

## Experiencias legislativas sobre morosidad en el pago de operaciones comerciales

De acuerdo a la OCDE, la morosidad en el pago de operaciones comerciales tiene un efecto adverso en el flujo de caja de las empresas afectadas, que generalmente las obliga a buscar alternativas costosas de financiamiento, provocando en muchos casos la insolvencia e incluso la quiebra de las mismas. Esta situación se hace aún más evidente en las PYMEs, por las limitaciones de acceso y costos asociados a otras fuentes de financiamiento, así como por la falta de una adecuada gestión del flujo de caja.

En este sentido, la Unión Europea estima que cada año en Europa miles de PYMEs se declaran en quiebra en espera del pago de sus facturas, con la consecuente pérdida de trabajos. Lo anterior por cuanto -según la UE- para las PYMEs cualquier interrupción del flujo de caja puede significar la “diferencia entre solvencia y quiebra”.

El Reino Unido fue pionero en en la materia. En 1998 dictó una ley especialmente destinada al combatir dicha práctica y que, en términos generales, disponía el derecho de los proveedores de cobrar intereses frente al no

pago oportuno de sus documentos.

Posteriormente, la UE hizo lo mismo mediante dos directivas que complementan tal mecanismo con otros derechos, principalmente compensatorios.

En cuanto al impacto de estas disposiciones, informes del Reino Unido dan cuenta de una mejora en las prácticas comerciales, evidenciando una disminución en los plazos de pago en dicho país.

La UE, por su parte, afirma que sus directivas se encuentran en una fase temprana de su ciclo de vida, siendo, a la fecha, modesta la mejora en los plazos de pago. Estima que los factores que parecen obstaculizar su aplicación efectiva serían, entre otros, “la ausencia de un sistema de supervisión común, la falta de claridad de determinados conceptos esenciales de la Directiva y el desequilibrio en el mercado entre grandes y pequeñas empresas”.

Elaborado para la Comisión de Economía, Fomento; Micro, Pequeña y Mediana Empresa; Protección de los Consumidores y Turismo. Boletín 10.785-03 (S).

Está enfocada en apoyar preferentemente el trabajo de las Comisiones Legislativas de ambas Cámaras, con especial atención al seguimiento de los proyectos de ley. Con lo cual se pretende contribuir a la certeza legislativa y a disminuir la brecha de disponibilidad de información y análisis entre Legislativo y Ejecutivo.

### Contacto

E-mail: [atencionparlamentarios@bcn.cl](mailto:atencionparlamentarios@bcn.cl)  
Tel.: (56)32-226 3168 (Valparaíso).

El presente documento aporta a la discusión legislativa. Por consiguiente, tanto la temática abordada como sus contenidos están determinados por los parámetros de dicha discusión y por los plazos legislativos. Su objeto fundamental no es el debate académico, si bien su elaboración observó los criterios de validez, confiabilidad, neutralidad y oportunidad en la entrega

### James Wilkins Binder

Abogado, LL.M. in Intellectual Property (Università di Torino - WIPO, 2015); Magister en Derecho de los Negocios (Universidad Adolfo Ibáñez, 2005); Magister en Gestión de Negocios (Universidad Adolfo Ibáñez, 2011). Sus áreas de investigación son Derecho Comercial y Derecho de la Propiedad Intelectual.  
E-mail: [jwilkins@bcn.cl](mailto:jwilkins@bcn.cl)  
Tel.: (56) 32 226 3183

## Introducción

El presente documento da cuenta del origen e impacto de esfuerzos regulatorios tendientes a combatir la morosidad en el pago de operaciones comerciales.

Se analiza la legislación adoptada por el Reino Unido, constituida, principalmente, por la *Late Payment of Commercial Debts Act* y sus modificaciones; y de la directiva comunitaria de la Unión Europea sobre lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. El caso del Reino Unido, se basa, fundamentalmente, en el documento de la House of Commons Library, (Edmonds, 2015), “*Late Payments of Debts. House of Commons Library*”.

Las traducciones son propias.

### I. Antecedentes de contexto

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (*OCDE Financing SMEs and Entrepreneurs*, 2017) sostiene que la morosidad en el pago de operaciones comerciales (B2B) tiene un efecto adverso en el flujo de caja de las empresas afectadas, que generalmente las obliga a buscar alternativas costosas de financiamiento. Lo anterior provocaría en muchos casos -según este organismo- aumentos en la insolvencia, incluso la quiebra de las mismas, situación que, tratándose de PYMEs se hace más evidente debido a las limitaciones y costos asociados a otras fuentes de financiamiento, así como por la falta de adecuada gestión del flujo de caja.

Las iniciativas legislativas sobre esta materia, parecerían desempeñar – según OCDE- un papel secundario en el objetivo de reducir la morosidad en dichas operaciones, siendo determinante en su ocurrencia, más bien, el clima comercial imperante.

El escenario de tendencias de morosidad en operaciones comerciales para países OCDE

muestra un promedio, para el año 2015, de 17,35 días de mora. Cifra que contrasta con los 30 días que exhibe Chile para el mismo periodo. No obstante ello, si se comparan los años 2014-2015, Chile muestra una disminución para el último periodo revisado de 31,82%, quedando en el quinto lugar entre los países con más días de morosidad, versus el tercero, que ocupaba el año 2014. En la siguiente tabla (N°1) se compara la morosidad según país entre 2007 y 2015.

**Tabla N° 1. Morosidad según país (OCDE)**

Table 1.10. Trends in payment delays, 2007-15

Country	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2014-15 change (%)
<b>B2B average days overtime, all firms</b>										
Austria	..	8	8	11	12	11	12	13	..	..
Belgium	..	..	17	17	15	19	18	19	13	-31.58
Chile	..	..	..	..	..	..	41	44	30	-31.82
China	..	..	..	..	..	..	96	72	64	-10.93
Colombia	49	50	61	62	59	55	56	65	66	0.92
Czech Republic	16	18	19	14	14	15	14	14	14	0.00
Denmark	7	6	12	12	13	12	10	9	4	-55.56
Estonia	9	8	13	13	10	10	9	7	7	-1.43
Finland	6	5	7	7	7	7	6	6	5	-16.67
France	60	57	55	55	54	52	51	50	..	..
Greece	..	25	34	30	35	40	43	41	36	-12.20
Hungary	16	19	19	15	22	20	..	17	17	0.00
Israel	..	..	..	..	..	..	..	..	24	..
Italy	..	24	25	20	19	20	20	19	17	-6.49
Korea	11	12	10	12	12	9	10	10	9	-8.00
Netherlands	..	14	16	17	18	18	17	16	6	-62.50
New Zealand	43	51	45	44	46	40	40	37	35.5	-4.05
Portugal	40	33	35	37	41	40	35	33	21	-36.36
Serbia	..	..	33	31	35	28	28	..	..	..
Slovak Republic	20	8	13	17	20	21	19	17	..	..
Spain	5	5	14	12	6	9	16	13	..	..
Sweden	7	7	8	8	8	7	7	8	..	..
Switzerland	..	12	13	13	11	10	9	9	7	-22.22
Thailand	33	..	..	..	..	..	..	..	..	..
United Kingdom	19	22	23	23	26	25	25	25	25	0.00
United States	..	..	..	..	..	..	26	..	..	..
Median Value	16.3	13.9	17	17	18.5	19	19	17.2	17.35	-10.93

Fuente: OCDE.

### II. Esfuerzos regulatorios del Reino Unido

La preocupación por los incumplimientos de pago a pequeñas y medianas empresas (“*small and medium businesses*”, en contraposición a “*larger businesses*”) por parte, principalmente, de grandes empresas, adquirió atención pública en el Reino Unido a principios de la década de los noventa. En 1993 se estimaba que el 89% de las pequeñas y medianas empresas del Reino Unido recibían pagos atrasados. Igualmente, se consideraba que el promedio de pago era 81 días después de la emisión de la factura, y de 51 días después del vencimiento.

En ese mismo periodo, el Departamento de Comercio e Industria (DTU) sometió a consulta

un documento que analizaba las causas del incumplimiento y proponía alternativas de solución. Entre estas últimas se incluía, expresamente, la alternativa de establecer un estatuto legal que consagrara derechos para los proveedores frente a la morosidad, así como la fijación de un estándar mínimo de pago oportuno.

Frente a tales propuestas los gremios empresariales se encontraban divididos. Por un lado, algunos manifestaron sus reservas, fundado en que sería mejor velar por el establecimiento de un clima de pago oportuno más que legitimizar el incumplimiento vía normas de rango legal. Además, sostuvieron que una medida como aquella podría derivar en que las grandes empresas optaran por el periodo de crédito o incorporasen cláusulas de exclusión, entre otros argumentos.

Contrariamente, otros gremios empresariales manifestaron que los códigos de buenas prácticas adoptados a la fecha, habían fracasado en modificar los estándares británicos de incumplimiento.

Las medidas, finalmente, se limitaron a aspectos de naturaleza administrativa, como el llamado a todos los departamentos de gobierno y agencias públicas a cumplir con el código de pago oportuno de la Confederación de industriales del Reino Unido, así como a informar sus políticas de pago y sus cumplimientos.

En 1996, el Presidente del Consejo de Comercio dispuso que todos los departamentos gubernamentales debían firmar el citado código. A esa misma fecha, el Gobierno Británico publicó nuevas metas sobre la materia, que buscaban que el 100% de las facturas no objetadas fueran pagadas dentro de plazo.

Finalmente, en 1997 surge el primer antecedente normativo, al modificarse la

“*Companies Act*”, estableciendo la obligación legal de todas las empresas públicas y sus filiales de informar su plazo promedio de pago de facturas.

### 1. *Late Payment of Commercial Debts Act*

La *Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act* entró en vigencia el primero de noviembre de 1998.

En términos generales, el texto de ley disponía el derecho de los proveedores de cobrar intereses frente al no pago oportuno de sus documentos, estableciendo una vigencia progresiva, conforme los sujetos involucrados. Así, el derecho a reclamar intereses se hacía exigible:

- Desde noviembre de 1998 para pequeñas empresas (50 o menos trabajadores) en sus relaciones con grandes empresas y el Sector público, respecto de obligaciones contraídas desde esa fecha;
- Desde noviembre de 2000 para pequeñas empresas en sus relaciones comerciales con otras empresas, respecto de obligaciones contraídas desde esa fecha.
- Desde agosto de 2000 para todas las empresas, en sus relaciones comerciales con cualquier otra empresa, incluido el Sector Público.

Los intereses exigibles, conforme este derecho, podían ser definidos de acuerdo a una fórmula o en base a un porcentaje fijado por la Secretaría de Estado.

Si bien la norma concedía espacios para la estipulación, por las partes, de los plazos y condiciones de pago, la ley establecía una norma que operaba en defecto de tales estipulaciones, según la cual correspondía el pago de intereses transcurrido el término de 30 días desde la entrega de los bienes o la prestación de los servicios, o desde el día que el comprador fuere notificado del monto de la deuda.

En el mismo sentido, la ley dispuso de normas tendientes a prevenir que las partes fijaran intereses o plazos de pago que transformaran en ineficaz sus disposiciones. Ello, sin perjuicio de que el derecho reconocido por la norma era renunciable por parte del proveedor.

## 2. Legislaciones complementarias

Con posterioridad a la entrada en vigencia de la *Late Payment of Commercial debts Act*, se verificaron dos iniciativas comunitarias con efectos legislativos en el Reino Unido. Estas son las Directivas Europeas 2000/35/EC, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales; y la Directiva 2011/7/EU, del mismo nombre, que se analiza en detalle más adelante.

La primera dispuso, entre otras, las siguientes obligaciones a los Estados Miembros:

- Establecer el derecho a reclamar intereses a causa de morosidad en el pago; y
- El derecho a obtener una razonable compensación por todos los gastos de cobranza incurridos con ocasión de la morosidad.

La primera Directiva se encontraba satisfecha por la entrada en vigencia en el año 1998 de la *Late Payment of Commercial debts Act*, sin perjuicio que obligó al Reino Unido a adelantar, parcialmente, la cobertura de la misma a ciertas relaciones comerciales que, a la fecha, tenía pendiente conforme la vigencia diferida dispuesta en la misma ley.

La segunda obligación, relativa al derecho a una compensación razonable por los gastos de cobranza, fue transpuesta por el Reino Unido mediante la *Late Payment of Commercial Debts Regulations (2002)*. Para ello, se optó por una fórmula de compensación, cuyo monto varía en base al monto de lo adeudado en la forma que se representa en la Tabla N° 2.

**Tabla N° 2. Compensaciones según deuda**

Magnitud de la deuda no pagada	Monto a pagar al acreedor
Menos de £1,000	£40
£1,000 - £9,999	£70
£10,000 y superior	£100
SI 2002/1674	

Fuente: *House of Commons Library*.

Size of the unpaid debt	Amount to be paid to creditor
Below £1,000	£40
£1,000 - £9,999	£70
£10,000 and above	£100

*SI 2002/1674*

Entre otras modificaciones introducidas producto de esta directiva estuvo, también, otorgar acción a los órganos de representación de pequeñas y medianas empresas para reclamar judicialmente por términos contractuales manifiestamente abusivos en contra de sus representados.

La segunda directiva (2011), en tanto, fue transpuesta a la legislación del Reino Unido en virtud de la *Late Payment of Commercial Debt Regulations (2013)*. Esta Directiva supuso incorporar, entre otras, las siguientes modificaciones a la legislación del Reino Unido:

- El periodo de pago estipulado en los contratos entre comerciantes no puede exceder de 60 días, salvo pacto expreso en contrario y siempre y cuando éste no sea manifiestamente abusivo para el acreedor;
- Respecto de transacciones comerciales donde el deudor sea una entidad pública, el plazo de pago pactado no puede ser

superior a 30 días desde la recepción del documento tributario; y

- La tasa de interés simple calculado por la mora del deudor equivale a la tasa de referencia del Banco de Inglaterra más ocho puntos porcentuales.

### 3. Impacto de la Legislación

La información referida al impacto de la legislación sobre “*late payment*” utilizada por la *House of Common Library* se basa, según ellos mismos señalan, en diversas encuestas de variadas organizaciones que hacen difícil su comparación. Sin embargo, como se muestra a continuación, estas mediciones cualitativas han mostrado consistentemente que el porcentaje de obligaciones reportadas como morosas ha disminuido luego de la promulgación de la *Late Payment of Commercial Debt Act* (1998)

Así, sostienen que durante los años posteriores a la entrada en vigencia de la legislación hubo evidencia de una mejora en las prácticas comerciales relacionadas con la materia en análisis. En este sentido, un estudio de 1998 (meses antes de publicación de la ley) el Centro de Estudios de Gestión de Créditos (*Credit Management Research Center*, CMRC<sup>1</sup>) reportó un 45% de cumplimiento en o cerca de la fecha de vencimiento de los documentos. Un estudio del año 2000, (dos años después de la publicación de la ley) mostró que dicha cifra había aumentado a un 60%, dando cuenta de una disminución en el número de deudores. La misma encuesta, el año 2001, dio cuenta de una mejoría continua en el comportamiento de pago.

Asimismo, se cita una investigación publicada en *Grant Thornton European Business Survey*<sup>2</sup>

del año 2000, que dio cuenta que el plazo promedio de pago de facturas de venta fue de 45 días, menor que el promedio de la Unión Europea (54 días), revelando una tendencia hacia la disminución<sup>3</sup>.

Se refiere, también, a una publicación del año 2001 de *Dun and Bradstreets*, que da cuenta que las empresas del Reino Unido se encontraban segundas en el plazo de pago de sus obligaciones, demostrando una mejora respecto de encuestas anteriores<sup>4</sup>.

El año 2002, en tanto, la estadística del citado centro de estudios (CMRC) reveló una caída de 7,5% en las obligaciones reportadas como morosas por los proveedores desde la publicación de la Ley. En cuanto al plazo, en el mismo periodo el número de días de mora para pequeñas empresas cayó un 24%.

Finalmente, se cita una encuesta de “*European Business Survey*” del año 2001 que demuestra que el Reino Unido tiene periodos de pago inferiores en una semana al promedio de la Unión Europea<sup>5</sup>.

Sin perjuicio de tales cifras, el Informe de la *House of Commons* hace hincapié en un estudio de “*Bacs Payment Schemes Limited*”, de febrero de 2015, que revelaría que un 76% de las empresas del Reino Unido se ven obligadas a esperar al menos un mes desde la celebración del contrato para recibir sus pagos. Así, el monto promedio de morosidad que deben soportar las pequeñas y medianas empresas asciende a £31,901, lo que pondría a muchas de estas empresas en peligro de quebrar.

### III. Esfuerzos regulatorios de la UE

<sup>1</sup> En cita a Lord Sainsbury of Turville.

<sup>2</sup> También en cita a Lord Sainsbury of Turville.

<sup>3</sup> En cita a Lord Sainsbury of Turville.

<sup>4</sup> En cita a Ms Hewitt

<sup>5</sup> En cita a Nigel Griffiths.

En febrero de 2011 la Unión Europea (UE) adoptó la Directiva 2011/7/EU por la que se establecieron medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. De acuerdo con su artículo 1º, su objetivo es

[1] la lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales a fin de asegurar el funcionamiento adecuado del mercado interior, fomentando de este modo la competitividad de las empresas y, en particular, de las PYMEs.

Como respaldo a dichas medidas la UE esgrimió en los fundamentos de la Directiva que cada año en Europa miles de PYMEs se declaran en quiebra en espera del pago de sus facturas, con la consecuente pérdida de trabajos. Agregó que para las PYMEs cualquier interrupción del flujo de caja puede significar la “diferencia entre solvencia y quiebra”.

La Directiva dispuso una serie de normas que limitan los plazos de pago de las facturas, obligando al pago de intereses por su retraso y estableciendo el derecho de los proveedores a exigir ciertas compensaciones por pagos fuera del término legal.

Las principales medidas de la directiva son:

### 1. Pago de intereses

Se establece el derecho del acreedor a obtener el pago de intereses moratorios “de demora”. Este derecho es exigible sin necesidad de aviso de vencimiento (especie de requerimiento de pago), cuando el acreedor ha cumplido sus obligaciones contractuales y legales y no ha recibido el monto adeudado en el plazo establecido, salvo que ello tenga su origen en una causa inimputable al deudor.

Tratándose de operaciones entre empresas privadas, este derecho se hace exigible desde el día siguiente a la fecha de pago o al término de la fecha de pago.

Los plazos de pago contractuales en operaciones entre empresas no pueden exceder de 60 días corridos, pudiendo ampliarse convencionalmente, siempre que no sea manifiestamente abusivo para el acreedor. Si no se ha fijado fecha o un término para el pago, los intereses serán exigibles en los siguientes plazos:

- 30 días corridos después de la fecha en que el deudor haya recibido la factura o una solicitud de pago equivalente;
- Si la fecha de recibo de la factura o de la solicitud de pago equivalente resulta dudosa, 30 días naturales (corridos) después de la fecha de recepción de los bienes o de la prestación de los servicios;
- Si el deudor recibe la factura o la solicitud de pago equivalente antes que los bienes o servicios, 30 días naturales después de la fecha de recepción de los bienes o de la prestación de los servicios;
- Finalmente, si por ley o convencionalmente se estableciere un procedimiento de aceptación o de comprobación en virtud del cual deba verificarse la conformidad de los bienes o los servicios con lo dispuesto en el contrato y si el deudor recibe la factura o la solicitud de pago equivalente a más tardar en la fecha en que tiene lugar dicha aceptación o verificación, el plazo será de 30 días naturales después de dicha fecha.

Tratándose de operaciones con el Sector Público, la Directiva establece un plazo para el pago de 30 días, pudiendo ampliarse, excepcionalmente, a 60 días. Este último caso opera cuando se trate de operaciones celebradas con:

- Poderes públicos que realicen actividades económicas de carácter industrial o mercantil y entreguen bienes o presten servicios en el mercado y que, en su calidad de empresas públicas, estén sometidos a los requisitos que en materia de transparencia detalla la Directiva; y

- Entidades públicas que presten servicios de asistencia sanitaria y que estén debidamente reconocidas para ello.

## 2. **Compensación por gastos de cobranza**

La Directiva dispone que en los casos en que resulte exigible el pago de intereses conforme las reglas descritas, el acreedor tiene derecho a cobrar al deudor, además, una cantidad fija de 40 euros, pagadera sin necesidad de requerimiento. Adicionalmente, la Directiva reconoce el derecho del acreedor de obtener del deudor una compensación razonable por todos los demás costos asociados al cobro y que superen la cantidad fija citada, como serían gastos para la contratación de un abogado o una empresa de cobranza.

## 3. **Evaluación de la Directiva**

En octubre de 2016, a más de seis años de su adopción, la Comisión Europea emitió un informe (OCDE, 2016) que evalúa la eficacia y eficiencia –entre otros criterios- de dicha directiva, concluyendo:

- Que la directiva ha generado un aumento lento de la concientización sobre el problema de la morosidad en las obligaciones comerciales;
- Se ha evidenciado una disminución lenta del plazo de pago, tanto en el sector público como en el privado. Sin embargo, consigna el informe, las entidades públicas de más de la mitad de los Estados Miembros aún no respeta el plazo de 30 días, aunque la tendencia general está mostrando “signos de mejora”.
- En el Sector Privado, en cambio, salvo “unos pocos Estados Miembros”, habría evidencia de un respeto de los plazos dispuestos en la Directiva.
- En cuanto al pago de los intereses por mora, se concluye que aproximadamente la

mitad de los acreedores no ejerce su derecho a reclamar intereses, compensaciones y gastos de cobranza, principalmente, por temor a dañar las relaciones comerciales. Misma razón que explicaría que muchas PYMEs continúan aceptando plazos de pago mayores cuando son impuestos por empresas de mayor tamaño.

- La evidencia sería escasa en cuanto al efecto de la Directiva en la liquidez de las empresas y en cuanto a facilitar las operaciones transfronterizas, siendo necesario más tiempo para alcanzar esos objetivos generales.

Como conclusión general, el informe sostiene que la Directiva se encuentra en una fase temprana de su ciclo de vida, siendo, a la fecha, modesta la mejora en los plazos de pago.

Asimismo, estima que los factores que parecen obstaculizar la aplicación efectiva de la Directiva serían, entre otros, “la ausencia de un sistema de supervisión común, la falta de claridad de determinados conceptos esenciales de la Directiva y el desequilibrio en el mercado entre grandes y pequeñas empresas”.

Finalmente, el informe propone las siguientes acciones a los Estados miembros y que serían adoptadas por la Comisión:

- Disponer de un sistema o procedimiento para supervisar los avances, presentar informes y publicar información sobre los plazos promedio de pago, tanto en el sector público como en el privado;
- Mantener el problema de la morosidad en un lugar importante dentro de la agenda política;
- Desarrollar iniciativas de apoyo, como “códigos de pago sin demora, la mediación y los incentivos para el pago puntual”.

De manera específica, el informe solicita la adopción de medidas especiales a distintos Estados miembros a fin de que apliquen

adecuadamente la Directiva. Ejemplo de ello son Italia y España. El primero, motivado por el excesivo retraso en el pago por parte de los poderes públicos, que, de no ajustar esta situación, la Comisión Europea podría denunciarlo ante el Tribunal de Justicia de la UE, según informa la propia organización.

En el caso de España, en tanto, la solicitud de adecuación se origina en la extensión sistemática en la legislación española del plazo de 30 días dispuesto en la Directiva para el pago a proveedores.

La legislación italiana transpuso la Directiva por medio del Decreto Ley N° 192 de 09 de noviembre de 2012. De acuerdo a sus normas, el plazo máximo de pago es de 30 días, plazo que tratándose de operaciones podrá ampliarse por acuerdo expreso hasta el término de 60 días. Mismo plazo que aplica respecto de algunas empresas públicas y servicios de salud local.

En lo que respecta a los intereses aplicables por pago tardío, si las partes no han fijado una tasa de interés, se aplicará el interés de referencia del Banco Central Europeo incrementado en ocho puntos porcentuales.

En cuanto al monto de la compensación, el monto mínimo es de €40.

En cuanto a España, la transposición de la Directiva se verificó por medio del Real Decreto 4/2013, de fecha 22 febrero de 2013. Al igual que en Italia, a falta de estipulación en contrario, el plazo de pago a los acreedores no puede exceder de 30 días desde la recepción de los bienes o servicios. Por acuerdo de las partes podrá ampliarse dicho término, pero en ningún caso puede exceder de 60 días. Tratándose del sector público, en tanto, el plazo máximo es de 30 días, término que no puede modificarse por voluntad de las partes.

En cuanto al interés aplicable, se aplicará aquel acordado por los contratantes. A falta de acuerdo, opera la misma fórmula que el caso italiano.

Finalmente, la compensación será de €40 adicionales, cualquiera sea la tasa de interés aplicada.



## Referencias

European Commission. (2016). *Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the implementation of Directive 2011/7/EU*. Disponible en: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/EN/1-2016-534-EN-F1-1.PDF> (marzo, 2018).

OCDE (2017). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2017*. An OECD Scoreboard. OECD Publishing, Paris.

Timothy Edmonds. (2015). Late Payments of Debts. House of Commons Library. *Briefing Paper N° 06640*. Disponible en: <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/SN06640/SN06640.pdf> (marzo, 2018).

Unión Europea. (2011). *Late Payment Directive 2011/7/EU*. Disponible en: [http://ec.europa.eu/growth/smes/support/late-payment\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes/support/late-payment_en) (marzo, 2018).

## Normativa citada

**Italia:** Decreto Ley N° 192 de 09 de noviembre de 2012, que modifica el Decreto Legislativo N° 231 de 9 octubre de 2002, para el integral integración de la Directiva 2011/7/UE, y la norma del artículo 10-1de la Ley N° 180 del 11 noviembre 2011 (12G0215). Disponible en: <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2012/11/15/012G0215/sg> (marzo, 2018).

**España:** Real Decreto-Ley 4/2013, de 22 de febrero, sobre medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-2030> (marzo, 2018)

## Reino Unido

- Late Payment of Commercial Debts Act (1998).
- Late Payment of Commercial Debts Regulations (2002).
- Late Payment of Commercial Debt Regulations (2013).

## **Unión Europea**

- Directivas Europeas 2000/35/EC, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.
- Directiva 2011/7/EU, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.