

CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL
SR. WALTER VAN GERVEN
presentadas el 28 de abril de 1993 *

Señor Presidente,
Señores Jueces,

1. Con arreglo al apartado 3 del artículo 95 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 19 de junio de 1991,¹ la Sala Segunda ha devuelto los presentes asuntos al Pleno del Tribunal de Justicia. Mediante auto de 9 de diciembre de 1992, se solicitó a las partes que habían presentado observaciones escritas ante el Tribunal de Justicia que respondieran, durante la vista, a tres preguntas.²

En estas segundas conclusiones, examinaré principalmente las observaciones presentadas en la vista de 9 de marzo de 1993 y veré si modifican las deducciones a las que llegué en mis primeras conclusiones presentadas el 18 de noviembre de 1992. Por lo que se refiere a los hechos, me remito a las citadas conclusiones y al informe para la vista. Recordemos solamente que en el caso de autos hay que apreciar la compatibilidad con el artículo 30 del Tratado CEE de una prohibición nacional de la reventa a pérdida.

Naturaleza de la normativa de la reventa a pérdida

2. Examinaré en primer lugar la tercera pregunta formulada por el Tribunal de Justicia, es decir, si la prohibición de la reventa a pérdida constituye un instrumento para reprimir un medio de promoción de ventas o si forma parte de un régimen nacional de regulación de los precios. La petición de información del Tribunal de Justicia me parece inspirada en la jurisprudencia que ha elaborado sobre los regímenes nacionales de regulación de precios. En efecto, el Tribunal de Justicia ha afirmado reiteradamente

«que las medidas nacionales que regulan la fijación de los precios, indistintamente aplicables a los productos nacionales y a los productos importados, no constituyen en sí mismas una medida de efecto equivalente a una restricción cuantitativa, pero que pueden producir dicho efecto cuando, debido al nivel del precio fijado, perjudiquen a los productos importados, en particular por neutralizar la ventaja sobre los competidores resultante de un precio de coste inferior o porque el precio mínimo se fije a un nivel tan bajo que —habida cuenta de la situación general de los productos importados comparada con la de los productos nacionales— los operadores que deseen importar los productos de que se trata en el Estado miembro afectado sólo puedan hacerlo perdiendo».³

* Lengua original: neerlandés.

1 — DO 1991, L 176, p. 7.

2 — Véase la formulación exacta de dichas preguntas en el *addendum* del informe para la vista.

3 — Sentencia de 7 de junio de 1983, Comisión/Italia (78/82, Rec. p. 1955), apartado 16; véanse, en particular, las sentencias de 5 de abril de 1984, Van de Haar (asuntos acumulados 177/82 y 178/82, Rec. p. 1797), apartado 19; de 29 de enero de 1985, Cullet/Leclerc (231/83, Rec. p. 305), apartado 23, y de 7 de mayo de 1991, Comisión/Bélgica (C-287/89, Rec. p. I-2233), apartado 17.

En otras palabras, esta jurisprudencia no ve en los regímenes nacionales de regulación de precios una medida de efecto equivalente prohibida por el artículo 30 sino en la medida en que dichos regímenes obstaculicen o impidan la venta de los *productos importados* o la hagan más difícil que la de los productos nacionales,⁴ bien privando a los productos importados de la ventaja derivada de un precio de coste inferior, bien obligando a los posibles importadores a procurarse el producto a pérdida.

3. Como era de esperar, la respuesta unánime de las partes ha sido que la legislación francesa controvertida, que no tiene por objeto intervenir en la formación normal de los precios, no forma parte de un régimen nacional de regulación de precios. Difícilmente podría no ser así, dado que Francia suprimió su régimen de regulación de precios —con algunas excepciones— mediante Decreto Legislativo de 1 de diciembre de 1986.⁵ Este mismo Decreto Legislativo también introdujo, en su artículo 32, la versión actualmente vigente de la prohibición de la reventa a pérdida que se controvierte en el caso de autos.⁶

La pregunta formulada por el Tribunal de Justicia no ha dejado de suscitar una serie de consideraciones por parte del Gobierno francés acerca de la naturaleza de la venta a pérdida y de su regulación y ello con el fin de diferenciar las situaciones que dieron

lugar a asuntos como Oosthoek y Buet de la que se presenta en el caso de autos. Muy resumida, la tesis del Gobierno es que la normativa francesa no constituye un instrumento para reprimir un determinado *método de promoción de las ventas*, sino un medio de represión de una forma de *competencia desleal entre distintos distribuidores*.⁷

La experiencia francesa en la investigación y represión de la venta a pérdida, demuestra, en efecto, que este tipo de venta es, sobre todo, una técnica de ataque aplicada por las grandes redes distribuidoras, altamente concentradas en dicho país. Por lo demás, la mayor parte de las infracciones de la prohibición de la reventa a pérdida no se refieren, en la práctica, a productos de reciente lanzamiento, sino a productos de consumo de cierta notoriedad (detergentes, cafés, bebidas, conservas) y cuyo precio habitual el consumidor conoce. De ello se desprende que la normativa de la venta a pérdida, a diferencia de las normativas de que se trata en los asuntos Oosthoek (prohibición de un sistema de regalos) y Buet (prohibición de la venta de material pedagógico a domicilio), constituye una normativa general del mercado que *no tiene por objeto regular los flujos comerciales entre los Estados miembros*, sino que es la consecuencia de una opción de política económica, a saber, la obtención de un determinado nivel de transparencia y de lealtad en las condiciones de competencia.

4. Aunque estas observaciones puedan esclarecer las condiciones de mercado y de competencia en Francia, no deja de ser cierto que la venta a pérdida es una técnica de venta

4 — Véanse las sentencias de 29 de noviembre de 1983, Roussel Laboratoria (181/82, Rec. p. 3849), apartado 17, y de 19 de marzo de 1991, Comisión/Bélgica (C-249/88, Rec. p. I-1275), apartado 15.

5 — Decreto Legislativo n.º 86-1243, de 1 de diciembre de 1986, relativo a la libertad de los precios y de la competencia; JORF de 9 de diciembre de 1986.

6 — El artículo 32 del Decreto Legislativo modifica, en particular, el apartado 1 del artículo 1 de la Ley de Presupuestos n.º 63-628, de 2 de julio de 1963.

7 — A estos efectos, también se remite al lugar que ocupa la prohibición legal en el marco del Decreto Legislativo de 1 de diciembre de 1986, a saber, en el Título 4, bajo el Capítulo «De la transparencia y de las prácticas restrictivas».

que puede, *en determinadas circunstancias muy precisas*, imposibilitar o dificultar la salida de los productos importados, como seguidamente intentaré explicar una vez más.

El Gobierno francés ve en la venta a pérdida sobre todo una estrategia para eliminar a la competencia. La analogía que establece en varias ocasiones con el fenómeno del dumping⁸ demuestra que tiene presente la situación de una empresa, con frecuencia una gran superficie, que intenta eliminar a sus competidores, *en la fase del comercio al por menor*, vendiendo a pérdida durante un determinado período con el fin de utilizar la posición dominante así adquirida para imponer precios superiores a los consumidores tras haber eliminado al competidor.

Como ya he observado en mis primeras conclusiones, esta estrategia constituye efectivamente una manifestación muy específica de venta a pérdida, cuya represión un Estado miembro puede considerar necesaria con el fin de garantizar la lealtad en las transacciones comerciales —considerada por el Tribunal de Justicia como una exigencia imperativa con arreglo al artículo 30— o impedir que la competencia se falsee. El Derecho comunitario no plantea ningún problema a este respecto. En mis anteriores conclusiones también consideré que tal justificación, esta vez con el fin de proteger a los consumidores, no puede negarse a la regulación de otro tipo de venta a pérdida, a saber, el llamado «procedimiento de reclamo» (o «loss-leadering»): esta

técnica consiste en atraer clientes vendiendo productos a pérdida o con un margen de beneficios excepcionalmente reducido, con el fin de inducirles, una vez que hayan entrado en el establecimiento, a comprar también otros productos que, con el fin de compensar la pérdida sufrida en el primer producto, se ofrecen a un precio superior.⁹

5. Estas modalidades de venta a pérdida son métodos de promoción de las ventas que se dan sobre todo en el *comercio al por menor*. No obstante, la venta a pérdida constituye con frecuencia para un fabricante, un importador o un mayorista —es decir, *no sólo* en la fase del comercio al por menor— un método eficaz para lanzar un nuevo producto o penetrar en un nuevo mercado. Más que una técnica de ataque o de «reclamo», la venta a pérdida equivale en tales circunstancias a una *estrategia de marketing* consistente en presentar a la clientela un producto nuevo a un precio reducido, con la intención de recuperar la pérdida sufrida durante el período de oferta con las ventas mejores que se efectuarán del mismo producto a continuación, a un precio algo superior. Son sobre todo los operadores económicos extranjeros los que pueden aprovechar este método de promoción de ventas para penetrar en otro mercado nacional. Cuando dicha estrategia se sigue *por el fabricante, el importador o el mayorista*, es perfectamente pertinente desde un punto de vista del Derecho comunitario.¹⁰

9 — Véase el punto 8 de mis primeras conclusiones.

10 — Por otra parte, quisiera destacar que en la sentencia de 24 de enero de 1978, Van Tiggele (82/77, Rec. p. 25), apartado 16, citada por el Gobierno francés en sus observaciones escritas, el Tribunal de Justicia concluyó simplemente que el artículo 30 no era aplicable a una disposición nacional que prohíbe la «venta al por menor» a pérdida. En otras palabras, el Tribunal de Justicia no se pronunció estrictamente hablando en dicha sentencia acerca de una normativa nacional que también se extiende a otros niveles de comercio, lo que, habida cuenta de los hechos del litigio principal (venta al por menor de ginebra a precios inferiores a los precios mínimos fijados), tampoco era necesario.

8 — El Gobierno francés efectuó dicha comparación tanto en la primera vista como en la segunda.

Tampoco hay el menor motivo para establecer una distinción, a efectos de aplicar el artículo 30, entre determinados métodos más permanentes, como la oferta conjunta, la venta a domicilio y la venta por correspondencia,¹¹ y un método como la venta a pérdida, en la que se insiste en su carácter transitorio, de promoción. A tenor de la sentencia *Dassonville*,¹² se trata de saber si la regulación nacional de dichos métodos de venta o de promoción de ventas puede obstaculizar «directa o indirectamente, real o potencialmente» el comercio intracomunitario. Examinaré esta cuestión en los puntos siguientes.

A este respecto, carece de importancia, por lo demás, saber si el régimen nacional constituye o no una normativa sobre precios. Si el régimen constituye una normativa sobre precios, también hay que saber si puede obstaculizar o impedir la venta de los productos importados. Al igual que la prohibición de la reventa a pérdida, una normativa sobre precios puede, en efecto, en caso de importación, privar a un productor extranjero de la ventaja que supone su inferior precio de coste y puede entonces ser incompatible con la prohibición del artículo 30.¹³

11 — Este último método de venta fue objeto de la sentencia de 21 de marzo de 1991, *Delattre* (C-369/88, Rec. p. I-1487).

12 — Sentencia de 11 de julio de 1974 (8/74, Rec. p. 837), apartado 5.

13 — Como expuse en mis primeras conclusiones, en los puntos 3 y siguientes, creo que sobre este extremo concreto, el valor de precedente de la sentencia *Van Tiggele*, antes citada, queda anulado en la medida en que se deduce de dicha sentencia que una prohibición de la reventa a pérdida no puede ser incompatible con el artículo 30 si se aplica indistintamente a los productos nacionales y a los productos importados. Véase, por otra parte, el pasaje de la jurisprudencia ulterior del Tribunal de Justicia citado en el punto 2 *supra*.

Una normativa sobre la reventa a pérdida, ¿surte efectos «directos, indirectos o simplemente hipotéticos» en los intercambios intracomunitarios?

6. El Tribunal de Justicia también ha interrogado a las partes que han presentado observaciones acerca de los efectos de la normativa sobre la reventa a pérdida en los intercambios intracomunitarios. Lo ha hecho refiriéndose a su sentencia más reciente en materia de cierre dominical de los comercios, la sentencia *B & Q* de 16 de diciembre de 1992, en la que consideró que:

«El control de la proporcionalidad de una normativa nacional que persigue un objetivo legítimo respecto al Derecho comunitario sopesa el interés nacional por la consecución de dicho objetivo y el interés comunitario de la libre circulación de mercancías. A este respecto, para verificar que los efectos restrictivos de la normativa de que se trata sobre los intercambios no exceden de lo necesario para conseguir el objetivo propuesto, procede examinar si dichos efectos son directos, indirectos o simplemente hipotéticos y si obstaculizan la comercialización de los productos importados en mayor medida que la de los productos nacionales.»¹⁴

7. Las partes coadyuvantes ante el Tribunal de Justicia han reaccionado de modos diversos. Según el Gobierno francés, los efectos sobre los intercambios intracomunitarios son meramente hipotéticos. La Comisión estima que los efectos son o indirectos o hipotéticos y admite que no hay nada en los autos que pruebe que la normativa sobre la reventa a pérdida surta efectos directos sobre los inter-

14 — Sentencia de 16 de diciembre de 1992, *B & Q* (C-169/91, Rec. p. I-6635), apartado 15.

cambios intracomunitarios. Por último, la defensa del Sr. Mithouard afirma que es evidente que la normativa produce efectos restrictivos.

8. A efectos de pronunciarme sobre este controvertido extremo, parto de la base de que el Tribunal de Justicia se atiene al amplio alcance de la fórmula Dassonville. Quisiera recordar que, en las conclusiones que presenté en el primer asunto relativo al cierre dominical de los comercios,¹⁵ propuse al Tribunal de Justicia que adoptara un punto de vista más reservado en relación con las normativas nacionales que, al igual que la normativa de que se trata en el caso de autos o en el asunto antes citado relativo al cierre dominical, no tienen por objeto regular el comercio interestatal. Mi propuesta consistía en que sólo se declarara la aplicabilidad de la prohibición del artículo 30 a normativas de dicho tipo si ejercían un efecto de *fragmentación o compartimentación* del mercado, es decir, si hacían peligrar la interpenetración de los mercados nacionales.¹⁶

La Sala Sexta del Tribunal de Justicia no se adhirió a mi propuesta. En su sentencia, el Tribunal de Justicia mantuvo implícitamente la fórmula Dassonville y admitió que la ponderación de los intereses respectivos que debe llevarse a cabo a causa de esta amplia formulación, en el marco del principio de proporcionalidad del artículo 30 corresponde

al órgano jurisdiccional nacional.¹⁷ En su segunda y, aún más claramente, en su tercera sentencia antes citada relativa al cierre dominical de los comercios, el Tribunal de Justicia, pronunciándose en sesión plenaria, cambió de orientación sobre este último extremo,¹⁸ pero no sobre el primero. Como se desprende del pasaje de la tercera sentencia antes citada (punto 6), el Tribunal de Justicia aprecia en efecto la compatibilidad de la normativa nacional de que se trata con la exigencia de proporcionalidad, lo que significa que reconoce la aplicación del principio del artículo 30.

Así, considero desde ahora que el amplio alcance de la fórmula Dassonville sigue siendo la piedra angular de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia relativa al ámbito de aplicación del artículo 30 del Tratado. Con el fin de evitar cualquier confusión, creo que el Tribunal de Justicia debe confirmar este punto de vista a los órganos jurisdiccionales nacionales de manera absolutamente clara.

9. Si también se aplica la fórmula Dassonville en el presente asunto, entonces no cabe excluir que una prohibición legal de la reventa a pérdida como la existente en Francia pueda obstaculizar «real o indirectamente, actual o potencialmente» el comercio intracomunitario. Aunque la prohibición francesa no se aplica en la fase de la venta por parte de un fabricante (nacional o extranjero), al menos existen dos obstáculos potenciales, como indiqué en mis primeras conclusiones:¹⁹ por una parte, la normativa

15 — Conclusiones del Abogado General Sr. Van Gerven en el asunto en el que recayó la sentencia de 23 de noviembre de 1989 (C-145/88, Rec. pp. 3851 y ss., especialmente p. 3865).

16 — A este respecto, pero también respecto a otras propuestas tendentes a limitar el alcance del artículo 30 del Tratado, véase el reciente artículo de Steiner, J.: «Drawing the line: uses and abuses of Article 30 CEE», *C. M. L. Rev.*, 1992, 749-774. El propio autor propone conservar la fórmula Dassonville, en la que el criterio no es, sin embargo, preguntarse si una normativa nacional puede ejercer una influencia sobre (el volumen) de las mercancías importadas, sino si la normativa en cuestión *obstaculiza* (real o potencialmente) el comercio intracomunitario.

17 — Sentencia de 23 de noviembre de 1989 (C-145/88, Rec. p. 3851).

18 — Tanto en las sentencias de 28 de febrero de 1991, Conforama (C-312/89, Rec. p. I-997), apartado 12, y Marchandise (C-332/89, Rec. p. I-1027), apartado 13, como en la sentencia de 16 de diciembre de 1992, B & Q, antes citada, apartado 16, el propio Tribunal aplica efectivamente el criterio de proporcionalidad.

19 — Véase el punto 5 de dichas conclusiones.

puede perjudicar a un revendedor que, sin ayuda del productor extranjero, desee lanzar al mercado francés un producto que importa de otro Estado miembro vendiendo temporalmente a pérdida, es decir, por debajo del precio que le factura el productor extranjero; por otra parte es posible que un importador-revendedor de un producto extranjero, aunque venda en Francia a su propio precio de coste o a un precio superior, se encuentre en una posición de competencia desfavorable en relación con un fabricante nacional que puede vender a pérdida sin restricción ya que la prohibición francesa no se extiende al fabricante.

10. Mis primeras conclusiones en el presente asunto fueron presentadas el 18 de noviembre de 1992 y, por tanto, son anteriores a la última sentencia del Tribunal de Justicia en materia de cierre dominical de los comercios. ¿Ha adoptado el Tribunal de Justicia en esta sentencia una orientación más restrictiva en su jurisprudencia relativa a la libre circulación de mercancías?

Me parece que no. Si el Tribunal de Justicia hubiera querido restringir el *alcance* de principio de la prohibición del artículo 30 del Tratado, sin duda hubiera empezado refiriéndose expresamente a la fórmula Dassonville para restringirla a continuación y llegar a la conclusión, por ejemplo, de que la normativa de que se trata relativa al cierre dominical de los comercios (sobre la que el órgano jurisdiccional de remisión *declaró* que influía en la venta de los productos importados) no constituía una medida de efecto equivalen-

te.²⁰ El Tribunal de Justicia confirmó, por el contrario, como había hecho en los asuntos anteriores sobre cierre dominical (sentencias Torfaen, Conforama y Marchandise), que dicha normativa podía tener consecuencias negativas sobre el volumen de ventas en determinados comercios, aunque afectara tanto a la venta de los productos nacionales como a la de los productos importados, y que la comercialización de los productos procedentes de otros Estados miembros no resultaba, por tanto, más difícil que la de los productos nacionales.²¹ A continuación, el Tribunal de Justicia examinó de nuevo el carácter justificado del objetivo perseguido por la normativa de que se trata para terminar su argumentación con un examen de la proporcionalidad de la normativa.

11. Creo que la sentencia B & Q aporta con toda seguridad una precisión importante relativa al modo en que el Tribunal de Justicia efectúa su *control de proporcionalidad*. En efecto, el Tribunal de Justicia admite por primera vez sin ambages que, a efectos de verificar si una normativa excede de lo necesario para alcanzar el objetivo (justificado desde el punto de vista del Derecho comunitario), hay que examinar en particular si los efectos restrictivos de la normativa de que se trata sobre los intercambios intracomunitarios son «directos, indirectos, o simplemente hipotéticos». En otros términos, si consta que el efecto alegado sobre (o el vínculo con) la

20 — A estos efectos, el Tribunal de Justicia hubiera podido adherirse a la opinión que expuse en mis primeras conclusiones en materia de cierre dominical (punto 8 *supra*) o aplicar la norma *de minimis* en relación con el artículo 30, pero ello hubiera requerido apartarse de su sentencia Van de Haar (citada en la nota 3), apartado 13, en la que se dice que «cuando una medida nacional puede obstaculizar las importaciones, debe calificarse de medida de efecto equivalente a una restricción cuantitativa, aunque el obstáculo sea menor y existan otras posibilidades de venta de los productos importados»; véanse igualmente las sentencias de 14 de marzo de 1985, Comisión/Francia (269/83, Rec. p. 837), apartado 10, y de 5 de mayo de 1986, Comisión/Italia (103/84, Rec. p. 1759), apartado 18. Esta cuestión se trata más extensamente en el artículo de J. Steiner citado en la nota 16.

21 — Sentencias B & Q, apartado 10; Torfaen, apartado 11; Conforama, apartados 7 y 8; Marchandise, apartados 9 y 10, antes citadas.

importación es hasta tal punto incierto o hipotético que no puede en absoluto decirse de la disposición nacional de que se trata que obstaculice los intercambios entre los Estados miembros, no existe incompatibilidad con el artículo 30.²²

No obstante, creo que esta precisión no afecta en absoluto al resultado final al que llegué en mis primeras conclusiones sobre la aplicación del control de proporcionalidad. El elemento esencial de la apreciación de proporcionalidad sigue siendo que los efectos negativos de una normativa nacional no pueden exceder de lo necesario para alcanzar *el objetivo justificado desde el punto de vista del Derecho comunitario*. Ahora bien, en la medida en que la prohibición francesa de la reventa a pérdida también se aplica a situaciones que no se acogen a las exigencias imperativas reconocidas por el Tribunal de Justicia —y la situación antes referida del lanzamiento de un nuevo producto importado es una de ellas— no puede invocarse ningún *motivo de justificación* comunitaria en apoyo de la prohibición y, por tanto, el Tribunal de Justicia no tiene, en principio, ninguna razón para apreciar la prohibición nacional sobre la base del principio de proporcionalidad.²³ Por lo demás, en estas situaciones, los efectos restrictivos de una prohibición legal como la controvertida en el caso de autos difícilmente pueden calificarse de «simplemente hipotéticas».

12. Como indiqué en mis primeras conclusiones, ello no significa que, en tal caso, el régimen en su conjunto deba declararse incompatible con el artículo 30. Sólo en la medida en que no encuentre justificación comunitaria —y, por tanto, tampoco pueda someterse en principio a un control de proporcionalidad— existiría una incompatibilidad. En el caso de autos, ello significa en concreto que el órgano jurisdiccional nacional no está obligado a dejar inaplicada la prohibición francesa de la reventa a pérdida: la situación del litigio principal se refiere en efecto a casos de reventa a pérdida que se presentan *únicamente en la fase del comercio minorista*.²⁴ Como observa el Gobierno francés, siempre se trata de un responsable francés de un supermercado sito en Francia (cierto, en zona fronteriza) que ha vendido a pérdida un producto de consumo específico, café (Sati rouge) en el primer caso, y cerveza (Picon Bière) en el segundo. Es evidente que esta situación no tiene nada que ver con el supuesto anteriormente esbozado del lanzamiento de un nuevo producto —respecto del cual ni siquiera se ha probado que procediera de otro Estado miembro— sino que más bien se acerca a los otros fenómenos de reventa a pérdida, ya sea como medio para eliminar a un competidor o para atraer clientes.²⁵

22 — En la jurisprudencia anterior del Tribunal de Justicia ya se prefigura este punto de vista: véanse las sentencias de 31 de marzo de 1982, Blesgen (75/81, Rec. p. 1211), apartado 9; de 25 de noviembre de 1986, Forest (148/85, Rec. p. 3449), apartado 19; de 7 de marzo de 1990, Krantz (C-69/88, Rec. p. I-583), apartado 11; de 11 de julio de 1990, Quietlynn (C-23/89, Rec. p. I-3059), apartados 10 y 11. Véanse también mis conclusiones en los últimos asuntos sobre cierre dominical (C-306/88, C-304/90 y C-169/91) de 8 de julio de 1992, aún no publicadas en la Recopilación, punto 16.

23 — Digo «en principio» porque, en aras de la simplicidad, el Tribunal de Justicia podría declarar sólo que el régimen cumple de manera general el criterio de proporcionalidad, sin examinar si existe o no un motivo de justificación admisible con arreglo al Derecho comunitario. Sin embargo, en un ámbito como en el del artículo 30, en el que existe una gran confusión de ideas, este método no me parece indicado.

24 — El Tribunal de Justicia ya ha considerado anteriormente que las normas cuyo ámbito de aplicación se limita a la fase del comercio minorista no recaían bajo la prohibición del artículo 30, siempre y cuando los intercambios intracomunitarios fueran posibles en todo momento: véanse las sentencias de 14 de julio de 1981, Oebel (155/80, Rec. p. 1993), apartado 20; Blesgen, antes citada, apartado 9, y Quietlynn, antes citada, apartado 10.

25 — Por otra parte, procede observar que, según jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia, las disposiciones del Tratado no se aplican, al menos en el ámbito de la circulación de personas y servicios, a las actividades en las que todos los elementos se circunscriben al interior de un solo Estado miembro: véase, como más reciente, la sentencia de 19 de marzo de 1992, Batista Morais (C-60/91, Rec. p. I-2085), apartado 7. La cuestión de si es este el caso depende de comprobaciones de hecho que sólo corresponde demostrar al órgano jurisdiccional nacional: véanse, en particular, las sentencias de 18 de marzo de 1980, Debauxe (52/79, Rec. p. 833), apartado 9, y de 23 de abril de 1991, Höfner y Elser (C-41/90, Rec. p. I-1979), apartado 37.

13. Habida cuenta de la última observación que se ha formulado, quisiera precisar el resultado al que llegué en mis primeras conclusiones. A este respecto, parto de la idea de que corresponde al Tribunal de Justicia, en el marco de una cuestión prejudicial, proporcionar al órgano jurisdiccional nacional todos los elementos necesarios para la solución del litigio de que esté conociendo, *pero únicamente éstos*. A estos efectos, basta con que comunique al órgano jurisdiccional nacional que una prohibición legal de la reventa a pérdida no es incompatible con el artículo 30 del Tratado, ya que consta que los hechos del litigio principal se produjeron en la fase del comercio minorista, es decir, en una fase respecto de la cual la normativa puede valerse de un motivo de justificación reconocido, y que en dicha fase sólo se influye hipotéticamente en el comercio entre los Estados miembros, y, con toda seguridad, sólo hay un obstáculo hipotético en las corrientes comerciales.²⁶

14. Ello no quiere decir que no fuera mejor que, como indiqué en mis primeras conclusiones, Francia modificara su legislación para hacerla más conforme al Derecho comunitario. Aunque fuera inexacto, como el Gobierno francés mantuvo durante la vista, que en la práctica las únicas infracciones de la normativa que se castigan hasta el momento se refieren al ámbito de la distribución antes considerado, la seguridad jurídica exige que la prohibición legal se precise de modo que se limite a las situaciones que no están cubiertas por el Derecho comunitario. Según jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia, en efecto,

26 — Sobre la distinción entre influencia sobre el comercio entre los Estados miembros y obstáculo, en el sentido de efecto disuasivo («deterrent»), a las importaciones de productos procedentes de otro Estado miembro, véase al artículo de J. Steiner citado en la nota 16.

«los principios de seguridad jurídica y de protección de los particulares exigen que, en los ámbitos regulados por el Derecho comunitario, las normas jurídicas de los Estados miembros se formulen de manera inequívoca que permita a las personas interesadas conocer sus derechos y obligaciones de forma clara y precisa y a los Jueces garantizar su cumplimiento».²⁷

El hecho de que no se diera a la disposición de que se trata, o al menos, muy raramente, una aplicación no conforme al Derecho comunitario no puede constituir un argumento para que no haya que adaptarla.²⁸ A la espera de una modificación legal, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, compete al Tribunal nacional

«dentro del poder discrecional que le otorga su Derecho interno, al interpretar y aplicar éste, darle si es posible una interpretación conforme con las exigencias del Derecho comunitario aplicable y, cuando ello no sea posible, declarar inaplicable la ley nacional».²⁹

27 — Sentencia de 21 de junio de 1988, Comisión/Italia (257/86, Rec. p. 3249), apartado 12; véase, igualmente, la sentencia de 30 de enero de 1985, Comisión/Dinamarca (143/83, Rec. p. 427), apartado 10.

28 — Véase la sentencia de 7 de febrero de 1984, Comisión/Italia (166/82, Rec. p. 459), apartado 24. La ambigüedad de una normativa en cuanto a su compatibilidad con el Derecho comunitario ya tiene en sí misma, al menos potencialmente, un efecto disuasivo sobre la libre circulación de mercancías: véase, por lo que se refiere al artículo 34 del Tratado, la sentencia de 7 de febrero de 1985, Comisión/Francia (173/83, Rec. p. 491), apartados 7 y 8.

29 — Sentencia de 4 de febrero de 1988, Murphy (15/86, Rec. p. 673), apartado 11, segunda frase. Aunque esta sentencia se refiere al artículo 119 del Tratado, dicho apartado también es indudablemente válido cuando se trata de interpretar disposiciones nacionales a la luz de otra disposición del Tratado directamente aplicable, en este caso el artículo 30. En efecto, ya es válida al interpretar disposiciones nacionales a la luz de disposiciones de Directivas que no son directamente aplicables: véase, como más reciente, la sentencia de 16 de enero de 1992, X (C-373/90, Rec. p. I-131), apartado 7.

Conclusión

15. Propongo que el Tribunal de Justicia responda de la manera siguiente:

«En una situación como la que se presenta en el litigio principal, el artículo 30 del Tratado CEE no se opone a una prohibición legal de la reventa a pérdida.»