CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL SR. GERHARD REISCHL presentadas el 5 de febrero de 1981 *

Señor Presidente,
Señores Jueces,

La empresa Blanckaert & Willems, parte demandada y recurrente en casación en el litigio principal, explota en Bélgica una fábrica de muebles. Con arreglo a un acuerdo verbal fechado en 1960, dicha empresa, como al parecer también otros fabricantes belgas de muebles, recurrió a los servicios de la agencia de mediación en la venta de muebles Herman Bey, de Aquisgrán, la cual actuaba en calidad de representante comercial independiente (agente comercial). La empresa Bey recibía por este concepto una comisión del 5 % calculada sobre el valor de cada compraventa por ella negociada. Por otras prestaciones efectuadas en beneficio de Blanckaert & Willems (organización del despacho de aduana y del transporte de mercancías, selección de otros representante comerciales), la citada empresa pagaba además una indemnización especial igual a 2 % del volumen neto de negocios realizado en la República Federal de Alemania.

Mediante escrito de 30 de noviembre de 1975, la empresa Bey nombró a su vez como representante comercial de la empresa Blanckaert & Willems, a la Sra. Luise Trost, quien es parte demandante y recurrida en casación en el litigio principal. Dicho escrito reza así:

«En nombre de la empresa Blanckaert & Willems, de Eeklo, Bélgica, le cedo por la presente la representación de esta empresa en la zona Rhein-Ruhr/Eifel/Süd Westphalen.

Viajará directamente en nombre de la empresa Blanckaert & Willems. Recibirá también de ésta una comisión del 5 %.

Le agradecería, sin embargo, que enviase todos los pedidos únicamente a mi dirección en Aquisgrán.

Le ruego que proceda de dicho modo, pues si voy a ser su interlocutor privilegiado, debo también estar informado de cada pedido.

Naturalmente en todas las copias aparecerá su nombre como representante.

* Lengua original: alemán.

Espero que nuestra colaboración sea buena [...]»

Por las intervenciones de la empresa Bey derivadas de su colaboración con la Sra. Trost, la empresa Blanckaert & Willems le pagaba lo que se acordó en denominar una «subcomisión».

A partir de primeros de enero de 1977, aparentemente la empresa Bey dejó de trabajar para la empresa Blanckaert & Willems. Por carta de 14 de diciembre de 1976, esta última pidió también a la Sra. Trost que, a partir del 30 de enero de 1977, cesara en las actividades que realizaba para ella. El motivo de dicha decisión era, al parecer, que la empresa Blanckaert & Willems no estaba satisfecha con el volumen de la actividad desarrollada para ella por la Sra. Trost y que no estaba tampoco de acuerdo en que ésta trabajase además como agente comercial de otros fabricantes de muebles.

A consecuencia de ello, la Sra. Trost demandó a la empresa Blanckaert & Willems ante el Landgericht Aachen reclamando el pago de comisiones atrasadas, así como una indemnización por clientela como aquella cuyo pago prevé la letra b) del artículo 89 del Código de Comercio alemán, después de terminar la relación contractual con un representante de comercio, por la clientela proporcionada por este último. En dicho procedimiento judicial, la empresa Blanckaert & Willems alegó la falta de competencia internacional del tribunal ante el que se presentó la demanda. El Landgericht de Aquisgrán desestimó la demanda por considerarla inadmisible, señalando en los fundamentos de derecho de su resolución que no concurrían ni los requisitos del número 1 del artículo 5 ni los del número 5 del artículo 5 del Convenio relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. Dichas disposiciones establecen lo siguiente:

«Las personas domiciliadas en un Estado contratante podrán ser demandadas en otro Estado contratante:

1. En materia contractual, ante el tribunal del lugar en que hubiere sido o debiere ser cumplida la obligación que sirviere de base a la demanda.

[...]

5. Si se tratare de litigios relativos a la explotación de sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento, ante el tribunal en que se hallaren sitos.»

El Oberlandesgericht Köln anuló esta resolución y devolvió el asunto al Landgericht. Estimó que el Landgericht Aachen era competente porque había que considerar a la empresa Bey como agencia a los efectos del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución y porque había que admitir que el litigio tenía su origen en la explotación de esta agencia. El motivo determinante de esta apreciación fue que la empresa Bey se

calificaba a sí misma como agencia y trabajaba como representante de comercio para la empresa Blanckaert & Willems desde hacía veinte años. Además, el citado tribunal consideró importante el hecho de que la empresa Bey había recibido el encargo y el mandato de la empresa Blanckaert & Willems de celebrar con la Sra. Trost un contrato de representante de comercio destinado a tener una cierta duración, que la empresa Bey estaba sometida al control y a la dirección de la empresa Blanckaert & Willems, que los pedidos negociados por la Sra. Trost debían ser transmitidos a la empresa Blanckaert & Willems a través de la empresa Bey y que esta última se había atribuido también el calificativo de «jefe de ventas» de la empresa Blanckaert & Willems.

A raíz del recurso de casación interpuesto por la parte demandada, es decir, la empresa Blanckaert & Willems, el Bundesgerichthof estimó que el tribunal al que se sometió el litigio no era competente con arreglo al número 1 del artículo 5 del referido Convenio porque, según el Derecho alemán aplicable, el lugar de cumplimiento de las pretensiones controvertidas reclamando comisiones e indemnizaciones es el lugar en dónde se encuentra el establecimiento profesional del deudor. En lo que se refiere al número 5 del artículo 5 del Convenio, el Bundesgerichtshof estimó justificado partir de la idea que la empresa Bey y la Sra. Trost habían sido agentes comerciales de la empresa Blanckaert & Willems y que debían, como tales, ser consideradas comerciantes independientes con arreglo al apartado 1 del artículo 84 del Código de Comercio alemán. En cualquier caso, no sería posible afirmar que la empresa Bey se encontrara en una situación como la que deriva de un contrato de empleo a los efectos del apartado 2 del artículo 84 del Código de Comercio alemán, ni que se tratara de una relación basada en ningún otro contrato de arrendamiento de servicios o de trabajo, aunque la empresa Bey estaba sometida al control y a la dirección de la empresa Blanckaert & Willems, al tener que recibir y transmitir los pedidos negociados por la Sra. Trost. El Bundesgerichthof indicó que se planteaba, en consecuencia, la cuestión de si tal actividad de representante de comercio, cuya autonomía no era completa, debía ser considerada como explotación de una agencia a los efectos del número 5 del artículo 5 del Convenio. En caso de respuesta afirmativa, procedería comprobar si la acción sobre reclamación del pago de comisiones y de una indemnización por clientela tenía su origen en una controversia relativa a la explotación de la empresa Bey. En caso de respuesta negativa a esta cuestión, procedería preguntarse si es posible, entonces, considerar también como controversia relativa a la explotación de una agencia, con arreglo al número 5 del artículo 5 del Convenio, un litigio entre la agencia de la Sra. Trost y la empresa representada.

A la vista de estas cuestiones relativas a la interpretación del Convenio de Ejecución, el Bundesgerichthof acordó, mediante resolución de 21 de marzo de 1980, suspender el procedimiento y plantear, con arreglo al artículo 3 del Protocolo relativo a la interpretación de este Convenio, las siguientes cuestiones prejudiciales:

«1) El representante de comercio (agente comercial) a efectos de los artículos 84 y siguientes del Código de Comercio alemán (HGB), ¿debe considerarse como "agencia" u "otro establecimiento" en el sentido del número 5 del artículo 5 del Convenio de la Comunidad Económica Europea de 27 de septiembre de 1968, relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (denominado en lo sucesivo, "Convenio de Ejecución")?

2) En caso de respuesta afirmativa a la primera cuestión:

a) Cuando la agencia u otro establecimiento, que actúa sobre la base de un mandato del empresario para el que interviene como representante de comercio, nombra a su vez a un tercero como representante de comercio de dicho empresario, recibe contra el pago de una comisión los documentos relativos a los pedidos efectuados por mediación del tercero y los transmite al empresario, instruye al tercero y le aconseja,

y

cuando la actividad de representante de comercio de este tercero da lugar a un litigio entre el empresario y dicho tercero sobre las comisiones y el derecho de éste a percibir una indemnización, ¿se trata de una controversia "relativa a la explotación" de una agencia o de cualquier otro establecimiento a los efectos del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución?

b) En caso de respuesta negativa a la letra a) de la segunda cuestión:

El concepto de "controversia relativa a la explotación [...] de una agencia o de cualquier otro establecimiento" en el sentido del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución, ¿engloba un litigio entre el empresario y la agencia u otro establecimiento que verse sobre sus comisiones o su derecho a percibir una indemnización?»

Sobre estas dos cuestiones, paso a definir mi posición del siguiente modo:

1. *Sobre la primera cuestión*

En este aspecto, la Sra. Trost, parte recurrida en casación en el litigio principal, se refiere sobre todo a la sentencia de 6 de octubre de 1976, De Bloos (14/76,↔ Rec. pp. 1497 y ss.), en la que el Tribunal de Justicia considera la «sumisión a la dirección y al control de la casa matriz» (apartados 20 a 22 de los fundamentos de Derecho) como uno de los elementos esenciales que caracterizan a una sucursal o a una agencia. Según la Sra. Trost, esta característica concurre ciertamente en el caso de la em-

presa Bey, pues, en el marco de su actividad comercial consistente en vender productos de la empresa Blanckaert & Willems, Bey había tenido que seguir las instrucciones de esta última relativas a la elección de cocontratantes y a la fijación de condiciones de venta, a la promoción de ventas y a las visitas a la clientela, así como al desarrollo de las operaciones. Además, resulta particularmente importante señalar que el contrato de representante de comercio celebrado con ella, la Sra. Trost, fue concertado por la empresa Bey, por cuenta y en nombre de la empresa Blanckaert & Willems, sobre la base de directrices precisas, como lo demuestran por ejemplo las negociaciones relativas a la extensión de la zona que se debía atribuir, el hecho de que los pedidos obtenidos por mediación de la Sra. Trost eran agrupados por la empresa Bey y transmitidos por ésta a la empresa Blanckaert & Willems y que la empresa Bey participaba también, de nuevo de acuerdo con las pautas recibidas de la casa matriz, en la elaboración de las liquidaciones de las comisiones. En el caso de la empresa Bey que, como se deduce de una carta de la empresa Blanckaert & Willems, había sido un punto de contacto de esta empresa, con obligación de rendir cuentas de forma regular, se podría hablar, pues, de una verdadera relación de dependencia, lo que quedaría también demostrado por el hecho de que la empresa Bey tuvo que cerrar su oficina cuando concluyó su relación contractual con la empresa Blanckaert & Willems. Además, la aplicación del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución a la empresa Bey quedaría también justificada por la idea que constituye la base de dicha disposición, a saber que debe admitirse una competencia en el lugar en dónde resulte posible efectuar un examen rápido y en profundidad de la situación de hecho, lo que sería ciertamente el caso, en el supuesto de autos, en lo que se refiere al lugar dónde se celebraron los contratos controvertidos y dónde se produjeron los acontecimientos comerciales decisivos. Por último, al interpretar el número 5 del artículo 5, convendrá tener también en cuenta un cierto «componente social», pues, por regla general, sólo las grandes empresas mantienen sucursales y agencias, mientras que sus cocontratantes son normalmente pequeñas empresas que disponen de escasos capitales. Sin embargo, no se puede exigir a estas últimas que sigan procedimientos judiciales, que causen costes elevados, en otro país.

La Comisión, por el contrario, mantiene que, de acuerdo con la calificación de las relaciones jurídicas hecha por el Tribunal remitente, se trata de representantes de comercio con arreglo al artículo 84 del Código de Comercio alemán, es decir, de personas independientes y jurídicamente autónomas, y, por tanto, no concurren los requisitos aplicables, con arreglo a la jurisprudencia, respecto del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución. Según dicha Institución tales personas están ciertamente obligadas a respetar determinadas directrices al negociar operaciones, pero dentro del marco de estas pautas son autónomas y, por tanto, no están sometidas a la «dirección» del mandante. En una situación como la descrita, es completamente imposible considerar cumplidos los requisitos del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución definidos por la jurisprudencia más reciente (sentencia de 22 de noviembre de 1978, Somafer, 33/78,↔ Rec. pp. 2183

y ss.), según la cual es necesario que la existencia de una sucursal, etc., pueda ser reconocida fácilmente sobre la base de características exteriores y que una sucursal, etc., constituya un centro de operaciones comerciales de la casa matriz. La primera característica no concurre, de manera típica, en el caso de los representantes de comercio, que a menudo no mantienen una oficina y renuncian a utilizar un nombre comercial. En lo relativo al segundo punto, no resulta importante que la empresa Bey se haya atribuido en un escrito de 14 de octubre de 1975 el calificativo de «jefe de ventas», así como que haya recibido y transmitido los pedidos negociados por la Sra. Trost, es decir, que ejerciera, respecto de esta última, ciertas funciones de control por cuenta de la empresa Blanckaert & Willems. El hecho decisivo, que excluye la posibilidad de sostener que la empresa Bey fuera un centro de operaciones comerciales de la empresa Blanckaert & Willems, es más bien que la *ejecución* de las operaciones la efectuara, no la empresa Bey, sino la empresa Blanckaert & Willems.

En cuanto a esta controversia, procede recordar, en primer lugar, que con arreglo a la jurisprudencia actual, los conceptos del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución no deben ser interpretados sólo de manera autónoma, es decir, de forma que tengan el mismo contenido en todos los Estados miembros, sino que hay que partir también, como ya lo he resaltado en mis conclusiones en el asunto 14/76 (Rec. 1976, p. 1511), de una interpretación *estricta*, teniendo en cuenta el hecho de que las excepciones al principio del artículo segundo del Convenio han sido previstas únicamente en aras de una organización adecuada de los procesos.

Resulta también claro, con arreglo a la jurisprudencia, que a cada uno de los tres conceptos utilizados en el número 5 del artículo 5 del Convenio se les aplican las mismas características, es decir, que respecto de las agencias, por ejemplo, no se pueden admitir elementos esenciales diferentes, como lo afirma especialmente Wieczorek («Kommentar zur Zivilprozessordnung», 2ª edición, nota B I a 1 relativa al artículo 21 del Código Procesal Civil alemán). La referencia que ha hecho el representante de la Sra. Trost, durante la fase oral del procedimiento, a los agentes de *seguros* carece de relevancia respecto del problema que aquí nos ocupa, dado que para los agentes de seguros existen las disposiciones particulares contenidas en el apartado segundo del artículo 8 de Convenio de Ejecución.

Al buscar una solución al problema basándose sobre todo, como se ha hecho durante el procedimiento, en la jurisprudencia anterior, no cabe naturalmente limitarse, como lo hace la demandada en el litigio principal, a la sentencia De Bloos. En cuanto a los elementos esenciales que resultan importantes respecto del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución, esta sentencia establece, únicamente, en realidad, pues en su momento no fue necesario más, que una sucursal, etc., se caracteriza por el hecho de que está sometida al control y a la dirección de la casa matriz.

En mi opinión, la interpretación de esta disposición fue esclarecida de forma totalmente decisiva mediante la sentencia Somafer. Con arreglo a la misma, lo que cuenta en primer lugar respecto del número 5 del artículo 5 son los signos externos sobre cuya base se puede reconocer fácilmente la existencia de una sucursal, etc. (apartado 11 de los fundamentos de derecho). Debe tratarse de un centro de operaciones comerciales, que se manifieste de forma duradera hacia el exterior como la prolongación de una casa matriz, que disponga de una dirección y que esté equipado materialmente para poder negociar asuntos con terceros (apartado 12). Además, según el Tribunal de Justicia, es importante que los terceros, aun sabiendo que se establecerá un posible vínculo jurídico con la casa matriz cuya sede está en el extranjero, queden dispensados de dirigirse directamente a esta última y puedan concertar negocios en el centro de operaciones que constituye su prolongación.

Estas aclaraciones implican, por una parte, que procede referirse a las funciones objetivas de una «agencia», etc., y que por tanto no tiene ningún interés saber cómo se califica a sí misma la empresa Bey («jefe de ventas») ni cuales son las fórmulas utilizadas en algunas cartas («buena colaboración» con la Sra. Trost). Por otra parte, de la mencionada sentencia se desprende que respecto del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución, *ciertas* restricciones de la independencia de un representante y *ciertas* posibilidades de influencia de la casa matriz no son suficientes. En el caso de una agencia, en cierto modo debe tratarse mas bien de una parte descentralizada de la empresa, que tenga competencias en esencia similares a las de la casa matriz, pero limitadas naturalmente al territorio del Estado miembro en donde se halle. Esto lo exigen, en mi opinión, las fórmulas citadas anteriormente y, en especial, la expresión «centro de operaciones comerciales».

En el supuesto de una relación jurídica tal como la que constituye el objeto del litigio principal, el elemento determinante no puede ser por tanto únicamente el papel que desempeña una «agencia» con ocasión del inicio de una relación comercial y de la negociación de las operaciones. El hecho relevante consiste en determinar si colabora también en llevar a buen fin y en ejecutar dichas operaciones o si esta tarea cae bajo la responsabilidad exclusiva de la casa matriz. Desde esta perspectiva, procede referirse entre otras a la idea que fundamenta la regla de competencia del número 5 del artículo 5, a saber, que sólo se puede admitir una excepción a las reglas generales de competencia en aras de una buena administración de la justicia, es decir, sólo cuando exista un vínculo particularmente estrecho entre el tribunal del foro y la relación jurídica controvertida. De hecho, no conviene perder de vista que los procedimientos judiciales, en relación con los representantes de comercio, en los que se puede pensar en el número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución surgen en general al *llevar a buen fin* una operación. A este respecto, cuando la decisión relativa a la ejecución de una transacción corresponde a la casa matriz, el tribunal competente del lugar en donde ésta tiene su sede social está ciertamente «más cerca de los hechos» que el tribunal del lugar

donde se inició la relación comercial o se celebró el contrato. Resulta manifiesto que así sucede en el supuesto controvertido en el litigio principal. En el caso de autos, se trata en efecto, por una parte, del pago de comisiones que, como hemos escuchado, realizaba siempre la empresa Blanckaert & Willems directamente y para el que, con arreglo a la letra a) del artículo 87 del Código de Comercio alemán, pueden resultar decisivos el que se lleve a buen fin la operación y el que se efectúe el pago. Por otra parte, se trata de una indemnización por clientela respecto de la cual se plantea, con arreglo a la letra b) del artículo 89 del Código de Comercio alemán, la cuestión de si la casa matriz se beneficia todavía de la clientela proporcionada, es decir, si mantiene todavía relaciones comerciales con dichos clientes.

Por consiguiente, es cierto que no procede entender por «agencia», etc., un representante de comercio como lo es típicamente la demandada en el litigio principal. Un representante de comercio se caracteriza por una cierta autonomía; la existencia de determinadas facultades del mandante de fijarle directrices en lo relativo a la preparación y a la conclusión de las operaciones no lo «integra», en cualquier caso, en la casa matriz en la manera que se requiere para aplicar el número 5 del artículo 5 del Convenio.

Tampoco cabe llegar a otra conclusión respecto de la empresa Bey, a quien incumbían también otras tareas y que podía ser considerada, en cierto sentido, como un «punto de contacto» de la empresa Blanckaert & Willems en la República Federal de Alemania. Una primera razón para dudar de que la empresa Bey fuera una sucursal de la empresa Blanckaert & Willems es el hecho de que la primera trabajaba aparentemente para *varias* empresas. Sus funciones al celebrar contratos de representante, controlar las actividades de otros representantes, transmitir los pedidos de estos y colaborar en el establecimiento de las liquidaciones de las comisiones, no estaban definidas en todo caso de forma que se convirtiera en un centro de operaciones comerciales de la empresa Blanckaert & Willems, pues la decisión sobre el tipo y la ejecución de las operaciones pertenecía exclusivamente, al parecer, a esta última.

Tal como lo ha propuesto la Comisión, la primera cuestión planteada por el Bundesgerichtshof puede, por consiguiente, recibir una respuesta negativa. Ello es posible sin que sea necesario examinar además el problema, planteado, asimismo, durante la fase oral del procedimiento, de determinar si, en lo referente al lugar de abastecimiento de la empresa Bey, no procedería excluir la competencia con arreglo al número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución precisamente por el hecho de que en el momento sin duda decisivo de la presentación del escrito de demanda (me remito al respecto a los comentarios del número 2 del artículo 8 del Convenio recogidos en el informe Jenard), no se debía considerar ya a la empresa Bey como «agencia» de la empresa Blanckaert & Willems dada la denuncia previa de la relación contractual existente entre ambas.

2. *Sobre la letra a) de la segunda cuestión*

Tras lo que he expuesto en cuanto a la primera cuestión, resulta claro que el problema planteado por la segunda cuestión requiere solamente que con carácter subsidiario adopte aún una posición al respecto.

Aquí, la demandada en el litigio principal se pronuncia también en favor de una respuesta afirmativa. En su opinión, es importante resaltar que el contrato de representante de comercio existente entre la empresa Blanckaert & Willems y la Sra. Trost fue celebrado por la empresa Bey y que la actividad de la Sra. Trost influyó también fuertemente en la explotación de la empresa Bey dado que, aparte del derecho de percibir comisiones que nació así en favor de esta empresa, los pedidos negociados por la Sra. Trost debían dirigirse a la empresa Bey y transmitirse por ésta a la empresa Blanckaert & Willems y porque la empresa Bey tenía que hacer también las liquidaciones de las comisiones en favor de la Sra. Trost.

La Comisión se remite, sobre todo, por su parte, al hecho de que las reclamaciones controvertidas de la Sra. Trost dependían de los requisitos referidos a la explotación de la empresa Blanckaert & Willems, en particular, a la conclusión y ejecución de determinadas operaciones de compraventa, así como a crear una clientela, de la que se sigue aprovechando la empresa Blanckaert & Willems. Por lo tanto sólo cabe afirmar que el litigio al respecto se refiere únicamente a la explotación de la empresa Blanckaert & Willems.

En lo que se refiere a esta controversia, digámoslo desde un principio, el punto de vista de la Comisión, es de nuevo el que reúne los mejores argumentos.

Con arreglo a la sentencia dictada Somafer, antes citada, el criterio decisivo de la aplicación del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución es la existencia de un vínculo particularmente estrecho entre el litigio y el órgano jurisdiccional destinado a conocer de él (apartado 7 de los fundamentos de Derecho). El objeto de un litigio se refiere a la explotación de una agencia cuando el debate se centra en los derechos y obligaciones relativos a la gestión propiamente dicha de la agencia (arrendamiento del terreno sobre el que se asienta la agencia, selección del personal que ocupa). Tal es también el caso cuando se trata de compromisos que contrae la agencia en nombre de la casa matriz y que deben cumplirse en el Estado contratante donde se encuentra la agencia, así como cuando se trata de obligaciones no contractuales cuyo origen está en la actividad que, por cuenta de la casa matriz, haya ejercido una agencia en el lugar donde tiene su sede.

En el caso del litigio principal, no se trata de derechos y obligaciones relativos a la gestión propiamente dicha de la agencia, en el sentido de los ejemplos citados por la jurisprudencia. Tampoco se trata de compromisos cuyo origen esté en la actividad de la empresa Bey, pues el litigio tiene por objeto reclamaciones basadas en el hecho de que la Sra. Trost negoció operaciones de compraventa para la empresa Blanckaert & Willems y que creó para ésta una clientela;

sin embargo, dichas reclamaciones dependen de requisitos que no concurren en el marco de la explotación de la empresa Blanckaert & Willems. Por último, tampoco se trata de compromisos contraídos por la empresa Bey en nombre de la empresa Blanckaert & Willems. En efecto, las comisiones reclamadas derivan directamente de contratos celebrados por la Sra. Trost para la empresa Blanckaert & Willems, y en la medida en que la indemnización por clientela se basa en un contrato celebrado por la empresa Bey en nombre de la empresa Blanckaert & Willems, resulta en todo caso importante resaltar que los derechos que de ellos dimanan no deben satisfacerse, como declaró el mismo Bundesgerichtshof, en el Estado en dónde la empresa Bey («agencia») tenía su sede social.

Precisamente porque no es posible reconocer el punto de conexión estrecha, que exige la jurisprudencia, entre los derechos invocados y un órgano jurisdiccional alemán, la respuesta a la letra a) de la segunda cuestión debería ser, por tanto, en el caso de que tenga todavía relevancia, negativa.

3. *Sobre la letra b) de la segunda cuestión*

A este respecto también, sólo debo adoptar una posición con carácter subsidiario.

En mis conclusiones en la sentencia De Bloos, ya expuse, y quisiera limitarme a esas consideraciones, que el fin y el objetivo de la disposición controvertida en el caso de autos no consisten en fijar reglas de competencia para las acciones judiciales entabladas por filiales contra sus casas matrices, sino que consisten esencialmente en permitir que *terceros*, que mantienen relaciones jurídicas con empresas que tienen sucursales, etc., presenten una demanda ante el órgano jurisdiccional más cercano a los hechos litigiosos. En realidad, resulta difícil imaginar litigios entre sucursales, a efectos del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución, y su casa matriz, porque las sucursales no poseen normalmente, en general, personalidad jurídica o bien porque, cuando, sin embargo, se les ha reconocido ésta, hay que partir de la idea de un dominio económico, es decir, de un control de hecho, de la casa matriz.

Otro elemento importante es el requisito que exige que, para poder hablar de controversias relativas a la explotación de una agencia, debe tratarse de obligaciones que, bajo su propia responsabilidad, ejecute la agencia, para la casa matriz. Ciertamente, no puede ser este el caso en el asunto de autos. No hay duda, en efecto, de que las obligaciones objeto de reclamación deben ser ejecutadas por la misma casa matriz, y ello, no sólo en lo que se refiere a la indemnización por clientela, sino también, aun cuando la agencia hubiere intervenido como auxiliar al hacer las liquidaciones de las comisiones, en lo que atañe a las comisiones exigidas.

4. Por consiguiente, propongo al Tribunal de Justicia que responda del siguiente modo a la petición de decisión prejudicial planteada por el Bundesgerichtshof:

Un representante de comercio con arreglo a los artículos 84 y siguientes del Código de Comercio alemán, cuya actividad consiste en servir de intermediario en las operaciones que son ejecutadas y llevadas a buen fin exclusivamente por la empresa representada, no debe ser considerado como una agencia u otro establecimiento a los efectos del número 5 del artículo 5 del Convenio de Ejecución. Lo mismo es aplicable cuando, en virtud de un mandato de la empresa por cuenta de la cual actúa, nombra a su vez a terceros como representantes de comercio, recibe, contra el pago de una comisión, los pedidos negociados por estos terceros y los transmite a la empresa, e instruye y aconseja a dichos terceros.