



O Consello Galego da Competencia emite un Informe sobre a regulación da morosidade comercial

Santiago de Compostela, a 30 de decembro de 2011. O Pleno do Consello Galego dá Competencia, no exercicio das súas funcións consultivas, emitiu un Informe sobre a regulación da morosidade comercial (Informe FC 1/2011 - Morosidade Comercial) no que manifesta a súa valoración da Lei 15/2010, de 5 de xullo, de modificación da Lei 3/2004, de 29 de decembro, pola que se establecen medidas de loita contra a morosidade nas operacións comerciais, particularmente tras a aprobación polo Parlamento Europeo e o Consello da Directiva 2011/7/UE, de 16 de febreiro, pola que se establecen medidas de loita contra a morosidade nas operacións comerciais.

O informe aprobouse polo Pleno do Consello Galego dá Competencia (CGC) a solicitude da Asociación de Empresarios de Materiais para a Construción (ASEMACO), en virtude do disposto no art. 7.1 da Lei 1/2011, do 28 de febreiro, reguladora do Consello Galego da Competencia.

O CGC comparte a preocupación do solicitante polos efectos negativos da morosidade comercial sobre a competencia no mercado, perxudicando especialmente as empresas de pequeno e mediano tamaño que dispón de menores recursos financeiros para facer fronte a esta situación. Por iso é polo que valora moi positivamente as novas medidas contempladas na Directiva 2011/7/UE para facer fronte á morosidade, entre as que se inclúe non só a declaración de nulidade das cláusulas sobre prazos de pago manifestamente abusivas, senón tamén a posibilidade de reclamar a indemnización dos danos e prexuízos que a imposición de devanditas condicións abusivas poida ocasionar ao acredor.

Pola contra, o Consello Galego dá Competencia considera que a imposición obrigatoria de prazos máximos de pago entre empresas, sen posibilidade de negociación bilateral entre as partes, introducida pola Lei 15/2010, e contraria ao espírito da Directiva 2011/7/UE, publicada con posterioridade, a cal expresamente declara que debe respectarse a liberdade das partes de negociar condicións particulares. Neste mesmo sentido, o CGC non é partidario de impor sancións administrativas ás empresas que incumpran os prazos de pago, como propón o solicitante do informe, recomendando que as consecuencias se limiten á esfera civil.

A posibilidade de negociar bilateralmente os prazos de pago debe entenderse sen prexuízo de que o acredor poida acudir aos tribunais de xustiza para que declaren a ilicitud das cláusulas sobre prazos “manifestamente abusivas” por non axustarse á boa fe e á lealdade das condutas empresariais, tendo en conta a natureza do ben ou servizo e, en xeral, todas as circunstancias do caso.

O papel do CGC neste ámbito refírese a aplicar a prohibición de condutas colusorias prevista no art. 1 da Lei de Defensa da Competencia (LDC), en cuxa virtude podería sancionar ás empresas que pacten prazos de pago uniformes nas súas relacións con clientes e provedores. Do mesmo xeito, a imposición por un operador dominante aos seus clientes ou provedores de prazos de pago excesivamente longos ou



discriminatorios pode ser constitutivo dun abuso de posición dominante sancionado polo art. 2 LDC. Finalmente, tamén cabe a posibilidade de que un acto de competencia desleal poida vulnerar o art. 3 LDC cando pola súa reiteración, pola importancia relativa das empresas ou por calquera outra circunstancia, afecte ás condicións de competencia no mercado en prexuízo do interese público.