis* (art. 2602 del CCCN) y del orden público internacional (art. 2603 del CCCN), junto con la interpretación restrictiva de las cláusulas predispuestas, constituyen vías que permiten mitigar los efectos de una autonomía de la voluntad ejercida de manera abusiva.

A nivel internacional, la tendencia es similar. Las recientes discusiones en foros como la UNCITRAL y la Conferencia de La Haya demuestran un creciente reconocimiento de la vulnerabilidad en las relaciones comerciales. Además, el Derecho Comparado —como el analizado sobre el fallo de la Corte Suprema de Pakistán—, y los principios de derecho uniforme como los Principios de UNIDROIT, reafirman la idea de que la equidad debe complementar la autonomía de la voluntad



en los contratos internacionales. En este sentido, el sistema argentino y la comunidad jurídica internacional demuestran una capacidad conjunta para reconocer que la igualdad formal puede encubrir desigualdades sustantivas que ponen en riesgo la justicia contractual.

En cuanto a la posibilidad de que la vulnerabilidad empresarial derive en una denegación de justicia, los ejemplos analizados muestran que este riesgo es real y frecuente. Las cláusulas de foro extranjero, la posible imposición de arbitrajes excesivamente onerosos o la elección de un derecho ajeno a la realidad local configuran barreras que, en la práctica, excluyen a las pequeñas y medianas empresas del acceso a una tutela judicial efectiva. Frente a este escenario, la jurisprudencia argentina –como el caso Stefoni– y la doctrina internacional coinciden en que es legítimo limitar la autonomía contractual cuando ésta se convierte en una herramienta de dominación. Se trata de afirmar que la libertad negocial no puede degenerar en la “ley del más fuerte”.

En relación con la última pregunta planteada, la ampliación de la noción de vulnerabilidad en el DIP hacia las empresas estructuralmente débiles aparece no solo como conveniente, sino como necesaria. Las recomendaciones del Comité Jurídico Interamericano de la OEA y los Principios UNIDROIT ofrecen fundamentos sólidos para sostener que la protección de la parte débil debe trascender la relación de consumo y extenderse a los contratos B2B en los que se evidencian asimetrías graves. Lejos de poner en riesgo la seguridad jurídica, esta ampliación contribuye a reforzarla, ya que promueve un comercio internacional más equitativo y sostenible.

Como bien señala Anderson Schreiber (2022), el Derecho contractual contemporáneo debe apoyarse en un principio de equilibrio o justicia contractual, capaz de permitir un control efectivo de las cláusulas y garantizar un reequilibrio real entre las partes. En definitiva, la autonomía de la voluntad no puede convertirse en un privilegio unilateral, sino que debe estar al servicio de la equidad. En palabras de Anderson Schreiber, el contrato solo cumple su función cuando incorpora el principio de justicia contractual, permitiendo corregir los desequilibrios y asegurar un trato realmente igualitario entre las partes”

10. Nuevos interrogantes:



Sin embargo, quedan interrogantes abiertos que exigen un abordaje futuro por parte de legisladores, jueces y organismos internacionales:

¿Es necesario incorporar en los convenios internacionales cláusulas específicas que reconozcan la figura del “empresario débil/vulnerable”?

¿Deberían los sistemas de arbitraje prever mecanismos de acceso diferenciados para pymes y microempresas?

¿Cómo compatibilizar la protección de la parte estructuralmente débil/vulnerable con la previsibilidad y uniformidad que demandan los sujetos con gran poder contractual?

Responder a estas preguntas será clave para que el Derecho Internacional Privado continúe evolucionando hacia un paradigma que no solo garantice la autonomía de la voluntad, sino también la equidad sustantiva en las relaciones contractuales internacionales.

11. Propuestas:

Impulsar la incorporación formal del "empresario débil/vulnerable" en convenios internacionales (hard law) para establecer límites obligatorios a la autonomía contractual que eviten la denegación de justicia en contratos transnacionales con asimetría estructural.

Promover la creación de reglas de arbitraje diferenciadas, aceleradas y económicamente accesibles para PYMES.

Abogar por la interpretación progresiva del forum necessitatis (art. 2602 CCCN) y del orden público para retener la jurisdicción local y controlar el abuso de las cláusulas de foro o arbitraje que impidan a las PYMES el acceso efectivo a la justicia.



Impulsar la incorporación al Código Civil y Comercial de la Nación una cláusula específica que reconozca la asimetría estructural en los contratos internacionales B2B, habilitando a los jueces argentinos a aplicar criterios de protección al “empresario débil”.

Referencias Bibliográficas:

Comité de Coordinación Nacional de la UNCITRAL para Australia. (s.f.). Grupo de Trabajo II. UNCCA. <https://www.uncca.org/working-group-ii>

Comité Jurídico Interamericano. (2023). La autonomía de la voluntad en los contratos comerciales internacionales con una parte negocialmente débil: desafíos inherentes y posibles soluciones. Informe y Recomendaciones de Buenas Prácticas (CJI/doc. 683/23 rev.3). Organización de los Estados Americanos. https://www.oas.org/es/sla/cji/docs/CJI-doc_683-23_rev3_ESP.pdf

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. (1986). Convenio sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. HCCH. <https://www.hcch.net/es/instruments/conventions/full-text/?cid=61>

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. (2005). Convenio sobre Acuerdos de Elección de Foro. HCCH. <https://www.hcch.net/es/instruments/conventions/full-text/?cid=98>

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. (2019). Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Extranjeras en Materia Civil o Comercial. HCCH. <https://www.hcch.net/es/instruments/conventions/full-text/?cid=137>

Congreso de la Nación Argentina. (2014, 7 de octubre). Ley N° 26.994. Código Civil y Comercial de la Nación. Infoleg. <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235920/norma.htm>



España. (2004). Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Boletín Oficial del Estado, (314). <https://www.boe.es/eli/es/l/2004/12/29/3/con>

Fresnedo de Aguirre, C. (2024). La autonomía de la voluntad en los contratos comerciales internacionales con una parte negocialmente débil. Revista de Derecho Privado, (11), 77–88. https://www.oas.org/es/sla/cji/docs/CJI-doc_683-23_rev3_ESP.pdf

Juzgado Civil, Comercial y de Familia de 3ª Nominación de Villa María. (2019, 4 de febrero). Stefoni, Alejandro Omar c/ Motcor S.A. s/ abreviado (Sentencia N° 1). Expte. SAC N° 449597. Jueza Garay Moyano, M. A.

Naciones Unidas. (1958). Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras. UNCITRAL. <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/new-york-convention-s.pdf>

Naciones Unidas. (1980). Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. UNCITRAL. <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/v1057000-cisg-s.pdf>

Organización de los Estados Americanos. (2023). Autonomía de la voluntad en contratos comerciales internacionales: Informe de Buenas Prácticas. OEA/Ser. Q, CJI/doc. 683/23 rev.3.

Schreiber, A. (2022). La constitucionalización del derecho contractual en Brasil. Ius et Praxis, 55(055), 129-140. <https://doi.org/10.26439/iusetpraxis2022.n055.5265>

Supreme Court of Pakistan. (2013). Government of Balochistan v. Tethyan Copper Company Pty Ltd (Joint Venture Agreement case). <https://unilex.info/principles/case/2228#PAKISTANI>

UNIDROIT. (2016). Principios sobre los contratos comerciales internacionales. Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016/>



Unión Europea. (2019). Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, sobre las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas. Diario Oficial de la Unión Europea, L 111, 59–72.
<https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2019/633/oj>