



INFORME FUNCIÓN CONSULTIVA: FC 1/2011 – MOROSIDADE COMERCIAL

PLENO: Informe Función Consultiva sobre morosidade comercial.

D. Francisco Hernández Rodríguez, presidente.

D. Fernando García Cachafeiro, vogal.

En Santiago de Compostela, a 30 de decembro de 2011.

Vista a solicitude de informe formulada pola Asociación de Empresarios de Materiales para la Construcción (ASEMACO), o Pleno do Consello Galego da Competencia, coa composición expresada a marxe e sendo relator D. Fernando García Cachafeiro, acordou emitir o presente Informe, ao amparo do disposto no art. 7.1 da *Lei 1/2011, del 28 de febreiro, reguladora do Consello Galego da Competencia*.

I. INTRODUCCIÓN

Con data de 8 de xullo de 2011 a Asociación de Empresarios de Materiales para la Construcción (ASEMACO) presentou unha solicitude de informe ao Consello Galego da Competencia no que se puña de manifesto a existencia de prácticas por parte das grandes empresas construtoras que incumpren o prazo de pago para o abono das facturas que establece a *Lei 15/2010, de 5 de xullo, de modificación da Lei 3/2004, de 29 de setembro, pola que se establecen medidas de loita contra a morosidade nas operacións comerciais*.

Na súa solicitude ASEMACO solicita ao Consello Galego da Competencia que emita un informe sobre a mencionada Lei 15/2010 para prever, no seu caso, unha regulación sectorial en canto ao cumprimento dos prazos de pago que contemple, entre outras medidas, a imposición de sancións administrativas para disuadir aos debedores de incumprir os prazos de pago máximos que fixa o texto legal.



Na súa reunión do 29 de novembro de 2011, o Pleno do Consello Galego da Competencia acordou emitir o presente informe sobre a regulación da morosidade comercial tendo en conta as cuestións expostas polo solicitante.

II. ANTECEDENTES DA REGULACIÓN SOBRE MOROSIDADE COMERCIAL

1. Fundamentos da regulación sobre morosidade comercial

Desde a década dos noventa as Institucións Europeas viñeron destacando as negativas consecuencias que a morosidade ten para as transaccións comerciais. Neste sentido, a morosidade constitúe un incumprimento de contrato -en particular, da data fixada para o pago- que pode resultar economicamente proveitoso para o acredor se non se adaptan medidas eficaces para evitalo, entre as que se inclúe o establecemento de intereses de demora disuasorios, a repercusión sobre o mesmo dos custos de xestión dos cobros e a axilización dos procedementos de reclamación do pago.

Así mesmo, desde unha óptica comunitaria, é unha preocupación constante das autoridades a fixación contractual de prazos de pago excesivamente amplos que supón un abuso da liberdade de contratar en prexuízo do debedor. Cando un contrato utilízase principalmente para proporcionar ao acredor unha liquidez adicional a expensas do debedor, ou cando o contratista principal impón aos seus provedores ou subcontratistas unhas condicións de pago que non están xustificadas por razón das condicións das que el mesmo é beneficiario, debe examinarse se a conduta pode ser considerada abusiva.

A morosidade constitúe, doutra banda, un obstáculo para a libre circulación de mercancías e a libre prestación de servizos tendo en conta que as diferenzas existentes entre os Estados membros respecto das normas e prácticas de pago, supón un risco para os empresarios que desexen facer operacións transfronteirizas pois se



poden atopar con dificultades para cobrar que descoñecen no Estado no que están establecidos.

2. A Directiva 2000/35/CE

Para dar resposta a estas inquietudes, o Parlamento Europeo e o Consello adoptaron a *Directiva 2000/35/CE, de 29 de xuño de 2000, pola que se establecen medidas de loita contra a morosidade nas operacións comerciais* na que se establecen normas sobre intereses de demora, reserva de dominio do vendedor en caso de falta de pagamento e procedemento de cobro de créditos non litixiosos nas operacións comerciais entre empresas privadas ou públicas ou entre estas e a Administración. Exceptúanse do seu ámbito de aplicación os contratos con consumidores.

En relación cos prazos de pago obxecto do presente Informe, a Directiva do 2000 establecía un prazo de pago por defecto de 30 días naturais, salvo que as partes fixasen no contrato un prazo superior¹. Con todo, prohibíase a fixación convencional de prazos excesivamente dilatados cando “*consideradas todas as circunstancias do caso, entre elas os usos habituais do comercio e a natureza do produto*” devandito prazo “*é manifestamente abusivo para o acreedor*”². O comentado prazo máximo aplicábase por igual ás débedas entre empresas ou entre estas e os poderes públicos³.

3. A Lei 3/2004 de morosidade

A comentada Directiva foi obxecto de transposición ao noso Ordenamento pola *Lei 3/2004, de 29 de decembro, pola que se establecen medidas de loita contra a morosidade nas operacións comerciais* a cal dispuña que “*o prazo de pago que debe*

¹ Art. 3.1 a) da Directiva 2000/35/CE. O *dies a quo* para o cómputo do prazo era, fundamentalmente, a data de recepción da factura ou solicitude de pago equivalente ou a data de entrega das mercadorías ou de prestación dos servizos, si a factura enviábase antes que os bens ou servizos.

² Art. 3.3 da Lei 3/2004.

³ *Vid.* Considerando 22 da Directiva 2000/35/CE.



cumprir o debedor será o que se pactou entre as partes” engadindo que, en ausencia de acordo, “o prazo de pago será de trinta días naturais”⁴.

O texto legal, baixo a rúbrica “cláusulas abusivas”, declaraba nulas, entre outras, as cláusulas contractuais sobre prazos de pago que tivesen un contido abusivo “*en prexuízo do acredor, consideradas todas as circunstancias do caso, entre elas, a natureza do produto ou servizo (...) e os usos habituais do comercio*”. Para determinar se un prazo era abusivo, teríase en conta “*se o debedor ten algunha razón obxectiva para apartarse do prazo de pago*”, valorándose en todo caso “*se devandita cláusula serve principalmente para proporcionar ao debedor unha liquidez adicional a expensas do acredor*”⁵.

No caso dos pagos da Administración ás empresas, a Lei 3/2004 fixaba un prazo máximo legal de pago de 60 días desde a recepción dos documentos acreditativos da realización do contrato. Exceptuábanse de devandita regra, os contratos de obras, que se continuaban rexendo polo disposto no art. 147.3 da Lei de contratos das administracións públicas⁶.

4. Lei 7/1996 de ordenación do comercio polo miúdo

No sector da distribución comercial polo miúdo, a Lei 3/2004 estableceu un réxime xurídico máis estrito ao outorgar unha nova redacción ao art. 17 da *Lei 7/1996, de 15 de xaneiro, de ordenación do comercio polo miúdo*, precepto que continua vixente na actualidade. Por unha banda, reitérase o prazo máximo xeneral por defecto de 30 días pero, por outro, establécese un prazo máximo imperativo de 30 días no pago de “*produtos de alimentación frescos e perecedoiros*” que, no caso do resto de produtos de alimentación e gran consumo, esténdese a 60 días, salvo pacto expreso “*no que se*

⁴ Art. 3.3 da Directiva 2000/35/CE.

⁵ Art. 9 da Lei 3/2004.

⁶ *Vid.* a Disposición Final Primeira da Lei 3/2004 pola que se modifica o Texto Refundido da Lei de contratos das administracións públicas aprobado polo Real decreto Lexislativo 2/2000, do 16 de xuño.



*prevexan compensacións económicas equivalentes ao maior adiamento e das que o debedor sexa beneficiario, sen que en ningún caso poida exceder de 90 días*⁷”.

O Tribunal de Xustiza da Unión Europea confirmou a compatibilidade do precepto que acabamos de comentar coa Directiva 2000/35/CE co argumento de que a normativa española non afecta ao prazo máximo fixado pola normativa comunitaria, que opera en defecto de pacto expreso, senón que establece un límite máximo cando hai pacto entre as partes, aspecto non regulado pola Directiva ⁸.

III. A NORMATIVA VIXENTE SOBRE MOROSIDADE COMERCIAL

1. A Lei 15/2010 de modificación da Lei 3/2004 de morosidade

O agravamento dos problemas causados pola morosidade nas transaccións comerciais como consecuencia da actual crise económica, motivou a promulgación 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 que ten como finalidade, entre outras, “suprimir a posibilidade de pacto entre as partes, a cal a miúdo permitía alargar significativamente os prazos de pago, sendo xeralmente as Pemes as empresas máis prexudicadas*”⁹.

En relación cos pagos entre empresas, o novo texto legal establece un prazo de pago máximo de 60 días, que non pode ser ampliado convencionalmente polas partes¹⁰. Con todo, dáse a sorprendente circunstancia de que o art. 9 do referido texto legal non considera nula calquera cláusula contractual que fixe un prazo superior ao

⁷ Entendese por produtos de alimentación frescos e perecedoiros “*aqueles que polas súas características naturais conservan as súas calidades aptas para comercialización e consumo durante un prazo inferior a trinta días ou que precisen condicións de temperatura regulada de comercialización e transporte*”.

⁸ Vid. STJCE de 11 de decembro de 2008, Asunto C-380/06, na que se destina o recurso interposto pola Comisión Europea fronte ao Reino de España pola defectuosa transposición da Directiva.

⁹ Vid. a Exposición de Motivos da Lei 15/2010.

¹⁰ Art. 4 da Lei 3/2004 na redacción outorgada pola Lei 15/2010.



máximo legal, senón que circunscribe dita sanción ás cláusulas pactadas que teñan carácter abusivo, a tenor das circunstancias mencionadas na lexislación anterior.

A doutrina española recibiu con severas críticas o novo texto legal polo que se endurece substancialmente a regulación dos prazos de pago ao prohibir -en todo caso- o establecemento de prazos superiores a 60 días naturais. En primeiro lugar, criticábase a imposición de prazos de pago imperativos porque supón unha restrición inxustificada da autonomía da vontade das partes. En segundo lugar, cuestionábase a eficacia da medida pois o acreedor pode adoptar medidas substitutivas para abusar do debedor como, por exemplo, reducir o prezo que está disposto a pagar se se acurtan os prazos de pago. Así mesmo, suscítanse dúbidas ao redor das consecuencias do incumprimento do prazo máximo imposto polo lexislador á vista do tenor literal, xa comentado, do art. 9 da Lei de morosidade. Finalmente, a reforma resulta criticable desde a óptica da súa compatibilidade

coa normativa comunitaria, particularmente -como se verá a continuación- tras a promulgación da nova Directiva na materia na que non se contemplan prazos de pago máximos por imperativo legal.

2. A Directiva 2011/7/UE

Meses logo da aprobación da reforma española, o Parlamento Europeo e o Consello aprobaron a *Directiva 2011/7/UE, de 16 de febreiro, pola que se establecen medidas de loita contra a morosidade nas operacións comerciais* a cal, en relación cos prazos de pago entre empresarios, camiña nun sentido radicalmente distinto ao da lexislación española pois, dun lado, ampliase o prazo de pago por defecto a 60 días naturais e, doutra banda, mantén a posibilidade de que as partes acorden expresamente un prazo superior, salvo que o mesmo resulte “manifestamente abusivo” para o acreedor¹¹.

¹¹ Art. 3 da Directiva 2011/7/UE.



Ademais, a nova Directiva agrava as consecuencias derivadas da imposición de prazos abusivos e regula de xeito máis exhaustivo as condicións para considerar que un prazo pactado polas partes é constitutivo de abuso. En efecto, a Directiva 2011/7/UE dispón que o incumprimento das normas sobre prazos de pago debe ter como consecuencia non só nulidade do contrato, senón tamén a posibilidade de que o debedor prexudicado poida reclamar danos e prexuízos ante os órganos xurisdiccionais. Doutra banda, o texto legal precisa as circunstancias que han de terse en conta para determinar se unha cláusula contractual é “manifestamente abusiva” para o acredor: *a)* as boas prácticas comerciais; *b)* a boa fe e a actuación legal; *c)* a natureza do ben ou servizo¹².

En relación cos pagos da Administración ás empresas, a Directiva 2011/7/UE é -con todo- moito máis estrita que a súa antecesora porque establece que o prazo de pago, exceptuando determinados servizos públicos, non poden superar os 60 días naturais¹³.

IV. VALORACIÓN POLO CONSELLO GALEGO DA COMPETENCIA DA NORMATIVA VIXENTE SOBRE MOROSIDADE

1. Os efectos negativos da morosidade sobre a competencia no mercado

O Consello Galego da Competencia comparte a preocupación polos efectos gravemente negativos que a morosidade comercial ten para a competencia no mercado, prexudicando especialmente aos competidores de menor tamaño que dispoñen de menos recursos financeiros para facer fronte a devandita situación.

2. Medidas necesarias para loitar contra este fenómeno

¹² Art. 7 da Directiva 2011/7/UE.

¹³ Art. 4 da Directiva 2011/7/UE.



O Consello Galego da Competencia considera ineludible incorporar á lexislación española as 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.

Doutra banda, o Consello valora moi positivamente outras medidas xa previstas e, nalgúns casos, reforzadas pola nova Directiva, como a compensación dos custos en que incorra o acredor para o cobro da débeda, a imposición de intereses de demora disuasorios, a posibilidade de que o vendedor resérvese o dominio da cousa vendida ata o pago total do prezo e a axilización das canles procesuais para o cobro dos créditos non controvertidos.

3. A imposición de prazos de pago máximos con carácter vinculante

Como xa tivemos ocasión de sinalar, a maioría da doutrina española criticou a imposición por lei de prazos máximos de pago entre empresas operada pola Lei 15/2010. Deixando ao carón as consideracións acerca da eficacia da medida, entendemos que a súa incompatibilidade coa normativa comunitaria, que xa se suscitou respecto da Directiva 2000/35/CE entón vixente, resulta hoxe manifesta tras a adopción da Directiva 2011/7/UE a cal, como é sabido, flexibilizou o réxime legal dos prazos de pago previsto na normativa anterior. En apoio desta conclusión cabe acudir ao disposto na súa Considerando 13º, cuxo tenor literal é o seguinte: *“debe preverse que, como norma xeral, os prazos de pago contractuais entre empresas non excedan de 60 días naturais. Non obstante, poden darse casos en que as empresas necesiten prazos de pago máis amplos, por exemplo cando as empresas desexan conceder créditos comerciais aos seus clientes. Por conseguinte, as partes deben seguir tendo a posibilidade de acordar expresamente prazos de pago superiores a 60 días naturais, sempre que esta ampliación non sexa manifestamente abusiva para o acredor”*.



En definitiva, unha lei -como a vixente no noso país- que impide ás partes acordar expresamente prazos de pago superiores a 60 días naturais, resulta incompatible coa Directiva 2011/7/UE, a cal expresamente declara que debe respectarse a liberdade das partes de negociar condicións particulares. Por conseguinte, é de prever que, antes do 16 de marzo de 2012, data límite para a súa transposición, o Goberno de España leve a cabo unha modificación da lexislación sobre morosidade que permita ás partes negociar bilateralmente os prazos de pago, sempre que non exista un abuso manifesto do acredor.

4. A imposición de sancións administrativas polo incumprimento dos prazos de pago

En relación coa proposta da solicitante deste informe de impor multas ás empresas que incumpren o prazo máximo de pago previsto na Lei de morosidade, entendemos que dita medida non está xustificada por canto só cabe respecto de infraccións de normas de carácter sancionador e, neste sentido, xa manifestamos a nosa opinión de que a vixente Lei 15/2010 nin ten tal carácter, nin debe estar vixente moito tempo pois deberá ser modificada polo lexislador español ao contravenir o disposto na Directiva 2011/7/UE.

Posto que se trata dun mero incumprimento dunha obrigaón legal, non vemos razóns para recorrer á intervención sancionadora da Administración pois -de manter esa liña argumental- habería que impor multas ás empresas que incumpran outras disposicións legais como, por exemplo, ás sociedades mercantís que incumpran a súa obrigaón legal de depositar as contas anuais no Rexistro Mercantil ou, tratándose de particulares, ao titular dunha leira gravada cunha servidume e paso que impide o tránsito pola mesma ao titular ou titulares do fondo ou fondos dominantes.

Cando, no futuro, derróguese o precepto legal que vimos comentando, o atraso nos pagos será un mero incumprimento contractual, respecto do cal tampouco cabe predicar a imposición de multas administrativas, pois pola contra habería que



sancionar tamén ás empresas que -por exemplo- atrasásense na entrega do ben obxecto dunha compravenda.

Doutra banda, debemos indicar que aínda que prosperase a devandita proposta, o Consello Galego da Competencia non sería -en ningún- caso o órgano administrativo encargado de impor devanditas sancións pois se trata dun organismo facultado para aplicar unicamente a Lei de defensa da competencia.

5. A fixación convencional de prazos de pago “manifestamente abusiva”

A anterior conclusión non é óbice para considerar ilícitas as cláusulas contractuais sobre prazos de pago que resulten manifestamente abusivas para o acredor, nese caso este debe ter a posibilidade de acudir aos tribunais de xustiza, non só para esixir a nulidade das cláusulas abusivas, senón tamén -como prevé a nova Directiva- para que se lle indemnice polos prexuízos que tales cláusulas poidan haberlle ocasionado.

A estes efectos, a Directiva 2011/7/UE dispón que deberán valorarse se os pactos sobre prazos de pago axústanse á boa fe e á lealdade da conduta, tendo en conta a natureza do ben ou servizo e, en xeral, todas as circunstancias do caso. Este estándar de conduta recorda, sen dúbida, á cláusula xeral da Lei de competencia desleal en cuxa virtude se reputan desleais, nas relacións entre empresarios, *“todo comportamento que resulte obxectivamente contrario ás esixencias da boa fe”*¹⁴.

6. O papel del Consello Galego da Competencia

A competencia para declarar que unha cláusula contractual sobre prazos de pago é abusiva corresponde, unicamente, aos órganos xurisdiccionais. O Consello Galego da Competencia ten facultades para aplicar a Lei de defensa da competencia e, en concreto, os seus artigos 1, 2 e 3 que prohiben as condutas colusorias, o abuso de posición dominante e o falseamento da competencia por actos desleais, sempre que

¹⁴ Art. 4 LCD.



tales condutas afecten exclusivamente ao territorio da nosa Comunidade Autónoma. En caso contrario, o expediente deberá ser tramitado pola Comisión Nacional da Competencia.

a) Condutas colusorias

O art. 1 LDC prohíbe ás empresas que se poñan de acordo sobre as condicións da oferta que dirixen aos seus clientes. Quérese evitar que as empresas rivais pacten cuestións tales como o prezo dos bens, a contía da produción, o grao de innovación, o número de competidores ou as zonas nas que estes están presentes nun mercado. Estes indicadores deben ser o resultado do que dite a lei da oferta e a demanda (o mercado) e non poden ser decididos polas empresas.

A prohibición esténdese aos acordos, ás decisións de asociacións de empresas e ás prácticas concertadas. Existe un *acordo* cando os participantes manifestan a súa vontade de adoptar un comportamento no mercado, con independencia do modo en que se manifeste (oral ou escrito) ou dos efectos sobre as partes (vinculante ou non). *As decisións das asociacións de empresas* teñen carácter unilateral, pois emanan dos seus órganos directivos, pero producen a mesma consecuencia de aliñar as políticas comerciais dos membros da asociación, polo que tamén se inclúen na prohibición. Finalmente, prohibense *as prácticas concertadas* nas que, sen chegar a concluír propiamente un acordo, as empresas substitúen voluntariamente os riscos da competencia por cooperación practica entre elas. Así sucede, por exemplo, cando varias empresas informan con antelación ás súas competidoras das políticas de prezos que van adoptar nun futuro próximo. Sen chegar a adoptar ningún pacto sobre os prezos, a xeneralización de dita practica pode ter como consecuencia a estabilidade dos prezos características dos acordos ilegais.

En consecuencia, no que se refire ao obxecto deste informe, o Consello Galego da Competencia é competente para sancionar ás empresas que pacten prazos de pago uniformes nas súas relacións con clientes e provedores. Así, por exemplo, se as empresas dun determinado sector sofren as consecuencias dun acordo entre os seus



provedores ou clientes para alargar os prazos de pago ou se desde unha asociación de empresarios ordénase ou recomenda aos seus membros adoptar unha determinada política na relación cos prazos de pago, dita conduta é ilegal pode ser sancionada por este Consello a tenor do disposto no art. 1 LDC.

b) Abuso de posición dominante

O art.2 da Lei de defensa da competencia sanciona a conduta das grandes empresas que, sen necesidade de alcanzar pactos cos seus rivais, utilizan o seu poder económico para consolidar o seu dominio do mercado ou para estendelo a outros mercados, todo iso en prexuízo dos seus competidores e clientes. As denominadas "empresas dominantes" se caracterizan por ter suficiente poder económico para actuar no mercado sen depender dos seus competidores ou clientes.

Para aplicar a prohibición, as autoridades de competencia someten ás empresas dominantes a un dobre test: en primeiro lugar, debe acreditarse que a empresa domina un mercado determinado e, en segundo lugar, debe probarse que a empresa abusou de devandita situación de dominio. Con carácter xeral, considérense abusivas aquelas situacións nas que se pon en perigo a subsistencia dos competidores por medio de condutas excluíntes ou discriminatorias, así como outras situacións en que se consideran meramente inxustas respecto dos clientes. En particular, os abusos poden consistir en: a) impoñer prezos anormalmente elevados, que poidan supor un abuso para os clientes; b) establecer prezos artificialmente baixos, que poidan utilizarse para expulsar a competidores dun mercado ou para dificultar a entrada doutros; c) discriminar entre os clientes, por exemplo negándose a tratar con algúns ou ofrecendo descontos unicamente a aqueles que adquiran a totalidade das súas subministracións da empresa dominante; ou d) impor condicións comerciais inxustificadas aos clientes, por exemplo se unha empresa dominante subordina a venda dun produto á compra doutro co que non garda relación.

En definitiva, 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. Con todo, cando a imposición de prazos de pago excesivamente longos non é consecuencia da posición dominante no mercado, senón da especial relación que mantén un particular provedor ou cliente con outra empresa (por exemplo, porque manteñen relacións comerciais de longa duración ou porque a empresa é o único cliente do provedor), dita conduta pode ser examinada como un abuso dunha situación de dependencia económica, sancionado no art. 16.2 da Lei de competencia desleal, precepto que debe ser aplicado polos Xulgados do Mercantil.

c) Falseamento da competencia por actos desleais

O art. 3 LDC permite ao Consello Galego da Competencia sancionar actos de competencia desleal (de imitación, de aproveitamento da reputación allea, de abuso de situación de dependencia económica, etc.) pero só no caso de que falseen de xeito sensible a libre competencia e afecten ao interese público.

Para poder aplicar o precepto, polo tanto, é necesario que a conduta desleal poida prexudicar as condicións de competencia efectiva nun mercado, afectando á loita dos vendedores dun produto ou prestadores dun servizo para alcanzar os obxectivos de beneficios, vendas ou maior cota de mercado. En suma, é necesario que a conduta desleal reduza a rivalidade competitiva que se manifesta en diferencias nos prezos, na calidade dos mesmos ou nunha combinación destes factores, co consecuente prexuízo dos consumidores. Así pode suceder, por exemplo, cando unha empresa realiza un acto de competencia desleal que pola súa reiteración, pola importancia relativa das empresas ou por calquera outra circunstancia, afecta ás condicións de competencia no mercado.

7.- Conclusións:

1ª.- O Consello Galego da Competencia quere pór de manifesto a súa preocupación polos efectos negativos que a morosidade comercial ten para o funcionamento libre e eficiente dos mercados.



2ª.- O Consello Galego da Competencia entende que a vixente regulación española contida na Lei 15/2010, que modifica a Lei 3/2004 pola que se estableceron medidas de loita contra a morosidade é claramente contraria ao espírito da nova regulación comunitaria contida na Directiva 2011/7/EU, polo que se debería acometer o proceso de adaptación o mais rápido posible, sen esperar ao vencemento dos prazos concedidos para iso.

3ª.- O Consello Galego da Competencia quere deixar claro que o incumprimento do disposto na normativa sobre morosidade non constitúe, en si mesma, unha infracción das normas da competencia e polo tanto a súa sanción excede ás atribucións recoñecidas a este organismo.

4ª.- Non obstante o Consello Galego da Competencia podería actuar, mesmo de oficio, cando dito incumprimento teña a súa orixe nunha das condutas prohibidas pola lexislación de competencia, tales como un acordo entre empresarios para establecer prazos de pago comúns ou a imposición abusiva de prazos de pago excesivamente longos por unha empresa dominante.