



El Consello Galego da Competencia emite un Informe sobre la regulación de la morosidad comercial

Santiago de Compostela, a 30 de diciembre de 2011. El Pleno del Consello Gallego da Competencia, en el ejercicio de sus funciones consultivas, ha emitido un Informe sobre la regulación de la morosidad comercial (Informe FC 1/2011 – Morosidad Comercial) en el que manifiesta su valoración de la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, particularmente tras la aprobación por el Parlamento Europeo y el Consejo de la Directiva 2011/7/UE, de 16 de febrero, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

El informe se aprobó por el Pleno del Consello Gallego da Competencia (CGC) a solicitud de la Asociación de Empresarios de Materiales para la Construcción (ASEMACO), en virtud de lo dispuesto en el art. 7.1 de la Ley 1/2011, del 28 de febrero, reguladora del Consejo Gallego de la Competencia.

El CGC comparte la preocupación del solicitante por los efectos negativos de la morosidad comercial sobre la competencia en el mercado y, en particular, para las empresas de pequeño y mediano tamaño que disponen de menores recursos financieros para hacer frente a esta situación, de ahí que valore muy positivamente las nuevas medidas contempladas en la Directiva 2011/7/UE para hacer frente a la morosidad, entre las que se incluye no sólo la declaración de nulidad de las cláusulas sobre plazos de pago manifiestamente abusivas, sino también la posibilidad de reclamar la indemnización de los daños y perjuicios que la imposición de dichas condiciones abusivas pueda haber ocasionado al acreedor.

Sin embargo, el Consello Galego da Competencia considera que la imposición obligatoria de plazos máximos de pago entre empresas, sin posibilidad de negociación bilateral entre las partes, introducida por la Ley 15/2010, es contraria al espíritu de la Directiva 2011/7/UE, publicada con posterioridad, la cual expresamente declara que debe respetarse la libertad de las partes de negociar condiciones particulares. En este mismo sentido, el CGC no es partidario de imponer sanciones administrativas a las empresas que incumplan los plazos de pago, como propone el solicitante del informe, recomendando que las consecuencias se limiten a la esfera civil.

La posibilidad de negociar bilateralmente los plazos de pago debe entenderse sin perjuicio de que el acreedor pueda acudir a los tribunales de justicia para que declaren la ilicitud de las cláusulas sobre plazos “manifiestamente abusivas” por no ajustarse a la buena fe y a la lealtad de las conductas empresariales, teniendo en cuenta la naturaleza del bien o servicio y, en general, todas las circunstancias del caso.

El papel del CGC en este ámbito ha de limitarse a aplicar la prohibición de conductas colusorias prevista en el art. 1 de la Ley de Defensa de la Competencia (LDC), en cuya virtud podría sancionar a las empresas que pacten plazos de pago uniformes en sus



relaciones con clientes y proveedores. Del mismo modo, la imposición por un operador dominante a sus clientes o proveedores de plazos de pago excesivamente largos o discriminatorios puede ser constitutivo de un abuso de posición dominante sancionado por el art. 2 LDC. Finalmente, también cabe la posibilidad de que un acto de competencia desleal pueda vulnerar el art. 3 LDC cuando por su reiteración, por la importancia relativa de las empresas o por cualquier otra circunstancia, afecte a las condiciones de competencia en el mercado en perjuicio del interés público.