



www.civil-mercantil.com

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA

Sentencia de 7 de abril de 2016

Sala Cuarta

Asunto C-315/14

SUMARIO:

Contrato de agencia. Agentes comerciales independientes. Indemnización por clientela. El artículo 17, apartado 2, primer guion, de la Directiva 86/653 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 los clientes captados por un agente comercial con respecto a las mercancías cuya venta le haya sido encomendada por el empresario deben considerarse nuevos clientes, en el sentido de esa disposición, aun cuando esos clientes ya mantuviesen relaciones comerciales con el empresario con respecto a otras mercancías, si la venta de las primeras mercancías realizada por ese agente ha requerido establecer una relación comercial específica, lo que corresponderá comprobar al órgano jurisdiccional remitente.

PRECEPTOS:

Directiva 86/653/CEE (Coordinación de los derechos de los Estados Miembros en lo referente a los Agentes Comerciales Independientes), arts. 1, 3 y 17.

PONENTE:

Don K. Jürimäe.

En el asunto C-315/14,

que tiene por objeto una petición de decisión prejudicial planteada, con arreglo al artículo 267 TFUE, por el Bundesgerichtshof (Tribunal Supremo Civil y Penal, Alemania), mediante resolución de 14 de mayo de 2014, recibida en el Tribunal de Justicia el 2 de julio de 2014, en el procedimiento entre

Marchon Germany GmbH

e

Yvonne Karaszkievicz,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Cuarta),

integrado por el Sr. L. Bay Larsen, Presidente de la Sala Tercera, en funciones de Presidente de la Sala Cuarta, y los Sres. J. Malenovský y M. Safjan y las Sras. A. Prechal y K. Jürimäe (Ponente), Jueces;

Abogado General: Sr. M. Szpunar;



www.civil-mercantil.com

Secretario: Sr. C. Strömholm, administrador;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 4 de junio de 2015;

consideradas las observaciones presentadas:

- en nombre de Marchon Germany GmbH, por el Sr. C. Stempfle, la Sra. C. Nitsche y el Sr. A. Zafar, Rechtsanwälte;
- en nombre de la Sra. Karaszkiwicz, por el Sr. G. Heinicke, Rechtsanwalt;
- en nombre del Gobierno alemán, por los Sres. T. Henze y B. Beutler y las Sras. J. Kemper y J. Mentgen, en calidad de agentes;
- en nombre del Gobierno checo, por los Sres. M. Smolek, J. Vlácil y T. Müller, en calidad de agentes;
- en nombre de la Comisión Europea, por el Sr. K.-P. Wojcik y la Sra. E. Montaguti, en calidad de agentes;

oídas las conclusiones del Abogado General, presentadas en audiencia pública el 10 de septiembre de 2015;

dicta la siguiente

Sentencia

1. La petición de decisión prejudicial versa sobre la interpretación del 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 (DO L 382, p. 17).

2. Esta petición se planteó en el marco de un litigio entre Marchon Germany GmbH (en lo sucesivo, «Marchon») y la Sra. Karaszkiwicz en relación con la indemnización por clientela reclamada por ésta a Marchon tras la extinción de su contrato de agente comercial.

Marco jurídico

Derecho de la Unión Europea

3. Los considerandos segundo y tercero de la Directiva 86/653 tienen el siguiente tenor:

«Considerando que las diferencias entre las legislaciones nacionales sobre representación comercial afectan sensiblemente dentro de la [Unión Europea a] las condiciones de competencia y al ejercicio de la profesión y afectan también al nivel de protección de los agentes comerciales en sus relaciones con sus poderdantes, así como a la seguridad de las operaciones comerciales; que, por otra parte, estas diferencias pueden perjudicar sensiblemente el establecimiento y el funcionamiento de los contratos de representación comercial entre un comerciante y un agente comercial establecidos en diferentes Estados miembros;



www.civil-mercantil.com

Considerando que los intercambios de mercancías entre Estados miembros deben llevarse a cabo en condiciones análogas a las de un mercado único, lo que impone la aproximación de los sistemas jurídicos de los Estados miembros en la medida que sea necesaria para el buen funcionamiento de este mercado común; que, a este respecto, las normas de conflicto entre leyes, incluso unificadas, no eliminan, en el ámbito de la representación comercial, los inconvenientes anteriormente citados y no eximen, por tanto, de la armonización propuesta».

4. El artículo 1, apartados 1 y 2, de esta Directiva dispone que:

«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.»

5. El artículo 3 de dicha Directiva está redactado en los siguientes términos:

«1. El agente comercial deberá en el ejercicio de sus actividades velar por los intereses del empresario y actuar de forma leal y de buena fe.

2. El agente comercial, en particular, deberá:

a) ocuparse como es debido de la negociación y, en su caso, de la conclusión de las operaciones de las que esté encargado;
[...]

6. El artículo 17, apartados 1 y 2, de la misma Directiva establece 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. [...]

b) El importe de la indemnización no podrá exceder de una cifra equivalente a una indemnización anual calculada a partir de la media anual de las remuneraciones percibidas por

www.civil-mercantil.com

el agente comercial durante los últimos cinco años, y si el contrato remontare a menos de cinco años, se calculará la indemnización a partir de la media del período.

[...]

Derecho alemán

7. A tenor del artículo 89b, apartado 1, del Código de Comercio (Handelsgesetzbuch):

«Tras la terminación del contrato, el agente comercial podrá reclamar al empresario una indemnización razonable, en el supuesto y en la medida en que:

1. el empresario siga obteniendo, incluso tras la terminación del contrato, ventajas sustanciales de las operaciones con los nuevos clientes que haya aportado el agente comercial;

2. 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.

Será equiparable a la adquisición de un nuevo cliente el supuesto en que el agente comercial haya ampliado las operaciones con un cliente de tal modo que, en términos comerciales, esa ampliación sea equivalente a la adquisición de un nuevo cliente.»

Litigio principal y cuestión prejudicial

8. Como mayorista de monturas de gafas, Marchon comercializa una gama de monturas de diferentes modelos, marcas y colecciones a una clientela constituida por ópticas.

9. A fin de distribuir sus monturas, Marchon utiliza los servicios de varios agentes comerciales, a los que encomienda la tarea de negociar la venta no del conjunto de monturas de su gama, sino sólo de las monturas de una o varias marcas determinadas. De la resolución de remisión se desprende que, en una misma zona geográfica, cada agente comercial entra en competencia con aquellos otros a los que Marchon ha encomendado la comercialización de las monturas de sus otras marcas.

10. A la Sra. Karaszkiwicz, que fue agente comercial de Marchon del mes de septiembre de 2008 al mes de junio de 2009, se le atribuyó la comercialización de las monturas de las marcas C. K. y F. A tal efecto, Marchon puso a disposición de aquella un listado de ópticas con las que ya mantenía relaciones comerciales con respecto a otras marcas de monturas. La Sra. Karaszkiwicz negociaba la venta de las monturas que se le habían encomendado esencialmente con esas ópticas.

11. Tras la extinción de su contrato, la Sra. Karaszkiwicz reclamó a Marchon una indemnización por clientela en virtud del artículo 89b del Código de Comercio. A este respecto, alegó, en particular, que las ópticas que habían comprado por primera vez, gracias a su intervención, monturas de las marcas C. K. o F. debían considerarse nuevos clientes, en el sentido de ese artículo, aun cuando ya figurasen en el listado de clientes que Marchon había puesto a su disposición.

12. El Landgericht München I (Tribunal Regional Civil y Penal de Munich I) estimó la demanda de la Sra. Karaszkiwicz, aunque, en virtud de la equidad, limitó el importe de la



www.civil-mercantil.com

indemnización concedida a la mitad de lo que había solicitado la interesada, ya que consideró que el trabajo de negociación realizado por ésta se había visto facilitado por el hecho de que los nuevos clientes que ella alegaba haber aportado a Marchon conocían la sociedad con anterioridad.

13. Marchon recurrió esa resolución en apelación ante el Oberlandesgericht Düsseldorf (Tribunal Regional Superior Civil y Penal de Düsseldorf). Este órgano jurisdiccional confirmó la anterior resolución, por lo que Marchon interpuso recurso de casación ante el Bundesgerichtshof (Tribunal Supremo Civil y Penal).

14. El órgano jurisdiccional remitente considera que el resultado del recurso depende de la interpretación del artículo 17, apartado 2, letra a), de la Directiva 86/653, en particular, de si debe considerarse que un agente comercial ha aportado nuevos clientes, en el sentido de esa disposición, en circunstancias tales como las del litigio principal.

15. Según dicho órgano jurisdiccional puede que el concepto de «nuevos clientes», en el sentido de la referida disposición, se limite a las personas que no tenían relación comercial alguna con el empresario antes de la intervención del agente comercial. Sin embargo, se pregunta si no debería adoptarse una interpretación más amplia de esa misma disposición cuando, habida cuenta de la estructura de distribución del empresario, el agente comercial se encargue de distribuir únicamente una parte de las mercancías de aquél. En efecto, a su parecer, a la luz de la intención y la finalidad de la Directiva 86/653 y, en particular, del objetivo de protección de los agentes comerciales en sus relaciones con sus poderdantes, podrían considerarse nuevos clientes, en el sentido del artículo 17, apartado 2, letra a), de la Directiva, aquellas personas que no hubieran comprado hasta entonces al empresario ninguna de las mercancías cuya promoción se encargó al agente comercial, pese a las operaciones registradas entre esas personas y el empresario con respecto a otras mercancías.

16. En estas circunstancias, el Bundesgerichtshof (Tribunal Supremo Civil y Penal) 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 en el sentido de que se opone a la aplicación de una normativa nacional con arreglo a la cual también pueden ser “nuevos clientes” los conseguidos por el agente comercial que, aunque ya mantienen relaciones comerciales con la empresa en relación con productos que ésta comercializa dentro de una gama de productos, no las mantienen en relación con los productos para los cuales la empresa ha encomendado al agente comercial la representación exclusiva?»

Sobre la solicitud de reapertura de la fase oral del procedimiento

17. Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 18 de noviembre de 2015, Marchon solicitó la reapertura de la fase oral del procedimiento.

18. Esta sociedad alega sustancialmente que ciertos conceptos empleados por el Abogado General en sus conclusiones, a saber, los de «producto», «nueva categoría de productos» y «marca», no fueron debatidos entre las partes.

19. A este respecto, debe recordarse que, con arreglo al artículo 83 de su Reglamento de Procedimiento, el Tribunal de Justicia podrá ordenar en todo momento, tras oír al Abogado General, la reapertura de la fase oral del procedimiento, en particular si estima que la información de que dispone es insuficiente o cuando una parte haya invocado ante él, tras el cierre de esta fase, un hecho nuevo que pueda influir decisivamente en su resolución, o también cuando el asunto deba resolverse basándose en un argumento que no fue debatido entre las partes o los interesados mencionados en el artículo 23 del Estatuto del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

20. En el caso de autos, el Tribunal de Justicia, tras oír al Abogado General, estima que dispone de todos los elementos necesarios para responder a la cuestión prejudicial planteada por el órgano jurisdiccional remitente y considera que el asunto no debe resolverse a la luz de un hecho nuevo que pueda influir decisivamente en su resolución o de un argumento que no fue debatido entre las partes ante él.

21. En lo que respecta concretamente a los conceptos de «producto», «nueva categoría de productos» y «marca», empleados por el Abogado General en sus conclusiones, cabe precisar que las partes tuvieron ocasión de debatirlos en sus observaciones escritas y en el transcurso de la vista.

22. En estas circunstancias, no procede admitir la solicitud de Marchon de reapertura de la fase oral del procedimiento.

Sobre la cuestión prejudicial

23. Antes de analizar la cuestión prejudicial planteada por el órgano jurisdiccional remitente, debe recordarse que, tal como se desprende del artículo 1 de la Directiva 86/653, ésta armoniza las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que rigen las relaciones entre las partes de un contrato de agencia y, en particular, en sus artículos 13 a 20, las que regulan la celebración y terminación de tal contrato.

24. En lo que respecta a la terminación del contrato de agencia, el artículo 17 de la referida Directiva impone a los Estados miembros la obligación de instituir un mecanismo de indemnización de los agentes comerciales y, a tal efecto, les permite elegir entre dos opciones, bien una indemnización determinada de conformidad con los criterios establecidos en el apartado 2 de dicho artículo -el sistema de indemnización por clientela-, bien la reparación del perjuicio sufrido conforme a los criterios definidos en su apartado 3 -el sistema de reparación del perjuicio- (sentencia Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, apartado 24).

25. Es manifiesto que la República Federal de Alemania ha optado por el sistema de la indemnización por clientela.

26. En este contexto, el órgano jurisdiccional remitente pide sustancialmente, mediante su cuestión prejudicial, que se dilucide si el artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653 debe interpretarse en el sentido de que los clientes que consiga el agente comercial con respecto a las mercancías que el empresario le haya encomendado vender pueden considerarse nuevos clientes, en el sentido de esa disposición, aun cuando esos clientes ya mantuviesen relaciones comerciales con el empresario con respecto a otras mercancías.



27. A tenor del artículo 17, apartado 2, letra a), primer guion, de la Directiva 86/653, el agente comercial tendrá derecho a una indemnización 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. El pago de la indemnización deberá ser 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.

28. Es cierto que la propia formulación de esta disposición, que distingue entre nuevos clientes y clientes existentes, podría hacer pensar que han de considerarse nuevos clientes únicamente aquellos con los que el empresario no mantenía ninguna relación comercial hasta la intervención del agente comercial y de forma general. Sin embargo, esa formulación no permite determinar por sí sola con certeza si el carácter «nuevo» o «existente» de un cliente debe apreciarse en función de toda la gama comercial del empresario o sólo de algunas mercancías en particular.

29. Por lo tanto, el artículo 17, apartado 2, de la Directiva 86/653 debe interpretarse teniendo en cuenta el contexto en el que se inscribe esta disposición y los objetivos perseguidos por esta Directiva (véanse, por analogía, las sentencias Csonka y otros, C-409/11, EU:C:2013:512, apartado 23, y Vnuk, C-162/13, EU:C:2014:2146, apartado 42).

30. En primer lugar, en cuanto al contexto en el que se inscribe dicha disposición, cabe señalar, como ya se ha recordado en el apartado 23 de la presente sentencia, que ésta constituye una de las medidas que armonizan las normas aplicables al contrato de agencia. A este respecto, el artículo 1, apartado 2, de la Directiva 68/653 indica que, en el marco de tal contrato, se entenderá por agente comercial a toda persona que, como intermediario independiente, se encargue de manera permanente ya sea de negociar por cuenta del empresario la venta o la compra de mercancías, ya sea de negociar y concluir estas operaciones en nombre y por cuenta de este último.

31. Por otra parte, del artículo 3, apartados 1 y 2, de la Directiva se desprende que, igualmente en el marco de dicho contrato, el agente comercial deberá velar por los intereses del empresario, en particular, ocupándose como es debido de la negociación y, en su caso, de la conclusión de las operaciones que el empresario le haya encargado.

32. Como subrayó sustancialmente el Gobierno alemán en sus observaciones escritas, el objeto de la actividad del agente comercial depende por lo tanto de lo estipulado en el contrato que le vincula al empresario y, en particular, del acuerdo de las partes acerca de las mercancías que el empresario tiene la intención de vender o comprar por medio de ese agente.

33. En segundo lugar, en cuanto a los objetivos de la Directiva 86/653, debe recordarse que ésta persigue proteger a los agentes comerciales en sus relaciones con sus poderdantes (véanse, en este sentido, las sentencias Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04, EU:C:2006:199, apartado 19, y Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, apartado 23). El Tribunal de Justicia ya ha declarado que, a este respecto, el artículo 17 de la Directiva reviste una importancia decisiva (véase, en este sentido, la sentencia Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, apartado 39). Por consiguiente, el apartado 2 de ese artículo debe interpretarse en un sentido que contribuya a esa protección del agente comercial y que, por ende, tenga en cuenta



www.civil-mercantil.com

plenamente los méritos de éste en la ejecución de las operaciones que tiene encomendadas. Por lo tanto, el concepto de «nuevos clientes», en el sentido de esta disposición, no puede entenderse en sentido restrictivo.

34. A la luz de los anteriores elementos, cabe considerar que el carácter «nuevo» o «existente» de un cliente, en el sentido del artículo 17, apartado 2, de la Directiva 86/653, ha de apreciarse en función de las mercancías que el empresario haya encomendado negociar, o en su caso, comprar o vender al agente comercial.

35. De ahí que, en una situación como la del litigio principal, en la que, de acuerdo con lo estipulado en el contrato de agencia, el agente comercial está encargado de negociar la venta de un segmento de la gama de mercancías del empresario y no del conjunto de ésta, el hecho de que una persona ya mantuviese con ese empresario relaciones comerciales con respecto a otras mercancías no excluye que se la pueda considerar un nuevo cliente captado por ese agente comercial cuando este último haya logrado, con su esfuerzo, instaurar una relación comercial entre esa persona y ese empresario con respecto a las mercancías cuya comercialización tiene encomendada.

36. Sin embargo, Marchon aduce que, en el caso de autos, los clientes que la Sra. Karaszkiwicz alega haber captado no pueden ser considerados nuevos, en el sentido del artículo 17, apartado 2, de la Directiva 86/653, con respecto a las mercancías comercializadas por la interesada. En efecto, según afirma, esos clientes ya mantenían con Marchon relaciones comerciales que tenían por objeto monturas de gafas análogas a aquellas cuya venta había de negociar ese agente comercial, con la única salvedad de que estas últimas monturas eran de marcas diferentes.

37. A este respecto, el mero hecho de que, en circunstancias tales como las del litigio principal, los clientes aportados por un agente comercial a su empresario ya comprasen a éste mercancías de naturaleza comparable a la de aquellas cuya venta el agente comercial negoció con esos mismos clientes no basta para que pueda considerarse que estas últimas mercancías ya estaban incluidas en el marco de las relaciones comerciales preexistentes con esos clientes.

38. En estas circunstancias, habida cuenta de la actividad de negociador de ventas del agente comercial, descrita en los apartados 30 y 31 de la presente sentencia, procede examinar si la comercialización de las mercancías controvertidas requirió del agente comercial de que se trata esfuerzos de negociación y una estrategia de venta particulares a efectos de establecer una relación comercial específica, en particular, en la medida en que esas mercancías pertenecen a un segmento diferente de la gama del empresario.

39. A este respecto, como señaló el Abogado General en el punto 52 de sus conclusiones, el hecho de que un empresario encomiende a un agente comercializar nuevas mercancías entre clientes con los que él ya mantiene ciertas relaciones comerciales puede constituir una indicación de que esas mercancías pertenecen a una parte de la gama diferente de la que los clientes adquirirían hasta entonces y de que la comercialización de esas nuevas mercancías entre estos últimos exigirá al agente comercial establecer una relación comercial específica, extremo éste que corresponderá comprobar al órgano jurisdiccional remitente.

40. Este análisis viene corroborado por el hecho de que la distribución de las mercancías se realiza en general en un marco diferente según las marcas a las que

pertenecen. A este respecto, el Tribunal de Justicia ya ha declarado que, además de una indicación del origen de los productos o de los servicios, una marca constituye a menudo un instrumento de estrategia comercial empleado, en particular, con fines publicitarios o para adquirir buena reputación con vistas a obtener la fidelidad del consumidor (sentencia Interflora e Interflora British Unit, C-323/09, EU:C:2011:604, apartado 39).

41. De este modo, unas circunstancias tales como las del litigio principal, en las que, como se desprende de la resolución de remisión, la oferta de las mercancías del empresario está segmentada en diferentes marcas y cada uno de sus agentes comerciales se encarga de negociar la venta únicamente de una o varias de esas marcas, parecen indicar que cada agente debe instaurar con cada cliente una relación comercial específica con respecto a las marcas que tiene encomendadas, extremo que corresponderá comprobar al órgano jurisdiccional remitente.

42. Por último, en cuanto al argumento de Marchon de que resulta más fácil para un agente comercial vender nuevas mercancías a personas que ya mantienen relaciones comerciales con el empresario, el órgano jurisdiccional nacional podrá tener en cuenta plenamente esta alegación, de resultar probada, al determinar, con arreglo al artículo 17, apartado 2, segundo guion, de la Directiva 86/653, el carácter equitativo de la indemnización (véase, por analogía, la sentencia Volvo Car Germany, C-203/09, EU:C:2010:647, apartado 44).

43. Habida cuenta de las anteriores consideraciones, procede responder a la cuestión prejudicial planteada que el artículo 17, apartado 2, primer guion, de la Directiva 86/653 debe interpretarse en el sentido de que los clientes captados por un agente comercial con respecto a las mercancías cuya venta le haya sido encomendada por el empresario deben considerarse nuevos clientes, en el sentido de esa disposición, aun cuando esos clientes ya mantuviesen relaciones comerciales con el empresario con respecto a otras mercancías, si la venta de las primeras mercancías realizada por ese agente ha requerido establecer una relación comercial específica, lo que corresponderá comprobar al órgano jurisdiccional remitente.

Costas

44. Dado que el procedimiento tiene, para las partes del litigio principal, el carácter de un incidente promovido ante el órgano jurisdiccional nacional, corresponde a éste 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 Cuarta) declara:

El artículo 17, apartado 2, primer guion, de la Directiva 86/653 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 los clientes captados por un agente comercial con respecto a las mercancías cuya venta le haya sido encomendada por el empresario deben considerarse nuevos clientes, en el sentido de esa disposición, aun cuando esos clientes ya mantuviesen relaciones comerciales con el empresario con respecto a otras mercancías, si la venta de las primeras mercancías realizada por ese agente ha requerido establecer una relación comercial específica, lo que corresponderá comprobar al órgano jurisdiccional remitente.



www.civil-mercantil.com

Firmas

* Lengua de procedimiento: alemán.

Fuente: sitio internet del Tribunal de Justicia.