

Alemania:

Información aportada por la Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en Alemania.

Fecha: 01.10.2012

La actividad de los agentes comerciales está regulada a nivel europeo por la Directiva N° 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986 relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes.

La legislación sobre este tema de Agentes y Representantes en la Unión Europea es la misma para todos los países miembros: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía, Suecia.

Información adicional sobre agentes y representantes comerciales en Alemania.

Agentes comerciales en Alemania

La actividad de los agentes comerciales está regulada a nivel europeo por la Directiva 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986 relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes.

Dicha Directiva fue inspirada en gran parte por el derecho alemán que rige la materia (art. 84 al 92 del Código de Comercio).

En consecuencia, la adecuación del derecho germano a la Norma europea no ofreció grandes dificultades.

El exportador argentino debe tener presente que el agente de comercio es un sujeto independiente de carácter comercial, no laboral (art. 84 párr. 1°).

Puede tratarse de una persona física o jurídica, que ejecuta negocio a nombre y cuenta de su representado (caso contrario sería un comerciante independiente).

Al momento de redactar el contrato debe primar la independencia del agente y el riesgo de su negocio, pues –como suele suceder en la Argentina-, la extrema regulación de sus tareas – dependencia del empresario- puede dar lugar al planteo de la existencia de una relación laboral encubierta. En tal caso, resultará de aplicación el derecho laboral alemán.

Si bien puede regularse contractualmente ciertas condiciones del servicio (deber de no concurrencia, delimitación de zonas, condiciones de venta, etc.) debe estar la contraprestación económica del agente necesariamente sujeta al éxito de su gestión: con un porcentaje de sus ventas, o en combinación con otras formas de pago. Además percibe comisión por ventas directas en su zona así como un plus en caso de efectuar las cobranzas (art. 87).

Las comisiones deben liquidarse mensualmente y abonarse, como máximo, dentro de los tres meses de concertado el negocio.

El plazo de la prescripción de los reclamos es de 3 años.

Trascendental importancia económica tiene el art. 89b del Código de Comercio alemán. Regula la conocida “indemnización por clientela”. La prescripción del reclamo es este caso más breve, 1 año.

La redacción original de este artículo fue modificada en agosto de 2009, a raíz de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea del 26 de marzo de 2009 (expte. C-348/07), que resolvió que la norma alemana anterior no se adecuaba a la Directiva Europea.

A partir de allí, el cálculo no se realiza –como era habitual– sobre las comisiones percibidas tomando como base los últimos 5 años, sino –si estos son más altos– en base a los ingresos –beneficios– obtenidos por el empresario. Éste último está legalmente obligado a suministrar estos datos al agente –aún cuando éste ya trabajó para la competencia–. Ello genera que en muchos casos se lleguen a altos acuerdos indemnizatorios prejudiciales.

Finalmente y como fuera ya dicho, bajo ciertas condiciones es posible la contratación de personal bajo la figura de relación de dependencia (normativa laboral). Imperativamente resultará de aplicación el derecho laboral alemán. Ello de manera alguna debe interpretarse como una desventaja para el exportador. Para quien cuente con un importante volumen de negocios en Alemania que implique dedicación de tiempo completo del dependiente, es una opción a analizar.

La correcta redacción de los contratos es esencial. En caso contrario, las consecuencias económicas pueden ser muy desfavorables.

Los juzgados alemanes competentes trabajan con celeridad y en el marco de la Unión Europea sus sentencias pueden ser rápidamente ejecutadas en cualquier otro Estado de la Unión.

Un juicio en Alemania puede poner en riesgo en corto plazo no sólo las exportaciones a dicho país sino al conjunto de la Unión.

En todos los casos un correcto asesoramiento profesional en derecho alemán antes de la celebración de todo tipo de contrato es altamente recomendable.

Alejandro W. Fernández Arnelli
Abogado (Argentina / España / en Alemania cfr. EuRAG).
Mediador

Kuss Rechtsanwälte
Konrad-Adenauer-Ufer 39 50668, Colonia, Alemania
TE. +49 221 977657 0. Fax +49 221 977 657 11
info@kuss-law.com