Image not found or type unknown

La venta a perdida: estudio comparativo del derecho frances y español

publié le **12/02/2013**, vu **3767 fois**, Auteur : Thomas Lefrancois

Estudio comparativo del derecho frances y español de la venta a perdida.Presentacion de las posibles evoluciones.

Estudio comparativo de la legislación francesa y española

Tras la guerra de independencia americana, y la revolución francesa de 1789 triunfaron en el mundo occidental las ideas liberales y los derechos de las personas. La declaración de los derechos humanos y del ciudadano de 1789 (DDHC), recoge esos principios sobre los que los filósofos “des lumières” habían teorizados anteriormente.

Mientras que el decreto d’Allarde y la ley Duchapelier suprimieran las corporaciones en Francia, se proclamo en el articulo 4 dela DDHCel principio de libertad del comercio y de la industria, el cual implica la libertad de los precios.

Esta libertad se extiende a todos los ordenamientos jurídicos europeos, y aparece hoy recogida en el Anticlo 38 CE- derecho de libertad de empresa.

Pero si bien el principio general es la libertad en la fijación de los precios, este principio tiene sus excepciones. Una de ellas es la venta a pérdida, es decir, la venta realizada bajo coste de producción si el vendedor es fabricante o bajo de precio de adquisición, si el vendedor es un intermediario.

Esta excepción de la venta a perdida no ha recibido la misma trascendencia en todos los ordenamientos jurídicos europeos. Francia fue el primer país europeo en prohibir este comportamiento con su ley de 1963, cuya finalidad era proteger a los pequeños comerciantes.

Luego otros países adoptaron una normativa similar para regular este comportamiento, pero mientras que algunos países adoptaron – como Francia- una legislación muy estricta prohibiendo el comportamiento *per se* (es el caso de España, Irlanda), otros como Alemania o Italia aceptaron el comportamiento siempre que no afectaba a la competencia.

Hoy, se necesitaría una mejor armonización de las legislaciones al nivel europeo, puesto que existen dentro del mercado único posiciones radicalmente opuestas. Pero lo difícil será encontrar un punto de equilibrio entre la libertad de los precios y la protección de los pequeños comerciantes del sector tradicional, puesto que son esas finalidades que inspiran legislaciones como la española

En efecto, si la libertad de los precios permite una mayor expresión del principio de libertad de empresa, no es cierto que permita en cada caso una mayor competencia- aunque se lo presente muchas veces así - puesto que la venta a pérdida puede tener efectos perversos que el legislador alega para justificar la intervención legislativa.

Los principales riesgos recogidos por la legislación son los siguientes:

- Engaño del consumidor. Solo se surgiere una imagen de barato, pero las pérdidas se compensan sobre otros productos. “Son islotes de perdidas en un océano de beneficios.”

- Desprecio de la imagen de algunos productos, lo que puede perjudicar al productor.

- perjuicio a los pequeños comerciantes que no pueden hacer ofertas tan atractivas

- un efecto contrario a la competencia, puesto que, el objetivo final es el alza general de los demás precios.

Este informe pretende a través de un estudio comparativo, presentar la normativa vigente en España de la venta a perdida (I), compararla con la muy reguladora normativa francesa (II), antes de exponer las posibles evoluciones (III).

I- El derecho español de la venta a pérdida

Introducción

En el ordenamiento jurídico español el tema de la venta a pérdida no esta contemplado de forma unitaria; este comportamiento no se sanciona solamente por los efectos negativos que suele tener sobre la competencia, sino que se sanciona también *per se*.

La venta a perdida se reguló sucesivamente en 1991 por la ley de Competencia Desleal (LCD), y en 1996 porla Leyde Ordenación de Comercio Minorista (LOCM) de forma específica y todo eso sin perjuicio del tratamiento reservado a esta practica por la ley de Defensa dela Competenciade 1989 que regula la cuestión de los precios predatorios, una forma de abuso de posición dominio.

Así, un mismo comportamiento se encuentra regulado por tres fuentes diferentes a nivel estatal a lo cual se añade la normativa autonómica. Pues bien, presentaremos primero la regulación de la venta a perdida al nivel estatal y autonómico (A) y trataremos en una segunda parte del tema de la articulación de las diferentes leyes entre ellas (B).

A- La regulación de la venta a pérdida a nivel estatal y autonómico

1- La regulación estatal de la venta a perdida:

a- Ley 16/1989 de 17 de julio de defensa de la competencia, consolidada por la ley 15/2007

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Esta ley es la que menos esta vinculada con el tema de la venta a perdida, puesto que no regula expresamente este comportamiento. Solo se contenta de prohibir la práctica de los precios predatorios - cuya manifestación puede ser una venta a perdida- que es una forma de abuso de posición de dominio. Para quela ComisiónNacionaldela Competenciasancione a un actor económico por abuso de posición de dominio es necesario establecer 3 cosas:

- Una posición de dominio que se estima en función de las cuotas de mercado.

- Una explotación de esta situación

- Que esta explotación sea abusiva, es decir que tenga como finalidad intencional, excluir un actor del mercado o restringir la competencia en un determinado mercado

Con esta ley, sólo se puede sancionar la práctica de la venta a pérdida, cuando el actor de dicha práctica se encuentra en una situación de posición de dominio, lo que no ocurre nunca en el sector de la gran distribución puesto que en este sector existe una real competencia.

En efecto, el sector de la distribución alimentaria se caracteriza actualmente por su carácter congromeral : mercado muy concentrado, con un numero reducido de distribuidores disponiendo de un fuerte poder de negociación, sin que ninguno detenga un poder suficiente para excluir a los demás, lo que constituiría una situación de dominio susceptible de ser utilizada de manera abusiva.

En razón de lo expuesto antes, fue necesario prohibir el comportamiento a través de otros textos legales. Es lo que se hizo con la ley 3/1991, y la ley 7/1996.

b- Ley 3/1991 de 10 de enero de competencia Desleal- art 17

El texto :

Artículo 17. Venta a pérdida => tales comportamientos serán considerados como desleales

1. Salvo disposición contraria de las leyes o de los reglamentos, la fijación de precios es libre.

2. No obstante, la venta realizada bajo coste, o bajo precio de adquisición, se reputará desleal en los siguientes casos:

a) Cuando sea susceptible de inducir a error a los consumidores acerca del nivel de precios de otros productos o servicios del mismo establecimiento. => Basta únicamente [1]con el que el precio sea apto para producirla:

b) Cuando tengan por efecto desacreditar la imagen de un producto o de un establecimiento ajeno.

Artículo 18. Acciones.

Contra el acto de competencia desleal podrán ejercitarse las siguientes acciones:

1.ª Acción declarativa de la deslealtad del acto, si la perturbación creada por el mismo subsiste.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

2.ª Acción de cesación del acto, o de prohibición del mismo, si todavía no se ha puesto en práctica.

3.ª Acción de remoción de los efectos producidos por el acto.

4.ª Acción de rectificación de las informaciones engañosas, incorrectas o falsas.

5.ª Acción de resarcimiento de los daños y perjuicios ocasionados por el acto, si ha intervenido dolo o culpa del agente. El resarcimiento podrá incluir la publicación de la sentencia.

6.ª Acción de enriquecimiento injusto, que sólo procederá cuando el acto lesione una posición jurídica amparada por un derecho de exclusiva u otra de análogo contenido

c) Cuando forme parte de una estrategia encaminada a eliminar a un competidor o grupo de competidores del mercado. => *Se refiere a los precios predatorios que constituye un caso de abuso de posición dominante.*

Comentario:

Es una ley que tiene un carácter civil, que concede una serie de acciones a las personas cuyos intereses hayan sido vulnerados. Esas acciones se recogen en el artículo 18 de la ley.

Además, la ley no da una legitimación activa a las solas victimas del comportamiento, sino que permite también toda una serie de acciones colectivas (public redress).

El apartado 2 del artículo 19 de la ley enuncia lo siguiente:

2. Las acciones contempladas en los números 1.º a 4.º del artículo anterior podrán ejercitarse además por las siguientes entidades:

a) Las asociaciones, corporaciones profesionales o representativas de intereses económicos cuando resulten afectados los intereses de sus miembros.

b) Las asociaciones que, según sus estatutos, tengan por finalidad la protección del consumidor. La legitimación quedará supeditada en este supuesto a que el acto de competencia desleal perseguido afecte directamente a los intereses de los consumidores.

En lo que se refiere al contenido del artículo 17, este contiene en primer lugar una declaración general a favor de la libertad de fijación de los precios:

Sin embargo este principio sufre dos excepciones.

La primera excepción, aparece en el apartado uno del mismo articulo, el cual dispone que leyes o reglamentos especiales podrán limitar el principio de libre fijación de los precios.

La segunda excepción aparece en el apartado 2 del artículo 17 que contempla el fenómeno de la venta a pérdida. El articulo 17 no condena *per se* la venta a pérdida, sino que la prohíbe solo y cuando este tipo de venta se considera como desleal.

Se consideran como ventas a pérdidas todas las ventas realizadas con un precio inferior al precio de adquisición.

La apreciación del carácter desleal exige por su parte un estudio circunstanciado de cada

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

supuesto de hecho. Eso implica que determinadas ventas sean licitas aun cuando supongan una gran irracionalidad económica.

Sin embargo, la ley enumera tres casos en los cuales las ventas a pérdida han de considerarse como desleales. Se establece tres presunciones de deslealtad.

- el engaño de los consumidores
- el descrédito de la imagen de un producto
- el supuesto de los precios predatorios

La ley se esfuerza en distinguir con claridad, las políticas de precios bajo que benefician a todos, y la venta a perdida que tiene que ser prohibida en razón de su un carácter desleal.

Cuando una venta a perdida este considerado como desleal, se sanciona este comportamiento, por la atribución de una indemnización correspondiendo al perjuicio ocasionado por la practica.

c- La norma que contiene el art 14 LOCM

El texto:

Artículo 14. Prohibición de la venta con pérdida

1. No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, no se podrán ofertar ni realizar ventas al público con pérdida, fuera de los supuestos regulados en los capítulos IV y V del Título II de la presente Ley, a menos que, quien la realice, tenga por objetivo alcanzar los precios de uno o varios competidores con capacidad para afectar, significativamente, a sus ventas, o se trate de artículos perecederos en las fechas próximas a su inutilización.

En todo caso, deberá respetarse lo dispuesto en la Ley sobre Competencia Desleal (RCL 1991, 71) .

2. A los efectos señalados en el apartado anterior, se considerará que existe venta con pérdida, cuando el precio aplicado a un producto sea inferior al de adquisición según factura, deducida la parte proporcional de los descuentos que figuren en la misma, o al de reposición si éste fuese inferior a aquél o al coste efectivo de producción si el artículo hubiese sido fabricado por el propio comerciante, incrementados, en las cuotas de los impuestos indirectos que graven la operación.

Las facturas se entenderán aceptadas en todos sus términos y reconocidas por sus destinatarios, cuando no hayan sido objeto de reparo en el plazo de los veinticinco días siguientes a su remisión. En el caso de que no sean conformes se dispone sobre la anterior un plazo adicional de diez días para su subsanación y nueva remisión de la correspondiente factura rectificada. A los efectos de lo dispuesto en este artículo, no se tendrán en cuenta las modificaciones contenidas en facturas rectificativas emitidas en fecha posterior a los plazos indicados.

3. No se computarán, a los efectos de la deducción en el precio a que se refiere el párrafo anterior, las retribuciones o las bonificaciones de cualquier tipo que signifiquen compensación por servicios prestados.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

4. En ningún caso, las ofertas conjuntas o los obsequios a los compradores podrán utilizarse para evitar la aplicación de lo dispuesto en el presente artículo

1: El Comentario:

Es una ley de carácter administrativo que sanciona la infracción de venta a perdida por multas.

El artículo 14, sucede al artículo 13 que proclama que los precios de venta de los artículos seran libremente determinados. De hecho, hay que contemplar el artículo 14 como una excepción al principio constitucional de libertad de empresa (art 38 CE).

Mientras que el art 17 LCD establece la ilicitud de la venta con pérdida, referida sólo a tres supuestos, el art 14 LOCM la prohíbe con carácter general e incluso extiende la prohibición al supuesto de la oferta de venta a perdida.

Pero el ámbito de aplicación de la LOCMes más reducido que el de la LDC.Enefecto, la LOCMinicialmente sólo se aplicaba al sector comercio minorista que la ley define en su artículo 2.1 como **"***aquella actividad desarrollada profesionalmente con ánimo de lucro consistente en ofertar la venta de cualquier clase de artículos a los destinatarios finales de los mismos utilizando o no un establecimiento***"**, pero unas legislaciones autonómicas extendieron las disposiciones del art 17 de la LOCM al sector mayorista: es el caso de la ley 16/1999 de la comunidad de Madrid que enuncia en su articulo 40 que *Las obligaciones contenidas en el artículo 14 de la Ley 7/1996 de Ordenación del Comercio Minorista, serán exigibles también a los comerciantes mayoristas y a aquellas entidades intermediarias que se dediquen a centralizar compras por cuenta de comerciantes minorista.*

Veamos que esta definición es bastante amplia.La LOCM se aplica a un gran número de supuestos.

1.1: La noción:

Existe venta con pérdida, cuando el precio aplicado a un producto sea inferior al de adquisición según factura, deducida la parte proporcional de los descuentos que figuren en la misma.

Precio de adquisición según factura o precio de producción – los descuentos que figuran en las facturas que no corresponden a compensaciones por servicios prestados+ los impuestos que graven la compraventa.

ð el resultado debe ser positivo.

La jurisprudencia se mostró a veces bastante flexible a la hora de interpretar esta noción:

Ej: Sentencia 12 de junio de 1992 AP Cadiz . No hay venta a pérdida porque el precio de venta no es inferior a la media de los costes totales, que comprende costes fijos y costes variables.

1.2: Las excepciones de los capítulos IV y V:

La LOCMcontempla una serie de excepciones en los cuales la venta a perdida es tolerada. Es el

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

caso de los supuestos siguientes:

- **Venta de saldos** (art 28): productos imperfectos, en desuso o sufriendo obsolescencia. El producto no es vendido por debajo del precio de mercado. Su imperfección hace que su precio de mercado resulta más bajo.
- **Venta con liquidación : carácter excepcional (art 30 y 31):** Se necesita uno de los supuestos siguiente:

- **cesación de actividad**

- **cambio de rama de comercio**

- **cambio de local**

- **cualquier supuesto de fuerza mayor:** Una crisis macro económica no constituye un caso de fuerza mayor.

- **venta de productos perecederos en las fechas próximas a su utilización:** resulta necesario dar una salida rápida a estos productos. Se interpreta esta excepción de manera estricta por parte de la administración, que exige un prueba escrita de la proximidad de la fecha de caducidad. Carrefour fue sancionado hace años por vender a perdida chocolate de Navidad el 24 de diciembre. La administración estimó que la temporada no se había acabado.
Sin embargio,en otra ocasión, tras un recurso administrativo, la administración Catalana acepto revisar su posición considerando que los juguetes de navidad, en razón del renuevo cada año de las tendencias y de los productos, tenían el carácter de productos perecederos.

- **Venta con el objetivo de alcanzar los precios de uno o varios competidores con capacidad para afectar significamente a sus ventas.** => responder **a** un competidor aplicando precios predatorios.
La administración interpreta de manera estricta esta excepción, y considera que se aplica sólo cuando existe un riesgo de evicción del actor que practica la venta a pérdida como respuesta al comportamiento de uno o varios competidores. Además se plantea el problema de la prueba de los precios practicados por los competidores. Los precios que se aplican a la venta *online* no corresponden siempre a los practicados en las tiendas. La administración nunca requiere que los demás competidores comuniquen sus precios.

  La jurisprudencia en la materia no es tampoco muy clara, y algunos Juzgado dan mucho más transcendencia a las excepciones que otros. Tal es el caso de la Sentencia **del Juzgado Contencioso Administrativo nº 11 de Barcelona**, en su sentencia de 13 de noviembre de 2006, una interesante resolución en la que se inaplicaba la prohibición de venta a pérdida contenida en artículo 14 LOCM y se aceptaba la excepción por alineamiento.

  Como contrapunto encontramos **la Sentencia del TSJ de Madrid sala de lo contencioso-administrativo sesión 9 de 11 de diciembre 2007**, que desestima un recurso basado en la excepción por alineamiento contenida en el artículo 14 LOCM. El recurso se basó en la indefensión causada por la negativa tanto de la Administración sancionadora como del Juzgado Contencioso Administrativo de proceder a la prueba solicitada por expedientado, consistente en que se requiriese a sus competidores los precios estipulados para los productos discutidos durante las mismas fechas, a fin de acreditar que con la venta a pérdida tenía intención de alinear sus precios con los de sus competidores. El TSJ desestima el recurso aduciendo que, para alegar la excepción por alineamiento de precios,

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

el minorista debe acreditar que la conducta de los competidores tenía capacidad de afectar "significativamente" sus ventas. Entiende el TSJ que la mera diferencia de precios no supone de por sí la capacidad para afectar "significativamente" las ventas entre competidores y que el minorista recurrente debiera haber aportado estudios de mercado o análisis de sus propias ventas de los que se pudiese deducir la afectación "significativa" de los precios de sus competidores. Si bien estimamos que esta distribución de la carga de la prueba resulta algo desproporcionada, el TSJ estima que en ausencia de estos análisis no puede operar la excepción de alineamiento contenida en el artículo 14 LOCM, por lo que desestima el recurso, confirmando así la sanción impuesta por la Administración:

La invocación de la excepción de alineamiento sobre los precios de los competidores, solo puede triunfar, cuando este alineamiento se produce en un mismo mercado geográfico. Es lo que afirma el **TSJ de la comunidad valenciana sala de lo contenciosos administrativo sección 3, en su sentencia del 3 de julio 2002.** La sociedad Pryca, argumentó que su venta a prerdida tenia como finalidad alcanzar los precios practicados por Continente en su tienda de Elche, es decir en una tienda localizada a más de 260 km del lugar de comisión de la infracción. “ Se hace difícil imaginar a una persona recorriendo 260 km para ahorrarse 8 ptas en una botella de cerveza” concluyo, no sin humor, el tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana.

Tampoco se aplica de manera sistemática la solución de la sentencia del TJS de Madrid. En efecto, unos magistrado estimaron que exigir del que se defiende, que lleva la prueba que las ventas a perdidas practicadas por su competidores afecta significativamente su venta, constituye una vulneración del principio de tipicidad y del la presunción de inocencia. Es cierto que la apreciación de la afectación significativa de la venta constituye un elemento subjetivo del cual no puede depender la aplicación o no de una sanción administrativa. Es lo que estimo el **Juzgado contencioso administrativo nº7 de Murcia en susentencia del 20 de junio 2012 (nº276/2012),** relativa a una alineamiento de Carrefour sobre los precios de Alcampo y LIDL.

1.3: Las sanciones:

Son las Comunidades Autónomas quienes velan por el cumplimiento de esta normativa, ya que ostentan las competencias en materia de comercio interior en sus respectivos territorios. (Art 63 LOCM: la competencia sancionadora pertenece a las respectivas comunidades autónomas).

El articulo 65 LOCM tipifica como una infracción grave el hecho de “realizar ventas con pérdida, con excepción de los supuestos señalados en la Ley, e incumplir las normas sobre facturas que recoge el artículo 14”

El articulo68 de la LOCM prevé que las infracciones graves se sancionarán con multa de 6.000 euros a 30.000 euros.
En caso de reincidencia la infracción podría también ser tipificada como muy grave lo que implicaría multas de 30.000€ hasta 900.000€.

El Art 63 de la LOCM recoge que en ningún caso se puede aplicar una doble sanción por los mismos hechos. Es una aplicación del principio non bis in ídem. Significa que una misma administración no puede sancionar varias veces un mismo actor económico por la realización de una venta a pérdida; Sin embargo, cada administración autonómica puede iniciar al mismo tiempo

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

un procedimiento sancionador por violación de la prohibición de la venta a pérdida: Las multas se cumularan.

2- La regulación autonómica de la venta a perdida:

Además de ser regulado a nivel estatal, el comportamiento de la venta a pérdida está regulado en la practica totalidad de las Comunidades Autónomas (CCAA).

a- El reparto de las competencias:

Para conocer cuáles son las competencias del Estado y cuáles las de las Comunidades Autónomas, no basta con remitirse a los art. 148 y 149 dela Constitución Española.Estos sólo definen algunos criterios y muestran las posibilidades de reparto del poder.

La norma jurídica institucional básica de las Comunidades Autónomas es el “Estatuto de Autonomía”. Formalmente, son leyes orgánicas que sanciona el parlamento nacional con mayorías especiales enla Cámarade Diputados (art. 81,CE.).

El poder legislativo autonómico cuando interviene siempre ha que referirse a esos dos textos que tienen para él un carácter constitucional:La Constitución Españolay el estatuto de autonomía.

El artículo 149.6 dela Constituciónestablece que el Estado tiene una competencia exclusiva en materia de legislación mercantil.

Sin embargo mediante el artículo 150 CE el estado puede a través del estatuto de autonomía transferir competencias propias a las Comunidades autónomas.

Hoy, la práctica totalidad de las comunidades autónomas tienen una competencia en materia de legislación mercantil. Es una competencia concurrente a la del estado, es decir que las Comunidades Autónomas pueden dictar legislaciones de desarrollo de la normativa estatal en esta materia.

En materia de venta a pérdida, la practica totalidad de las CCAA se dotaron de una norma propia, y es siempre sobre la base de esas normas de desarrollo se sanciona el comportamiento de la venta a pérdida. La legislación estatal solo tiene una vocación subsidiaria.

b- Una regulación especifica

Muchas normas autonómicas se limitan a desarrollar a través de leyes especiales o a veces generales (Cataluña) la legislación estatal respetando escrupulosamente la letra y los objetivos de los textos estatales.

La aportación de esas legislaciones autonómicas respecto a la estatal, es que precisan lo que hay que entender por precio de compra y precio de venta.

Podemos dar el ejemplo de la norma aragonesa, que define claramente esos términos.
“se entiende por precio de compra para el comerciante el que resulta de deducir del precio unitario de factura todas la bonificaciones hechas por el suministrador y añadir los impuestos repercutibles el producto y portes a su cargo. Para ello será necesario que estas cantidades figuren en la factura o que se justifiquen documentalmente

En ningún caso podrán deducirse las retribuciones y bonificaciones que compensen servicios prestados prestados al margen de la contraprestación correspondiente a la entrega mercancía, como la remuneración de la actividad de promoción realizada por los concesionarios, distribuidores, vendedores con franquicia u otras exclusivas

Copyright © 2025 Legavox.fr - Tous droits réservés

.”

Muchas CCAA tienen disposiciones similares.

Solo hay que destacar unas particularidades propias a algunas comunidades autónomas.

Islas Baleares: Permite que se sume al precio de adquisición el coste del flete. Eso se justifica por el carácter insular della CCAA:

Aragón: Solo se prohíbe el fenómeno de la reventa a perdida. La legislación aragonesa se acerca así al régimen francés de la reventa a perdida. El articulo 39 de la ley de comercio de Aragón dispone: “se considera venta a perdida la reventa que hace un comerciante.

Canarias: El articulo 28 de ley de Comercio de Cantabria dispone:
“1: Se considera venta a perdida aquella actividad comercial que se realiza cuando el precio de venta practicado por el comerciante de cualquier producto es inferior a su precio de compra […].

3. Aefecto de lo dispuesto en el apartado 1 de este articulo, se entiende por precio de compra para el comerciante el que resulta de deducir del precio unitario de factura todas las bonificaciones, de cualquier tipo, hechas por el suministro y añadir los impuestos directos sobre el producto y los portes a su cargo, siempre que toas esas cantidades figuren la factura o se justifiquen documentalmente:”

La legislación de la autonomía Canaria, se muestra más flexible que la legislación nacional, permitiendo la inclusión en la formula de calculo de los descuentos que no aparecen sobre una factura, siempre que se puede acreditar documentalmente esos descuentos. Esta formula de calculo deja a lo distribuidores una margen más grande de actuación.

País Vasco: La autonomía Vasca no regula en ninguna ley autonómica el tema de la venta a perdida. En consecuencia, se aplica el derecho estatal en razón de su competencia subsidiaria.

B-La articulación de los diferentes textos:

Como ya lo hemos mencionado, la infracción de lo dispuesto enla LOCMpuede dar lugar a la imposición de una sanción administrativa a imponer por la administración autonómica, previa la instrucción de un oportuno expediente.

Por su partela LCDofrece una serie de acciones ejercitables antes la jurisdicción civil a quienes se consideran perjudicados por una venta a perdida que se pueda reputarse desleal.

Hay que destacar además que originalmente quela LCDtenia una ámbito de aplicación mucho más amplio quela LOCMque solo se aplicaba a los actores del sector minorista

Dos interrogaciones surgen:

La primera hace referencia a si es posible la imposición de sanciones administrativas y simultáneamente una eventual condena por los jueces civiles como consecuencia de unos mismos hechos de venta a perdida.

En segundo lugar, hemos de plantearnos si la aplicación dela LCDha de llevarse a acabo teniendo en cuenta la regulación dela LOCM

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Por lo que hace referencia a la primera cuestión, la contestación es sencilla, no solo por el hecho de que se trate de textos legales que se mueven en planos diferentes, sino además porque se trata de una cuestión expresamente resuelta por el legislador.

El Art 63.1 de la LOCMenuncia que "*las administraciones publicas comprueban el cumplimiento de lo previsto en la ley sin perjuicio de las responsabilidades civiles*."

De hecho hay que entender que se puede hacer una aplicación simultánea de ambas leyes. Más que oponerse esas leyes se completan.

Más compleja resulta la segunda de las cuestiones

Primero hay que destacar que cada texto contempla la venta a pérdida como una excepción al principio de libertad de empresa.

El autor Berenguer Fuster ha señalado que seria una incongruencia la existencia de algún supuesto de venta a perdida sancionable administrativamente en virtud de la LOCMque no pudiera considerarse como desleal a efectos de la LCD.
"Siempre que sea posible mantener una interpretación conjunta de ambas leyes, abra que acudir a ella para tratar de dar congruencia al conjunto del ordenamiento jurídico."

Si embargo, una sentencia de la AudienciaProvincialde Valencia del 17 de mayo de 2012 propuso una interpretación diferente, enunciando que "*para que se pueda reputarse una venta con perdidas no solo debe existir un precio de venta al publico inferior al de la adquisición determinado conforme al articulo 14 LOCM, sino que debe concurrir además un supuesto del articulo 17 de la LCD." En esta sentencia los jueces Valencianos exigen que se cumulan las condiciones de aplicación de cada texto legal y hacen prevalecer de una cierta manera la LCD sobre la LOCM."*

En realidad, si se considera la cuestión a luz del derecho comparado, podemos considerar que se trata de un debate meramente teórico, puesto que cada ley persiga objetivos diferentes, y se destina a actores distintos: actores económicos porla LCD, y a la administración porla LOCM.

Esta dualidad de fuente existe también en el ordenamiento jurídico francés - aunque el derecho de la competencia desleal solo tenga un fundamento jurisprudencial.- y la doctrina no se preocupa tanto del tema de la articulación de las normas, cada una tiene su finalidad y no garantiza los mismos interes.

Mientrasla LCD protege los actores del mercado, potenciando a las partes privada un instrumento jurídico que les permite obtener un indemnización por el daño sufrido en consecuencia de un comportamiento desleal,la LOCM pretende poner fin, a través de sanciones administrativas, a practicas que pueden comprometer el mantenimiento de determinados actores en un mercado. Se persigue conla LOCM un objetivo que tiene que ver con el un interés general de naturaleza económica.

II-El derecho francés de la reventa a perdida:

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Introducción:

La prohibición de la reventa a perdida apareció en el derecho francés con la ley del 2 de julio 1963: El objetivo de esta ley era proteger a lo pequeños comerciantes.
Un gran número de grandes empresa se mostró también favorable a esta legislación pues así se limita la guerra de los precios, y es más fácil obtener márgenes inversos.

Pero los que sufren al final los efectos perversos de esa legislación son los consumidores que no benefician de una bajada de los precios que podría suceder si se toleraba la venta a perdías. Por esta razón la prohibición de la venta a perdida sufre en Francia críticas. El OCDE demostró la ineficacia de esa legislación.

Además de esta regulación especifica de la reventa a perdida, el derecho francés, como el derecho español, permite que ese comportamiento sea reprimido a través del derecho de la competencia desleal y de la responsabilidad civil delictual (articulo 1382 del código civil). No trataremos del sanción de la venta a perdida por el derecho de la competencia desleal en este informe.

Para entender el sistema frances de la venta a pérdida que se caracteriza por su gran rigidez, presentaremos en una primera parte la condiciones de la reventa a pérdida en derecho francés(A), antes de mencionar las excepciones previstas por la ley (B): En una tercera parte veremos como se sanciona el comportamiento (C), y finalmente, en una breve conclusión destacaremos las principales diferencias entre el derecho francés y español de la venta a perdida.

A- Condiciones de la venta a perdida en derecho Frances

La prohibición de la venta a perdida esta regulada en el articulo L 442-2 del codigo de comercio francés. Hay una venta a pérdida cuando se recoge tres condiciones: un producto, una reventa, y una pérdida:

1- Un producto

La ley francesa se aplica esencialmente a los productos, lo que excluye los servicios.

2- Una reventa

- la ley francesa, no prohíbe la venta a perdida, sino la reventa a perdida (la revente a perte), es decir la venta de productos comprados en el mismo estado y que no han sufrido la más minima transformación. Se excluye, por ello, la venta de productos que han sido transformado por el vendedor.

se sanciona no solamente la reventa sino también la oferta o el simple anuncio publicitario.

No importa quien sea el comprador, puede ser un consumidor como otro profesional. No importa

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

tampoco la nacionalidad de los actores, lo que importa es que la reventa tenga lugar en el territorio francés.

Ciertas prácticas comerciales que consisten a practicar precios muy bajos, a veces no pueden ser sancionadas por el derecho de la reventa a perdida, porque

Art 442-2 : *Le fait, pour tout commerçant, de revendre ou d'annoncer la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif est puni de 75 000 euros d'amende. Cette amende peut être portée à la moitié des dépenses de publicité dans le cas où une annonce publicitaire, quel qu'en soit le support, fait état d'un prix inférieur au prix d'achat effectif. La cessation de l'annonce publicitaire peut être ordonnée dans les conditions prévues à l'article L. 121-3 du code de la consommation.*

Le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit et majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport.

Le prix d'achat effectif tel que défini au deuxième alinéa est affecté d'un coefficient de 0, 9 pour le grossiste qui distribue des produits ou services exclusivement à des professionnels qui lui sont indépendants et qui exercent une activité de revendeur au détail, de transformateur ou de prestataire de services final. Est indépendante au sens de la phrase précédente toute entreprise libre de déterminer sa politique commerciale et dépourvue de lien capitalistique ou d'affiliation avec le grossiste.

no hay reventa. Es el caso particularmente cuando una empresa del sector de la gran distribución vende artículos producidos que ella misma produce. No hay reventa, no se puede aplicar el articulo L442-2.

Sin embargo se puede aplicar el artículo **L 420-5 que enuncia una prohibición de venta a precio abusivamente bajos** respeto al precio de producción y de transformación y que tiene como efecto o finalidad excluir un competidor del mercado.

El articulo L 420-5 solo se puede aplicar en los supuestos de venta de un productos o de una prestación de servicio a un consumidor. Este articulo pretende claramente limitar el poder de los distribuidores.

Para aplicar este artículo L420-5 es necesario, antes de todo, delimitar un mercado de referencia: lugar de encuentro entre una demanda y una oferta. Se caracteriza generalmente por la substitucionalidad de los productos.

Se considera que el precio de compra es abusivamente bajo cuando, es inferior a los gastos variables.

Si la empresa esta en posición de dominio se presumirá la voluntad de evicción (presunción iuris et de iure). Si la empresa no esta en posición de dominio se tratara únicamente de una presunción *iuris tantum*.

Se puede también apreciar el carácter abusivamente bajo, haciendo una comparación con los

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

precios practicados por los competidores.
Los agentes de la administración constatan esta práctica, que tiene el carácter de prácticas anticompetitivas sancionada por la autoridad de la competencia

Jurisprudencia:

- La jurisprudencia indicó que importaba la cronología de las operaciones de venta y reventa Crim 6 décembre 2006 (Af du fioul): El distribuidor de fuel recibió un pedido de un cliente, y posteriormente, para satisfacer a la demanda de este cliente, realizo un pedido a su proveedor. El distribuidor de fuel alegaba la inexistencia de una “reventa”.

- No importa la calificación del contrato entre el proveedor y el distribuidor (Af Decathlon) Crim 22 nov 06 (06-83008): Incluso cuando un contrato de empresa une un proveedor a un distribuidor se aplica la legislación relativa a la venta a pérdida.

3- Una pérdida

La ley Galland del 1 de julio 1996 habia simplificado el cálculo del umbral de la reventa a pérdida: no se podía vender por debajo del precio indicado en la factura de compra.

Pero con esta formula de calculo no se tenia los márgenes inversos.

La ley Chatel del 3 de enero 2008 reformó otra vez el derecho de la venta a perdida modificando otra la formula de cálculo del umbral de la venta a pérdida, integrando en el calculo todos los beneficios financieros

= precio de compra unitario bruto apareciendo en la factura + los impuestos que graven la compraventa – valor total de los descuentos consentidos por el vendedor expresado en porcentaje del precio unitario. (L 442-2 al 2)

ð es una institución que sanciona a los actores de la distribución y a los comerciantes. Su finalidad es garantizar una cierta competencia entre los actores de la gran distribución y los actores del comercio tradicional.

Aplicación a un grupo: tribunal de Bobigny Darty 1988. Las filiales y la empresa madre deben ser contemplados como una única empresa

Cour d’appel de Caen Total 1989: aplicación al petróleo. El bruto sufre una transformación por la empresa de refinamiento así que no se puede aplicar la normativa sobre la venta a pérdida.

4- La modificación del umbral de la reventa a pérdida por la ley del 3 de enero 2008:

Desde 1963, el umbral de la reventa a pérdida fue modificado en varias ocasiones. La última reforma ocurrió en 2008. El legislador quiso promover la competencia por los precios permitiendo la deductibilidad de las márgenes.

El umbral de reventa a pérdida corresponde ahora mismo al precio unitario neto apareciendo en la factura al cual se quita todos los descuentos o ventajas de naturaleza financiera. Hay que expresar todo en porcentaje del precio de venta.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Se puede deducir, no solamente los descuentos que aparecen en la factura, sino toda una seriede descuentos o ventajas que no figuran sobre ella tal como:

Ejemplos de descuentos que no tienen que aparecer en la factura:

- Descuento con una condición no realizada al momento de la venta.
- la remuneración percibida por el distribuidor o mayorista marco de la cooperación comercial, por razón de cooperación comercial.
- Los descuentos concedido por un proveedor al mandatario de su cliente.

B- Excepciones a la venta a perdida

Excepciones:

Como en derecho español, el derecho francés prevé en el art L 442-4-I algunas excepciones a la venta a pérdida.

- **excepción de alineamiento de los precios**: derecho de practicar el mismo precio que el competidor. Pero esta posibilidad esta limitada a los casos de reventa a pérdida de productos alimentarios en tiendas de superficie inferior a 300 metros cuadrados, y 1000 m para los productos no alimentarios. El alineamiento debe seguir de poco la practica del competidor (se admite un alineamiento 3 semanas después (**Cass:crim 17-1-1994**). La carga de la prueba incumbe a el que invoca el alineamiento. El vendedor debe probar el precio sobre el cual se alinea **(Cass crim 11-3-1991).**
  La excepción de alineamiento solo puede triunfar si los comerciantes se encuentran en la misma zona geográfica de actividad lo que se aprecia in concreto. Para un supermercado**,** la jurisprudencia estimó que el alineamiento se podía hacer sobre los precios practicados por todos los supermercados de la región. **(Crim 10 de octubre 1996).**

No se necesita como en el ordenamiento jurídico español un riesgo de exclusión del mercado.

- **Excepciones motivadas por circunstancias excepcionales.**

- productos estacionales: Se puede vender a pérdida esos productos, cuando la venta interviene al final de un periodo comercial. Debe existir un riesgo de depreciación del producto: **Cass.crim 13-3-1995.** Se admitió esta excepción por los juguetes de navidad, por ventas realizadas con perdidas justo antes del 25 de Diciembre - Tribunal Correctionnel Paris, 9 juin 1998.

- Venta de productos pasados de moda.

- Productos perecederos

- baja de la cotización de la bolsa

- cesación de actividad. Sin embargo un comerciante no puede vender a perdida por escapar a un procedimiento concursal (Tribunal correctionnel de Paris 22 janvier 2002).

- Las ventas en periodo de Rebajas. Esta excepción proviene de la ley del 4 de Agosto 2008, que además reforma el régimen de las rebajas, dando la posibilidad a las empresas de practicar, además de los periodos de rebajas fijos, dos semanas de rebajas fluctuantes.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Tratamiento de favor para los mayoristas – Art 442-2 al 3 del codigo de comercio

La ley prevé un régimen especial para los mayoristas. En caso de reventa por un mayorista, se aplica al precio de compra un coeficiente de 0.9% cuando el mayorista distribuye sus productos o servicios exclusivamente a profesionales independiente que ejercen una actividad del sector minorista. En conclusión para los mayoristas se permite la reventa a perdida en una cierta proporción.

Esta disposición debe permitir a los pequeños comerciantes de resistir a la presión

Comercial de las empresas de la grande distribución puesto que se aplica a los mayorista un umbral de apreciación de la venta a perdida diferente.

Los mayoristas que tienen una clientela mixta (profesionales independientes y consumidores finales, o profesionales no independientes) no pueden beneficiar de esta medida.

C- La sanción de la reventa a perdida

La sanción penal: La multa.

El articulo L 442-2 del código de comercio sanciona la venta a pérdida por una multa de 75 000€ por la personas naturales, o, cuando se hizo una publicidad sobre el producto vendido a perdida, por una multa cuyo valor corresponde a la mitad de los gastos publicitarios.

Por las personas jurídicas la multa es de 375 000€ y puede ser aumentada hasta representar 250% de los gastos de publicitarios realizados para hacer conocer al publico la venta a perdida.

El tribunal puede también condenar el infractor a la publicación de la sentencia que le condene.

No es necesario establecer el carácter intencional del comportamiento (CA Metz 10 dec 1998)

La sanción civil

Un competidor puede constituirse parte civil con fin de recibir una indemnización por los danos y perjuicio sufrido por consecuencia de la infracción cometida.

Puede también mediante el derecho de la competencia desleal, pedir a los tribunales civiles una indemnización por daños y perjuicios. Se indemnizara el completo perjuicio, pero solo el perjuicio sufrido, conformemente al derecho de la responsabilidad civil delictual. El demandante para ver su pretensión estimada deberá establecer la existencia de una falta, de un perjuicio y de un vínculo de causalidad entre la falta civil y el perjuicio.

Hay que precisar que en Francia, no existe un a ley de competencia desleal. Esta institución tiene una origen jurisprudencial, y una aplicación un poco difusa.

Finalmente, el derecho francés otorga a todas las asociaciones que tienen como objeto estatutario la defensa de un interés vulnerado por la venta a perdida, el derecho de acudir a los tribunales.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

D- Conclusión: Las principales diferencias

España como antigua Irlanda y Francia hacen partes de los países que tienen una legislación rígida (muy reguladora) de la venta a pérdida.

Durante años, la legislación española pareció sufrir menos críticas por parte de los actores económicos que la francesa, y eso es por varias razones:

Primero, la legislación Española parecía más flexible y integraba más consideraciones económicas que la francesa .Contrariamente a Francia, en España los precios se negociaban de verdad, sin que no haya un freno a esta negociación. Tampoco la legislación española obliga a los actores de la distribución a comunicar sus condiciones generales. A contrario en Francia, el Art L441-6 del código de comercio francés dispone que, todo comprador de un producto o todo demandador de una prestación de servicio deban comunicar sus condiciones generales. El comprador puede establecer sus propias condiciones de compra: La no comunicación de las condiciones generales es sancionado civilmente por el derecho de la responsabilidad delictual del autor

Además en España las sanciones son administrativas (lo que llamamos en Francia “amende civile”) y no penal como en Francia.
Sin embargo, sobre este tema, la legislación española podría alinearse sobre la francesa, el anteproyecto de ley para la mejora de la cadena alimentaría, previendo obligaciones similares.

La legislación francesa procedente de la ley Galland de 1996 sufría muchísimas críticas, tanto por parte de los actores económicos, que por parte de organizaciones internacionales comola OCDEola UnionEuropa.

Según un informe del OCDE de 2005 la legislación francesa seria ineficaz, protegiendo más a los competidores que a los consumidores, afectando la innovación y por tanto al crecimiento económico.

Al nivel europeo, la legislación francesa era tan rígida que se planteó la cuestión de su compatibilidad con el principio de libre circulación (Art 34 TFUE). La sentencia CJCE 24 Noviembre 1993, concluyo en la conformidad de esa norma con el tratado.

Para hacer frente a esas críticas la ley Chatel de 2008 modifico el derecho francés de la venta a perdida. La principal innovación de esta ley, fue la instauración del sistema del triple net, que cambia radicalmente la formula de calculo de la venta a perdida, permitiendo la deducción del precio de compra de todas los descuentos, sin que esos hayan que aparecer en la factura.

Csistema del triple net, por lo menos es lo que opina el bufete de abogado Cliford Chance.

El anteproyecto de ley sobre el funcionamiento de la cadena alimentaria, hace pensar también que el derecho español se hará más formalista, puesto que este anteproyecto prevé, imponer una formalización escrita de los contratos, y fomentar las comunicaciones de informaciones entre las partes como en derecho francés donde la condiciones generales de venta deben ser comunicadas a las partes.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

III- Las posibles reformas del derecho de la venta a pérdida:

A- El Derecho de la venta a perdida en los paises de nuestros entorno:

Países	**Italia**	**Alemania**	**Reino Unido**	**Irlanda**	Luxembur
Prohibición per se	No.	Si, pero solo desde el 27 de avril 2007 El derecho aleman de la competencia sanciona la venta a perdida solo cuando tal práctica proviene de una empresa detentando un poder importante en el mercado.	No	No desde 2004	Prohibe d la venta a (L. 30 juill art. 20)

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Umbral de la venta a perdida	Precio facturado	Precio de fabrica	-	-	Se deduc de compra descuento naturaleza con la ope consente almoment facturació
Excepciones	Muy numerosas	Se puede justificar objetivamente el comportamiento	-	-	
Sanción	Débiles y muy mal aplicadas	importantes	Las previstas en los códigos de buenas conductas	-	Elevadas
Efectos	Ninguno	Disuade la venta a perdida Favorece los Hard discounter frente a las empresas de la grande distribución.	Solo se limita el comportamiento si hacerlo desaparecer – disuasión de los actores. Limita los márgenes inversos	La prohibición de la prohibición no ha fomentado la práctica. -Reducción significativa de los precios	Reducción competen

B- La influencia de la CNC:

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

La CNC propone suprimir la vertiente comercial de la legislación, para conservar, como Alemania y la mayoría de los países, una prohibición de la venta a pérdida de naturaleza competencial.

"la CNC considera conveniente eliminar el inciso relativo a la normativa legal vigente "en materia comercial", de manera que la colaboración en la aplicación de la normativa que prohíbe la venta con pérdida se extienda al resto de bloques normativos aplicables."

La CNCen su informe sobre las relaciones entre fabricantes en el sector alimentario del 5 de octubre 2011 recoge lo siguiente:

"La venta a pérdida presenta rasgos Pro-competitivos que pueden redundar en un aumento del bienestar del consumidor. Desde el punto de vista de la competencia, cuando la venta a pérdida no va acompañada de algunas de las condiciones establecidas en la normativa de la competencia desleal o no se vincule a un abuso de dominio, supone una ventaja para el consumidor, que adquiriría el producto en condiciones más ventajosas. Por este motivo prohibir la venta a pérdida como hacela LCMconstituye una restricción de la competencia no justificada, razón por la cual debería eliminarse el articulo 14 dela LCMy dejar como única normativa aplicable a la venta a perdidala LDCyla LCD."

Sin embargo, el anteproyecto de ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, que concreta muchas de las recomendaciones dela CNCno prevé la supresión del artículo 14.

Algunos bufetes de abogados como Cliford Chance abogan también en favor de la supresión de la prohibición de carácter comercial. Como alternativa este bufete propone adoptar una legislación inspirada de la legislación francesa.

Communication dela Commissionrelative aux promotions des ventes dans le marché intérieur et proposition

de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif aux promotions des ventes dans le marché intérieur.

Com (2001) 546 final du 2 octobre 2001.

B- La influencia del derecho comunitario

Francia es el primer país dela Unión que adoptó una legislación prohibiendo la reventa a pérdida (1963). En los años 90 otros estados europeos adoptaron también una legislación similar. Sin embargo en muchos países la venta a pérdida no se analiza tal como en Francia:

En efecto, es necesario distinguir entre los países que condenan la venta con perdida por sus efectos sobre la competencia, y los países, que como Francia condenan *per se* este comportamiento.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

El derecho europeo ignora la prohibición de la venta a perdida. Para las autoridades comunitarias, la venta a pérdida sólo puede ser aprehendida desde el punto de vista del derecho de la competencia, y cuando resulta del comportamiento de una empresa en situación dominante.

Sin embargo, en razón del carácter muy regulador del derecho francés,la CJCEtuvo que pronunciarse sobre la contabilidad de la legislación francés con el derecho europeo.

La sentencia CJCE 24 Noviembre 1993, concluyo en la conformidad de esa norma con el tratado y el principio de libre circulación de las personas, servicios y capitales (Art 3 y 7 del tratado de Roma). Tampoco afecta el principio de no discriminación del art 7 del tratado (CJCE 14 de julio 1989).

Sin embargo, a pesar de esta compatibilidad con el tratado, la Comisiónse pronunció en 2001 desaprobando las legislaciones nacionales prohibiendo *per se* la venta a perdida.

La comisión estimaba que las legislaciones prohibiendo la venta a perdida carecían de eficacidad, y que iban en contra de las finalidades perseguidas por esas leyes.

El 2 de octubre 2001 se presento un proyecto de reglamento europeo y un se publico un *libro verde sobre la protección de los intereses económico de los consumidores en la union europea*. El reglamento proponía una supresión a nivel estatal de las leyes prohibiendo *per se* venta a pérdida y abogaba en favor de una protección asegurada esencialmente por el derecho de la competencia desleal. El reglamento quisiera también fomentar obligaciones de información.

El proyecto de Reglamento llegó hasta el Parlamento Europeo, que finalmente ante la presión de países como Francia Belgica, España y la presión de asociaciones de consumidores optó por el principio de subsidiaridad, dejando a los Estados miembros el derecho de mantener su reglamentación.

Las principales críticas eran las siguientes:

- El reglamento no es un instrumento legislativo adecuado para una reforma de esta índole. Una directiva hubiera sido un instrumento mucho más adecuado.

- El texto no garantizaba una protección suficiente de los consumidores

La camera de comercio de Paris se expreso de esta forma sobre el tema:

“El dispositivo de la comisión subestima las relaciones de dependencia económica y la posición en la cual se encuentran los proveedores. El reglamenta no considera suficientemente las diferencias de poder adquisitivo que existen entre las pequeñas y medianas empresas y las grandes empresas de distribución. Esos últimos pueden desarrollar y sostener más campañas de publicidad, cambiando así a cambiar la percepción que un consumidor a de un producto.”

“El principal riesgo seria la practica de precios abusivamente bajo por parte de los grandes actores que tendrían como efecto excluir empresas o productos del mercado”.

Por otro lado, el OCDE demostró el carácter perverso de la venta a pérdida: sin proteger ni a los pequeños comerciantes, ni a los consumidores, esas normativas afecta el crecimiento económico. Cf- informe de 2005. En efecto reducía la competencia por el precio, y perjudicaba a la consumación. Sin embargo, el régimen de la venta a perdida se ha liberalizado muchísimo desde

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

aquel aquel año, en particular con la reforma de 2008, y las afirmaciones del informe del OCDE ya carecen de pertinencia.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés