

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Viena

Austria: Canales y estrategias de distribución

Austria: Canales y estrategias de distribución

Este estudio ha sido realizado por Gabriele Schwarz bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Viena

Agosto 2013

AUSTRIA: CANALES Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

El mercado austriaco ofrece todos los canales de distribución habituales, es decir, el tradicional comercio de importación, el comercio mayorista, el comercio detallista o la empresa industrial que importa directamente, las cooperativas de compra, o bien la distribución a través de un agente comercial.

La publicidad se encuentra muy desarrollada; los medios más importantes utilizados para colocar anuncios son la prensa diaria y semanal, seguida de la televisión y las estaciones de radio. La publicidad exterior está asimismo muy extendida, y a veces es difícil encontrar espacio publicitario exterior dado que las empresas que lo contratan lo retienen año tras año.

Los marcos legales de la distribución, la franquicia y la representación y agencia se definen como sigue:

1. Distribución

En Austria, la distribución no se apoya en una regulación específica. Ante tal ausencia de disposiciones legales, su regulación se remite al Código Civil Austriaco (Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch) y al Código de la Empresa (Unternehmensgesetzbuch).

2. Franquicia

No existen disposiciones legales específicas sobre la franquicia. Los contratos de franquicia suponen normalmente un compendio de varios cuerpos legales que se superponen entre sí, resultando una combinación de acuerdos de licencia, distribución, acuerdos de alquiler, leasing o incluso de agencia.

La Asociación austriaca de la Franquicia asesora y apoya al interesado en la búsqueda o el establecimiento de una franquicia en Austria:

Österreichischer Franchise-Verband
Campus 21, Liebermannstraße A01 503
A 2345 Brunn am Gebirge
Teléfono: +43 (0) 2236 - 31 11 88
Fax: +43 (0) 2236 - 31 13 43
E-mail: oeffv@franchise.at
www.franchise.at

3. Representación y agencia

Los contratos de agencia están regulados por la Ley de Agentes Comerciales (Handelsvertretergesetz) del año 1993. Esta normativa supone la incorporación al ordenamiento jurídico austriaco de la Directiva 86/653/CEE. La ley austriaca no limita la actividad del agente a la simple compra y venta de mer-

AUSTRIA: CANALES Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

cancías, sino que utiliza el concepto más amplio de “negociación o conclusión de operaciones de negocios” para definir el objeto del contrato de agencia. La excepción más notable la constituyen las operaciones relativas a bienes inmuebles, que quedan fuera del ámbito de aplicación de dicha ley.

En Austria, cualquier persona que actúe como agente debe ser reconocido con anterioridad por las autoridades competentes para el desempeño de tales actividades. En principio existe libertad contractual para el ejercicio de la actividad de agente. Los preceptos de carácter imperativo que no pueden ser alterados mediante pacto en perjuicio del agente son, a grandes rasgos, los siguientes:

- El derecho del agente a ser informado si el principal prevé un volumen de negocios inferior al que el agente hubiera podido esperar teniendo en cuenta el volumen pasado o indicado por el principal.
- El derecho general del agente a recibir anticipos sobre la comisión.
- El derecho del agente a obtener un extracto de las cuentas y libros del principal referentes a las transacciones en las que hubiera sido parte.
- El derecho del agente a gozar de los mismos plazos de preaviso respecto a la notificación de conclusión del contrato que los pactados para el principal
- El derecho del agente a ser compensado en caso de terminación anticipada del contrato de agencia sin mediar causa justificada.
- El derecho del agente a una indemnización por clientela en caso de conclusión del contrato de agencia.
- El derecho del agente a ejercitar una demanda por daños y perjuicios del agente en caso de insolvencia o quiebra del principal antes de la conclusión del contrato de agencia.

La normativa austriaca no impone requisitos formales de ningún tipo en cuanto a la forma del contrato de agencia, considerándose incluso válido y suficiente un acuerdo oral entre las partes. Asimismo, si un contrato se sigue ejecutando después de transcurrido el plazo inicialmente pactado, se convertirá en un contrato de duración ilimitada.

Un modelo del contrato de agencia vigente, traducido al español, se puede consultar en la página web de la Asociación de Agentes de Austria: www.handelsagenten.at (Pestaña Law, Agency Contracts for Download).

Para buscar un agente o representante para el mercado austriaco existen las siguientes opciones:

- Solicitar un Servicio Personalizado de Identificación de Potenciales Socios Comerciales a la Oficina Económica y Comercial de España en Viena. Información detallada sobre los Servicios Personalizados y sus precios se encuentra disponible en el portal ICEX (www.icex.es) en el apartado “Canal Exportador”, así como en la página web de la Oficina Económica y Comercial de España en Viena (<http://austria.oficinascomerciales.es>).
- Insertar un anuncio de pago en la página web de la Asociación austriaca de Agentes y Representantes Comerciales de la Cámara de Comercio e Industria de Austria. Dirección de internet: www.handelsagenten.at. Se pueden colocar anuncios de entre uno y tres meses de duración, con precios comprendidos entre aproximadamente 110 y 260 €. Además de publicarse en el portal de la Asociación de Agentes, los anuncios se distribuyen por correo electrónico entre los agentes posiblemente interesados. En total, en torno a 9.000 agentes se encuentran inscritos en la Asociación.
- Publicar un anuncio de pago en una revista monográfica del sector. Para información sobre revistas monográficas existentes, consultar a la Oficina Económica y Comercial de España en Viena.