



Recopilación de la Jurisprudencia

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Tercera)

de 13 de octubre de 2022 *

«Procedimiento prejudicial — Directiva 86/653/CEE — Artículo 17, apartado 2, letra a) — Agentes comerciales independientes — Resolución del contrato de agencia por parte del empresario — Indemnización del agente — Indemnización por clientela — Subagencia — Derecho del subagente a la proporción de la indemnización por clientela debida al agente principal correspondiente a la clientela aportada por el subagente»

En el asunto C-593/21,

que tiene por objeto una petición de decisión prejudicial planteada, con arreglo al artículo 267 TFUE, por la Cour de cassation (Tribunal de Casación, Bélgica), mediante resolución de 10 de septiembre de 2021, recibida en el Tribunal de Justicia el 24 de septiembre de 2021, en el procedimiento entre

NY

y

Herios SARL,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Tercera),

integrado por la Sra. K. Jürimäe (Ponente), Presidenta de Sala, y los Sres. N. Jääskinen, M. Safjan, N. Piçarra y M. Gavalec, Jueces;

Abogada General: Sra. T. Ćapeta;

Secretario: Sr. A. Calot Escobar;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos;

consideradas las observaciones presentadas:

- en nombre de NY, por el Sr. G. Imfeld, Rechtsanwalt y avocat, y la Sra. J. Oosterbosch, avocate;
- en nombre de Herios SARL, por los Sres. B. Geuzaine y B. Hübinger, avocats;
- en nombre del Gobierno belga, por las Sras. M. Jacobs, C. Pochet y L. Van den Broeck, en calidad de agentes;

* Lengua de procedimiento: francés.

- en nombre del Gobierno alemán, por los Sres. J. Möller, U. Bartl, J. Heitz, y M. Hellmann, en calidad de agentes;
- en nombre de la Comisión Europea, por las Sras. L. Armati y C. Auvret y el Sr. M. Mataija, en calidad de agentes;

vista la decisión adoptada por el Tribunal de Justicia, oída la Abogada General, de que el asunto sea juzgado sin conclusiones;

dicta la siguiente

Sentencia

- 1 La petición de decisión prejudicial tiene por objeto la interpretación del artículo 17, apartado 2, letra a), de la Directiva 86/653/CE 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).
- 2 Esta petición se ha presentado en el contexto de un litigio entre NY y Herios en relación con una indemnización por clientela que el primero reclama a la segunda sobre la base del volumen de negocios que Herios había alcanzado en 2016 gracias a los nuevos clientes que NY le consiguió.

Marco jurídico

Derecho de la Unión

- 3 El artículo 1 de la Directiva 86/653 está redactado como sigue:

«1. Las medidas de armonización que establece la presente Directiva se aplicarán a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros relativas a las relaciones entre los agentes comerciales y sus poderdantes.

2. A efectos de la presente Directiva, se entenderá por agente comercial a toda persona que, como intermediario independiente, se encargue de manera permanente ya sea de negociar por cuenta de otra persona, denominada en lo sucesivo el “empresario”, la venta o la compra de mercancías, ya sea de negociar y concluir estas operaciones en nombre y por cuenta del empresario.

[....]»
- 4 El capítulo IV de dicha Directiva lleva por título «Celebración y terminación del contrato de agencia». Comprendido en ese capítulo, el artículo 17 dispone lo siguiente:

«1. 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.

2. a) 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.

[...]».

5 A tenor del artículo 19 de la citada Directiva:

«Las partes no podrán pactar, antes del vencimiento del contrato, condiciones distintas de las establecidas en los artículos 17 y 18 en perjuicio del agente comercial.»

Derecho belga

6 Las disposiciones relativas a los contratos de agencia comercial se introdujeron en el Código de Derecho Económico mediante el artículo 3 de la Ley, de 2 de abril de 2014, por la que se incorpora el libro X «Contratos de agencia comercial, contratos de cooperación comercial y concesiones de venta» en el Código de Derecho Económico, así como definiciones específicas del libro X en el libro 1 del Código de Derecho Económico (*Moniteur belge* de 28 de abril de 2014, p. 35053).

7 El artículo X.5 del Código de Derecho Económico establece lo siguiente:

«Salvo estipulación en contrario, el agente comercial, para la ejecución de su misión, podrá recurrir a subagentes, remunerados por él y que actuarán bajo su responsabilidad, y de los que pasará a ser el empresario.»

8 Según el artículo X.18 de dicho Código:

«Cuando se extinga el contrato de agencia comercial, el agente comercial tendrá derecho a una indemnización por clientela si hubiera aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela existente, siempre y cuando dicha actividad pueda continuar reportando ventajas sustanciales al empresario.

Si el contrato incluyera una cláusula de no competencia, se considerará, salvo prueba en contrario, que ello reporta ventajas sustanciales al empresario.

[...]»

Litigio principal y cuestión prejudicial

- 9 Herios celebró un contrato de agencia comercial con una sociedad alemana denominada Poensgen, en virtud del cual la primera disponía del derecho exclusivo a vender en Bélgica, Francia y Luxemburgo los productos de la segunda. Como se desprende de la resolución de remisión, Herios y NY reconocieron haber concluido un contrato entre ellas en 2009.
- 10 En el marco de su relación contractual, Herios se convirtió en empresario de NY y este pasó a ser su agente comercial, con la misión de negociar los productos de Poensgen en el territorio de dichos Estados miembros.
- 11 A finales de 2015, NY, Herios y Poensgen entablaron conversaciones acerca de la continuación de las actividades de agencia comercial directamente por NY tras el cese de las actividades de Herios. Dichas conversaciones resultaron infructuosas y Poensgen notificó a Herios, el 8 de junio de 2016, la resolución del contrato que las unía. Sus relaciones contractuales finalizaron el 31 de diciembre de 2016, tras expirar un plazo de preaviso de seis meses.
- 12 Mediante carta de 23 de febrero de 2017, Herios, por su parte, resolvió el contrato celebrado con NY, debido a circunstancias excepcionales que hacían que resultase definitivamente imposible cualquier colaboración profesional entre el empresario y el agente, a saber, la extinción del contrato principal celebrado entre Poensgen y Herios. Por otra parte, NY se había convertido mientras tanto en el agente comercial de Poensgen.
- 13 El 22 de mayo de 2017, Herios y Poensgen acordaron, en particular, el pago de una indemnización por clientela a Herios.
- 14 Al considerar que también tenía derecho a una indemnización por clientela por los nuevos clientes que había aportado a Herios y respecto de los que esta última había sido indemnizada por Poensgen, NY reclamó judicialmente a Herios el pago de una indemnización por clientela evaluada con arreglo al volumen de negocios que Herios había generado en 2016 gracias a los nuevos clientes.
- 15 La sentencia de primera instancia estimó la demanda de NY. En cambio, la cour d'appel de Liège (Tribunal de Apelación de Lieja, Bélgica), mediante sentencia de 16 de enero de 2020, revocó dicha sentencia y consideró que no correspondía ninguna indemnización por clientela. NY interpuso un recurso de casación contra dicha sentencia ante la Cour de cassation (Tribunal de Casación, Bélgica), órgano jurisdiccional remitente en el caso de autos.
- 16 En el marco de su recurso de casación, NY censura que en la sentencia de la cour d'appel de Liège (Tribunal de Apelación de Lieja) se le deniegue una indemnización por clientela debido a que la obtenida por Herios no constituye una «ventaja sustancial» a efectos del artículo X.18, párrafo primero, del Código de Derecho Económico, que transpone el artículo 17, apartado 2, letra a), de la Directiva 86/653. Según la cour d'appel de Liège (Tribunal de Apelación de Lieja), no puede tratarse de ese tipo de ventaja, porque, por un lado, la indemnización percibida por Herios no constituye una ventaja futura, sino una indemnización que se adeuda en virtud de la ley. Por otro lado, NY sigue trabajando y beneficiándose de la clientela constituida con el anterior empresario principal.

- 17 El órgano jurisdiccional remitente estima que el examen del motivo invocado por NY en apoyo de su recurso de casación requiere interpretar el artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653 para determinar si la indemnización por clientela percibida por Herios constituye una «ventaja sustancial» a efectos de esa disposición. En caso afirmativo, NY podría reclamar a Herios, conforme a dicha disposición, el pago de una indemnización por clientela debido a la extinción del contrato de agencia comercial que les vinculaba.
- 18 En estas circunstancias, la Cour de cassation (Tribunal de Casación) decidió suspender el procedimiento y plantear al Tribunal de Justicia la siguiente cuestión prejudicial:
- «¿Debe interpretarse el artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva [86/653/CEE] 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?»

Sobre la cuestión prejudicial

- 19 Con carácter preliminar, debe recordarse que, en el marco del procedimiento de cooperación, establecido en el artículo 267 TFUE, entre los órganos jurisdiccionales nacionales y el Tribunal de Justicia corresponde a este último proporcionar al juez nacional una respuesta útil que le permita dirimir el litigio del que conoce. Desde este punto de vista, incumbe al Tribunal de Justicia no solamente reformular, en su caso, la cuestión que se le plantee, sino también tomar en consideración normas de Derecho de la Unión a las que el juez nacional no se haya referido en el enunciado de su cuestión (véase, en este sentido, la sentencia de 16 de mayo de 2019, Plessers, C-509/17, EU:C:2019:424, apartado 32 y jurisprudencia citada).
- 20 En el caso de autos, al preguntar al Tribunal de Justicia sobre el alcance del artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653 en el supuesto concreto de que el agente comercial haya percibido una indemnización por clientela después de que el propio subagente a quien había contratado se convirtiese, a raíz de la resolución del contrato de agencia principal, en el agente comercial del empresario principal, es preciso comprender que, mediante la cuestión prejudicial planteada se pretende saber, en esencia, si el artículo 17, apartado 2, letra a), guiones primero y segundo, de la Directiva 86/653 debe interpretarse en el sentido de que la indemnización por clientela percibida por el agente principal, en la medida de la clientela aportada por el subagente, puede constituir para el agente principal una ventaja sustancial cuando dicho subagente se ha convertido en el agente principal del empresario.
- 21 Recordado lo anterior, para interpretar una disposición del Derecho de la Unión —en el caso de autos, el artículo 17, apartado 2, letra a), de la Directiva 86/653—, procede tener en cuenta no solo su tenor, sino también su contexto y los objetivos perseguidos por la normativa de la que forma parte.
- 22 A tenor del primer guion de dicha disposición, el agente comercial tiene derecho a una indemnización, tras la terminación del contrato, en el supuesto y en la medida en que haya aportado nuevos clientes al empresario o haya desarrollado sensiblemente las operaciones con los clientes existentes, siempre y cuando dicha actividad pueda reportar todavía ventajas sustanciales al empresario.

- 23 Del empleo de los términos «todavía» y «sustanciales», así como de la precisión de que las ventajas que percibe el empresario deben resultar de las operaciones con los clientes aportados por el agente o que hayan sido sensiblemente desarrolladas por este, se deriva que el empresario debe gozar, tras la terminación del contrato, de una ventaja que, por un lado, reviste cierta importancia y que, por otro, está relacionada con las prestaciones anteriores del agente. En cambio, el tenor literal de la citada disposición no aporta precisión alguna sobre la naturaleza de dicha ventaja.
- 24 De lo anterior se deduce que el concepto de «ventajas sustanciales» mencionado en el artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653 puede englobar todos los beneficios que el empresario obtenga de los esfuerzos del agente tras la terminación del contrato, incluida la indemnización por clientela que este haya percibido de su propio empresario.
- 25 Esta interpretación viene corroborada por los objetivos que persigue dicha Directiva.
- 26 En efecto, la Directiva 86/653 tiene por objeto, entre otros, proteger a los agentes comerciales en sus relaciones con sus empresarios (sentencia de 19 de abril de 2018, *CMR*, C-645/16, EU:C:2018:262, apartado 33).
- 27 A este respecto, el Tribunal de Justicia ha declarado que el artículo 17 de esta Directiva es de crucial importancia. Por consiguiente, el apartado 2 de ese artículo debe interpretarse en un sentido que contribuya a la protección del agente comercial y que tenga en cuenta plenamente los méritos de este último en la ejecución de las operaciones que tiene encomendadas (véase, en este sentido, la sentencia de 7 de abril de 2016, *Marchon Germany*, C-315/14, EU:C:2016:211, apartado 3). Queda excluida toda interpretación de dicha disposición que pueda resultar en perjuicio del agente comercial (véanse, en este sentido, las sentencias de 26 de marzo de 2009, *Semen*, C-348/07, EU:C:2009:195, apartado 21, y de 19 de abril de 2018, *CMR*, C-645/16, EU:C:2018:262, apartado 35).
- 28 Pues bien, una interpretación según la cual el concepto de «ventajas sustanciales», a efectos del artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653, no engloba, en particular, una indemnización por clientela que el empresario ha percibido en la medida de la clientela aportada por el agente comercial y por la que este ya no es remunerado, puede perjudicar a dicho agente.
- 29 En efecto, como señala NY en sus observaciones escritas, en aquellos supuestos en los que la terminación del contrato es consecuencia, entre otras cosas, de una cesión de empresa o de la venta del fondo de comercio del empresario y en los que el precio varía en función de la importancia de la clientela, una interpretación restrictiva del artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653 privaría al agente comercial de compensaciones por el fondo de comercio que, sin embargo, aportó al empresario.
- 30 En consecuencia, procede considerar que una interpretación según la cual el concepto de «ventajas sustanciales», a efectos del artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653, no engloba una indemnización por clientela que el empresario ha percibido en la medida de la clientela aportada por el agente comercial y por la que este ya no es remunerado sería contraria al objetivo de protección del agente comercial que persigue la Directiva 86/653.

- 31 De todas las consideraciones anteriores se deriva que el artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653 debe interpretarse en el sentido de que la indemnización por clientela que el empresario abonó al agente principal en la medida de la clientela aportada por el subagente puede constituir, para el agente principal, una ventaja sustancial.
- 32 Sin embargo, para proporcionar al órgano jurisdiccional remitente una respuesta completa, es preciso aún determinar si el hecho de que el propio subagente se haya convertido en el agente del empresario principal tiene incidencia en su derecho a percibir la indemnización por clientela prevista en dicha disposición.
- 33 A este respecto, es preciso recordar que el comportamiento del agente comercial es un factor que puede tomarse en consideración a la hora de determinar el carácter equitativo de la indemnización por clientela (véase, en este sentido, la sentencia de 28 de octubre de 2010, *Volvo Car Germany*, C-203/09, EU:C:2010:647, apartado 44), ya que dicho carácter equitativo es una condición *sine qua non* del pago de esa indemnización, a tenor del artículo 17, apartado 2, letra a), segundo guion, de la Directiva 86/653.
- 34 En efecto, conforme a la citada disposición, el agente comercial tiene derecho a una indemnización por clientela en el supuesto y en la medida en que el pago de dicha indemnización sea equitativo, habida cuenta de todas las circunstancias y, en particular, de las comisiones que el agente comercial pierda y que resulten de las operaciones con los clientes que aportó o de las operaciones que desarrolló sensiblemente.
- 35 En tales circunstancias, la clientela que el agente puede explotar para sí mismo o en beneficio de otro empresario forma parte necesariamente de las «circunstancias» mencionadas en el artículo 17, apartado 2, letra a), segundo guion, de la Directiva 86/653 y que hay que tener en cuenta a efectos del pago de la indemnización prevista en esa disposición.
- 36 En efecto, el derecho a indemnización previsto en el artículo 17, apartado 2, de la Directiva 86/653 tiene una finalidad esencialmente retributiva desde el punto de vista del agente. Tal indemnización tiene así por objeto retribuirlo por los esfuerzos realizados, en la medida en que el empresario siga beneficiándose de las ventajas económicas derivadas de ellos incluso después de la terminación del contrato de agencia (véanse, en este sentido, las conclusiones del Abogado General Wahl presentadas en el asunto *Quenon K.*, C-338/14, EU:C:2015:503, apartados 35 y 36).
- 37 Si bien dicha disposición no puede ser objeto de una interpretación restrictiva, como se ha señalado en el apartado 35 de la presente sentencia, para no privar al agente comercial de compensaciones por el fondo de comercio que, sin embargo, aportó al empresario, la indemnización prevista en la citada disposición no cubre, en cambio, los perjuicios que no estén directamente relacionados con la pérdida de clientela por parte del agente.
- 38 Pues bien, como se indica en el informe sobre la aplicación del artículo 17 de la Directiva 86/653, presentado por la Comisión el 23 de julio de 1996 [COM(96) 364 final], si el agente sigue atendiendo a los mismos clientes en relación con los mismos productos, pero por cuenta de otro empresario, el pago de una indemnización no sería equitativo, ya que no existe el perjuicio específico que se pretende reparar, pues el agente no pierde el beneficio de su clientela.

- 39 Por lo tanto, cuando el subagente siga actuando como agente comercial respecto de los mismos clientes y en relación con los mismos productos, pero en el marco de una relación directa con el empresario principal, y ello en sustitución del agente principal que lo había contratado anteriormente, dicho subagente no sufrirá, *a fortiori*, ninguna consecuencia negativa de la terminación de su contrato de agencia comercial con ese agente principal.
- 40 Corresponde, no obstante, al órgano jurisdiccional nacional apreciar la equidad del pago de la indemnización por clientela a la luz de todas las circunstancias del asunto del que conoce.
- 41 De todos los argumentos anteriores se deriva que procede responder a la cuestión prejudicial planteada que el artículo 17, apartado 2, letra a), de la Directiva 86/653 debe interpretarse en el sentido de que la indemnización por clientela que el empresario abonó al agente principal en la medida de la clientela aportada por el subagente puede constituir, para el agente principal, una ventaja sustancial. Sin embargo, el pago de una indemnización por clientela al subagente no puede considerarse equitativo, a efectos de dicha disposición, cuando este siga actuando como agente comercial respecto de los mismos clientes y en relación con los mismos productos, pero en el marco de una relación directa con el empresario principal, y ello en sustitución del agente principal que lo había contratado anteriormente.

Costas

- 42 Dado que el procedimiento tiene, para las partes del litigio principal, el carácter de un incidente promovido ante el órgano jurisdiccional remitente, corresponde a este resolver sobre las costas. Los gastos efectuados por quienes, no siendo partes del litigio principal, han presentado observaciones ante el Tribunal de Justicia no pueden ser objeto de reembolso.

En virtud de todo lo expuesto, el Tribunal de Justicia (Sala Tercera) declara:

El artículo 17, apartado 2, letra a), 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,

debe interpretarse en el sentido de que

la indemnización por clientela que el empresario abonó al agente principal en la medida de la clientela aportada por el subagente puede constituir, para el agente principal, una ventaja sustancial. Sin embargo, el pago de una indemnización por clientela al subagente no puede considerarse equitativo, a efectos de dicha disposición, cuando este siga actuando como agente comercial respecto de los mismos clientes y en relación con los mismos productos, pero en el marco de una relación directa con el empresario principal, y ello en sustitución del agente principal que lo había contratado anteriormente.

Firmas