



INFORME FUNCIÓN CONSULTIVA: FC 1/2011 – MOROSIDAD COMERCIAL

PLENO: Informe Función Consultiva sobre morosidad comercial.

D. Francisco Hernández Rodríguez, presidente.

D. Fernando García Cachafeiro, vocal.

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

Vista la solicitud de informe formulada por la Asociación de Empresarios de Materiales para la Construcción (ASEMACO), el Pleno del Consello Gallego da Competencia, con la composición expresada y siendo ponente D. Fernando García Cachafeiro, acordó emitir el presente Informe, al amparo de lo dispuesto en el art. 7.1 de la *Ley 1/2011, del 28 de febrero, reguladora del Consello Gallego da Competencia*.

I. INTRODUCCIÓN

Con fecha de 8 de julio de 2011 la Asociación de Empresarios de Materiales para la Construcción (ASEMACO) presentó una solicitud de informe al Consello Gallego da Competencia en el que se ponía de manifiesto la existencia de prácticas por parte de las grandes empresas constructoras que incumplen el plazo de pago para el abono de las facturas que establece la *Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de septiembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales*.

En su solicitud ASEMACO solicita al Consello Gallego da Competencia que emita un informe sobre la mencionada Ley 15/2010 para prever, en su caso, una regulación sectorial en cuanto al cumplimiento de los plazos de pago que contemple, entre otras medidas, la imposición de sanciones administrativas para disuadir a los deudores de incumplir los plazos de pago máximos que fija el texto legal.



En su reunión del 29 de noviembre de 2011, el Pleno del Consello Galego da Competencia acordó emitir el presente informe sobre la regulación de la morosidad comercial teniendo en cuenta las cuestiones expuestas por el solicitante.

II. ANTECEDENTES DE LA REGULACIÓN SOBRE MOROSIDAD COMERCIAL

1. Fundamentos de la regulación sobre morosidad comercial

Desde la década de los noventa las Instituciones Europeas han venido destacando las negativas consecuencias que la morosidad tiene para las transacciones comerciales. En este sentido, la morosidad constituye un incumplimiento de contrato –en particular, de la fecha fijada para el pago- que puede resultar económicamente provechoso para el acreedor si no se adaptan medidas eficaces para evitarlo, entre las que se incluye el establecimiento de intereses de demora disuasorios, la repercusión sobre el mismo de los costes de gestión de los cobros y la agilización de los procedimientos de reclamación del pago.

Asimismo, desde una óptica comunitaria, es una preocupación constante de las autoridades la fijación contractual de plazos de pago excesivamente amplios que suponen un abuso de la libertad de contratar en perjuicio del deudor. Cuando un contrato se utiliza principalmente para proporcionar al acreedor una liquidez adicional a expensas del deudor, o cuando el contratista principal impone a sus proveedores o subcontratistas unas condiciones de pago que no están justificadas por razón de las condiciones de las que él mismo es beneficiario, debe examinarse si la conducta puede ser considerada abusiva.

La morosidad constituye, por otro lado, un obstáculo para la libre circulación de mercancías y la libre prestación de servicios toda vez que las diferencias existentes entre los Estados miembros respecto de las normas y prácticas de pago, suponen un riesgo para los empresarios que deseen hacer operaciones transfronterizas pues se



pueden encontrar con dificultades para cobrar que desconocen en el Estado en el que están establecidos.

2. La Directiva 2000/35/CE

Para dar respuesta a estas inquietudes, el Parlamento Europeo y el Consejo adoptaron la *Directiva 2000/35/CE, de 29 de junio de 2000, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales* en la que se establecen normas sobre intereses de demora, reserva de dominio del vendedor en caso de impago y procedimiento de cobro de créditos no litigiosos en las operaciones comerciales entre empresas privadas o públicas o entre éstas y la Administración. Se exceptúan de su ámbito de aplicación los contratos con consumidores.

En relación con los plazos de pago objeto del presente Informe, la Directiva de 2000 establecía un plazo de pago por defecto de 30 días naturales, salvo que las partes fijasen en el contrato un plazo superior¹. Con todo, se prohibía la fijación convencional de plazos excesivamente dilatados cuando “*consideradas todas las circunstancias del caso, entre ellas los usos habituales del comercio y la naturaleza del producto*” dicho plazo “*es manifiestamente abusivo para el acreedor*”². El comentado plazo máximo se aplicaba por igual a las deudas entre empresas y a las de los poderes públicos con éstas³.

3. La Ley 3/2004 de morosidad

La Directiva comentada fue objeto de transposición a nuestro Ordenamiento por la *Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales* la cual disponía que “*el plazo de pago que*

¹ Art. 3.1 a) de la Directiva 2000/35/CE. El *dies a quo* para el cómputo del plazo era, fundamentalmente, la fecha de recepción de la factura o solicitud de pago equivalente o la fecha de entrega de las mercancías o de prestación de los servicios, si la factura se enviaba antes que los bienes o servicios.

² Art. 3.3 de la Ley 3/2004.

³ *Vid.* Considerando 22 de la Directiva 2000/35/CE.



debe cumplir el deudor será el que se hubiera pactado entre las partes” añadiendo que, en ausencia de acuerdo, “el plazo de pago será de treinta días naturales”⁴.

El texto legal, bajo la rúbrica “cláusulas abusivas”, declaraba nulas, entre otras, las cláusulas contractuales sobre plazos de pago que tuviesen un contenido abusivo “*en perjuicio del acreedor, consideradas todas las circunstancias del caso, entre ellas, la naturaleza del producto o servicio (...) y los usos habituales del comercio*”. Para determinar si un plazo era abusivo, se tendría en cuenta “*si el deudor tiene alguna razón objetiva para apartarse del plazo de pago*”, valorándose en todo caso “*si dicha cláusula sirve principalmente para proporcionar al deudor una liquidez adicional a expensas del acreedor*”⁵.

Respecto de los pagos de la Administración a las empresas, la Ley 3/2004 fijaba un plazo máximo legal de pago de 60 días desde la recepción de los documentos acreditativos de la realización del contrato. Se exceptuaban de dicha regla, los contratos de obras, que se continuaban rigiendo por lo dispuesto en el art. 147.3 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas⁶.

4. La Ley 7/1996 de Ordenación del Comercio Minorista

En el sector de la distribución comercial al por menor, la Ley 3/2004 estableció un régimen jurídico más estricto al otorgar una nueva redacción al art. 17 de la *Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista*, precepto que continua vigente en la actualidad. Por un lado, se reitera el plazo máximo general por defecto de 30 días pero, por otro, se establece un plazo máximo imperativo de 30 días en el pago de “*productos de alimentación frescos y perecederos*” que, en el caso del resto de productos de alimentación y gran consumo, se extiende a 60 días, salvo pacto expreso “*en el que se prevean compensaciones económicas equivalentes al mayor aplazamiento*

⁴ Art. 3.3 de la Directiva 2000/35/CE.

⁵ Art. 9 de la Ley 3/2004.

⁶ *Vid.* la Disposición Final Primera de la Ley 3/2004 por la que se modifica el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio.



*y de las que el deudor sea beneficiario, sin que en ningún caso pueda exceder de 90 días*⁷.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea confirmó la compatibilidad del precepto que acabamos de comentar con la Directiva 2000/35/CE con el argumento de que la normativa española no afecta al plazo máximo fijado por la normativa comunitaria, que opera en defecto de pacto expreso, sino que establece un límite máximo cuando hay pacto entre las partes, aspecto no regulado por la Directiva⁸.

III. LA NORMATIVA VIGENTE SOBRE MOROSIDAD COMERCIAL

1. La Ley 15/2010 de modificación de la Ley 3/2004 de morosidad

El agravamiento de los problemas causados por la morosidad en las transacciones comerciales como consecuencia de la actual crisis económica, motivo la promulgación 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* que tiene como finalidad, entre otras, *“suprimir la posibilidad de pacto entre las partes, la cual a menudo permitía alargar significativamente los plazos de pago, siendo generalmente las Pymes las empresas más perjudicadas”*⁹.

En relación con los pagos entre empresas, el nuevo texto legal establece un plazo de pago máximo de 60 días, que no puede ser ampliado convencionalmente por las partes¹⁰. Sin embargo, se da la sorprendente circunstancia de que el art. 9 del referido texto legal no considera nula cualquier cláusula contractual que fije un plazo superior

⁷ Se entiende por productos de alimentación frescos y perecederos *“aquellos que por sus características naturales conservan sus cualidades aptas para comercialización y consumo durante un plazo inferior a treinta días o que precisan condiciones de temperatura regulada de comercialización y transporte”*.

⁸ Vid. STJCE de 11 de diciembre de 2008, Asunto C-380/06, en la que se desestima el recurso interpuesto por la Comisión Europea frente al Reino de España por la defectuosa transposición de la Directiva.

⁹ Vid. la Exposición de Motivos de la Ley 15/2010.

¹⁰ Art. 4 de la Ley 3/2004 en la redacción otorgada por la Ley 15/2010.



al máximo legal, sino que circunscribe dicha sanción a las cláusulas pactadas que tengan carácter abusivo, a tenor de las circunstancias mencionadas en la legislación anterior.

La doctrina española ha recibido con severas críticas el nuevo texto legal por el que se endurece sustancialmente la regulación de los plazos de pago al prohibir –en todo caso- el establecimiento de plazos superiores a 60 días naturales. En primer lugar, se critica la imposición de plazos de pago imperativos porque supone una restricción injustificada de la autonomía de la voluntad de las partes. En segundo lugar, se cuestiona la eficacia de la medida pues el acreedor puede adoptar medidas sustitutivas para abusar del deudor como, por ejemplo, reducir el precio que está dispuesto a pagar si se acortan los plazos de pago. Asimismo, se suscitan dudas en torno a las consecuencias del incumplimiento del plazo máximo impuesto por el legislador a la vista del tenor literal, ya comentado, del art. 9 de la Ley de morosidad. Finalmente, la reforma resulta criticable desde la óptica de su compatibilidad con la normativa comunitaria, particularmente –como se verá a continuación- tras la promulgación de la nueva Directiva en la materia en la que no se contemplan plazos de pago máximos por imperativo legal.

2. La Directiva 2011/7/UE

Meses después de la publicación de la reforma española, el Parlamento Europeo y el Consejo aprobaron la *Directiva 2011/7/UE, de 16 de febrero, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales* la cual, en relación con los plazos de pago entre empresarios, camina en un sentido radicalmente distinto al de nuestra legislación nacional pues, de un lado, se amplía el plazo de pago por defecto a 60 días naturales y, por otro lado, mantiene la posibilidad de que las partes acuerden expresamente un plazo superior, salvo que el mismo resulte “*manifiestamente abusivo*” para el acreedor¹¹.

¹¹ Art. 3 de la Directiva 2011/7/UE.



Además, la nueva Directiva agrava las consecuencias derivadas de la imposición de plazos abusivos y regula de manera más exhaustiva las condiciones para determinar, en el caso concreto, cuando un plazo pactado por las partes puede ser constitutivo de abuso. En efecto, la Directiva 2011/7/UE dispone que el incumplimiento de las normas sobre plazos de pago debe tener como consecuencia no sólo nulidad del contrato, sino también la posibilidad de que el deudor perjudicado pueda reclamar daños y perjuicios ante los órganos jurisdiccionales. Por otro lado, el texto legal precisa las circunstancias que han de tenerse en cuenta para determinar si una cláusula contractual es abusiva para el acreedor: *a) las buenas prácticas comerciales; b) la buena fe y la actuación legal; y c) la naturaleza del bien o servicio*¹².

En relación con los pagos de la Administración a las empresas, la Directiva 2011/7/UE es –sin embargo– mucho más estricta que su antecesora porque establece que el plazo de pago, exceptuando determinados servicios públicos, no pueden superar los 60 días naturales¹³.

IV. VALORACIÓN POR EL CONSELLO GALEGO DA COMPETENCIA DE LA NORMATIVA VIGENTE SOBRE MOROSIDAD

1. Los efectos negativos de la morosidad sobre la competencia en el mercado

El Consello Galego da Competencia comparte la preocupación por los efectos gravemente negativos que la morosidad comercial tiene para la competencia en el mercado, perjudicando especialmente a los competidores de menor tamaño que disponen de menos recursos financieros para hacer frente a dicha situación.

¹² Art. 7 de la Directiva 2011/7/UE.

¹³ Art. 4 de la Directiva 2011/7/UE.



2. Medidas necesarias para luchar contra este fenómeno

El Consello Galego da Competencia considera ineludible incorporar a la legislación española las 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.

Por otro lado, el Consello valora muy positivamente otras medidas ya previstas y, en algunos casos, reforzadas por la nueva Directiva, como la compensación de los costes en que incurrida el acreedor para el cobro de la deuda, la imposición de intereses de demora disuasorios, la posibilidad de que el vendedor se reserve el dominio de la cosa vendida hasta el pago total del precio y la agilización de los cauces procesales para el cobro de los créditos no controvertidos.

3. La imposición de plazos de pago máximos con carácter vinculante

Como ya tuvimos ocasión de señalar, la mayoría de la doctrina española ha criticado la imposición por ley de plazos máximos de pago entre empresas operada por la Ley 15/2010. Dejando a un lado las consideraciones acerca de la eficacia de la medida, entendemos que la incompatibilidad de dicha medida con la normativa comunitaria, que ya se suscitó respecto de la Directiva 2000/35/CE, entonces vigente, resulta hoy manifiesta tras la adopción de la Directiva 2011/7/UE que ha flexibilizado el régimen legal de los plazos de pago. En apoyo de esta conclusión cabe acudir a lo dispuesto en su Considerando 13º, cuyo tenor literal es el siguiente: *“debe preverse que, como norma general, los plazos de pago contractuales entre empresas no excedan de 60 días naturales. No obstante, pueden darse casos en que las empresas necesiten plazos de pago más amplios, por ejemplo cuando las empresas desean conceder créditos comerciales a sus clientes. Por consiguiente, las partes deben seguir teniendo la posibilidad de acordar expresamente plazos de pago superiores a 60 días naturales, siempre que esta ampliación no sea manifiestamente abusiva para el acreedor”*.



En definitiva, una ley –como la vigente en nuestro país– que impide a las partes acordar expresamente plazos de pago superiores a 60 días naturales, resulta incompatible con la Directiva 2011/7/UE, la cual expresamente declara que debe respetarse la libertad de las partes de negociar condiciones particulares. Por consiguiente, es de prever que, antes del 16 de marzo de 2012, fecha límite para su transposición, el Gobierno de España lleve a cabo una modificación de la legislación sobre morosidad que permita a las partes negociar bilateralmente los plazos de pago, siempre que no exista un abuso manifiesto del acreedor.

4. La imposición de sanciones administrativas por el incumplimiento de los plazos de pago

En relación con la propuesta de la solicitante de este informe de imponer multas a las empresas que incumplen el plazo máximo de pago previsto en la Ley de morosidad, entendemos que dicha medida no está justificada por cuanto sólo cabe respecto de infracciones de normas de carácter sancionador y, en este sentido, ya hemos manifestado nuestra opinión de que la vigente Ley 15/2010 ni tiene tal carácter, ni estará vigente mucho tiempo pues debe ser modificada por el legislador español al contravenir lo dispuesto en la Directiva 2011/7/UE.

Puesto que se trata de un mero incumplimiento de una obligación legal, no vemos razones para recurrir a la intervención sancionadora de la Administración pues –de mantener esa línea argumental– habría que imponer multas a las empresas que incumplan otras disposiciones legales como, por ejemplo, a las sociedades mercantiles que incumplan su obligación legal de depositar las cuentas anuales en el Registro Mercantil o, tratándose de particulares, al titular de una finca gravada con una servidumbre de paso que impide el tránsito por la misma al titular o titulares del fundo o fondos dominantes.

Cuando, en el futuro, se derogue el precepto legal que venimos comentando, el retraso en los pagos será un mero incumplimiento contractual, respecto del cual



tampoco cabe predicar la imposición de multas administrativas, pues de lo contrario habría que sancionar también a las empresas que –por ejemplo- se retrasasen en la entrega del bien objeto de una compraventa.

Por otro lado, debemos indicar que aunque prosperase dicha propuesta, el Consello Galego da Competencia no sería –en ningún caso- el órgano administrativo encargado de imponer dichas sanciones pues se trata de un organismo facultado para aplicar únicamente la Ley de Defensa de la Competencia.

5. La fijación convencional de plazos de pago “manifiestamente abusiva”

La anterior conclusión no es óbice para considerar ilícitas las cláusulas contractuales sobre plazos de pago que resulten manifiestamente abusivas para el acreedor, en cuyo caso éste debe tener la posibilidad de acudir a los tribunales de justicia, no sólo para exigir la nulidad de las cláusulas abusivas, sino también –como prevé la nueva Directiva- para que se le indemnice por los perjuicios que tales cláusulas puedan haberle ocasionado.

A estos efectos, la Directiva 2011/7/UE dispone que deberán valorarse si los pactos sobre plazos de pago se ajustan a la buena fe y a la lealtad de la conducta, teniendo en cuenta la naturaleza del bien o servicio y, en general, todas las circunstancias del caso. Este estándar de conducta recuerda, sin lugar a dudas, a la cláusula general de la Ley de Competencia Desleal en cuya virtud se reputan desleales, en las relaciones entre empresarios, *“todo comportamiento que resulte objetivamente contrario a las exigencias de la buena fe”*¹⁴.

6. El papel del Consello Galego da Competencia

La competencia para declarar que una cláusula contractual sobre plazos de pago es abusiva corresponde, únicamente, a los órganos jurisdiccionales. El Consello Galego da Competencia tiene facultades para aplicar la Ley de Defensa de la Competencia y,

¹⁴ Art. 4 LCD.



en concreto, sus artículos 1, 2 y 3, que prohíben las conductas colusorias, el abuso de posición dominante y el falseamiento de la competencia por actos desleales, siempre que tales conductas afecten exclusivamente al territorio de nuestra Comunidad Autónoma. En caso contrario, el expediente deberá ser tramitado por la Comisión Nacional de la Competencia.

a) Conductas colusorias

El art. 1 LDC prohíbe a las empresas que se pongan de acuerdo sobre las condiciones de la oferta que dirigen a sus clientes. Se quiere evitar que las empresas rivales pacten cuestiones tales como el precio de los bienes, la cuantía de la producción, el grado de innovación, el número de competidores o las zonas en las que éstos están presentes en un mercado. Estos indicadores deben ser el resultado de lo que dicte la ley de la oferta y la demanda (el mercado) y no pueden ser decididos por las empresas.

La prohibición se extiende a los acuerdos, a las decisiones de asociaciones de empresas y a las prácticas concertadas. Existe un *acuerdo* cuando los participantes manifiestan su voluntad de adoptar un comportamiento en el mercado, con independencia del modo en que se manifieste (oral o escrito) o de los efectos sobre las partes (vinculantes o no). Las *decisiones de las asociaciones de empresas* tienen carácter unilateral, pues emanan de sus órganos directivos, pero producen la misma consecuencia de alinear las políticas comerciales de los miembros de la asociación, por lo que también se incluyen en la prohibición. Finalmente, se prohíben las *prácticas concertadas* en las que, sin llegar a concluir propiamente un acuerdo, las empresa sustituyen voluntariamente los riesgos de la competencia por la cooperación práctica entre ellas. Así sucede, por ejemplo, cuando varias empresas informan con antelación a sus competidoras de las políticas de precios que van a adoptar en un futuro próximo. Sin llegar a adoptar ningún pacto sobre los precios, la generalización de dicha práctica puede tener como consecuencia la estabilidad de los precios características de los acuerdos ilegales.



En consecuencia, en lo que se refiere al objeto de este informe, el Consello Galego da Competencia es competente para sancionar a las empresas que pacten plazos de pago uniformes en sus relaciones con clientes y proveedores. Así, por ejemplo, si las empresas de un determinado sector sufren las consecuencias de un acuerdo entre sus proveedores o clientes para alargar los plazos de pago o si desde una asociación de empresarios se ordena o recomienda a sus miembros adoptar una determinada política en relación con los plazos de pago, dicha conducta es ilegal y puede ser sancionada por este Consello a tenor de lo dispuesto en el art. 1 LDC.

b) Abuso de posición dominante

El art. 2 de la Ley de Defensa de la Competencia sanciona la conducta de las grandes empresas que, sin necesidad de alcanzar pactos con sus rivales, utilizan su poder económico para consolidar su dominio del mercado o para extenderlo a otros mercados, todo ello en perjuicio de sus competidores y clientes. Las denominadas “empresas dominantes” se caracterizan por tener suficiente poder económico para actuar en el mercado sin depender de sus competidores o clientes.

Para aplicar la prohibición, las autoridades de competencia someten a las empresas dominantes a un doble test: en primer lugar, debe acreditarse que la empresa domina un mercado determinado y, en segundo lugar, debe probarse que la empresa ha abusado de dicha situación de dominio. Con carácter general, se considera abusivas aquellas situaciones en las que se pone en peligro la subsistencia de los competidores por medio de conductas excluyentes o discriminatorias, así como otras situaciones en que se consideren meramente injustas respecto de los clientes. En particular, los abusos pueden consistir en: *a)* establecer precios anormalmente elevados, que puedan suponer un abuso para los clientes; *b)* establecer precios artificialmente bajos, que puedan utilizarse para expulsar a competidores de un mercado o para dificultar la entrada de otros; *c)* discriminar entre los clientes, por ejemplo negándose a tratar con algunos u ofreciendo descuentos únicamente a aquellos que adquieran la totalidad de sus suministros de la empresa dominante; o *d)* imponer condiciones



comerciales injustificadas a los clientes, por ejemplo si una empresa dominante subordina la venta de un producto a la compra de otro con el que no guarda relación.

En definitiva, 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. Sin embargo, cuando la imposición de plazos de pago excesivamente largos no es consecuencia de la posición dominante en el mercado, sino de la especial relación que mantiene un particular proveedor o cliente con otra empresa (por ejemplo, porque mantienen relaciones comerciales de larga duración o porque la empresa es el único cliente del proveedor), dicha conducta puede ser examinada como un abuso de una situación de dependencia económica, sancionado en el art. 16.2 de la Ley de Competencia Desleal, precepto que debe ser aplicado por los Juzgados de lo Mercantil.

c) Falseamiento de la competencia por actos desleales

El art. 3 LDC permite al Consello Galego da Competencia sancionar actos de competencia desleal (de imitación, de aprovechamiento de la reputación ajena, de abuso de situación de dependencia económica, etc.) pero sólo en el caso de que falseen de manera sensible la libre competencia y afecten al interés público.

Para poder aplicar el precepto, por lo tanto, es necesario que la conducta desleal pueda perjudicar las condiciones de competencia efectiva en un mercado, afectando a la lucha de los vendedores de un producto o prestadores de un servicio para alcanzar los objetivos de beneficios, ventas o mayor cuota de mercado. En suma, es necesario que la conducta desleal reduzca la rivalidad competitiva que se manifiesta en diferencias en los precios, en la calidad de los mismos o en una combinación de estos factores, con el consiguiente perjuicio de los consumidores. Así puede suceder, por ejemplo, cuando una empresa realiza un acto de competencia desleal que por su reiteración, por la importancia relativa de las empresas o por cualquier otra circunstancia, afecta a las condiciones de competencia en el mercado.



V. CONCLUSIONES

1ª.- El Consello Galego da Competencia quiere poner de manifiesto su preocupación por los efectos negativos que la morosidad comercial tiene para el funcionamiento libre y eficiente de los mercados.

2ª.- El Consello Galego da Competencia entiende que la vigente regulación española contenida en la Ley 15/2010, que modifica la Ley 3/2004 por la que se establecieron medidas de lucha contra la morosidad es claramente contraria al espíritu de la nueva regulación comunitaria contenida en la Directiva 2011/7/EU, por lo que se debería acometer el proceso de adaptación lo más rápido posible, sin esperar al vencimiento de los plazos concedidos para ello.

3ª.- El Consello Galego da Competencia quiere dejar claro que el incumplimiento de lo dispuesto en la normativa sobre morosidad no constituye, en si mismo, una infracción de las normas de competencia y por lo tanto su sanción excede de las atribuciones reconocidas a este organismo.

4ª.- No obstante el Consello Galego da Competencia podría actuar, mismo de oficio, cuando dicho incumplimiento tenga su origen en una de las conductas prohibidas por la legislación de competencia, tales como un acuerdo entre empresarios para establecer plazos de pago comunes o la imposición abusiva de plazos de pago excesivamente largos por una empresa dominante.