

Versión anonimizada

Traducción

C-593/21 - 1

Asunto C-593/21

Petición de decisión prejudicial

Fecha de presentación:

24 de septiembre de 2021

Órgano jurisdiccional remitente:

Cour de cassation (Tribunal de Casación, Bélgica)

Fecha de la resolución de remisión:

10 de septiembre de 2021

Parte recurrente:

NY

Parte recurrida:

Herios SARL

Cour de cassation (Tribunal de Casación) de Bélgica

Sentencia

[*omissis*] [referencia de la sentencia]

[*omissis*] NY

recurrente en casación,

[*omissis*] [identificación del abogado del recurrente]

contra

HERIOS, sociedad de responsabilidad limitada [*omissis*] [identificación de la recurrida]

recurrida en casación,

[*omissis*] [identificación del abogado de la recurrida]

I. Procedimiento ante la Cour de Cassation

El recurso de casación se dirige contra la sentencia dictada el 16 de enero de 2020 por la cour d'appel de Liège (Tribunal de Apelación de Lieja, Bélgica).

[*omissis*]

[*omissis*] [consideraciones relativas al procedimiento]

II. Hechos y antecedentes del procedimiento

[*omissis*] Los hechos del litigio y los antecedentes del procedimiento pueden resumirse del siguiente modo.

La recurrida celebró un contrato de agencia comercial con una sociedad alemana denominada Pöensgen, en virtud del cual disponía del derecho exclusivo a vender en Bélgica, Francia y Luxemburgo, los productos [*omissis*] de dicha sociedad.

En 2009, contrató al recurrente, en el marco de un contrato verbal, como subagente retribuido, cuya misión era negociar los productos distribuidos por Pöensgen en el territorio antes citado.

A finales de 2015 y principios de 2016, el recurrente, la recurrida y Pöensgen debatieron sobre la continuación de las actividades de agencia comercial directamente por el recurrente y la finalización de las actividades correspondientes de la recurrida, sin alcanzar acuerdo alguno al respecto.

El 8 de junio de 2016, la sociedad Pöensgen comunicó la ruptura del contrato celebrado con la recurrida, previa notificación con seis meses de antelación, de modo que la relación contractual llegó a su fin el 31 de diciembre de 2016.

El [recurrente] pasó a ser el agente comercial de la sociedad Pöensgen en enero de 2017, y en abril de 2017 ambas partes celebraron un contrato.

Mediante carta de 23 de febrero de 2017, la recurrida resolvió el contrato que la vinculaba al recurrente, debido a circunstancias excepcionales que hacían que resultase definitivamente imposible cualquier colaboración profesional entre el empresario y el agente, a saber, la terminación del contrato principal.

El 22 de mayo de 2017, la recurrida y la sociedad Pöensgen acordaron, en particular, el pago de una indemnización por clientela a la recurrida.

Al considerar que tenía derecho a una indemnización por clientela por los nuevos clientes que había adquirido para la recurrida y respecto de los que esta última había sido indemnizada por la sociedad Pöensgen, el recurrente reclamó

judicialmente a la recurrida el pago de una indemnización por clientela correspondiente, según él, al volumen de negocio que la recurrida había generado en 2016 gracias a los nuevos clientes.

El órgano jurisdiccional de primera instancia concedió al recurrente una indemnización por clientela.

La sentencia recurrida revocó esta sentencia y consideró que el recurrente no tiene derecho a ninguna indemnización por clientela.

III. Motivo de casación

El recurrente invoca un motivo cuyo tenor en el siguiente:

Disposiciones legales infringidas

- *Artículos X.5 y X.18, párrafo primero, del Code de droit économique (Código de Derecho Económico).*
- *Artículo 17, apartados 1 y 2, letra a), primer guion, de 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 [DO 1986, L 382, p. 17].*
- *Principio general del Derecho de primacía del Derecho comunitario sobre las normas de Derecho nacional.*

Decisiones y motivos criticados

La sentencia [omissis] [recurrida] desestima las pretensiones del recurrente [omissis] [, en particular, por los siguientes motivos]:

«Sobre la indemnización por clientela solicitada

Las partes del procedimiento convienen en que existía entre ellas un contrato de agencia comercial que el artículo 1.11 del Código de Derecho Económico define como un contrato por el que una parte, el empresario, encarga a la otra parte, el agente comercial, que no está subordinado al primero, con carácter permanente y a cambio de una remuneración, negociar y, en su caso, concluir operaciones en nombre y por cuenta del empresario.

El agente comercial está expresamente autorizado a recurrir a los servicios de un subagente. El agente comercial, [la recurrida], pasa a ser el empresario del subagente, [el recurrente], al que debe asimismo retribuir (artículo X.5 del Código de Derecho Económico).

Como consecuencia del fin de la relación contractual entre la sociedad Pöensgen y [la recurrida], el fundamento del contrato de subagencia también dejó de existir.

[...]

La pretensión [del recurrente] se refiere exclusivamente a la indemnización por clientela a que se refiere el artículo X.18 del Código de Derecho Económico, a la que tiene derecho el agente comercial en determinadas condiciones tras la resolución del contrato de agencia comercial.

[...]

Resta comprobar si [el recurrente] cumple los requisitos para la concesión de una indemnización por clientela. Los requisitos pertinentes han sido estrictamente definidos por el legislador.

Con arreglo al artículo X.18 del Código de Derecho Económico, el agente comercial tendrá derecho a una indemnización por clientela tras la resolución del contrato de agencia comercial en el supuesto en que hubiere aportado nuevos clientes al empresario o hubiere desarrollado sensiblemente las operaciones con los clientes existentes, siempre y cuando dicha actividad pueda reportar todavía ventajas sustanciales al empresario.

De las listas de clientes y de las cifras de las comisiones aportadas por [el recurrente] se desprende que [este] ha ampliado la clientela de [la recurrida].

A tenor de lo dispuesto en el artículo X.18 del Código de Derecho Económico, es asimismo necesario que los nuevos clientes sigan reportando ventajas sustanciales al empresario incluso después de la terminación de la relación contractual.

La indemnización por clientela que ha percibido [la recurrida] como consecuencia de la resolución del contrato de agencia comercial existente entre ella y la sociedad Pöensgen no constituye una ventaja sustancial futura que [la recurrida] ha recibido por los nuevos clientes aportados por [el recurrente], sino que se adeuda con arreglo a la ley.

La pretensión relativa a la indemnización por clientela no se refiere a una ventaja futura, sino que trae causa de la resolución del contrato de agencia comercial [...].

En la medida en que el tenor del artículo X.18 del Código de Derecho Económico es inequívoco, no es necesario plantear al Tribunal de Justicia de la Unión Europea la cuestión prejudicial sugerida por [el recurrente] relativa a la interpretación del concepto de ventaja sustancial.

[La recurrida] ya no podrá beneficiarse en el futuro de los clientes aportados. En este sentido, el acuerdo de 22 de mayo de 2017 celebrado entre [la recurrida] y la sociedad Pöensgen confirma expresamente que, con dicho acuerdo, quedarán saldadas todas las pretensiones recíprocas de las partes en materia de pago, información, facturación y responsabilidad resultantes del contrato de agencia comercial resuelto el 31 de diciembre de 2006 [léase: 2016], mientras que [el recurrente] y la sociedad Pöensgen seguirán trabajando juntos y, además, beneficiándose de la clientela constituida.»

Imputaciones

Con arreglo al artículo X.5 del Código de Derecho Económico, salvo indicación en contrario, el agente comercial podrá, para la ejecución de su misión, recurrir a subagentes, remunerados por él y que actuarán bajo su responsabilidad, y de los que pasará a ser el empresario.

De conformidad con el artículo 17, apartado 1, de 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, los Estados miembros deberán establecer una forma de indemnización particular en favor del agente comercial al finalizar el contrato.

Los Estados miembros podían elegir entre un régimen de indemnización por clientela, cuyo objeto era pagar una indemnización al agente por el valor de la aportación de clientela efectuada en beneficio del empresario, y un régimen de reparación del perjuicio resultante de la pérdida del contrato.

En cuanto a la primera parte de la alternativa, el artículo 17, apartado 2, letra a), de la Directiva antes citada prevé que:

«El agente comercial tendrá derecho a una indemnización en el supuesto y en la medida en que:

- hubiere aportado nuevos clientes al empresario o hubiere desarrollado sensiblemente las operaciones con los clientes existentes, siempre y cuando dicha actividad pueda reportar todavía ventajas sustanciales al empresario; y*
- el pago de dicha indemnización fuere equitativo, habida cuenta de todas las circunstancias, en particular, de las comisiones que el agente comercial pierda y que resulten de las operaciones con dichos clientes. Los Estados miembros podrán prever que dichas circunstancias incluyan también la aplicación o la no aplicación de una cláusula de no competencia con arreglo al artículo 20.»*

El Código de Derecho Económico opta por la indemnización por clientela y dispone, en su artículo X.18, párrafo primero, que:

«Cuando se extinga el contrato de agencia comercial, el agente comercial que hubiere aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las

operaciones con la clientela existente tendrá derecho a una indemnización por clientela, siempre y cuando dicha actividad pueda continuar reportando ventajas sustanciales al empresario.»

El párrafo segundo de dicha disposición precisa que, si el contrato incluye una cláusula de no competencia, se considerará, salvo prueba en contrario, que el empresario obtiene ventajas sustanciales.

Así, sin perjuicio de los supuestos de exclusión previstos en el artículo X.18, párrafo quinto, que no resultan aplicables al presente asunto, el subagente comercial tendrá derecho a una indemnización por clientela a cargo del empresario (el agente comercial en el marco de la relación contractual principal) cuando demuestre que ha aportado clientela a dicho empresario o que ha incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente de este y cuando dicha actividad reporte, cuando se extinga el contrato de subagencia, ventajas sustanciales al empresario.

Dado que es el empresario del agente principal quien paga la indemnización por clientela a este por la clientela que su subagente le aporta, la indemnización por clientela constituye, en esta medida, una «ventaja sustancial» de la que se beneficia el empresario del subagente tras la extinción del contrato de subagencia comercial.

Ni el hecho, indiscutible, de que la indemnización por clientela pagada al agente principal «trae causa de un derecho establecido por la ley», ni la circunstancia de que el subagente, que pasa a ser, tras la extinción del contrato de agencia principal celebrado con su empresario y del contrato de subagencia, agente principal respecto de los mismos productos, pasará «a benefici[arse] de la clientela constituida» en el marco de la subagencia, le privan del derecho a obtener una indemnización por clientela tras la extinción del contrato de subagencia.

La sentencia, que constata, por lo que se refiere al contrato de subagencia comercial, i) que este llegó a su fin; ii) que el subagente «ha ampliado la clientela» y, por lo tanto, que ha aportado clientela a su empresario, el agente principal, no podía, sin infringir los artículos X.18, párrafo primero, del Código de Derecho Económico y 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653/CEE, desestimar la pretensión formulada por el recurrente relativa a la concesión de una indemnización por clientela basándose en que la indemnización solicitada y obtenida por la recurrida a cargo de Pöensgen no es una ventaja futura, que la indemnización por clientela obtenida por la recurrida se adeudaba con arreglo a la ley y que el recurrente y la sociedad Pöensgen siguieron trabajando juntos y beneficiándose de la clientela constituida.

Con carácter subsidiario, el recurrente sugiere al tribunal que plantee, con arreglo al artículo 267 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (versión consolidada), la siguiente cuestión prejudicial:

[*omissis*] [cuestión prejudicial formulada en la parte dispositiva]

IV. Decisión de la Cour de Cassation

De conformidad con el artículo 17, apartado 1, de 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, los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias que garanticen al agente comercial, tras la terminación del contrato, una indemnización con arreglo al apartado 2 o la reparación del perjuicio con arreglo al apartado 3.

En virtud del artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de dicha Directiva, el agente comercial tendrá derecho a una indemnización en el supuesto y en la medida en que hubiere aportado nuevos clientes al empresario o hubiere desarrollado sensiblemente las operaciones con los clientes existentes, siempre y cuando dicha actividad pueda reportar todavía ventajas sustanciales al empresario.

El artículo X.18, párrafo primero, del Código de Derecho Económico, [*omissis*] que transpone el artículo 17, apartado 2, letra a), de la Directiva, dispone que el agente comercial tendrá derecho a una indemnización por clientela tras la resolución del contrato de agencia comercial en el supuesto en que hubiere aportado nuevos clientes al empresario o hubiere desarrollado sensiblemente las operaciones con los clientes existentes, siempre y cuando dicha actividad pueda reportar todavía ventajas sustanciales al empresario.

La sentencia considera que el recurrente era subagente de la recurrida, que aquel amplió la clientela de esta y que, cuando el contrato de agencia principal llegó a su fin, la recurrida recibió una indemnización por clientela del empresario principal y el recurrente pasó a ser el agente de ese antiguo empresario principal.

Mediante el motivo invocado, se critica a la sentencia haber denegado una indemnización por clientela al recurrente basándose en que la obtenida por la recurrida no es una ventaja sustancial, puesto que no se trata de una ventaja futura, sino de una indemnización adeudada con arreglo a la ley, y en que el recurrente seguirá trabajando junto con el antiguo empresario principal, así como beneficiándose de la clientela.

El examen del motivo exige que se interprete dicho artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion.

En consecuencia, antes de resolver el presente litigio, procede plantear al Tribunal de Justicia de la Unión Europea la cuestión prejudicial formulada en la parte dispositiva de la presente resolución.

En virtud de todo lo expuesto,

La Cour de Cassation

Acuerda suspender el procedimiento hasta que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea se pronuncie sobre la siguiente cuestión prejudicial:

«¿Debe interpretarse el artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de 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, en el sentido de que, en una situación como la del litigio principal, la indemnización por clientela adeudada al agente principal, en la medida de la clientela aportada por el subagente, no es una “ventaja sustancial” de la que se beneficia el agente principal?»

[*omissis*] [formación de la Sala, fecha, consideraciones procesales y firmas]

DOCUMENTO DE TRABAJO