

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA  
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Núm. 3104

Del 1 al 31 de octubre de 2018

**ICE**  
BOLETÍN  
ECONÓMICO

**Estadísticas de exportaciones de material  
de defensa y de doble uso en 2017**

**Instrumentos y facilidades financieras  
de la acción exterior de la UE**

## En preparación

- Estructura del consumo de pescado en España
- Las empresas multilatinas

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

### MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO\*

NÚMERO 3104

#### Directora

Inés Pérez-Durántez Bayona

#### Secretario de Redacción

Sergio Vela Ortiz

#### Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

**Redacción:** M<sup>a</sup> Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M<sup>a</sup> Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Alfredo Bonet Baiget, Alberto Cerdán Borja, José M<sup>a</sup> Fernández Rodríguez, Gonzalo García Andrés, Francesc Granel Trias, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Antonio Maudes Gutiérrez, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco.

**Portada:** Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)

**Distribución y suscripciones:** 91 603 79 97/93, [distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)

El Boletín económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: DIALNET, DICE, DULCINEA, ECONIS, ECONLIT, ISOC, LATINDEX, OCLC y REBIUN. Sus índices de impacto aparecen en IN\_RECS.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa ([www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) <<http://www.conlicencia.com>>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Coordinador de la edición: S.G. de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: SAFEKAT, S. L.

Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./4001018

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 057-17-004-4

eNIPO: 057-17-005-X

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>

\*Publicación incluida en el programa editorial del suprimido Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y editada por el Ministerio de Industria Comercio y Turismo (de acuerdo con la reestructuración ministerial establecida por Real Decreto 355/2018, de 6 de junio).



## S U M A R I O

### En portada

Subdirección General  
de Comercio Internacional  
de Material de Defensa y Doble Uso

**3**

Estadísticas de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, año 2017

### Colaboraciones

Jaime Alcaide Arranz

**29**

Instrumentos y facilidades financieras de la acción exterior de la Unión Europea. Situación actual y propuesta de reforma para el periodo 2021-2027

Verónica López Sabater

**51**

El largo camino de la adopción del pago digital en España

Beatriz Benítez-Aurioles

**65**

Mercados a través de internet





*Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso\**

## ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO, AÑO 2017

Las estadísticas que se publican en este número del *Boletín Económico de ICE* son enviadas a las Comisiones de Asuntos Exteriores y de Defensa del Congreso de los Diputados. De esta manera, se da cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, al mismo tiempo que se ofrece una detallada información tanto de las operaciones de exportación de este tipo de productos como de las acciones acometidas en los foros internacionales de control y no proliferación en el año 2017.

**Palabras clave:** armas de caza y deportivas, productos y tecnologías de doble uso, foros internacionales de control y no proliferación, cláusula *catch-all*, sanciones internacionales, denegaciones, Tratado sobre el Comercio de Armas, no proliferación, armas de destrucción masiva, riesgo de desvío.

**Clasificación JEL:** F10, H56.

### 1. Introducción

El informe incorpora las exportaciones autorizadas y realizadas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso del año 2017 de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso.

Antes de entrar en el análisis de los datos concretos de exportación, es preciso explicar

la metodología que se ha seguido en la elaboración de las estadísticas a las que se refiere el informe.

El órgano encargado de autorizar cada una de las operaciones de comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, previo informe de la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU), es la Secretaría de Estado de Comercio, adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. La Secretaría de Estado tiene los datos de todas las licencias de exportación autorizadas, mientras que los datos correspondientes a las exportaciones ▷

\* Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Este artículo ha sido elaborado por Ramón Muro Martínez, Subdirector General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso; y por José Luis Valenzuela Vadillo, Jefe de Servicio.

Versión de septiembre de 2018.

efectivamente realizadas están disponibles en el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, adscrita al Ministerio de Hacienda.

El informe incluye los datos de las operaciones realizadas, habiendo sido obtenida esta información contrastando, el Departamento de Aduanas e IIEE, una a una las licencias de exportación concedidas y comprobando cada uno de los envíos realizados. Por otra parte, la Secretaría de Estado de Comercio ha recabado directamente de las empresas información sobre las exportaciones efectuadas para así poder corregir cualquier divergencia en los datos. Esta facultad aparece contemplada en el artículo 9 del Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, debiendo remitir semestralmente las empresas información sobre los despachos realizados.

Hay que precisar que en estas estadísticas no se han incluido las exportaciones temporales (envíos para reparaciones, homologaciones, pruebas, ferias, devoluciones a origen por material defectuoso) sin valor comercial.

Las estadísticas del año 2017 se componen de dos bloques. En el primero se incluye la información relativa a la legislación española, la normativa comunitaria, los datos de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el mencionado año y los principales avances habidos en los foros internacionales de control. El segundo bloque está compuesto por ocho anexos con información referida a las cifras de exportación en este tipo de productos durante el año 2017, las contribuciones españolas a los registros sobre transferencias internacionales de Armas

Convencionales y de Armas Pequeñas y Ligeras de Naciones Unidas y al Documento OSCE sobre Armas Pequeñas y Ligeras, la relación de embargos de material de defensa y una relación de vínculos de interés en esta materia.

Las principales novedades en este informe consisten en la incorporación de un nuevo cuadro con el número y valor total de las consultas relativas a operaciones de exportación que no requieren autorización previa para productos no incluidos en las listas de control como doble uso y que tienen como destino determinados países sometidos a sanciones internacionales o considerados de una sensibilidad especial. Asimismo, se proporciona información acerca del valor y una mayor precisión sobre el usuario final en las operaciones denegadas.

## 2. Legislación

La Ley Orgánica 3/1992, de 30 de abril, introdujo por primera vez en la normativa nacional los delitos e infracciones administrativas en materia de contrabando para el material de defensa y de doble uso. La Ley 3/1992 tipificaba el delito de contrabando en los mismos términos que la Ley Orgánica 12/1995, de 12 de diciembre, de Represión del Contrabando, considerando como tal la exportación de material de defensa o de doble uso sin autorización o habiéndola obtenido mediante declaración falsa o incompleta. La Ley Orgánica 12/1995 fue modificada en 2011 por medio de la Ley Orgánica 6/2011, de 30 de junio.

Es preciso señalar también la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal, modificada por la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio.

En lo que respecta a la legislación específica de control del comercio exterior de ▷

material de defensa y de doble uso, el 29 de enero de 2008 entró en vigor la Ley 53/2007, estando la legislación española en esta materia constituida por primera vez por una norma de este rango. Dicha ley fue desarrollada a través del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprobó el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso.

En el año 2011 fue necesario, a su vez, llevar a cabo una modificación del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre. La modificación se plasmó en el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio, entrando en vigor el 2 de enero de 2012.

La última modificación en la legislación española en este campo tuvo lugar el 27 de agosto de 2014 con la entrada en vigor del Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto, que sustituye al Real Decreto 2061/2008, modificado por el Real Decreto 844/2011. El Real Decreto 679/2014 introdujo los cambios necesarios en la regulación de estas transferencias, completando y desarrollando lo establecido por la normativa comunitaria y la firma y ratificación por España del Tratado sobre el Comercio de Armas, cuya entrada en vigor tuvo lugar el 24 de diciembre de 2014. Los anexos del Real Decreto fueron actualizados en 2016 mediante la Orden ECC/1493/2016, de 19 de septiembre.

En el apartado específico de la tramitación de las operaciones, es importante destacar que el análisis de las solicitudes de transferencia se efectúa de acuerdo con la citada legislación, analizando caso por caso y recabando el informe preceptivo y vinculante de la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU). Dicho análisis tiene como fundamento primordial impedir la exportación de

material de defensa a destinos en los que no se cumplan los artículos 6 (prohibiciones) y 7 (evaluación de las exportaciones) del Tratado sobre el Comercio de Armas y los ocho criterios de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares, así como la proliferación de armas de destrucción masiva.

Concretamente, en las operaciones de exportación de material de defensa se tienen en cuenta los ocho criterios de la Posición Común 2008/944/PESC y, además de las de armas pequeñas y ligeras, los criterios del Documento OSCE sobre armas pequeñas y armas ligeras de 24 de octubre de 2000.

Son también de aplicación la Resolución 55/255 de la Asamblea General de Naciones Unidas, de 8 de junio de 2001, por la que se aprueba el protocolo contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional; el Programa de Acción de Naciones Unidas para prevenir, combatir y eliminar el tráfico ilícito de armas pequeñas y ligeras en todos sus aspectos, así como el Reglamento (UE) nº 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo, por el que se aplica el artículo 10 de dicho protocolo. Se lleva a cabo también el control del corretaje de armas a través de la Posición Común del Consejo, 2003/468/PESC, de 23 de junio, y el control de la asistencia técnica en relación con determinados usos finales militares a que se refiere la Acción Común del Consejo de 22 de junio de 2000.

De manera análoga, cabe mencionar lo dispuesto en este ámbito en el Real Decreto ▷

664/1999, de 23 de abril, sobre inversiones exteriores, en el Reglamento de Armas, aprobado por el Real Decreto 137/1993, de 29 de enero, y modificado por el Real Decreto 976/2011, de 8 de julio, en el Reglamento de Explosivos, aprobado por el Real Decreto 230/1998, de 16 de febrero, y modificado por el Real Decreto 248/2010, de 5 de marzo, así como en el Real Decreto 563/2010, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de Artículos Pirotécnicos y Cartuchería, modificado por el Real Decreto 1335/2012, de 21 de septiembre.

Asimismo, y en la vertiente del doble uso, las autoridades españolas de control aplican el Reglamento (CE) n.º 428/2009 del Consejo, de 5 de mayo, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos de doble uso, modificado por los reglamentos (UE) n.º 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre, n.º 599/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril y n.º 1969/2016 de la Comisión, de 12 de septiembre. Los anexos de los productos sometidos a control han sido actualizados por medio del Reglamento Delegado (UE) n.º 2268/2017 de la Comisión, de 26 de septiembre.

Debe señalarse también la Resolución 1540 (2004), de 28 de abril, de las Naciones Unidas, dirigida a impedir la proliferación de armas de destrucción masiva y, en particular, impedir y contrarrestar la adquisición y el uso por agentes no estatales de estas armas.

Otras normas internacionales son las contenidas en la convención sobre prohibiciones o restricciones del empleo de ciertas armas convencionales que puedan considerarse excesivamente nocivas o de efectos indiscriminados de 1980 (en concreto, en el Protocolo II sobre

prohibiciones o restricciones del empleo de minas, armas trampa y otros artefactos), la convención sobre la prohibición del empleo, almacenamiento, producción y transferencia de minas antipersonal y sobre su destrucción (Convención sobre Minas Antipersonal), de 3 de diciembre de 1997; la Convención sobre Municiones en Racimo, de 3 de diciembre de 2008; la convención sobre la prohibición del desarrollo, la producción, el almacenamiento y el empleo de armas químicas y sobre su destrucción, de 13 enero de 1993; y la convención sobre la prohibición de desarrollo, producción y almacenamiento de las armas bacteriológicas (biológicas) y tóxicas y sobre su destrucción, de 10 de abril de 1972.

En el año 2015 tuvo lugar la modificación de la Ley 33/1998, de 5 de octubre, de prohibición total de minas antipersonal y armas de efecto similar, a través de la Ley 27/2015, de 28 de julio, con el fin de poder incluir las prohibiciones referidas a las municiones de racimo.

El sistema español de control asume las obligaciones contraídas en el seno de los principales foros internacionales de control y no proliferación, como son el Arreglo de Wassenaar, el Comité Zangger, el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles, el Grupo de Suministradores Nucleares y el Grupo Australia.

### 3. Órganos de control

#### 3.1. *Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso*

La Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y ▷

de Doble Uso (JIMDDU) se constituyó por primera vez en 1988 como órgano administrativo interministerial, estando adscrita funcionalmente al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. La JIMDDU se reúne una vez al mes, salvo en el mes de agosto, existiendo un Grupo de Trabajo preparatorio de las operaciones e informes.

Su composición está regulada en el artículo 13 de la Ley 53/2007 y el artículo 17 del Real Decreto 679/2014. Están representadas aquellas Unidades de la Administración directamente implicadas en el control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso (Ministerios de la Presidencia, Relaciones con las Cortes e Igualdad; Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación; Defensa; Interior; Economía y Empresa; Industria, Comercio y Turismo y Hacienda).

La función más relevante de la JIMDDU consiste en informar, con carácter preceptivo y vinculante, las autorizaciones administrativas y acuerdos previos de los citados materiales y, preceptivamente, las modificaciones en la normativa reguladora de este comercio.

### **3.2. Secretaría de Estado de Comercio**

La autorización o denegación de las operaciones de exportación e importación de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, previo informe de la JIMDDU, corresponde a la Secretaría de Estado de Comercio. El proceso de tramitación de las licencias es realizado por la Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso, que actúa a su vez como Secretaría de la JIMDDU.

## **4. Material de defensa**

### **4.1. Legislación aplicable**

La legislación aplicable en el periodo descrito en estas estadísticas está constituida por la Ley Orgánica 12/1995, de 10 de diciembre, de Represión del Contrabando, modificada por la Ley Orgánica 6/2011, de 30 de junio; la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, de control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, y el Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, actualizado mediante la Orden ECC/1493/2016, de 19 de septiembre.

El material de defensa sometido a control en la legislación española se basa en la Lista Militar del Arreglo de Wassenaar y en la Lista Común Militar de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares, además de incorporar las categorías I y II del Régimen de Control de la Tecnología de Misiles.

### **4.2. Exportaciones realizadas**

En el año 2017 el valor de las exportaciones realizadas de material de defensa totalizó 4.346,7 millones de euros, con un aumento del 7,3 por 100 respecto a 2016.

Las exportaciones realizadas (4.346,7 millones de euros) supusieron un 20,6 por 100 de lo autorizado (21.084,9 millones de euros).

La gran diferencia observada en 2017 entre las exportaciones realizadas y las autorizadas ▷

**CUADRO 1**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA**  
**(2011-2017)**

Año	Valor (millones de euros)
2011	2.431,2
2012	1.953,5
2013	3.907,9
2014	3.203,2
2015	3.720,3
2016	4.051,8
2017	4.346,7

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

en material de defensa se explica por la aprobación en julio de una licencia global a Alemania, Francia y el Reino Unido consistente en 99 aviones y un valor de 11.880 millones de euros, una segunda licencia global a Bélgica y Luxemburgo de 8 aviones y un valor de 960 millones de euros, además de una licencia individual a Turquía de 6 aviones por valor de 720 millones de euros. Todas estas licencias correspondieron a un programa de cooperación en el ámbito de la defensa, siendo una empresa española la responsable del ensamblaje final de las aeronaves. Como es lógico, en el segundo semestre de 2017 tuvieron lugar solo algunos envíos con cargo a las licencias autorizadas. El ritmo de fabricación de las aeronaves hará que en los próximos años se vayan materializando las entregas. Las licencias globales tienen un periodo de validez de tres años, ampliable dos veces.

Por categorías de productos, destacó por encima de todas la de «aeronaves», con 3.434,4 millones de euros y un 79,0 por 100 del total.

Las expediciones a los países de la Unión Europea representaron un 63,7 por 100 del total. En valor, estas ventas supusieron 2.766,2 millones de euros.

Las expediciones estuvieron distribuidas principalmente entre Alemania (1.213,0 millones de euros, 27,9 por 100), Reino Unido

(949,9 millones de euros, 21,8 por 100), Francia (422,1 millones de euros, 9,7 por 100) e Italia (90,3 millones de euros, 2,1 por 100).

El comercio exterior con estos cuatro países se concentró en transferencias de productos, equipos y tecnología dentro de los programas de cooperación existentes en el ámbito de la defensa, como son el caza de combate EF-2000, el avión de transporte militar A400M, el helicóptero Tigre, los misiles Iris-T, Taurus y Meteor y radares del programa MIDS. Es de destacar la entrega a Alemania de ocho aviones de transporte, seis aviones de transporte al Reino Unido y tres aviones de transporte a Francia. ▷

**CUADRO 2**  
**PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN**

Países	Valor (millones de euros)	Porcentaje
<b>Países UE OTAN</b>	<b>2.758,8</b>	<b>63,5</b>
Alemania	1.213,0	27,9
Reino Unido	949,9	21,9
Francia	422,1	9,7
Italia	90,3	2,1
Resto	83,5	1,9
<b>Países UE no OTAN</b>	<b>7,4</b>	<b>0,2</b>
Austria	5,6	0,2
Suecia	1,1	0,0
Resto	0,7	0,0
<b>Países OTAN (no UE)</b>	<b>388,5</b>	<b>8,9</b>
Turquía	301,5	6,9
Estados Unidos	80,8	1,9
Noruega	4,1	0,1
Canadá	2,1	0,0
<b>OTAN + UE</b>	<b>3.154,7</b>	<b>72,6</b>
<b>Otros países</b>	<b>751,3</b>	<b>17,3</b>
Arabia Saudí	270,2	6,2
Malasia	170,6	3,9
Australia	159,3	3,7
Perú	78,4	1,8
Omán	72,8	1,7
<b>Resto de países</b>	<b>440,7</b>	<b>10,1</b>
<b>Total</b>	<b>4.346,7</b>	<b>100</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

Las expediciones/exportaciones a los países OTAN supusieron un 72,4 por 100, con 3.147,3 millones de euros.

Las ventas restantes (1.192,0 millones de euros, 27,4 por 100), una vez descontadas las expediciones/exportaciones a países de la UE y países OTAN, se repartieron entre 63 países.

El valor de las exportaciones derivadas de programas de cooperación más relevantes ascendió a 2.744,9 millones de euros, representando un 63,1 por 100 del total.

### **4.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones**

En 2017 hubo cuatro denegaciones en la exportación de material de defensa en aplicación de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares:

- Un acuerdo previo para la exportación a la Armada de la RP China de seis sistemas de clasificación acústica por valor de 540.000 euros (criterio 1 de la Posición Común 2008/944/PESC por la existencia de un embargo de la Unión Europea de 27 de junio de 1989).
- Una licencia individual de exportación al equipo de tiro deportivo de las FFAA de Myanmar de veinte pistolas de tiro deportivo por valor de 27.000 euros (criterio 1 por embargo de la UE de 29 de julio de 1991).
- Dos licencias individuales de exportación destinadas a sendas empresas públicas de defensa en Israel de diez cañones para desarrollo de rifles y diecisiete direcciones de tiro para carro de combate

por un valor conjunto de 1,9 millones de euros (criterio 4 de situación regional).

A la hora de informar las operaciones en el año 2017, la JIMDDU llevó a cabo un análisis caso por caso de las mismas, aplicando los siguientes parámetros:

- a) Respeto de los embargos vigentes de las Naciones Unidas, la Unión Europea y la OSCE.
- b) Cumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado sobre el Comercio de Armas.
- c) Asunción de los compromisos asumidos en los foros internacionales de control y no proliferación en los que España participa.
- d) Aplicación de los ocho criterios de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares.
- e) Aplicación de los criterios del Documento OSCE sobre armas pequeñas y armas ligeras de 24 de octubre de 2000.
- f) Adopción de principios restrictivos en la aprobación de exportaciones a determinados países inmersos en una situación de conflicto interno o regional, impidiendo los envíos de armas o equipos que por sus características pudiesen utilizarse para atacar contra la vida y la integridad física de las personas o que pudiesen ser empleados en la represión interna o como material antidisturbios.
- g) En lo referente a las operaciones de arma pequeña y ligera, la JIMDDU tomó la decisión durante el año 2001 de condicionar la autorización de las exportaciones ▷

de estas armas, en el caso de países con una especial sensibilidad o en los que existiese riesgo de desvío en el uso final, a que el destinatario/usuario final tuviese una naturaleza pública (fuerzas armadas y fuerzas y cuerpos de seguridad).

Durante el año 2017 se siguió exigiendo un documento de control en el que se especificase este extremo antes de autorizar la licencia.

- h) Desde diciembre de 2001 están prohibidas las exportaciones desde España de determinados dispositivos restrictivos del movimiento de los seres humanos, tales como grilletes para pies y cadenas para cintura.

Esta prohibición se incorporó como disposición adicional duodécima en la Ley 24/2001 de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, de 27 de diciembre.

- i) España se encuentra entre los Estados parte de las convenciones de minas anti-personal, de municiones de racimo y de ciertas armas convencionales de efectos especialmente dañinos. La Convención sobre Minas Antipersonal fue firmada en Oslo el 18 de septiembre de 1997. España ratificó la Convención el 7 de marzo de 1999. Desde el 11 de julio de 2008 está prohibido el comercio exterior de las municiones de racimo, como consecuencia del establecimiento por parte de España de una moratoria unilateral sobre su empleo, desarrollo, producción, adquisición y comercio exterior. Con posterioridad a esta moratoria, España depositó el instrumento de ratificación de la Convención sobre Municiones de Racimo el 17 de junio de 2009. La Convención entró en vigor el 1 de agosto de 2010.

## 5. Otro material (equipos policiales, antidisturbios y arma deportiva y de caza)

### 5.1. Legislación aplicable

Las armas de caza y deportivas con cañón de ánima lisa, y sus municiones, que por sus especificaciones técnicas no hacen posible un uso militar y que no son totalmente automáticas, no estuvieron sometidas a control hasta la entrada en vigor de la Ley 53/2007 (29 de enero de 2008). Esta norma amplió el control a todas las armas de caza y deportivas, sus componentes y municiones, de acuerdo con los compromisos establecidos en la Resolución 55/255, de 8 de junio de 2001, de la Asamblea General de Naciones Unidas, por la que se aprueba el protocolo contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la delincuencia transnacional organizada. El Reglamento 679/2014, de 1 de agosto, adaptó la legislación española en este campo al Reglamento (UE) n.º 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo, por el que se aplica el artículo 10 del citado protocolo.

### 5.2. Exportaciones realizadas

Por lo que respecta a las operaciones realizadas de material policial y de seguridad, lo exportado ascendió a 6,9 millones de euros. Las exportaciones realizadas supusieron un 68,1 por 100 de lo autorizado en el mismo periodo (10,3 millones de euros).

Los destinos fueron Omán (4,4 millones de euros, 62,6 por 100), Túnez (2,6 millones de euros, 37,4 por 100) y Perú (130 euros). ▷

En lo relativo a las operaciones de armas de caza y deportivas (escopetas de caza, cartuchos y sus piezas y recambios), las exportaciones realizadas ascendieron a 48,9 millones de euros. Lo realizado representó un 40,1 por 100 de lo autorizado (122,3 millones de euros) en el mismo periodo.

Los destinos principales fueron Japón, con 6,1 millones de euros y un 12,4 por 100; Estados Unidos, con 5,8 millones de euros y un 11,8 por 100, y Ghana, con 4,2 millones de euros y un 8,6 por 100. Las operaciones restantes estuvieron repartidas entre 62 destinos.

Un 75,2 por 100 de estas exportaciones correspondió a cartuchos de caza, un 9,5 por 100 a pólvora, un 7,8 por 100 a vainas, un 5,2 por 100 a escopetas, y un 2,3 a pistones.

### **5.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones**

No hubo denegaciones de exportaciones de otro material en 2017.

## **6. Principales acciones acometidas en el ámbito de las armas de fuego de uso civil y de equipos de posible uso en la aplicación de la pena de muerte y la tortura en el año 2017**

Se incluyen en este apartado los avances habidos en dos reglamentos comunitarios, si bien hay que precisar que el Reglamento (CE) n.º 1236/2005 del Consejo, de 27 de junio, sobre el comercio de determinados productos que pueden utilizarse para aplicar la pena de muerte o infligir tortura u otros tratos o penas crueles, inhumanos o degradantes no incluye productos contemplados bajo la clasificación

de lo llamado «otro material», pero sí es de interés detallar los trabajos habidos en 2017 por su estrecha relación con la citada categoría.

### **6.1. Reglamento (UE) n.º 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo, por el que se aplica el artículo 10 del Protocolo de las Naciones Unidas contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la delincuencia transnacional organizada**

El 31 de mayo de 2001, la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó la Resolución 55/255 referida al protocolo contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional de 15 de noviembre de 2000. El Protocolo de Armas de Fuego entró en vigor el 3 de julio de 2005. Con la autorización del Consejo, la Comisión Europea negoció los artículos del Protocolo sobre las armas de fuego que son de competencia comunitaria y, finalmente, lo firmó el 16 de enero de 2002. España depositó el Instrumento de Ratificación del Protocolo el 9 de febrero de 2007.

En su artículo 10, este protocolo fija los requisitos de autorización de estas operaciones en el ámbito del comercio exterior. Así, cada Estado parte debe establecer o mantener un sistema eficaz de licencias o autorizaciones de exportación e importación, además de otros mecanismos relativos a los tránsitos. Otros ▷

requisitos ineludibles son la verificación por parte del país exportador de la obtención previa por el importador de la autorización de importación de sus autoridades e información sobre los tránsitos de los países por los que vaya a circular el arma. No obstante, los Estados pueden adoptar procedimientos administrativos simplificados en casos concretos, como son las exportaciones e importaciones temporales y los tránsitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones para fines lícitos verificables, tales como cacerías, prácticas de tiro deportivo, pruebas, exposiciones o reparaciones.

La publicación del Reglamento (UE) n.º 258/2012, de 14 de marzo, en el Diario Oficial de la Unión Europea el 30 de mayo de 2012, cumple el compromiso internacional adquirido por parte de la UE. El reglamento entró en vigor el 30 de septiembre de 2013.

Es importante destacar que el reglamento se aplica únicamente a las armas de fuego, sus piezas y componentes esenciales y municiones de uso civil, y no a las armas de fuego destinadas a fines militares específicos. Se refiere a las transferencias de armas de fuego a terceros países y no a las transferencias intra-comunitarias. El reglamento abarca las armas de fuego cortas y largas semiautomáticas o de repetición y de un solo tiro, excluyéndose las automáticas.

La ampliación del control de las armas de fuego de uso civil (armas deportivas y de caza) y sus municiones es el resultado de la aprobación de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso. Esta ley incorporó las obligaciones contraídas por España el 9 de febrero de 2007 en la firma y ratificación de la Resolución 55/255 de la Asamblea General de Naciones Unidas de 31 de mayo de 2001, por la que se aprueba el protocolo contra la

fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones.

Posteriormente a la ley, se elaboró una regulación específica que incorpora los suficientes elementos de flexibilidad para permitir una rápida y ágil tramitación de las operaciones de acuerdo con el uso civil de estas armas. Dicha regulación apareció desarrollada en el Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, modificado por el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio, y finalmente sustituido por el Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto.

Las transferencias de estas armas pueden realizarse a través del uso de licencias individuales y licencias globales. Se exige, en las operaciones de exportación de estas armas, que las licencias estén acompañadas de un documento acreditativo de la emisión por los Estados importadores de las correspondientes autorizaciones de importación e información sobre el medio de transporte y los países de tránsito. Asimismo, existe un procedimiento de consulta quincenal a los miembros de la JIMDDU para estas operaciones, lo que agiliza la tramitación de las mismas.

La cuarta reunión del Grupo de Coordinación, creado de conformidad con el artículo 20 del Reglamento (UE) n.º 258/2012, se celebró en Bruselas el 23 de junio de 2017.

## **6.2. Reglamento (CE) n.º 1236/2005 del Consejo, de 27 de junio, sobre el comercio de determinados productos que pueden utilizarse para aplicar la pena de muerte o infligir tortura u otros tratos o penas crueles, inhumanos o degradantes**

El reglamento entró en vigor el 30 de julio de 2006. Esta normativa intenta lograr un ▷

equilibrio entre el objetivo primordial de las políticas (prohibición de la pena de muerte y la tortura) y la necesidad de no obstaculizar el comercio legítimo de una serie de equipos y productos.

El Anexo II incluye la lista de productos relacionados con la aplicación de la pena de muerte cuyas exportaciones, importaciones y prestación de asistencia técnica están prohibidas. Se exceptúan de la prohibición los envíos de estos equipos si van destinados a museos. No se incluyen además los productos técnico-sanitarios. El Anexo III está compuesto por aquellos equipos relacionados con la tortura. Los productos de este anexo pueden ser exportados e importados, pero la exportación requiere una autorización previa y documento de control del destino, uso y usuario finales.

El reglamento no abarca los tránsitos ni las operaciones de intermediación, pero establece la obligación de elaborar un informe anual de actividades e intercambiar los datos de las denegaciones entre los Estados miembros. Se ha adoptado un procedimiento de denegaciones y consultas similar al existente en la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, mediante la utilización de la base de datos de Doble Uso a la que se ha añadido esta función adicional.

El reglamento fue modificado por el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1352/2011 de la Comisión, de 20 de diciembre, con la introducción de prohibiciones de exportación de manguitos, esposas de electrochoque y porras con púas, además de la necesidad de autorización previa de las exportaciones de determinados medicamentos empleados en anestesia y sedación (amobarbital, pentobarbital, secobarbital y tiopental), por posible uso en inyecciones letales en aplicación de la pena de muerte.

La modificación efectuada en 2011 fue seguida en 2014 y 2016 de una ampliación de los anexos, con la inclusión de un elevado número de nuevos equipos por medio del Reglamento de Ejecución (UE) n.º 775/2014 de la Comisión, de 16 de julio, y una ambiciosa revisión del articulado del Reglamento, planteándose para ello un conjunto de propuestas inspiradas en el Reglamento 428/2009 sobre control de exportaciones de doble uso (utilización de licencias generales para determinados productos farmacéuticos y para países que han aceptado el compromiso internacional de abolir la pena de muerte, incorporación de licencias globales y control del *brokering* de servicios y de la asistencia técnica). Esta segunda revisión se plasmó en el Reglamento (UE) n.º 2016/2134 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de noviembre.

Cabe decir que en el año 2017 hubo una solicitud tramitada en aplicación de este reglamento. Correspondió a aerosoles de defensa personal con gas OC con destino al Ministerio del Interior de Túnez.

## 7. Productos y tecnologías de doble uso

### 7.1. Legislación aplicable

Por lo que respecta a la regulación del comercio exterior de productos y tecnologías de doble uso, esta viene recogida en el Reglamento (CE) n.º 428/2009, de 5 de mayo, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos de doble uso, modificado por los Reglamentos (UE) n.º 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y ▷

n.º 599/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril. Los anexos de los productos sometidos a control fueron actualizados por medio del Reglamento Delegado (UE) n.º 2017/2268 de la Comisión, de 26 de septiembre de 2017.

El Reglamento comunitario establece un régimen por el cual deben ser controlados en la exportación los productos y tecnologías de doble uso incluidos en su Anexo I (lista de control de diez categorías de productos y tecnologías de doble uso), así como otros no incluidos en esta lista según su artículo 4 (cláusula escoba o *catch-all*). En su Anexo IV se incluye el subconjunto de productos y tecnologías de doble uso cuyas expediciones dentro de la UE deben ser sometidas a control por su especial sensibilidad.

Es preciso mencionar también la Acción Común 2000/401/PESC, de 22 de junio, para el control de la asistencia técnica con determinados usos militares. En ella se presta una especial atención al control de la asistencia técnica (incluida la transmisión oral de la misma) que pudiera fomentar o servir de base para el desarrollo de armas de destrucción masiva. La Acción Común introduce el sometimiento a control de la asistencia técnica prestada a países no comunitarios, permitiendo a los Estados miembros elegir entre un sistema de autorización o uno de prohibición.

Por otra parte, se insta a los Estados miembros a que consideren la posible imposición de controles cuando la asistencia técnica tenga un uso final militar convencional y vaya dirigida a países sometidos a embargos internacionales.

## 7.2. Exportaciones realizadas

Las exportaciones realizadas de doble uso en 2017 experimentaron un descenso del 6,1

CUADRO 3  
PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO  
EXPORTACIONES REALIZADAS

Año	Valor (millones de euros)
2011	99,4
2012	234,1
2013	151,6
2014	168,5
2015	167,4
2016	265,9
2017	249,6

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

por 100, con un valor de 249,6 millones de euros, frente a 265,9 millones de euros en el año anterior.

Las exportaciones realizadas representaron un 84,5 por 100 de las operaciones autorizadas, ascendiendo estas a 295,3 millones de euros.

En el año 2017, las ventas se concentraron fundamentalmente en las categorías de «Sistemas de propulsión, vehículos espaciales y equipos relacionados» (88,9 millones de euros, 35,6 por 100), «Tratamiento de los materiales» (70,1 millones de euros, 28,1 por 100) y «Telecomunicaciones y seguridad de la información» (56,2 millones de euros, 22,5 por 100).

Los seis primeros destinos fueron los que se relacionan en el Cuadro 4.

El primer destino en importancia de las exportaciones españolas fue Estados Unidos, con 105,3 millones de euros y un 42,2 por 100, destacando como principal operación el envío por un valor de 84,8 millones de euros del satélite Paz para su lanzamiento el 22 de febrero de 2018 desde la base aérea de Valdenberg (Estados Unidos).

La RP China fue el segundo destino más significativo, con 28,3 millones de euros y un 11,3 por 100. Los envíos consistieron en nueve sistemas de control numérico para los ▷

CUADRO 4  
PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO  
PRINCIPALES DESTINOS

Países	Valor (millones €)	Porcentaje
<b>Países más relevantes</b>	<b>187,1</b>	<b>75,0</b>
Estados Unidos	105,3	42,2
RP China	28,3	11,3
México	20,3	8,1
Colombia	14,4	5,8
Brasil	10,6	4,3
India	8,2	3,3
<b>Resto de países</b>	<b>62,5</b>	<b>25,0</b>
<b>Total</b>	<b>249,6</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

sectores de la automoción y medioambiente, dos máquinas de colocación de tiras de materiales compuestos para el sector aeronáutico, siete máquinas fresadoras para los sectores de automoción, de energía eólica y aeronáutico, una máquina de taladrado para el sector aeronáutico, tres centros de mecanizado para el sector industrial, bobinas de fibra de carbono preimpregnada de resina epoxi para el sector aeronáutico, válvulas de globo para el sector industrial, convertidores analógicos digitales para satélites, condensadores eléctricos para los sectores de generación de energía y de transporte ferroviario, circuitos integrados para el sector de telecomunicaciones y de satélites, *software* de autenticación de usuarios para el sector de las telecomunicaciones, detectores y sensores de infrarrojos para los sectores industrial, medioambiental y de transporte ferroviario, así como tubos intensificadores de imágenes para los sectores de seguridad y vigilancia, medioambiente y de investigación.

Las exportaciones realizadas a Irán sufrieron una disminución considerable del 83,7 por 100, con 5,9 millones de euros, frente a 36,2 millones de euros en 2016. Las exportaciones

se materializaron en válvulas de distintos tipos y composiciones con sus repuestos para los sectores del petróleo, gas y petroquímico, sustancias plásticas para el sector de automoción, un biorreactor de laboratorio en vidrio mecanizado para el sector farmacéutico y un *software* para modelado y simulación destinado al sector aeronáutico.

Tres de un total de 27 licencias de estas exportaciones fueron el resultado de la aplicación de la llamada cláusula *catch-all* (artículo 4 del Reglamento CE n.º 428/2009). El uso de esta cláusula por las autoridades españolas significa que las operaciones son estudiadas detenidamente, y no quiere decir que las licencias vayan a ser denegadas automáticamente. De hecho, la mayoría de estas operaciones han sido autorizadas después de ser sometidas a control.

En 2013, Irán y el Grupo de países 5+1 alcanzaron un acuerdo temporal que incluyó el levantamiento de algunas sanciones a cambio de mayor transparencia. Posteriormente, se alcanzó un acuerdo definitivo, dando lugar a que el 14 de julio de 2015 el G5+1 e Irán firmaran un Plan de Acción Integral Conjunto (PAIC), que implica una serie de compromisos por ambas partes con carácter previo al levantamiento de las sanciones. El acuerdo fue ratificado por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (CSNU) en su Resolución 2231 (2015) de 20 de julio. La mayor parte de las sanciones fueron levantadas en la llamada «fecha de aplicación» del PAIC, es decir, el 16 de enero de 2016, cuando el director general del OIEA presentó a su Junta de Gobernadores y al CSNU el informe en que se verificó el cumplimiento de todos los compromisos asumidos por Irán en el Anexo V del Plan.

El 18 de octubre de 2015 la UE se adelantó a esta fecha mediante la publicación de una ▷

decisión y dos reglamentos en los que se levantaron la mayoría de las medidas restrictivas económicas y financieras (Decisión 2015/1863 del Consejo, por la que se modifica la Decisión 2010/413/PESC, Reglamento (UE) n.º 2015/1861 del Consejo, por el que se modifica el Reglamento (UE) n.º 267/2012 y el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1862 del Consejo, por el que se aplica el Reglamento (UE) n.º 267/2012 relativo a medidas restrictivas contra Irán, todos ellos de 18 de octubre de 2015), que entraron en aplicación el 16 de enero de 2016.

Las sanciones se mantienen en el ámbito de las exportaciones de armamento (por un periodo de cinco años) y del programa de misiles (ocho años). Las exportaciones de equipos y productos relacionados con el programa nuclear civil estarán sometidas a una autorización previa del CSNU, además de las autorizaciones nacionales.

Es importante señalar que los envíos a Rusia (3,7 millones de euros, 1,5 por 100) se realizaron acogiéndose a las exenciones previstas en las sanciones de la Unión Europea del 31 de julio y 8 de septiembre de 2014.

Los envíos consistieron en sustancias químicas para análisis en laboratorios e industrial. Un medidor de presión para el sector farmacéutico, una máquina fresadora y un centro de mecanizado para el sector de automoción, una máquina de electroerosión para el sector de generación de la energía, *software* de autenticación de usuarios y un amplificador de potencia para el sector de telecomunicaciones, una cámara de infrarrojos para el sector industrial y componentes de satélites de observación de la tierra.

Al margen de los seis principales destinos incluidos en el cuadro anterior, el porcentaje restante (25,0 por 100) estuvo muy distribuido entre 56 países de diversas áreas.

### 7.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

En el ámbito del doble uso hubo cinco operaciones de exportación denegadas en 2017, con el siguiente desglose:

- Dos licencias individuales de exportación a sendas empresas privadas en Pakistán de dos máquinas de electroerosión para los sectores de la automoción y agrícola por valor de 349.556 euros y 2,5 toneladas de ácido sulfámico por valor de 16.200 euros. Fueron denegadas por la existencia de riesgo de desvío a un programa de proliferación de misiles.
- Una licencia individual de exportación dirigida a una empresa privada en Rusia, incluyendo repuestos para dos centros de mecanizado destinados al sector del transporte ferroviario por valor de 120.345 euros. Se denegó debido al embargo de la Unión Europea de 31 de julio y 8 de septiembre de 2014 y el riesgo de desvío a un uso militar.
- Una licencia individual de exportación a una universidad privada en Irán de un sensor solar para un sistema de navegación de vehículos aeroespaciales por valor de 19.589 euros. Fue denegada por riesgo de desvío a un programa de misiles.
- Una licencia individual de exportación al Consejo de la Presidencia de Libia de seis helicópteros UAV equipados con cámara, tres estaciones de tierra y seis juegos de repuestos. Fue denegada por la existencia de sendos embargos de Naciones Unidas y la Unión Europea de 26 y 28 de febrero de 2011, respectivamente, y estar uno de los componentes de los UAV listado en las sanciones. ▷

Fueron renovadas seis denegaciones en el Grupo Australia. En el seno del Grupo de Suministradores Nucleares se decidió renovar tres denegaciones y en el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles se renovaron otras tres.

Cabe decir que la cláusula *catch-all* fue aplicada en siete casos, consistentes en una exportación a Irán de una máquina fresadora, por riesgo de desvío a un programa de misiles; dos exportaciones a Rusia de asistencia técnica y de repuestos destinados a dos centros de mecanizado, por riesgo de desvío a un uso militar; dos exportaciones a Pakistán de dos máquinas de electroerosión y 2,5 toneladas de ácido sulfámico, por riesgo de desvío a un uso militar y a un programa de misiles; y dos exportaciones a la RP China de dos unidades de *software* para la construcción de buques, por la existencia de un embargo de la Unión Europea de 27 de junio de 1989 y posible uso militar.

En 2017 fueron desestimados tres recursos de alzada referidos a denegaciones de dos exportaciones a Pakistán de dos equipos de inspección de tubos generadores de vapor por

corrientes inducidas y de un sistema de medición de coordenadas, y una exportación a Rusia de un centro de mecanizado.

Se hizo llegar a la Administración de Justicia del País Vasco un dictamen pericial relativo a dos exportaciones a la India de cinco tornos.

Asimismo, hubo una sentencia condenatoria del Juzgado de lo Penal n.º 28 de Madrid a una persona física y a una empresa españolas por delito de contrabando en la exportación a Irán en mayo de 2017 de 500 tubos intensificadores de imagen.

Por último, se informó a las empresas en el ámbito nuclear de la aplicación de los controles a las transferencias de tecnología y asistencia técnica (formación en fabricación de materiales nucleares, mantenimiento y seguridad de instalaciones nucleares, entre otras actividades) de acuerdo con las Directrices del Grupo de Suministradores Nucleares (INFCIR 254. Parte I) y el Reglamento (CE) n.º 428/2009.

El informe anual de estadísticas se puede consultar en la página en Internet de la Secretaría de Estado de Comercio: ([www.comercio.gob.es](http://www.comercio.gob.es)).

## ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1  
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA  
POR PAÍSES Y NÚMERO DE LICENCIAS (2017)

Países	Número de licencias	Valor en euros
Alemania	105	7.950.001.988
Andorra	44	335.538
Angola	1	550
Arabia Saudí	27	496.258.110
Argelia	1	0
Argentina	62	941.507
Australia	6	12.138.240
Austria	20	3.916.000
Bahréin	6	0
Bangladés	5	100.400.508
Bélgica	23	842.851.417
Bolivia	1	30.000.000
Botsuana	4	37.179.100
Brasil	121	276.366.161
Bulgaria	6	39.048
Canadá	14	3.512.698
Catar	6	6.807.070
Chile	18	65.058.251
Chipre	1	0
Colombia	13	5.293.982
Corea del Sur	9	60.068.930
Cuba	1	1.750
Dinamarca	9	9.320.940
Dinamarca (Groenlandia)	1	1.300.000
Ecuador	1	0
Egipto	21	13.816.495
El Salvador	1	67.596
Emir. Árabes Unidos	21	10.434.591
Eslovaquia	2	141.000
Eslovenia	4	445.000
Estados Unidos	218	205.006.187
Estonia	2	703.000
Etiopía	1	179.852
Filipinas	5	2.673.755
Finlandia	2	0
Francia	123	5.022.132.789
Francia (Nueva Caledonia)	1	9.918.829
Grecia	5	124.410.500
Honduras	1	289.091
Hungría	4	900
India	11	5.264.621
Indonesia	42	96.901.412
Irlanda	2	202.000
Islandia	1	1.300.000

CUADRO 1  
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA  
POR PAÍSES Y NÚMERO DE LICENCIAS (2017) (continuación)

Países	Número de licencias	Valor en euros
Israel	36	1.408.000
Italia	81	460.884.924
Japón	2	68.500
Jordania	4	10.000.000
Kazajistán	3	85.000.000
Kenia	4	2.834.225
Kuwait	3	0
Letonia	2	722.000
Lituania	3	900.088
Luxemburgo	10	125.350.255
Malasia	15	996.451
Mali	1	519
Malta	1	400.000
Marruecos	8	21.471.327
México	7	217.781.840
Noruega	18	4.006.076
Omán	9	148.481.151
Países Bajos	19	22.643.417
Pakistán	7	43.143.851
Paraguay	3	40.000.000
Perú	8	83.990.192
Polonia	9	1.483.223
Portugal	33	11.026.928
Reino Unido	128	3.257.753.390
Rep. Checa	12	7.114.586
Rep. Dem. del Congo	1	518.182
Rumanía	9	45.815
Rusia	1	10.800
Senegal	2	13.843
Serbia	1	400.000
Singapur	2	1.212.001
Sudáfrica	8	30.116.800
Suecia	33	2.002.513
Suiza	28	4.253.792
Tailandia	18	78.636.290
Tanzania	1	540
Túnez	3	11.388.008
Turquía	31	965.919.109
Ucrania	7	660.000
Uruguay	14	21.244.283
Venezuela	2	11.810.000
Vietnam	1	13.583.400
<b>Total</b>	<b>1.560</b>	<b>21.084.955.725</b>

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

**CUADRO 2**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA**  
**POR PAÍSES (2017)**

Países	Valor en euros
Alemania	1.213.006.915
Andorra	283.482
Angola	550
Arabia Saudí	270.165.801
Argelia	1.717.136
Argentina	1.197.629
Australia	159.335.221
Austria	5.579.619
Bahréin	33.550
Bangladés	30.240.316
Bélgica	4.237.718
Bolivia	6
Botsuana	511.047
Brasil	26.316.661
Bulgaria	85.396
Camerún	102
Canadá	2.066.540
Catar	8.056.309
Chile	7.062.388
Colombia	10.885.427
Corea del Sur	8.334.054
Costa Rica	8.684
Croacia	104.292
Cuba	1.750
Dinamarca	3.323.932
Ecuador	2.916.387
Egipto	12.570.310
Emir. Árabes Unidos	52.928.202
Eslovaquia	97.000
Eslovenia	475.200
Estados Unidos	80.773.519
Estonia	737.720
Etiopía	179.852
Filipinas	11.969.821
Finlandia	523.457
Francia	422.090.249
Francia (N. Cal.)	193.267
Francia (Pol. Fr.)	610.387
Ghana	2.880.501
Grecia	38.457.372
Honduras	289.091
Hungría	12.287
India	6.180.669
Indonesia	14.853.661
Irak	33.313.153
Irlanda	154.749
Israel	1.386.558
Italia	90.330.016
Japón	5.766.888

**CUADRO 2**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA**  
**POR PAÍSES (2017) (continuación)**

Países	Valor en euros
Jordania	888.490
Kazajistán	54.624.321
Kenia	2.713.850
Lesotho	14.628
Letonia	361.000
Lituania	9.854.584
Luxemburgo	360.001
Macedonia	14.400
Malasia	170.628.116
Mali	2.616.568
Malta	17.585
Marruecos	16.670.262
México	7.945.619
Noruega	4.110.145
Nueva Zelanda	1.432.875
Omán	72.832.102
Países Bajos	2.749.817
Pakistán	27.598.185
Paraguay	48
Perú	78.413.635
Polonia	1.932.482
Portugal	11.986.185
R.D. del Congo	518.182
Reino Unido	949.883.485
Reino Unido (Jersey)	0
Rep. Checa	8.737.488
Rumanía	45.815
Rusia	10.800
Senegal	10.244
Serbia	2.206.430
Singapur	7.982.804
Sudáfrica	578.012
Suecia	1.062.451
Suiza	1.720.526
Tailandia	52.844.017
Tanzania	540
Túnez	11.388.008
Turquía	301.455.573
Ucrania	230.717
Uruguay	976.079
Uzbekistán	192.249
Venezuela	3.383.155
Vietnam	3.501.183
Zambia	10.881
<b>Total</b>	<b>4.346.748.378</b>
<i>Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).</i>	

**CUADRO 3**  
**EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 100 MILLONES DE EUROS (2017)**

Países	Material	Fecha	Valor en euros
Alemania	Partes de sistemas de contramedidas de avión de combate	1 y 7-2-17	1.428.805.169
Reino Unido	Partes de sistemas de contramedidas de avión de combate	1 y 7-2-17	1.504.938.607
Italia	Partes de sistemas de contramedidas de avión de combate	7-2-17	311.910.802
Alemania	51 aviones de transporte con equipos de tierra y asistencia técnica	27-6-17	6.120.000.000
Francia	39 aviones de transporte con equipos de tierra y asistencia técnica	27-6-17	4.680.000.000
Reino Unido	9 aviones de transporte con equipos de tierra y asistencia técnica	27-6-17	1.080.000.000
Turquía	6 aviones de transporte con equipos de tierra y asistencia técnica	27-6-17	720.000.000
Alemania	Repuestos, equipos de tierra y asistencia técnica para aviones	26-7-17	300.000.000
Francia	Repuestos, equipos de tierra y asistencia técnica para aviones	26-7-17	250.000.000
Reino Unido	Repuestos, equipos de tierra y asistencia técnica para aviones	26-7-17	250.000.000
Turquía	Repuestos de aviones A400M	27-7-17	210.000.000
Bélgica	7 aviones de transporte con equipos de tierra y asistencia técnica	27-7-17	840.000.000
Brasil	2 aviones de transporte con equipos de tierra y asistencia técnica	27-7-17	120.000.000
Luxemburgo	1 avión de transporte con equipos de tierra y asistencia técnica	27-7-17	120.000.000
<b>Total</b>			<b>17.935.654.578</b>

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 4**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS (2017)**

Países	Material	Valor en euros
Alemania	8 aviones de transporte, partes, piezas y documentación	1.142.223.506
Reino Unido	6 aviones de transporte, partes, piezas y documentación	787.487.968
Francia	3 aviones de transporte, partes, piezas y documentación	370.075.922
Turquía	2 aviones de transporte, partes, piezas y generadores diésel	257.021.907
Arabia Saudí	1 avión de transporte, partes, piezas, proyectiles y granadas	253.756.068
Malasia	1 avión de transporte, partes, piezas y documentación	165.859.684
Australia	1 avión de reabastecimiento en vuelo, piezas y documentación	147.146.312
Perú	1 buque oceanográfico con equipo de navegación aérea	74.038.545
Omán	Sistemas integrados de vigilancia aérea y patrulleras	57.890.547
Kazajistán	2 aviones de transporte, partes, piezas y documentación	54.431.906
Tailandia	1 avión de transporte, partes, piezas y documentación	42.814.841
Italia	Combustible para aeronaves militares	35.116.773
Grecia	Combustible para aeronaves militares	33.621.185
Irak	Munición eslabonada de varios calibres	29.528.443
Bangladés	1 avión de transporte, partes, piezas y documentación	28.298.400
Estados Unidos	Combustible para aeronaves militares	21.418.635
Emir. Árabes Unidos	Granadas iluminantes y con falsa espoleta	17.314.500
Marruecos	Proyectiles con espoleta y estopines	11.860.947
Túnez	Proyectiles iluminantes	10.410.956
Pakistán	Sistemas antitanque y direcciones de tiro	10.285.110
<b>Total</b>		<b>3.550.602.155</b>

*Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

**CUADRO 5**  
EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA (LEASING, CESIONES, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) (2017)

Países	Descripción	Operación	Valor en euros
Andorra	Carabinas, pistolas y rifles	Segunda mano	6.690
Argentina	Rifles	Segunda mano	2.400
Brasil	Pistola y repuestos	Donación	0
Estados Unidos	Carabinas, pistolas y rifles	Segunda mano	4.746
Francia	Rifle	Donación	0
Portugal	Pistola	Segunda mano	220
<b>Total</b>			<b>14.056</b>

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 6**  
EXPORTACIONES REALIZADAS EN LOS PROGRAMAS MÁS RELEVANTES DE MATERIAL DE DEFENSA (2017)

Países	A400M	EF-2000	Iris-T	Meteor	MIDS	MRTT	Tigre	Valor en euros
Alemania	1.137.665.205	37.982.150	33.400	—	37.501	—	11.913.191	1.187.631.447
Francia	392.759.351	—	—	—	505.581	—	9.949.942	403.214.874
Italia	1.000	16.961.137	—	—	1.815.558	—	—	18.777.695
Reino Unido	731.316.791	63.747.445	—	23.823.544	—	41.824.940	—	860.712.720
Turquía	274.523.730	—	—	—	—	—	—	274.523.730
<b>Total</b>	<b>2.536.266.077</b>	<b>118.690.732</b>	<b>33.400</b>	<b>23.823.544</b>	<b>2.358.640</b>	<b>41.824.940</b>	<b>21.863.133</b>	<b>2.744.860.466</b>

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 7**  
DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA (2017)

Países	Número	Productos	Criterios (Posición Común 2008/944/PESC)
Israel	2	10 cañones para desarrollo de rifles y 17 direcciones de tiro para carro de combate	4 Mantenimiento de la paz, la seguridad y la estabilidad regionales
Myanmar	1	20 pistolas de tiro deportivo	1 Embargo UE de 29-7-91
RP China	1 AP	6 sistemas de clasificación acústica	1 Embargo UE de 27-6-89

*Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 8**  
SUSPENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA (2017)

Países	Número	Productos	Motivos
		No ha habido en este periodo	

*Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 9**  
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍSES (2017)

Países	Número de licencias	Valor en euros
Chile	1	0
Perú	5	7.654.145
Túnez	4	2.617.939
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>10.272.084</b>

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 10**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍSES (2017)**

Países	Productos	Valor en euros
Omán	Camiones antidisturbios con cañón de agua y cisterna	4.381.471
Perú	Revestimiento plástico para cartuchos	130
Túnez	Cartuchos lacrimógenos, granadas ensordecedoras y botes de humo	2.617.939
<b>Total</b>		<b>6.999.540</b>

*Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 11**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL Y EL USO FINAL (2017)**

Países	Usuario final	Uso final	Porcentaje
Omán	Policía	Público	100
Perú	FFAA	Público	100
Túnez	Policía	Público	100

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 12**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) (2017)**

Países	Productos	Operaciones	Valor en euros
Túnez	Cartuchos lacrimógenos	Donación	0
<b>Total</b>			<b>0</b>

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 13**  
**DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) (2017)**

Países	Número	Productos	Motivos
		No ha habido en este periodo	

*Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 14**  
**SUSENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) (2017)**

Países	Número	Productos	Motivos
		No ha habido en este periodo	

*Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

**CUADRO 15**  
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL  
(ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍSES  
Y NÚMERO DE LICENCIAS (2017)

Países	Número de licencias	Valor en euros
Andorra	18	69.020
Angola	1	650.000
Arabia Saudí	1	0
Argelia	1	2.000
Argentina	80	946.265
Australia	10	2.939.200
Bangladés	2	394.000
Bolivia	5	867.500
Bosnia-Herzegovina	1	135.000
Botsuana	1	72.200
Brasil	30	54.809
Burkina Faso	4	1.442.100
Camerún	6	5.160.400
Canadá	5	522.662
Catar	2	1.000
Chile	15	2.027.630
Colombia	2	288.574
Corea del Sur	1	85.000
Costa Rica	1	75.000
Dinamarca (Islas Feroe)	1	40.000
Estados Unidos	46	24.377.081
Filipinas	3	1.050.150
Georgia	4	670.000
Ghana	10	11.980.000
Guatemala	2	250.000
Guinea-Bissau	1	450
Guinea Conakry	3	1.425.000
Guinea Ecuatorial	3	990
Guyana	1	57.260
Honduras	1	125.000
India	2	85.913
Islandia	2	55.000
Jamaica	1	190.000
Japón	7	4.992.875

**CUADRO 15**  
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL  
(ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍSES  
Y NÚMERO DE LICENCIAS (2017) (continuación)

Países	Número de licencias	Valor en euros
Jordania	3	24.500
Kazajistán	5	1.605.500
Líbano	11	4.144.949
Malasia	4	899.670
Marruecos	11	1.682.500
Mauricio	2	16.963
Mauritania	1	100.000
México	5	2.293.017
Namibia	2	1.045.800
Nicaragua	1	120.000
Noruega	3	1.161.795
Nueva Zelanda	2	2.878.000
Pakistán	2	100.000
Panamá	3	719.000
Paraguay	7	1.118.900
Perú	11	3.868.200
Rep. Dominicana	4	255.526
RP China	1	90.000
RP China (Hong Kong)	2	6.520
Rusia	12	2.352.542
Senegal	2	204.000
Serbia	1	69.954
Sudáfrica	10	4.367.640
Suiza	11	1.021.000
Tailandia	2	500.000
Taiwán	1	180.000
Trinidad y Tobago	1	50.000
Túnez	11	2.603.393
Turquia	11	25.735.662
Ucrania	7	1.954.000
Uruguay	1	80.000
<b>Total</b>	<b>423</b>	<b>122.281.110</b>

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 16**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA**  
**DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍSES (2017)**

Países	Valor en euros
Andorra	50.427
Angola	1.779.780
Argelia	2.000
Argentina	635.898
Armenia	88.890
Australia	2.035.008
Bangladés	315.919
Bolivia	163.230
Botsuana	70.894
Brasil	44.796
Burkina Faso	348.530
Camerún	2.106.912
Canadá	361.073
Catar	1.500
Chile	1.372.574
Colombia	286.734
Corea del Sur	67.690
Costa Rica	56.680
Ecuador	14.000
Estados Unidos	5.832.367
Filipinas	113.320
Georgia	190.706
Ghana	4.259.798
Guatemala	341.229
Guinea-Bissau	2.038
Guinea Conakry	299.754
Guinea Ecuatorial	950
Guyana	68.460
Honduras	115.480
India	80.490
Islandia	39.590
Israel	85.083
Jamaica	160.440
Japón	6.097.780
Jordania	23.724

**CUADRO 16**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA**  
**DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍSES (2017) (cont.)**

Países	Valor en euros
Kazajistán	112.450
Kuwait	94.754
Líbano	1.394.719
Malasia	720.150
Marruecos	2.182.570
Mauricio	16.221
Mauritania	540.373
México	602.067
Namibia	352.829
Nicaragua	147.809
Noruega	717.895
Nueva Zelanda	1.571.429
Panamá	39.287
Paraguay	670.817
Perú	1.704.688
Reino Unido	0
Rep. Dominicana	340.265
RP China	96.000
RP China (Hong Kong)	6.520
Rusia	680.706
Senegal	373.650
Serbia	57.740
Sudáfrica	765.781
Suiza	553.977
Tailandia	382.022
Taiwán	158.000
Trinidad y Tobago	15.640
Túnez	2.421.034
Turquía	2.681.603
Ucrania	2.085.200
<b>Total</b>	<b>48.999.940</b>

*Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 17**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO,**  
**ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) (2017)**

Países	Descripción	Operación	Valor en euros
Andorra	5 escopetas cal. 12 y 1 carabina	Segunda mano	2.100
Argentina	3 escopetas cal. 12 y 20	Segunda mano	1.700
Argentina	2 escopetas cal. 12	Donación	0
Chile	3 escopetas cal. 12	Donación	0
Estados Unidos	5 escopetas cal. 12 y 16	Segunda mano	290
Guinea Ecuatorial	2 escopetas cal. 12	Segunda mano	250
Suiza	2 escopetas cal. 12	Donación	0
<b>Total</b>			<b>4.340</b>

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

**CUADRO 18**  
DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) (2017)

Países	Número	Material	Motivo
		No ha habido en este periodo	

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

**CUADRO 19**  
SUSENSIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) (2017)

Países	Número	Productos	Motivos
		No ha habido en este periodo	

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

**CUADRO 20**  
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS  
Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS, NÚMERO  
DE LICENCIAS Y VALOR EN EUROS (2017)

Países	Número de licencias	Valor en euros
Albania	1	70.000
Andorra	18	973.403
Arabia Saudí	26	21.803.679
Argelia	7	780.096
Argentina	7	70.629.387
Azerbaiyán	1	10.472
Bahréin	1	418.250
Bangladés	1	1.184
Bélgica	1	93.840
Bosnia-Herzegovina	1	55
Brasil	22	21.926.289
Camerún	3	2.585
Catar	7	4.958.758
Chile	7	1.023.435
Colombia	32	1.459.904
Corea del Sur	27	5.178.952
Costa de Marfil	2	3.791
Cuba	8	2.776.115
Ecuador	1	15.257.156
Egipto	11	3.716.880
Emir. Árabes Unidos	10	6.208.811
Estados Unidos	5	7.500.000
Filipinas	3	1.900.763
Francia	1	18.773.856
Georgia	1	5.304
Guatemala	2	90.000
India	26	3.009.460
Irak	1	33.979
Irán	23	5.544.794
Israel	25	5.194.291
Jordania	7	232.982
Kazajistán	2	608.721
Kenia	3	57.431
Kuwait	8	4.691.645

**CUADRO 20**  
EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS  
Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS, NÚMERO  
DE LICENCIAS Y VALOR EN EUROS (2017) (continuación)

Países	Número de licencias	Valor en euros
Líbano	1	3.754
Macedonia	2	76.000
Malasia	14	6.924.484
Malawi	1	424.000
Marruecos	18	1.315.842
México	11	15.803.197
Mozambique	1	674.000
Namibia	1	300.000
Nigeria	1	8.780
Omán	7	3.487.377
Panamá	1	21.640
Paraguay	4	10.867
Perú	14	3.529.495
RP China	52	37.514.882
RP China (Hong Kong)	6	1.544.506
RP China (Macao)	2	15.246
Rusia	15	5.772.959
Serbia	4	42.072
Singapur	1	0
Sudáfrica	13	3.751.578
Tailandia	10	28.768
Taiwán	17	6.179
Túnez	4	340.072
Turquía	12	2.631.454
Ucrania	2	275.000
Uganda	1	557.159
Uruguay	3	3.414.000
Venezuela	1	1.920.000
Vietnam	1	98
Zimbabue	1	13.677
<b>Total</b>	<b>522</b>	<b>295.343.354</b>

Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo)

CUADRO 21  
EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS  
Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES (2017)

Países	Valor en euros
Albania	26.576
Andorra	636.242
Arabia Saudí	2.516.731
Argelia	155.606
Argentina	6.736.734
Australia	814.696
Bangladés	4.449
Bélgica	93.840
Bosnia-Herzegovina	55
Brasil	10.642.109
Camerún	3.122
Canadá	8.805
Catar	23.428
Chile	2.720.678
Colombia	14.355.375
Corea del Sur	2.554.950
Costa de Marfil	37
Cuba	99.035
Ecuador	5.550.071
Egipto	1.192.032
Emir. Árabes Unidos	3.739.483
Estados Unidos	105.284.136
Filipinas	1.694.789
Georgia	4.121
Guatemala	3.400
India	8.200.214
Irán	5.946.303
Israel	4.093.924
Japón	37.500
Jordania	8.244
Kazajistán	1.098.721
Kenia	6.300
Kuwait	2.068.131

CUADRO 21  
EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS  
Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES (2017) (cont.)

Países	Valor en euros
Líbano	3.755
Macedonia	76.000
Malasia	3.584.073
Marruecos	204.394
México	20.246.585
Nigeria	8.780
Noruega	363.000
Nueva Zelanda	4.869
Omán	2.321.902
Países Bajos (Curazao)	376.686
Panamá	29.005
Paraguay	8.670
Perú	2.865.189
RP China	28.261.935
RP China (Hong Kong)	554.787
RP China (Macao)	35.934
Rusia	3.673.131
Serbia	11.745
Singapur	0
Sudáfrica	1.021.737
Suiza	2.361.192
Tailandia	28.769
Taiwán	756.470
Túnez	212.619
Turquía	1.424.684
Uganda	557.159
Uruguay	20.007
Venezuela	203.067
Vietnam	107.098
<b>Total</b>	<b>249.643.079</b>
<i>Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).</i>	

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

**CUADRO 22**  
**DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO (2017)**

Países	Número	Productos	Motivos
Irán	1	Sensor solar para el sistema de navegación de vehículos aeroespaciales	Riesgo de desvío a un programa de misiles
Libia	1	6 helicópteros UAV equipados con cámara y 3 estaciones de tierra y 6 juegos de repuestos	Embargos ONU de 26-2-11 y UE 28-2-11
Pakistán	2	2 máquinas de electroerosión y 2,5 t de ácido sulfámico	Riesgo de desvío a un programa de proliferación y a un programa nuclear y uso militar
Rusia	1	Repuestos para 2 centros de mecanizado	Embargo UE de 31-7-14 y 8-9-14 y riesgo de desvío a uso militar y proliferación

*Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 23**  
**APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA CATCH-ALL EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO (2017)**

Países	Número	Productos	Motivos
Irán	1	1 máquina fresadora	Riesgo de desvío a programa de misiles
Pakistán	2	2 máquinas de electroerosión por penetración y por hilo, ácido sulfámico	Riesgo de desvío a programa de misiles
RP China	2	2 software para la construcción de buques	Embargo UE de 27-6-89 y posible uso militar
Rusia	2	Asistencia técnica y repuestos destinados a dos centros de mecanizado	Riesgo de desvío a posible uso militar

*Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 24**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) (2017)**

Países	Producto	Operación	Valor en euros
<b>Total</b>	No ha habido en este periodo		

*Fuente: empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 25**  
**ESCRITOS APROBADOS DE NO NECESIDAD DE AUTORIZACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO (2017)**

Países	Número de escritos	Valor en euros
Egipto	1	260.000
Estados Unidos	1	0
India	5	3.115.231
Irak	1	702.511
Irán	164	781.639.851
Israel	1	440.150
Pakistán	1	76.365
RP China (Hong Kong)	1	22.703
Rusia	23	20.239.252
<b>Total</b>	<b>198</b>	<b>806.496.063</b>

*Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 26**  
**EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS (2017)**

Países	Descripción	Valor en euros
Estados Unidos	Satélite Paz y línea de encintado, cabezal de fresar y máquina para mecanizado	93.805.827
<b>Total</b>		<b>93.805.827</b>

*Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda) y empresas exportadoras. Elaboración: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*

**CUADRO 27**  
**EXPORTACIONES AUTORIZADAS Y REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO (2017)**  
(En euros)

Estado	Material de defensa	Otro material		Doble uso
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado	21.084.955.725	10.272.084	122.281.110	295.343.354
Realizado	4.346.748.378	6.999.540	48.999.940	249.643.079
Porcentaje	20,6	68,1	40,1	84,5

*Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).*



Jaime Alcaide Arranz\*

# INSTRUMENTOS Y FACILIDADES FINANCIERAS DE LA ACCIÓN EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA

## Situación actual y propuesta de reforma para el periodo 2021-2027

La Unión Europea ocupa un papel protagonista en la cooperación al desarrollo a nivel internacional con financiación de proyectos a través de diferentes instrumentos y modalidades de ejecución. El presente documento repasa el conjunto de instrumentos y facilidades financieras de la acción exterior comunitaria existente en el marco plurianual actual, con especial referencia a la modalidad de *blending* y al fondo de garantía del nuevo Plan Europeo de Inversiones Exteriores, haciendo también mención a la actividad del Banco Europeo de Inversiones en terceros países. Finalmente, se introduce la propuesta de la Comisión de cara al nuevo marco plurianual para el periodo 2021-2027.

**Palabras clave:** ayuda externa, cooperación al desarrollo, financiación al desarrollo, cooperación delegada, *blending*, Banco Europeo de Inversiones.

**Clasificación JEL:** F15, F30, F35, G15, O19.

### 1. Introducción

Mediante su ayuda externa, la Unión Europea (UE) contribuye a impulsar el desarrollo de los países no comunitarios, con un papel protagonista a nivel mundial en la financiación de proyectos. En el marco financiero plurianual (MFP) para el periodo 2014-2020 la acción exterior de la UE tiene asignado un volumen total de recursos de 96.768 millones de euros, resultado de conjugar los 66.262 millones contemplados en el capítulo IV, «Europa Global», del

Presupuesto de la UE para el conjunto del periodo, con los 30.506 millones de carácter extrapresupuestario contemplados en el Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

Los fondos asignados a la acción exterior se destinan a la financiación de programas y proyectos a través de un conjunto heterogéneo de instrumentos y facilidades financieras que ha ido evolucionando en línea con los objetivos de contribución al desarrollo, el proceso de integración comunitaria y la evolución de las prioridades y relaciones exteriores de la UE, junto con los principios de eficiencia, adicionalidad y apalancamiento.

Habiéndose alcanzado un volumen destacado en el conjunto de recursos dirigidos a la ▷

\* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de agosto de 2018.

acción exterior, una parte importante de estos es ejecutada mediante gestión indirecta o delegada, a través de agencias internacionales e instituciones homologadas por la Comisión —con experiencia en la gestión de fondos y presencia sobre el terreno—, incluyendo el uso de nuevas modalidades de financiación combinada.

Por su parte, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) destina en torno al 10 por 100 de su actividad a la financiación de proyectos de inversión en países no comunitarios con el objetivo de contribuir a su avance y desarrollo.

De cara a la aprobación del nuevo marco financiero plurianual 2021-2027, la Comisión Europea (CE) ha presentado una propuesta que implica cambios relevantes en los instrumentos existentes en la actualidad, como la «presupuestarización» del FED —en un contexto de salida del Reino Unido de la UE—, o la búsqueda de una mayor simplificación al contemplar la creación de un nuevo instrumento amplio con un enfoque multidisciplinar, integrando varios de los existentes en el marco actual, pasando a ser el instrumento de referencia para el nuevo periodo plurianual.

## 2. Volumen de recursos, instrumentos y reparto geográfico y sectorial

El volumen total de recursos destinados a la acción exterior comunitaria en el periodo 2014-2020 —de 96.768 millones de euros<sup>1</sup>— sitúa a la UE como uno de los principales donantes a nivel internacional<sup>2</sup>. En la actualidad, la acción exterior comunitaria se encuentra bajo el capítulo IV, «Europa Global», del presupuesto comunitario, que contiene el 68,5 por 100 del

<sup>1</sup> A precios corrientes.

<sup>2</sup> El tercero, tras Estados Unidos, Alemania y Reino Unido —primero, teniendo en cuenta a la UE y EEMM en conjunto—.

volumen total, completado por los recursos de carácter extrapresupuestario procedentes del FED a partir de las aportaciones de los Estados miembros.

La ayuda externa se canaliza a través de instrumentos geográficos y temáticos. Los primeros se estructuran en función de las regiones de referencia de las relaciones exteriores de la UE (grupo de países de África, Caribe y Pacífico —ACP—, regiones de Vecindad —Este<sup>3</sup> y Sur<sup>4</sup>—, países candidatos actuales y potenciales a la adhesión —en adelante países candidatos— y resto de países emergentes —de Asia, Oriente Medio, América Latina...—). Los segundos recogen diferentes áreas de actuación (procesos de paz, derechos humanos, desarrollo de acuerdos de asociación, ayuda humanitaria...). El Cuadro 1 recoge una tabla con el conjunto heterogéneo de instrumentos y partidas financieras para el periodo actual.

Las dos Direcciones Generales (DG) de la Comisión con una mayor implicación en la gestión de la acción exterior comunitaria son la DG de Desarrollo y Cooperación Internacional —DG DEVCO—, bajo cuyo ámbito se encuentra un 54,7 por 100 del total de la ayuda comunitaria comprometida<sup>5</sup> (17 por 100 de origen presupuestario y 37,7 por 100 procedente del FED), y la DG de Vecindad y Ampliación —DG NEAR—, con un 25,6 por 100, repartiéndose el resto entre diferentes DG.

La media anual de recursos comprometidos en el periodo plurianual actual es de 13.824<sup>6</sup> millones de euros. Con datos de los últimos ▷

<sup>3</sup> Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia, Ucrania. Rusia no está incluida en la Política de Vecindad, pero puede recibir fondos de programas regionales del Instrumento Europeo de Vecindad.

<sup>4</sup> Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Palestina, Siria y Túnez.

<sup>5</sup> Datos de 2016, último ejercicio con datos completos publicados —a través del informe anual de gestión de los instrumentos financieros de acción exterior de la UE—.

<sup>6</sup> A precios corrientes.

INSTRUMENTOS Y FACILIDADES FINANCIERAS DE LA ACCIÓN EXTERIOR...

CUADRO 1  
INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE LA ACCIÓN EXTERIOR DE LA UE-MFP 2014-2020

Instrumentos y partidas financieras 2014-2020	Dotación en millones de euros (1)	Media anual	Peso (en porcentaje)
<b>1. Instrumentos geográficos</b>			
Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible (FED-EDF) (2)	30.506	4.358	31,5
África, Caribe y Pacífico (ACP) (3)	29.089	4.156	30,1
Países y Territorios de Ultramar (PTU)	365	52	0,4
Gastos administrativos	1.053	150	1,1
Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD-DCI) (4)	19.662	2.809	20,3
Programas Regionales (4)	11.809	1.687	12,2
Programa Panafricano	845	121	0,9
Programas Temáticos (5)	7.008	1.001	7,2
Instrumento Europeo de Vecindad (IEV-ENI)	15.433	2.205	15,9
Instrumento Preadhesión (IPA)	11.699	1.671	12,1
Instrumento para Groenlandia (IpG-IfG)	218	31	0,2
<b>2. Instrumentos temáticos</b>			
Política Exterior y de Seguridad Común (PESC-CFSP)	2.339	334	2,4
Instrumento para la Contribución a la Estabilidad y la Paz (IcEP-IcSP)	2.339	334	2,4
Instrumento Europeo para Democracia y Derechos Humanos (IEDDH-EIDHR)	1.333	190	1,4
Instrumento de Partenariado o Cooperación con Terceros Países (PI)	955	136	1,0
Instrumento de Cooperación en Seguridad Nuclear (ICSN-INSC)	225	32	0,2
Iniciativa de Voluntarios de Ayuda Humanitaria de la UE (VAUE-EUAV)	148	21	0,2
Mecanismo de Protección Civil (MPC-CPM)	145	21	0,1
Agencias descentralizadas	154	22	0,2
Ayuda humanitaria	6.621	946	6,8
<b>3. Asistencia financiera</b>			
Asistencia Macro-Financiera (MFA) (6)	565	81	0,6
Fondo de Garantía para Acciones Exteriores (FG-GF)	1.193	170	1,2
Resto hasta el importe total de la rúbrica 4 «Europa Global» del MFP 2014-2020	3.233	462	3,3
Total origen presupuestario MFP 2014-2020	66.262	9.466	68,5
Total extrapresupuestario MFP 2014-2020	30.506	4.358	31,5
<b>Total MFP 2014-2020 (7)</b>	<b>96.768</b>	<b>13.824</b>	<b>100,0</b>

(1) Cifras en precios corrientes.

(2) Carácter extrapresupuestario.

(3) 84 por 100 Programas nacionales y regionales, 12 por 100 Cooperación interregional e Intra-ACP, 4 por 100 Facilidad de Inversión Gestionada por el BEI.

(4) Incluye los programas temáticos de Bienes Públicos y Desafíos Globales y de Organismos de la Sociedad Civil y Autoridades Locales, además del Instrumento Panafricano.

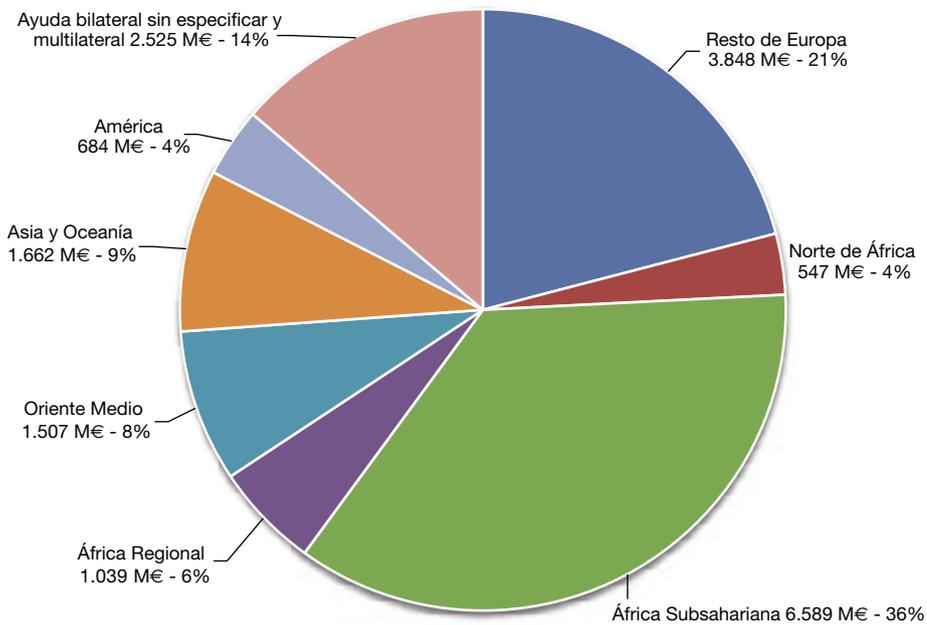
(5) Incluye el Programa de Bienes Públicos y Desafíos Globales (GPGC) —5.101 millones de euros en el MFP— y el Programa de Organizaciones de la Soc. Civil y Autoridades Locales (CSO-LA) - 1.907 millones de euros.

(6) Contempla donaciones y financiación reembolsable a candidatos actuales y potenciales a entrar en la UE.

(7) El Reglamento del Consejo 1311/2013 por el que se aprueba el MPF 2014-2020 contempla además, entre los instrumentos de flexibilidad, una reserva de ayuda de emergencia de carácter interno y externo, con la movilización de hasta 280 millones de euros anuales a precios de 2011 —equivalentes a 2.209 millones de euros para el total del periodo 2014-2020 a precios corrientes—.

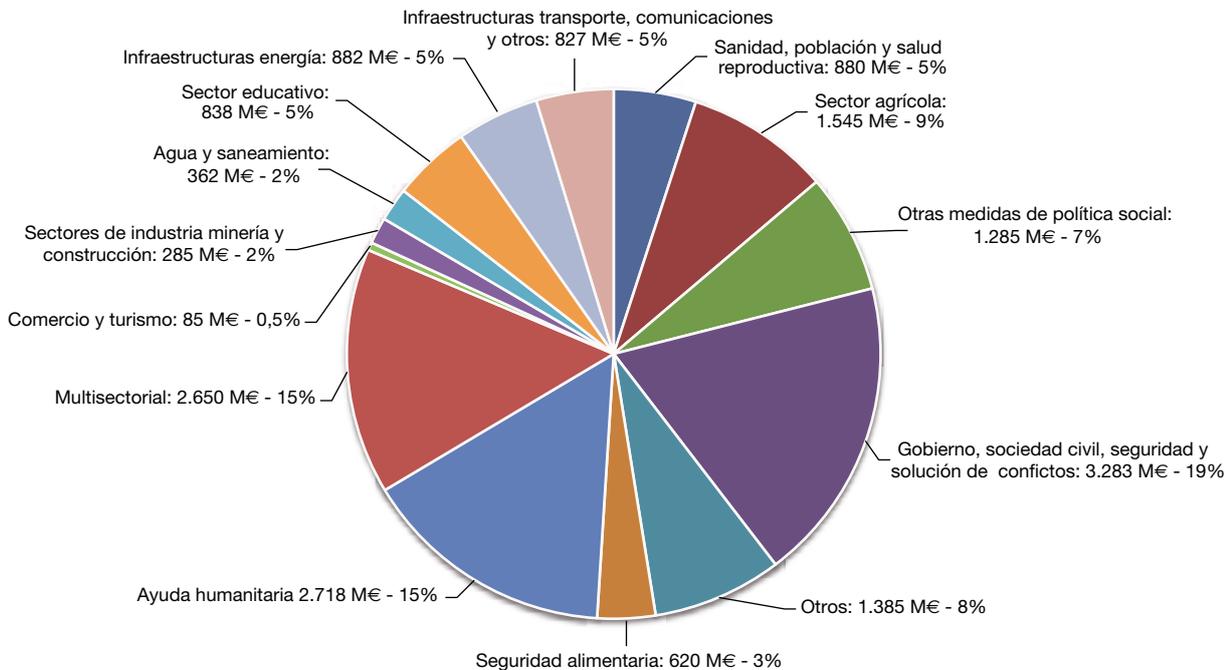
Fuente: Comisión Europea y elaboración propia.

**GRÁFICO 1**  
**REPARTO GEOGRÁFICO DE APORTACIONES COMPROMETIDAS EN 2016**



Fuente: Informe Anual (2018) sobre implementación de instrumentos fin. de la acción exterior de la UE en 2016 y elaboración propia.

**GRÁFICO 2**  
**REPARTO SECTORIAL DE LA AYUDA COMPROMETIDA EN 2016**



Respecto del volumen de compromisos con carácter de ayuda oficial al desarrollo —95,95% del total comprometido—.

Fuente: Informe Anual (2018) sobre la implementación de instrumentos fin. de la acción exterior de la UE en 2016 y elaboración propia.

**CUADRO 2**  
**PRINCIPALES INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE LA ACCIÓN EXTERIOR DE LA UE-MPF 2014-2020**

Principales instrumentos	Zona geográfica	Dotación mill. euros	Media anual	Año 2016	% total 2014-20	% año 2016
Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible (FED-EDF)	África, Caribe, Pacífico	30.506	4.358	6.927	31,5	37,7
Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD-DCI)	Asia, Oriente M., América Latina, Sudáfrica	19.662	2.809	2.705	20,3	14,7
Instrumento Europeo de Vecindad (IEV-ENI)	Vecindad Este y Sur	15.433	2.205	3.361	15,9	18,3
Instrumento Preadhesión (IPA)	Candidatos a la adhesión	11.699	1.671	2.563	12,1	13,9
<b>Total cuatro principales instrumentos geográficos</b>		<b>77.300</b>	<b>11.043</b>	<b>15.556</b>	<b>79,9</b>	<b>84,6</b>
<b>Total Acción Exterior UE MPF 2014-2020</b>		<b>96.768</b>	<b>13.824</b>	<b>18.398</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

*Fuente: Comisión Europea y elaboración propia.*

tres años completos disponibles (2014-2016), el promedio de ayuda externa comprometido es de 14.457 millones de euros<sup>7</sup>, con un importe desembolsado medio de 12.047 millones. La senda creciente de los datos anuales responde al efecto de la evolución de precios y al desfase existente en el ciclo de programación y aprobación de los proyectos financiados.

El Gráfico 1 muestra el reparto geográfico de recursos comprometidos —con datos del último ejercicio disponible—, destacando la región de África Subsahariana —sin incluir los compromisos de carácter regional hacia el continente africano— y el conjunto de países europeos no comunitarios (Vecindad Este y países candidatos).

En cuanto al reparto sectorial (Gráfico 2) —y excluyendo las medidas de carácter multi-sectorial—, destacan los capítulos de ayuda humanitaria; las medidas de carácter gubernamental, de impulso de la sociedad civil, seguridad y solución de conflictos; otras medidas de política social; actuaciones ligadas al sector de la sanidad, población y salud reproductiva; seguidas de los sectores de infraestructuras

de transporte y comunicaciones e infraestructuras energéticas; sector educativo; gestión de agua y saneamiento; seguidas finalmente de actuaciones en otros sectores económicos y productivos.

De forma agregada, los instrumentos geográficos ocupan un lugar relevante, suponiendo en torno al 80 por 100 del total de recursos (Cuadro 2). El FED es el principal instrumento —con el 31,5 por 100 del volumen total en el MFP actual—, dirigido al grupo ACP con el que la UE articula sus relaciones en la actualidad a través del Acuerdo Cotonú —firmado en el año 2000 por un periodo de vigencia de 20 años que expira en febrero de 2020<sup>8</sup>—. En segundo lugar se sitúa el Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD) —con el 20,3 por 100— (dirigido a las regiones de Asia, Oriente Medio, América Latina y Sudáfrica), que cuenta asimismo con un bloque de programas temáticos (Cuadro 1). El Instrumento Europeo de Vecindad (IEV) supone un 16 por 100 del total, destinado a las regiones de Vecindad que tienen un carácter prioritario e importancia ▷

<sup>7</sup> Con un 93,5 por 100 con carácter de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD).

<sup>8</sup> El pasado 22 de junio de 2018 el Consejo aprobó el mandato negociador a favor de la Comisión para la negociación de un nuevo acuerdo revisado con los países ACP.

creciente dada su posición estratégica como fronteras exteriores de la UE. Finalmente, los recursos del Instrumento Preadhesión (IPA) —destinados a los países candidatos— representan el 12,1 por 100 del total. La media anual del conjunto de estos cuatro instrumentos alcanza los 13.855 millones de euros. Por su parte, en 2016 el volumen de recursos comprometidos por estos cuatro instrumentos se situó en 18.398 millones de euros o un 85 por 100 del total (Cuadro 2), con un peso especialmente relevante de las regiones de África y Vecindad.

### 3. Programación y gestión de los principales instrumentos y facilidades

Los principales instrumentos financieros de la acción exterior cuentan con una planificación plurianual y una programación anual, planteadas como resultado de las prioridades y orientaciones estratégicas del Consejo y de la identificación de acciones de interés por parte de la Comisión Europea, el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) y las Delegaciones de la UE<sup>9</sup> (DUE). A tal efecto se desarrollan planes indicativos plurianuales de carácter nacional y regional en el ámbito de los diferentes instrumentos<sup>10</sup> con los objetivos y sectores de actuación prioritaria<sup>11</sup>, desarrollados posteriormente a través de Programas de Acción Anual

(PAA), que pueden ser complementados con la presentación de propuestas individuales de actuación adicional. La aprobación de las programación y medidas propuestas tiene lugar en los comités de cada instrumento<sup>12</sup>, presididos por la Comisión y en los que participan los Estados miembros.

Dado el elevado volumen de recursos de la acción exterior, la modalidad tradicional de gestión directa —por parte de la Comisión, agencias y delegaciones de la UE— ha experimentado una progresiva pérdida de peso dando paso un creciente recurso a la gestión indirecta a través de la administración del país beneficiario (vía apoyo presupuestario o contribuciones a instituciones nacionales), de agencias y organismos internacionales (como agencias de Naciones Unidas, entidades del Grupo del Banco Mundial, organismos de integración regional...) o a través de instituciones europeas de desarrollo (bilaterales o multilaterales) acreditadas ante la Comisión Europea<sup>13</sup>.

Entre las entidades europeas bilaterales con un papel destacado en el desarrollo de proyectos bajo gestión delegada<sup>14</sup> se encuentran la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD), el banco de desarrollo alemán (KfW), la agencia de cooperación alemana (GIZ), la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), la Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración y Políticas Públicas (FIIAPP), la cooperación belga Enabel o la danesa DANIDA. ▷

<sup>9</sup> Con una estrecha relación con las embajadas de los Estados miembros, además de con los países beneficiarios y otros actores de interés.

<sup>10</sup> PIN, PIR o PIP, acrónimos de sus diferentes denominaciones. Los planes plurianuales pueden ser modificados como resultados del proceso de evaluación a medio plazo (o *mid-term review*). Los países graduados —habiendo salido de *status* de bajos ingresos— no cuentan con planes indicativos a nivel nacional.

<sup>11</sup> Además de los recursos previstos en los planes indicativos nacionales plurianuales, los países también pueden recibir apoyo a través de los programas indicativos regionales y temáticos, del Programa Panafricano —de apoyo a la alianza estratégica entre la UE y África—, en su caso, y a través de las facilidades de *blending*.

<sup>12</sup> Existiendo adicionalmente comités operativos para iniciativas, facilidades financieras o fondos específicos.

<sup>13</sup> Tras un proceso de acreditación de sus sistemas internos les permite acceder a la gestión y ejecución delegada de fondos comunitarios, siguiendo sus propios procedimientos de licitación y contratación. En el caso de España, se cuenta con tres instituciones acreditadas —FIIAPP, AECID y COFIDES—.

<sup>14</sup> Mediante contratos de Cooperación Delegada (CD) y contratos de subvención —con contribuciones directas sin licitación—. Adicionalmente, la gestión delegada incluiría la gestión de recursos procedentes de facilidades de *blending*.

Los proyectos que reciben financiación comunitaria pueden presentar múltiples modalidades de ejecución: i) licitaciones de suministros, servicios y obras, y convocatorias de propuestas para la concesión de subvenciones —ya sean desarrolladas por parte de la Comisión o de entidades bajo gestión indirecta—; ii) subvención directa sin licitación —por motivos justificados de necesidad o urgencia—; iii) apoyo presupuestario al país beneficiario<sup>15</sup> —pudiendo restringirse a un determinado sector— en base al cumplimiento de determinados criterios<sup>16</sup>; iv) contribuciones a fondos fiduciarios (FF)<sup>17</sup> —creados para dar una respuesta rápida a situaciones de crisis o especial necesidad<sup>18</sup>—; v) contribuciones a proyectos de *blending* o financiación combinada.

Dado su carácter extrapresupuestario, el FED cuenta con estados financieros independientes que permiten obtener mayor información respecto del reparto en la gestión desarrollada —directa e indirecta— como referencia orientativa. La gestión directa de los recursos del fondo representa una media del 33 por 100<sup>19</sup> —con datos de los tres últimos años publicados—, mientras que la gestión indirecta supone el 67 por 100 restante<sup>20</sup>.

### 3.1. Blending

La modalidad de *blending* para la financiación de proyectos de inversión consiste en la combinación de un componente de donación procedente de fondos comunitarios con un componente de financiación reembolsable o de participación en el capital aportado por las instituciones financieras participantes en la operación<sup>21</sup>.

El uso de esta modalidad comienza en el año 2007 como una iniciativa novedosa inicialmente dirigida a cofinanciar proyectos de inversión en infraestructuras en África<sup>22</sup>, extendiéndose progresivamente hacia el resto de regiones a lo largo del periodo plurianual 2007-2013 con la creación de facilidades regionales<sup>23</sup> (Cuadro 3) para la gestión de las contribuciones procedentes de los correspondientes instrumentos geográficos. Los fondos se destinan a la cofinanciación de proyectos de inversión en los sectores de transporte, energía sostenible, agua y saneamiento, tecnologías de la información, agricultura o medio ambiente<sup>24</sup>.

Las facilidades de *blending* cuentan con comités operativos asistidos por grupos de análisis técnico (TAM, *Technical Analysis* ▷

<sup>15</sup> El apoyo presupuestario supuso una media del 20 por 100 de la ayuda comprometida a través de los cuatro principales instrumentos entre 2014 y 2016 (25 por 100 en el FED), elevándose hasta el 21 por 100 en 2016 (29 por 100 en el FED).

<sup>16</sup> Con desembolsos progresivos en función del grado de ejecución. El apoyo presupuestario puede dar lugar a procesos de contratación —licitaciones y convocatorias de propuestas— por parte de las autoridades del país y a licitaciones de asistencias técnicas por parte de la Comisión.

<sup>17</sup> Con gestión fiduciaria de la Comisión, pudiendo recibir aportaciones adicionales de los Estados miembros y de otros donantes. Destaca posteriormente el uso de la gestión delegada en su ejecución.

<sup>18</sup> FF UE de Emergencia para África (EUETF) para hacer frente a las causas profundas de la migración irregular y desplazamiento de personas en África; FF de la UE en respuesta a la crisis en Siria (Fondo Mamad) o el FF para Colombia para apoyar la reconstrucción y el tejido económico y social en zonas rurales tras el proceso de paz en el país.

<sup>19</sup> Incluyendo contribuciones a FF que posteriormente pueden ser objeto de gestión indirecta.

<sup>20</sup> Con 25 puntos porcentuales destinados a apoyo presupuestario, dirigiéndose el resto a cooperación delegada, subvenciones y, en menor medida pero de forma creciente, hacia las facilidades de *blending*.

<sup>21</sup> Los beneficiarios pueden ser el sector público o el sector privado local.

<sup>22</sup> A través del FF Infraestructuras UE-África (UE-África ITF), gestionado por el BEI, antecesor de la Facilidad de Inversión para África (AIF) de 2015.

<sup>23</sup> En 2008 se crea la Facilidad de Inversiones para Vecindad (NIF), en 2009 surge la Plataforma de Inversiones para los Balcanes Occidentales (WBIF) —como iniciativa conjunta de la Comisión el BEI, el BERD y varios donantes bilaterales (con la incorporación de KfW en 2017 y la solicitud de la AFD para incorporarse en 2018)—, en 2010 se crean las Facilidades de Inversión para Latinoamérica y Asia Central (LAIF y IFCA) y en 2012 nacen las Facilidades de Inversión para Pacífico, Caribe y Asia (IFC, CIF y AIF). En el MFP actual se crea la Facilidad temática. Las facilidades se agrupan en marcos de *blending* relativos a los correspondientes instrumentos financieros, en línea con las recomendaciones de la Plataforma de la UE para el *blending* en la cooperación exterior (EUBEC) creada en 2012.

<sup>24</sup> El 65 por 100 de las operaciones corresponden a proyectos de escala nacional o subnacional, mientras que en el 35 por 100 se trata de proyectos dirigidos a dos o más países (65 por 100 de ellas en el caso de África Subsahariana).

CUADRO 3  
FACILIDADES DE *BLENDING* EN 2018

Marco de <i>blending</i>	Facilidades de inversión	Marco de <i>blending</i>	Facilidades de inversión
Marco de <i>Blending</i> del FED	Plataforma de Inversión para África (AIP) Facilidad de Inversión para el Caribe (CIF) Facilidad de Inversión para el Pacífico (IFP)	Marco de <i>Blending</i> del ICD	Facilidad de Inversión para América Latina (LAIF) Facilidad de Inversión para Asia (AsIF) Facilidad de Inversión para Asia Central (IFCA)
Marco de <i>Blending</i> de Vecindad	Plataforma de Inversión de Vecindad (NIP)	Marco de <i>Blending</i> de Balcanes Occidentales	Western Balkans Investment Framework (WBIF)

*Fuente: elaboración propia.*

*Meeting*). La entidad acreditada que lidera el proyecto —debiendo contar este con el respaldo de la DUE correspondiente— se encarga del diseño de la operación y de la presentación de la solicitud formal con el asesoramiento de la Comisión (DEVCO C3, Unidad de Instrumentos Financieros). Las propuestas son presentadas en el grupo técnico o TAM, en el que participan todas las entidades acreditadas, como paso previo a su aprobación por parte de los EEMM en el correspondiente comité operativo, dando paso a la negociación y firma del contrato con la Comisión<sup>25</sup>.

Entre las instituciones que pueden liderar este tipo de operaciones —recibiendo donaciones comunitarias— se encuentran las entidades financieras de desarrollo de los Estados miembros acreditadas ante la Comisión para proyectos de *blending*<sup>26</sup>, instituciones financieras multilaterales europeas —caso del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)—, así como instituciones financieras

de desarrollo regionales en sus respectivas regiones —caso del Banco Africano de Desarrollo (BAfD) o del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)—. La participación de otro tipo de entidades que lideran operaciones de *blending* está restringida por la legislación comunitaria en base al principio de preferencia comunitaria, con la posibilidad de aplicar excepciones<sup>27</sup>.

De acuerdo con los datos del *Informe de Evaluación del blending*<sup>28</sup>, entre las entidades líderes destacan de manera particular el BEI, el BERD, la AFD y KfW, seguidas del BAfD. Los proyectos liderados por las cuatro primeras representan el 93 por 100 del número total y el 92 por 100 de las contribuciones comunitarias (en torno al 30 por 100 en el caso del BEI y al 20 por 100 en las tres restantes). En este sentido, las principales instituciones financieras muestran una significativa capacidad de liderazgo y captación de recursos, junto a su elevada capacidad de concesión de financiación y de identificación y origen de proyectos.

El Gráfico 3 muestra el reparto de los recursos comunitarios destinados a proyectos de ▷

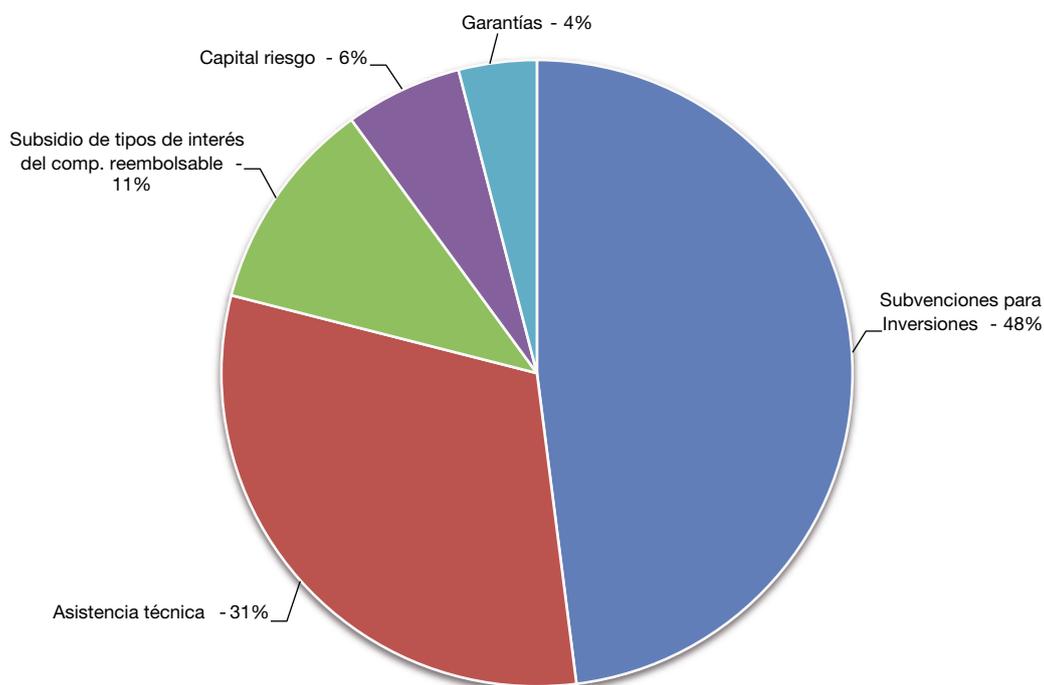
<sup>25</sup> Con el apoyo de las DUE.

<sup>26</sup> Entre las entidades acreditadas para *blending* se encuentran la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) desde 2011 —con financiación procedente del Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE), habiendo impulsado varios proyectos de *blending*— y la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) desde 2016 —con financiación procedente de sus recursos propios y la posibilidad de hacer uso de la línea FIEM Facilidades UE, con la firma del primer proyecto de *blending* en 2018—.

<sup>27</sup> Cuando la entidad en cuestión cuente con conocimientos específicos frente a necesidades locales, especial capacidad, *expertise* y *know-how* respecto de las operaciones y sectores o elevada capacidad de apalancamiento de recursos.

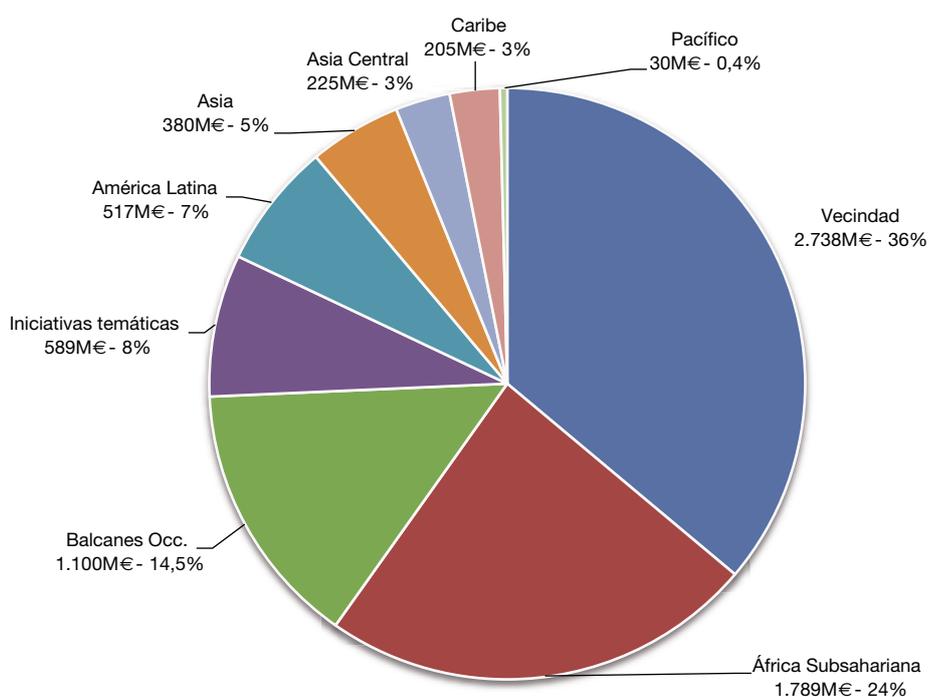
<sup>28</sup> Fuente: Figura 7, página 9; Anexo B1, Informe de Evaluación del *blending* (CE, 2016).

**GRÁFICO 3**  
**DESTINO DE FONDOS UE PARA PROYECTOS DE BLENDING**



Fuente: Comisión Europea – Informe de evaluación del blending (2016) – y elaboración propia.

**GRÁFICO 4**  
**REPARTO DE ASIGNACIONES INDICATIVAS - BLENDING 2007-2020**



Fuente: Comisión Europea (DEVCO) – sobres acumulados 2007-2013 y asignaciones indicativas 2014-2020 – y elaboración propia.

financiación combinada, destacando las subvenciones para inversiones y la financiación de asistencias técnicas para la preparación y supervisión de proyectos<sup>29</sup>. Les siguen, en menor medida, los subsidios al tipo de interés de la financiación reembolsable, la contribución a fondos de capital riesgo<sup>30</sup> (habitualmente mediante la suscripción de acciones del tramo *junior* o subordinado con exposición a primeras pérdidas) y las garantías —con o sin remuneración—, con un cobertura parcial de primeras pérdidas.

En un contexto de múltiples y elevadas necesidades con unos recursos disponibles limitados, la cofinanciación comunitaria permite mitigar los riesgos teniendo un efecto catalizador con la movilización de financiación reembolsable e inversión adicional del sector privado, facilitando el desarrollo de proyectos de envergadura y valor añadido en países en desarrollo.

Con datos acumulados hasta 2016, las donaciones comunitarias para proyectos de financiación combinada han superado los 3.400 millones de euros, destinados a 380 proyectos con la movilización de 26.000 millones de financiación reembolsable y una inversión total estimada por la Comisión de 57.000 millones de euros. De este modo, la Comisión calcula que esta modalidad ha logrado alcanzar un efecto palanca de 17 euros por cada euro comprometido. La cifra de donaciones acumuladas prevista para el año 2020<sup>31</sup> es superior a los 7.500 millones de euros. El Gráfico 4 muestra el reparto de las asignaciones previstas por zonas geográficas, destacando de manera particular las regiones de Vecindad y África, seguidas de

los Balcanes Occidentales, frente a porcentajes moderados en los caso de América Latina y Asia.

Las donaciones para *blending* han mostrado un notable avance en términos anuales<sup>32</sup>, aproximándose al entorno del 10 por 100 del volumen desembolsado por los cuatro principales instrumentos geográficos en los últimos ejercicios del MFP actual, con la voluntad de la Comisión de continuar con un compromiso reforzado a favor de esta modalidad.

### 3.2. El Plan Europeo de Inversiones Exteriores

Con el objetivo de profundizar en mecanismos de cooperación financiera que estimulen la participación del sector privado, la Comisión Europea lanzó, en septiembre de 2017, el Plan Europeo de Inversiones Exteriores (PEIE), para impulsar el desarrollo de infraestructuras en los países beneficiarios de la acción exterior europea<sup>33</sup> —estando inicialmente enfocado en las regiones de África y Vecindad— a través de actuaciones que contribuyan a mejorar el atractivo de proyectos, así como el clima de negocios e inversiones.

El PEIE consta de tres pilares —la creación de un fondo de garantía, un marco de asistencia técnica y un marco de mejora del clima de inversiones— para lograr un efecto catalizador que promueva una mayor involucración de inversores privados en proyectos que favorezcan la creación de empleo, el crecimiento ▷

<sup>29</sup> La financiación de asistencias técnicas se encuentra presente de forma transversal en un 40 por 100 de los proyectos.

<sup>30</sup> Con diferente tipo de acciones por tramos, en el grado de exposición al riesgo y con secuencia de retornos en cascada.

<sup>31</sup> A partir de los sobre acumulados para 2007-2014 y las asignaciones indicativas para el MFP 2014-2020.

<sup>32</sup> De 719 millones de euros en 2015, 779 millones de euros en 2016, según los últimos informes anuales publicados, y superiores a los 1.200 millones de euros en 2017, con datos preliminares, según la información publicada en el Informe Operativo de 2017 del Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible (CE, 2018).

<sup>33</sup> Como continuación de la estrategia desarrollada a través del Plan Europeo de Inversiones de la Comisión lanzado en 2014 por el presidente de la CE, conocido como el *Plan Juncker*.

inclusivo, el desarrollo sostenible, así como hacer frente a las causas profundas de la inmigración irregular —en un contexto de aumento de crisis migratorias y población desplazada—.

Como primer pilar del PEIE se crea el Fondo Europeo de Garantía Sostenible (FEDS), que incluye un fondo de garantía dotado con 1.500 millones de euros<sup>34</sup>, para facilitar la movilización de financiación<sup>35</sup> a través de la concesión de garantías<sup>36</sup> como vía de mitigación de riesgos y de apalancamiento de capital adicional a favor de proyectos de inversión. Además, las medidas de asistencia técnica y de mejora del clima de negocios e inversión<sup>37</sup> —segundo y tercer pilar del PEIE— tienen como objetivo acompañar el impulso de la cooperación financiera para facilitar el éxito de la estrategia.

El nuevo reglamento de FEDS establece que este estará compuesto por dos plataformas de inversión para cada una de las regiones —África y Vecindad en la actualidad— basadas en las existentes facilidades regionales para financiación combinada y sus correspondientes comités —renombrados como plataformas—, combinando las operaciones de *blending* con las del fondo de garantía. Asimismo, se ha creado un comité técnico de análisis de garantías (denominado G-TAG, por sus siglas en inglés) para la evaluación del riesgo y valoración de las operaciones propuestas<sup>38</sup>.

La gestión del fondo contará además con el asesoramiento de un consejo o comité estratégico, que se reunirá al menos dos veces al año<sup>39</sup>, estableciendo las orientaciones y principios de actuación y supervisando la gestión del fondo.

El FEDS dispone de una ventanilla única o *one-stop-shop* para la presentación de propuestas por parte de instituciones financieras europeas —bilaterales o multilaterales— con la novedad de poder recibir propuestas por parte del sector privado, que serán sometidas al Secretariado del FEDS y al G-TAG, como paso previo a ser elevadas a los comités operativos regionales. Finalmente, tras contar con la opinión favorable de estos, la Comisión se encarga de la negociación y firma de los acuerdos con las instituciones financieras.

Se han establecido cinco sectores o ventanillas de inversión sobre los que presentar propuestas de inversión (o PIPs, por sus siglas en inglés): i) energía sostenible y conectividad, ii) financiación a microempresas y pequeñas y medianas empresas, iii) agricultura sostenible, empresarios rurales e industria agroalimentaria, iv) ciudades sostenibles y v) sector digital para el desarrollo, habiendo tenido lugar la presentación de las primeras propuestas en la primera parte de 2018.

El pasado 10 de julio de 2018 tuvo lugar la reunión de los comités operativos del FEDS que dieron luz verde a la aprobación del paquete de garantías destinado a los 12 primeros programas<sup>40</sup> de proyectos de inversión ▷

<sup>34</sup> 750 millones de euros de contribuciones comunitarias —400 millones de euros para la región de África procedentes del FED y 350 millones de euros para la región de Vecindad procedentes del presupuesto comunitario (100 millones procedentes del ENI y 250 del margen para contingencias en el MFP actual)—, con otros 750 millones de euros como pasivo contingente a ser cubierto por el presupuesto de la UE.

<sup>35</sup> Financiación reembolsable, instrumentos de capital y cuasicapital, garantías y contragarantías, etcétera.

<sup>36</sup> Garantías incondicionales, irrevocables a primera demanda. Con una cuota mínima del 28 por 100 para acciones de lucha contra el cambio climático, energías renovables y sostenibilidad.

<sup>37</sup> Diálogo político, apoyo de reformas estructurales, mejora de marcos regulatorios...

<sup>38</sup> Con un papel destacado del BEI, en cooperación con la Comisión, y la participación de representantes de otras entidades financieras europeas.

<sup>39</sup> Formado por representantes de la CE y del Gabinete de la Alta Representante, de los Estados miembros y del BEI.

<sup>40</sup> Entre los doce primeros programas se encuentran dos con participación española. El primero —InclusiFI—, en el ámbito de la inclusión financiera, cuenta con la participación conjunta de AECID y la italiana CDP, complementada con la presencia de COFIDES. El segundo —RECIDE— está enfocado en ámbito de ciudades sostenibles y estará liderado por AECID.

pública y privada, en África y Vecindad, por un valor aproximado de 800 millones de euros<sup>41</sup>.

Conjugando los recursos del fondo de garantía con las contribuciones disponibles en las facilidades de *blending*<sup>42</sup> —AfIP y NIF—, la Comisión calcula que se podrían movilizar inversiones por un valor de 44.000 millones de euros, con un efecto palanca equivalente de 11 euros por cada euro invertido, lo que permitiría obtener avances significativos en los países beneficiarios desde el punto de vista económico y social.

### 3.3. Participación de empresas

Los proyectos financiados por la acción exterior de la UE generan, por otra parte, procesos de contratación, suponiendo un aprovechamiento comercial para distintos tipos de operadores y empresas<sup>43</sup> con un bajo riesgo de cobro. En cuanto al tipo de operaciones, los proyectos de capacitación, asistencia técnica o formación pueden suponer una fuente de actividad en el terreno de la consultoría, con la contratación de servicios, asistencias y estudios —y en menor medida suministros—, atendiendo también a la posibilidad de dar entrada a entidades locales de países beneficiarios. En el caso de contratos de subvención a favor de instituciones de desarrollo, estos pueden ser ejecutados en cierto grado por estas, con sus propios medios, con un peso minoritario o segmentado de

subcontrataciones (expertos, estudios...) y suministros. En el caso de proyectos de infraestructuras, obras y estudios técnicos, las licitaciones pueden implicar oportunidades de negocio con un importe medio superior en el valor de las contrataciones.

Respecto de la entidad contratante, pueden existir procesos de licitación y convocatorias realizadas de forma directa por la Comisión —en proyectos de gestión directa— o por parte de terceros —en el caso de gestión indirecta—, como instituciones financieras de desarrollo multilaterales o entidades financieras y agencias bilaterales de desarrollo de los EEMM. En proyectos bajo gestión delegada, la entidad acreditada que lidera la operación puede aplicar su propia normativa de contratación<sup>44</sup>. Así puede existir diferente grado y capacidad de aprovechamiento comercial según el tipo de proyecto, la entidad contratante y sus procedimientos, lo que podría redundar en beneficio de aquellas empresas —de la misma nacionalidad o no que la entidad licitante— más familiarizadas o habituadas a sus procesos, canales de difusión o incluso idiomas utilizados en estos.

El Cuadro 4 recoge una tabla con los enlaces a las páginas de anuncios de licitación y oportunidades de negocio de diferentes instituciones, incluyendo los datos divulgados por la DG de Desarrollo y Cooperación Internacional de la Comisión y los anuncios publicados<sup>45</sup> en el Diario Oficial de la UE<sup>46</sup>. ▶

<sup>41</sup> Y en torno a 80 millones de euros adicionales para asistencia técnica.

<sup>42</sup> Por un valor superior a los 2.600 millones de euros, de acuerdo con datos de la Comisión. Además, el fondo y las plataformas de inversión están abiertos a la posibilidad de recibir contribuciones adicionales por parte de otros Estados miembros, así como de otros donantes —financiación, garantías y asistencias técnicas—, como ha sido el caso de la Fundación de Bill y Melinda Gates (BMGF) por valor de 62 millones de dólares (53 millones de euros).

<sup>43</sup> Y organismos de la sociedad civil (OSC) a través de la convocatoria de propuestas en diferentes tipos de actividades de carácter social o educativo.

<sup>44</sup> Además de poder delegar la contratación en otra entidad internacional participante en la operación o en una entidad pública del país beneficiario.

<sup>45</sup> Publicación de contrataciones por encima de los umbrales recogidos en la Guía Práctica de procedimientos contractuales para la acción exterior de la UE (PRAG 2016): [https://ec.europa.eu/europeaid/funding/about-funding-and-procedures/procedures-and-practical-guide-prag\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/funding/about-funding-and-procedures/procedures-and-practical-guide-prag_en)

<sup>46</sup> Cuñat *et al.* (2012) estiman que se incluye información de en torno al 50 por 100 de los contratos adjudicados, con un 67 por 100 de ellos contratado por operadores comunitarios en el periodo de estudio (9,7 por 100 de estos españoles).

**CUADRO 4**  
**ANUNCIOS DE LICITACIÓN, CONVOCATORIAS DE PROPUESTAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DE DIFERENTES INSTITUCIONES**

Lista no exhaustiva de páginas webs de diferentes instituciones	Enlaces
Anuncios DG Desarrollo y Cooperación Internacional (DEVCO)	<a href="https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?ADSSChck=1535355474325&amp;do=publi.welcome">https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?ADSSChck=1535355474325&amp;do=publi.welcome</a>
Beneficiarios de fondos de la acción exterior de la UE (DEVCO)	<a href="http://ec.europa.eu/europeaid/work/funding/beneficiaries">http://ec.europa.eu/europeaid/work/funding/beneficiaries</a>
TED (Tenders Electronic Daily)-Diario Oficial UE	<a href="http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do">http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do</a>
Ventanilla única del Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible	<a href="https://ec.europa.eu/commission/eu-external-investment-plan/how-you-can-engage-external-investment-plan-one-stop-shop_en">https://ec.europa.eu/commission/eu-external-investment-plan/how-you-can-engage-external-investment-plan-one-stop-shop_en</a>
Licitaciones COFIDES	<a href="https://www.cofides.es/contratos-en-fase-de-licitacion/">https://www.cofides.es/contratos-en-fase-de-licitacion/</a>
Licitaciones AECID	<a href="http://www.aecid.es/ES/la-aecid/anuncios/licitaciones">http://www.aecid.es/ES/la-aecid/anuncios/licitaciones</a>
Licitaciones FIIAPP	<a href="http://www.aecid.es/ES/la-aecid/anuncios/licitaciones">http://www.aecid.es/ES/la-aecid/anuncios/licitaciones</a>
Licitaciones Agencia Francesa de Desarrollo	<a href="https://afd.dgmarket.com/tenders/brandedNoticeList.do">https://afd.dgmarket.com/tenders/brandedNoticeList.do</a>
Licitaciones KfW	<a href="http://vergabe.kfw.de/NetServer/">http://vergabe.kfw.de/NetServer/</a>
Licitaciones GIZ	<a href="https://www.giz.de/en/workingwithgiz/bidding_procurement.html">https://www.giz.de/en/workingwithgiz/bidding_procurement.html</a>
Licitaciones Cassa Depositi e Prestiti	<a href="https://portaleacquisti.cdp.it/esop/toolkit/opportunity/opportunityList.do?reset=true&amp;resetstored=true&amp;oppList=CURRENT">https://portaleacquisti.cdp.it/esop/toolkit/opportunity/opportunityList.do?reset=true&amp;resetstored=true&amp;oppList=CURRENT</a>
Licitaciones Banco Europeo de Inversiones	<a href="http://www.eib.org/about/procurement/index.htm">http://www.eib.org/about/procurement/index.htm</a>
Licitaciones Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo	<a href="http://www.ebrd.com/work-with-us/procurement.html">http://www.ebrd.com/work-with-us/procurement.html</a>
Licitaciones Banco Africano de Desarrollo	<a href="https://www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement/">https://www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement/</a>
Licitaciones Banco Interamericano de Desarrollo	Licitaciones BIAD <a href="https://www.iadb.org/en/procurement">https://www.iadb.org/en/procurement</a>
Servicio ICEX de oportunidades de negocio	<a href="https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/opportunidades-de-negocio/inicio/index.html">https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/opportunidades-de-negocio/inicio/index.html</a>

Fuente: elaboración propia.

#### 4. La actividad extracomunitaria del Banco Europeo de Inversiones (BEI)

El BEI nace en 1958 con el objetivo de contribuir al desarrollo regional y a la cohesión económica y social en el proceso de integración comunitario y cuyo capital social está suscrito por los Estados miembros<sup>47</sup>, con una calificación crediticia de AAA, e importante actividad

emisora en los mercados financieros<sup>48</sup>. El 10 por 100 de su actividad se destina a la financiación de proyectos de inversión en países no comunitarios para contribuir a su desarrollo. La actividad crediticia del banco ha mostrado un significativo crecimiento en las últimas décadas. Entre los años 2013 y 2015 tuvo lugar un aumento del capital del 10 por 100, con un incremento de su inversión crediticia de en torno al 40 por 100.

El BEI cuenta un Mandato Externo (*External Lending Mandate* o EML) —en la actualidad ▷

<sup>47</sup> España cuenta con un 9,666 por 100 del capital suscrito/desembolsado, ocupando la quinta posición, y pasará a ser el cuarto accionista tras la retirada de Reino Unido. En diciembre de 2017 el Consejo aprobó el proceso de retirada progresiva del capital del Banco por parte de Reino Unido, en línea con la primera fase del proceso de salida, si bien Reino Unido ha manifestado la voluntad de seguir manteniendo relación con el Banco, con un marco de relaciones objeto de discusión en la segunda fase de las negociaciones de salida.

<sup>48</sup> El Banco tiene un ratio de capital CET-Tier 1 de 28,5 por 100 en 2017 (2,1 puntos porcentuales superior al año anterior) y cuenta además con margen respecto del elevado capital suscrito no desembolsado de en torno a 221.600 millones de euros (frente a los 21.700 millones de euros desembolsados).

para el periodo 2014-2020, aprobado por el Consejo y el Parlamento Europeo (PE)— que le permite aportar financiación reembolsable destinada a operaciones en países no comunitarios no ACP, con un volumen total previsto para el conjunto del periodo de 32.300 millones de euros<sup>49</sup>, contando con una cobertura del 65 por 100<sup>50</sup> de los riesgos de tipo político y soberano con cargo a las garantías aportadas por parte del Presupuesto de la UE.

En cuanto a la operativa en los países ACP, la actividad del banco se sustenta en base al Acuerdo Cotonú firmado entre los países ACP y los Estados miembros, con una financiación garantizada de hasta un 75 por 100 por parte de los Estados miembros. El Acuerdo Cotonú supuso la creación de la Facilidad de Inversión para el grupo ACP (FI o IF, por sus siglas en inglés) creada a partir de recursos del FED como un fondo rotativo o *revolving* —que implica que las amortizaciones que se vayan produciendo se van reinvertiendo en nuevas operaciones— gestionado por el BEI<sup>51</sup>. Opera desde 2003 con los objetivos de eficiencia y sostenibilidad financiera<sup>52</sup> con el fin de financiar inversiones del sector privado y el sector público empresarial en los diferentes países, a través de la concesión de deuda junior o subordinada, participación en el capital, instrumentos de cuasicapital y garantías y con la posibilidad de financiar operaciones en moneda local. La IF cuenta con unos recursos procedentes de las aportaciones del 9º (2000-2007), 10º (2008-2013) y 11º FED (2014-2020) con un valor

actual total de 3.637 millones de euros para la región ACP y 48,5 millones de euros dirigidos a proyectos en las Regiones y Territorios de Ultramar (RTU). Además, la IF cuenta con un componente de donación para la financiación de asistencia técnica y subsidio del coste financiero por un importe de 634 millones de euros para el grupo ACP y de 5 millones de euros para las RTU. A lo anterior se añaden los recursos comprometidos procedentes del BEI para financiar operaciones fuera de la UE para el periodo 2014-2020 por valor de 2.500 millones de euros.

Por otra parte, en el año 2013 se aprobó la creación del Impact Financing Envelope (IFE) como un nuevo instrumento separado dentro del IF, con una dotación de 500 millones de euros —alcanzándose en 2016 un acuerdo para aumentar la dotación hasta los 800 millones de euros y convertirse en un fondo rotativo o *revolving*<sup>53</sup>—, cuyo objetivo es participar en operaciones con un elevado impacto positivo esperado cuyo mayor perfil de riesgo podría dificultar su desarrollo, sin penalizar la sostenibilidad financiera del IF —estando especialmente enfocado en áreas ligadas a sostenibilidad y desafíos ambientales y en cuestiones de migración o necesidades especiales de tipo social, educativo o sanitario—. Este instrumento, puesto en funcionamiento en 2014, canaliza los recursos a través de financiación a intermediarios, fondos de capital riesgo con impacto social, instrumentos participativos y financiación directa, pudiendo realizarse en moneda local.

El banco cuenta con una actividad crediticia significativa, con un ligero retroceso en la firma de préstamos en los últimos dos años, pasando de un valor de 84,5 millardos de euros en 2015 a 76,4 millardos de euros en 2016 y a ▷

<sup>49</sup> Tras el aumento de febrero de 2018 en el marco del *mid-term review* del Mandato Externo, con un 85,9 por 100 del total destinado a Vecindad Sur, Vecindad Este y candidatos actuales y potenciales —frente al 82 por 100 de los 25.800 millones de euros del Mandato Externo en el periodo 2007-2013—. El mandato se estructura en las áreas de Vecindad, Preadhesión y resto de Cooperación al Desarrollo.

<sup>50</sup> 75 por 100 en el caso de países mediterráneos.

<sup>51</sup> Reglamento del Consejo (EU) 2015/323, de 2 de marzo de 2015, sobre la regulación financiera aplicable al 11.º FED.

<sup>52</sup> Reportando al Comité IF que cuenta con la representación de la Comisión y los EEMM.

<sup>53</sup> Con el compromiso de tener un especial enfoque hacia cuestiones de migración.

69,9 millardos de euros en 2017<sup>54</sup>. En este último año se han destinado 7.302 millones de euros<sup>55</sup> a países no comunitarios —lo que supone en torno al 10 por 100 del total—.

En cuanto al reparto geográfico de la nueva financiación concedida en 2017, un punto porcentual se ha dirigido a préstamos en países candidatos, otro punto a la región de Vecindad Este, tres puntos a Vecindad Sur, dos puntos al grupo ACP y RTU<sup>56</sup> y tres puntos porcentuales a Asia y América Latina, hasta completar el 10 por 100 en países no comunitarios. La financiación se ha encauzado hacia sectores de infraestructura económica y social (energía, agua, educación, agricultura, transporte...), así como a cuestiones de migración, integración regional y de adaptación y mitigación frente al cambio climático<sup>57</sup>, con algunas de estas áreas incluidas de forma transversal.

Asimismo, en el año 2016 se han puesto en marcha nuevas iniciativas para hacer frente a desafíos específicos. Es el caso de Boost Africa, una iniciativa conjunta del BEI y el BAfD con el objetivo de impulsar la innovación y la iniciativa empresarial en el continente africano con la dinamización de fondos de capital riesgo, incubadoras de negocio y plataformas de emprendimiento para dar soporte a empresas en fase temprana con capacidad de crecimiento y de creación de empleo, a través de financiación, asistencia técnica y asesoramiento. La iniciativa cuenta con una gestión conjunta de ambos bancos y aportaciones iniciales de 50 millones de euros de cada uno, estando abierta a aportaciones de nuevos socios de los sectores público y privado.

<sup>54</sup> El objetivo del BEI es alcanzar un valor de en torno a 67.000 millones de euros en préstamos firmados en 2018.

<sup>55</sup> Con préstamos aprobados por valor de 7.995 millones de euros y una cifra de desembolsos de 6.301 millones de euros en 2017.

<sup>56</sup> Con 1.386 millones de euros en el grupo ACP —716 millones de euros a través de la IF y 670 millones procedentes de recursos propios—.

<sup>57</sup> Con el objetivo de que la financiación que incluya cuestiones de *climate action* alcance un 35 por 100 en el año 2020.

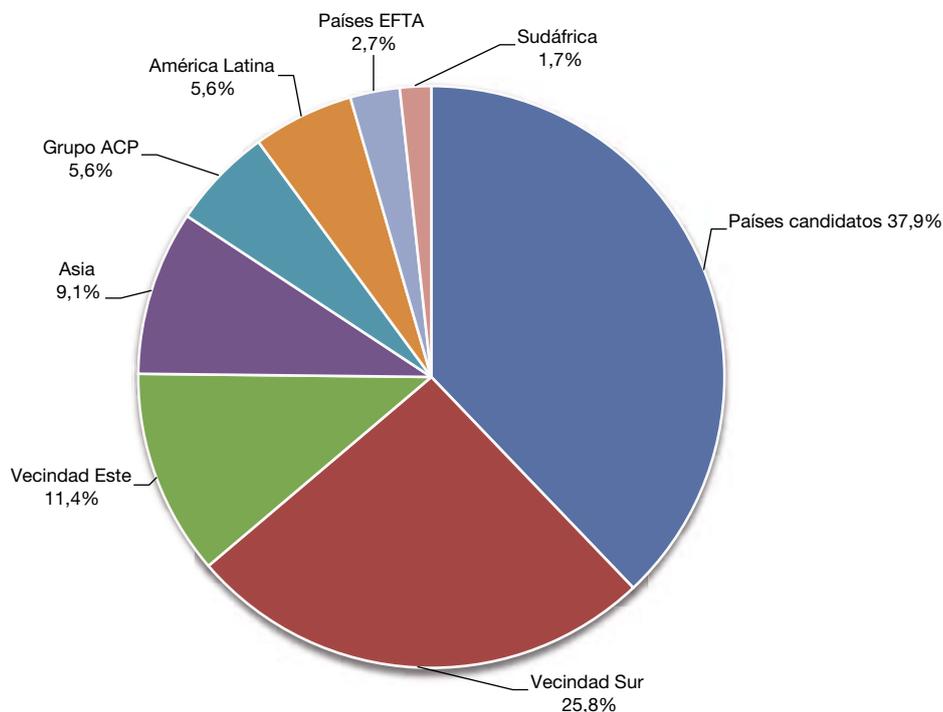
También en 2016 —en un contexto de crecientes desafíos migratorios y desplazamiento de refugiados— se acordó destinar al menos 500 millones de la Facilidad de Inversiones para ACP para proyectos que incorporen un componente ligado a cuestiones de migración. Ese mismo año, y también como parte de la respuesta a los nuevos desafíos migratorios, se lanzó la Iniciativa de Resiliencia Económica (ERI, por sus siglas en inglés) para la movilización de financiación en apoyo de la capacidad económica de las economías de la región de Vecindad Sur y de los Balcanes Occidentales, invirtiendo en infraestructuras y desarrollo del sector privado, contemplando asistencias técnicas y subsidios que acompañen a la financiación reembolsable, incluyendo la posibilidad de entrada de diferentes donantes bilaterales y multilaterales en la iniciativa. En febrero de 2018 el Consejo y el Parlamento dieron su aprobación —en el marco del proceso de evaluación a medio plazo (*mid-term review*) del Mandato Externo— para destinar 3.700 millones de euros a favor de la iniciativa ERI, adicionales a los importes contemplados en la actividad del banco para ambas regiones.

Desde el punto de vista acumulado, la cartera de préstamos en vigor en 2017<sup>58</sup> alcanza los 567.900 millones de euros, correspondientes a 6.103 operaciones. De ellos, 62.861,7 millones corresponden a 944 operaciones en países no comunitarios<sup>59</sup>. El Gráfico 5 refleja el reparto de la cartera de préstamos en vigor en países no comunitarios, poniendo de manifiesto el peso relevante del resto de Europa y Vecindad, y el menor peso de las regiones de países ACP o América Latina. ▷

<sup>58</sup> Con 797 operaciones en vigor en España por valor de 92.317 millones de euros, siendo el primer país beneficiario.

<sup>59</sup> 11 por 100 del volumen total y 15,4 por 100 de operaciones en vigor.

**GRÁFICO 5**  
**CARTERA DE PRÉSTAMOS DEL BEI EN PAÍSES NO UE (2017)**



Fuente: Informe Financiero del BEI en 2017 y elaboración propia.

El banco desarrolla su actividad en coordinación con la Comisión y otras instituciones europeas, así como con otras agencias e instituciones financieras de desarrollo<sup>60</sup>. Además, como se ha señalado previamente, el BEI puede liderar proyectos de *blending* recibiendo donaciones comunitarias para facilitar el desarrollo de estos. Por otra parte, y fruto de la coordinación con otras entidades europeas, en 2013 se lanzó la Mutual Reliance Initiative (MRI) entre el BEI, la KfW, la AFD y la Comisión, que establece que en los proyectos cofinanciados liderados por una de las tres instituciones el resto de ellas se compromete a respetar los estándares y procedimientos de la primera. El banco también ha llegado a alianzas con otras entidades a nivel

bilateral, como el acuerdo con COFIDES reforzado en marzo de 2018 para la cofinanciación de operaciones —especialmente bajo la modalidad de *blending*—, con el compromiso del BEI de aportar hasta 200 millones de euros en proyectos liderados por la entidad española.

En un contexto de impulso de la actividad del BEI fuera de la UE también han surgido propuestas relativas a posibles cambios en la estructura del banco. Una de ellas se recogió en el informe de evaluación a medio plazo del mandato externo 2007-2013, liderado por Michel Camdessus (Camdessus *et al.*, 2010), que sugería reforzar la capacidad financiera, la visibilidad y el ámbito de actuación de la Facilidad de Inversión más allá del grupo ACP, planteando la posibilidad de transformar esta en una entidad legal independiente subsidiaria del BEI y orientada a impulsar el desarrollo en terceros países. ▷

<sup>60</sup> El BEI también es el administrador fiduciario de diferentes fondos fiduciarios (TF), como el EU-Africa Infrastructure TF —facilidad antecesora de la AIF para la cofinanciación de proyectos de *blending* en África—, el Neighbouring Investment Facility (NIF) TF o el Fondo Euro-Mediterráneo de Inversión y Asociación (FEMIP) TF.

Por su parte, el presidente del BEI planteó, en noviembre de 2017, la propuesta de creación de una entidad subsidiaria del BEI para agrupar la actividad del banco fuera de la UE, a modo de banco europeo de desarrollo<sup>61</sup>, denominada como Banco de la UE para Inversiones Exteriores y Partenariado (EU Bank for External Investment and Partnership, o EUBIP)<sup>62</sup> —que podría estar abierta a países e instituciones no comunitarias en un contexto de salida de Reino Unido de la UE—. Si bien, como señalan algunos autores (Bilal y Grosse-Puppendahl, 2018), existen múltiples cuestiones abiertas respecto a ámbitos como la posible erosión de la influencia de los EEMM, la participación de otras instituciones financieras, la necesidad de reconciliar los objetivos de desarrollo y el papel de los EEMM en la gobernanza del BEI —contando en algunos casos con sus propias instituciones financieras de desarrollo—, posibles complementariedades y solapamientos con el BERD y las instituciones financieras de desarrollo nacionales, operatividad de la gestión, etcétera. Hasta el momento no ha tenido lugar un avance significativo en el debate respecto a posibles cambios en la estructura institucional del banco.

## 5. Propuesta de reforma. Nuevo Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (IVDCI)

La aprobación del nuevo marco financiero plurianual para el periodo 2021-2027 está

prevista para mayo de 2019. Deberá contar con el voto unánime del Consejo y la aprobación del Parlamento Europeo, con un proceso legislativo iniciado a partir de la propuesta presentada por la Comisión en mayo de 2018 sobre la estructura y las políticas prioritarias<sup>63</sup> del presupuesto para el nuevo periodo de siete años. Entre los diferentes desafíos destaca el proceso de adaptación, tras la salida del Reino Unido, pasando a una UE de 27 Estados miembros. A pesar de ello, el volumen total propuesto es similar al del marco anterior<sup>64</sup>, entre otros motivos por la «presupuestarización» del FED. La propuesta recoge la financiación de la acción exterior de la UE bajo el capítulo VI, «Vecindad y el Mundo», frente al capítulo IV, «Europa Global», del marco anterior<sup>65</sup>, con una simplificación y reagrupación de los instrumentos existentes en la actualidad. Destaca el objetivo de creación de un Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (IVDCI o NDICI, por sus siglas en inglés) —con un importe de 89.500 millones de euros para el periodo. Reagruparía al FED, ICD e IEV, además de a otros como el Instrumento de Partenariado o Cooperación con terceros países, la asistencia financiera y garantías, manteniéndose de forma separada el IPA. Por otra parte, el pasado 14 de junio tuvo lugar la publicación de la propuesta legislativa con el desarrollo de los instrumentos de acción exterior de cara al nuevo periodo, incluyendo el desglose del nuevo IVDCI (Cuadro 5).

Contempla un aumento del presupuesto de acción exterior hasta los 123.002 millones de euros a precios corrientes —sin tener en ▷

<sup>61</sup> En un contexto de impulso de nuevas instituciones financieras de desarrollo (IFD) a nivel internacional, como FinDev Canada (<https://www.findevcanada.ca/>) o la propuesta norteamericana de impulsar una nueva IFD reintegrando las actividades repartidas en las instituciones del marco actual (<https://www.opic.gov/press-releases/2018/opic-commends-fy2019-budget-proposal-modern-development-finance-institution>).

<sup>62</sup> Bilal y Grosse-Puppendahl (2018).

<sup>63</sup> Incluyendo el nuevo Consenso Europeo para el Desarrollo, el objetivo de erradicación de la pobreza y los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de Naciones Unidas.

<sup>64</sup> En términos equivalentes —a precios del 2018—, con una propuesta de compromisos de pago de 135.000 millones euros.

<sup>65</sup> La nueva estructura contaría con siete capítulos frente a los cinco del marco anterior.

**CUADRO 5**  
**PROPUESTA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE LA ACCIÓN EXTERIOR DE LA UE27-MFP 2021-2027**

<b>Instrumentos y partidas financieras 2021-2027</b>	<b>Dotación en millones de euros (1)</b>	<b>Media anual</b>	<b>Peso (En porcentaje) (2)</b>
Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (IVDCI - NDICI)	89.500	12.786	72,8
Programas geográficos (3)	68.000	9.714	55,3
Vecindad	22.000	3.143	17,9
África Subsahariana	32.000	4.571	26,0
Asia, Oriente Medio y Pacífico	10.000	1.429	8,1
América y Caribe	4.000	571	3,3
Programas temáticos	7.000	1.000	5,7
Democracia y Derechos Humanos (4)	1.500	214	1,2
Organismos de la sociedad civil (5)	1.500	214	1,2
Estabilidad y Paz (6)	1.000	143	0,8
Desafíos Globales (7)	3.000	429	2,4
Respuesta rápida	4.000	571	3,3
Colchón de desafíos emergentes y prioridades	10.200	1.457	8,3
Instrumento para la Seguridad Nuclear (ISN) complementario al IVDCI (8)	300	43	0,2
Instrumento Preadhesión (IPA-III)	14.500	2.071	11,8
Ayuda humanitaria	11.000	1.571	8,9
Política Exterior y de Seguridad Común (PESC-CFSP)	3.000	429	2,4
Regiones y Territorios de Ultramar (incluida Groenlandia)	500	71	0,4
Otros	1.070	153	0,9
Agencias descentralizadas	149	21	0,1
Margen	3.283	469	2,7
<b>Total origen presupuestario MFP UE27 2021-2027 (9)</b>	<b>123.002</b>	<b>17.572</b>	<b>100,0</b>
<b>Facilidad de Paz Europea (EPF) —carácter extrapresupuestario— (10)</b>	<b>10.500</b>	<b>1.500</b>	<b>8,5</b>
<p>(1) Sobre el total de origen presupuestario.</p> <p>(2) Cifras en precios corrientes.</p> <p>(3) Reintegrando el FED, IEV y programas geográficos del ICD.</p> <p>(4) Antiguo IEDDH-EIDHR.</p> <p>(5) Frente al anterior programa temático de CSO-LA.</p> <p>(6) Antiguo Instrumento para la contribución a la Estabilidad y la Paz.</p> <p>(7) Frente al anterior programa temático de GCPB.</p> <p>(8) Parte del IVDCI ampliado.</p> <p>(9) La propuesta de la Comisión para el MPF 2021-2027 contempla, además, entre los instrumentos de flexibilidad, una reserva de ayuda de emergencia, para cuestiones internas y externas, con la movilización de hasta 600 millones de euros anuales a precios de 2018 (equivalentes a 4.734 millones de euros para el total del periodo 2021-2027 a precios corrientes).</p> <p>(10) Para financiar operaciones militares y de defensa y apoyo en la prevención de conflictos y operaciones de paz, combinando el apoyo ahora prestado por la Facilidad de Paz para África (APF) —financiada por el FED en el MPF actual— y el mecanismo Athena. El artículo 41.2 del Tratado de la UE excluye la financiación de operaciones militares o de defensa del presupuesto UE.</p> <p><b>Fuente: Comisión Europea y elaboración propia.</b></p>			

cuenta el componente extrapresupuestario señalado en el Cuadro 5— (que implica una media anual de más de 17.500 millones de euros), frente a los 96.768 millones de euros a precios corrientes del marco actual, lo que supone un incremento del 27 por 100. La Comisión ha indi-

cado que una vez ajustado por la evolución de los precios, el incremento sería del 13 por 100<sup>66</sup>. ▷

<sup>66</sup> No incorpora el efecto de la salida de Reino Unido, por lo que en términos comparables el incremento sería superior. El país representa actualmente un 12,5 por 100 en términos de GNI —sin tener en cuenta el efecto del Cheque Británico—.

El peso del capítulo de acción exterior avanzaría hasta el 9,6 por 100 del total del presupuesto<sup>67</sup>.

El nuevo IVDCI supondrá, de acuerdo con la propuesta, un 72,8 por 100 del importe total, seguido del nuevo IPA —con un 11,8 por 100—, alcanzando los dos principales instrumentos un 84,6 por 100 del capítulo VI. Entre el resto de los instrumentos y partidas (Cuadro 5) destaca el aumento de los recursos destinados a acciones de ayuda humanitaria hasta el 8,9 por 100.

En cuanto a la estructura del IVDCI, este contará con un primer pilar geográfico para la asistencia y cooperación con terceros países (76 por 100 del instrumento) —con especial enfoque en las regiones de África y Vecindad, que suponen conjuntamente cuatro quintas partes del pilar—. El instrumento además ofrece a la región de Vecindad una cierta singularidad respecto de los recursos asignados, umbrales mínimos, programación o un enfoque basado en resultados. El IVDCI contará con un segundo pilar temático (8 por 100 del instrumento) —que incluye programas destinados a desafíos globales, organismos de la sociedad civil, así como programas continuación del actual Instrumento Europeo para la Democracia y Derechos Humanos y del actual Instrumento para la Contribución a la Estabilidad y la Paz—, con un enfoque multidisciplinar, en un contexto de múltiples desafíos (cambio climático, migración, crecimiento inclusivo...). El instrumento se completa con un tercer pilar para acciones de respuesta rápida (para estabilización y prevención de crisis, refuerzo de la resiliencia de las economías emergentes...) —con 4.000 millones de euros en el periodo— y con un colchón adicional de flexibilidad para hacer frente a nuevas prioridades y desafíos emergentes —con 10.200 millones de euros—.

<sup>67</sup> Frente a un 8,7 por 100 en el marco anterior, incluyendo al FED.

En cuanto a otras medidas específicas, la propuesta legislativa del instrumento recoge umbrales mínimos para determinados objetivos horizontales que pueden estar contenidos en diferente tipo de acciones (25 por 100 en acción climática, 20 por 100 en desarrollo humano, 10 por 100 en migración), así como el objetivo de que al menos el 92 por 100 tenga carácter de Ayuda Oficial al Desarrollo.

Por último, la propuesta del Reglamento del IVDCI incluye también un capítulo dedicado a un nuevo Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible reforzado (FEDS+) —a partir de recursos del IVDCI y del IPA—, contemplando la asistencia financiera y la aportación de garantías<sup>68</sup> con un enfoque geográfico amplio<sup>69</sup>, como continuación y profundización del reciente Plan Europeo de Inversiones Exteriores.

## 6. Conclusiones

La Unión Europea ocupa un papel protagonista en la cooperación al desarrollo a nivel internacional con una financiación de proyectos a través de un conjunto heterogéneo de instrumentos y facilidades financieras, con una evolución coherente con las estrategias comunitarias y objetivos del Consenso Europeo para el Desarrollo —en línea con la Agenda 2030 de Naciones Unidas—, el proceso de integración y las relaciones exteriores de la UE, destacando la cooperación comunitaria con las regiones de África Subsahariana, Vecindad y países candidatos.

Cabe señalar un uso relevante de mecanismos de gestión indirecta a través de terceros ▷

<sup>68</sup> Con garantías potenciales de hasta 60.000 millones de euros.

<sup>69</sup> Frente al enfoque inicial restringido a las regiones de África y Vecindad en la primera fase del PEIE.

para la ejecución de diferentes tipos de proyectos, con el recurso a mecanismos de cooperación delegada, apoyo presupuestario y nuevas fórmulas de financiación combinada, con un crecimiento notable de la modalidad de *blending* —habiéndose lanzado diferente tipo de facilidades regionales y temática para la gestión de los recursos y programación de las operaciones lideradas por instituciones financieras acreditadas—. Las donaciones para *blending* han mostrado un significativo avance, aproximándose al entorno del 10 por 100 del volumen desembolsado por los cuatro principales instrumentos financieros, lo que indica el papel protagonista de esta modalidad, con la búsqueda de un efecto catalizador y movilizador de financiación adicional.

La Comisión Europea ha reforzado la estrategia a favor de la cooperación financiera con el nuevo Plan Europeo de Inversiones Exteriores y el Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible para impulsar la inversión privada en los países en desarrollo mediante el uso de garantías, reduciendo los riesgos y generando confianza, con un importante efecto palanca en la movilización de capital adicional de acuerdo con las previsiones de la Comisión.

Por otro lado, la ejecución de proyectos con financiación comunitaria abre la puerta a la participación de empresas en sus procesos de contratación con diferente grado y capacidad de aprovechamiento comercial según el tipo de proyecto, la entidad contratante y procedimientos.

La cooperación comunitaria se acompaña de la actividad del Banco Europeo de Inversiones en terceros países, con un peso relevante de las regiones de Europa no UE y Vecindad Sur en su cartera de préstamos en vigor y nuevas iniciativas destinadas a impulsar su presencia en África Subsahariana. En el pasado reciente han surgido propuestas sobre posibles cambios

en la organización y estructura del banco respecto de su actividad extracomunitaria, si bien no ha tenido lugar un avance significativo en el debate al respecto.

Finalmente, la reciente propuesta de la Comisión respecto de la acción exterior e instrumentos para el próximo marco plurianual 2021-2027 recoge un incremento sustancial de las contribuciones en términos nominales, pasando de 13.800 millones de euros a 17.600 millones de euros en media anual a precios corrientes. El capítulo propuesto para la acción exterior de la UE —Vecindad y el Mundo— recoge un volumen sustancial de recursos —de en torno al 10 por 100 del total del presupuesto comunitario—, contemplando la «presupuestarización» del FED y una mayor simplificación y visibilidad con la reintegración de varios de los instrumentos actuales en un instrumento financiero amplio que abarcaría el 73 por 100 de la acción exterior, con umbrales mínimos de actuación en función de diferentes objetivos prioritarios. Como vía de optimización del uso de recursos, la propuesta plantea profundizar en las medidas de cooperación financiera y concesión de garantías existentes en la actualidad, estimulando la participación del sector privado en los proyectos de inversión en los países en desarrollo.

## Bibliografía

- [1] ALFIERI, A.C. y SABBATI, G. (2017). *Macroeconomic Assistance*. PE, EPRS — 607.268, junio. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/607268/EPRS\\_BRI\(2017\)607268\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/607268/EPRS_BRI(2017)607268_EN.pdf)
- [2] BEI (2016). *Launch of Boost Africa Initiative, a new integrated approach to boost young innovative entrepreneurs across Africa*. Nota de prensa BEI 2016-299-EN, 21 de ▷

- noviembre. Disponible en: <http://www.eib.org/en/projects/regions/acp/applying-for-loan/boost-africa/index.htm>
- [3] BEI (2018). *3.7 billion euros to tackle migration and build resilience in Europe's Neighbourhood - EU Bank welcomes European Parliament vote*. Nota de prensa BEI 2018-031-EN, 8 de febrero. Disponible en: <http://www.eib.org/en/infocentre/press/releases/all/2018/2018-031-3-7-billion-euros-to-tackle-migration-and-build-resilience-in-europes-neighbourhood-eu-bank-welcomes-european-parliament-vote.htm>
- [4] BEI (2018). *Annual Report 2017 on EIB activity in Africa, the Caribbean and Pacific, and the overseas territories*. BEI, Luxembourg. Disponible en: <http://www.eib.org/en/infocentre/publications/index.htm>
- [5] BEI (2018). *Financial Report 2017*. BEI, Luxembourg.
- [6] BEI (2018). *The EIB outside the EU - 2017: Financing with global impact*. BEI, Luxembourg.
- [7] BILAL, S. y GROSSE-PUPPENDAHL, S. (2016). «The EIB's innovative role in ACP countries under the Cotonou Agreement: Options beyond 2020». *ECDPM, Discussion Paper* n.º196, julio. Disponible en: <http://ecdpm.org/dp196>
- [8] BILAL, S. y GROSSE-PUPPENDAHL, S. (2018). «Reshaping the EU 'private finance for development' landscape». *ECDPM Great Insights magazine, Primavera 2018*, (vol. 7, ed. 2). Disponible en: <http://ecdpm.org/great-insights/leveraging-private-investment-for-sustainable-development/reshaping-eu-private-finance/>
- [9] CAMDESSUS, M. et al. (2010). *Report and recommendations of the Steering Committee of «wise persons»*. EIB's external mandate 2007-2013 Mid-Term Review. EIB, febrero. Disponible en: [http://www.eib.org/attachments/documents/eib\\_external\\_mandate\\_2007-2013\\_mid-term\\_review.pdf](http://www.eib.org/attachments/documents/eib_external_mandate_2007-2013_mid-term_review.pdf)
- [10] CE (2013). *Multiannual Financial Framework 2014-2020 and the EU Budget 2014 - the figures*. Disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/greece/resource/static/files/multiannual-financial-framework-2014-2020.pdf>
- [11] CE (2015). *ElectriFI - leading in financing energy access worldwide*. Presentación de Zaccheo, F. (DEVCO C6), 6 de noviembre, Milán. Disponible en: [http://anie.it/wp-content/plugins/acd-attach-document/acd-get-document.php?post\\_ID=21071&file\\_name=presentazione-zaccheo.pdf](http://anie.it/wp-content/plugins/acd-attach-document/acd-get-document.php?post_ID=21071&file_name=presentazione-zaccheo.pdf)
- [12] CE (2016). *Evaluation of blending*. CE, Dic. 2016. Disponible en: [https://ec.europa.eu/europeaid/evaluation-blending\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/evaluation-blending_en)
- [13] CE (2017). *Annual accounts of the European Development Fund 2016*, CE, junio. Disponible en: [http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/FED/fed\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/FED/fed_en.cfm)
- [14] CE (2017). *EU Blending and External Investment Plan*. Seminario AECID, 21 diciembre, Madrid. Disponible en: <http://www.aecid.es/Centro-Documentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/4.1.%20EU%20BLENDING%20AND%20EIP.pdf>
- [15] CE (2017). *EU Budget Financial Report 2016*. CE. Disponible en: [http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2017/financial-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2017/financial-report_en.pdf)
- [16] CE (2018). *2017 Annual Report on the implementation of the European Union's instruments for financing external actions in 2016 - Staff Working Document*. CE, marzo. Disponible en: [https://ec.europa.eu/europeaid/annual-reports\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/annual-reports_en)
- [17] CE (2018). *Blending en la UE*. Disponible en: [https://ec.europa.eu/europeaid/policies/innovative-financial-instruments-blending\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/policies/innovative-financial-instruments-blending_en)
- [18] CE (2018). *Blending Facilities*. Presentación de Zanvettor, G. (DEVCO), 18 enero 2018, Bruselas. Disponible en: [http://euromediterranean.eu/wp-content/uploads/2018/02/Blending-Facilities\\_Jan-2018-1.pdf](http://euromediterranean.eu/wp-content/uploads/2018/02/Blending-Facilities_Jan-2018-1.pdf)
- [19] CE (2018). *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions –(2018) 321–. A Modern Budget for a Union that Protects, Empowers and Defends the Multiannual Financial Framework for 2021-2027 y Anexos*, 2 de mayo. Disponible en: [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/communication-modern-budget-may\\_2018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/communication-modern-budget-may_2018_en.pdf)
- [20] CE (2018). *Questions and answers: the EU budget for external action*. Nota de prensa de la CE, factsheet MEMO/18/4124, 14 de ▷

- junio. Disponible en: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-18-4124\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-4124_en.htm)
- [21] CE (2018). *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing the Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument (2018) - 460 y Anexos*, 14 de junio. Bruselas. Disponible en: [https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiatives/com-2018-460\\_en](https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiatives/com-2018-460_en)
- [22] CE (2018). *EFDS Operational Report 2018*, CE, 11 de julio de 2018. Disponible en: [https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/efds-report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/efds-report_en.pdf)
- [23] CE (2018). *The EU's External Investment Plan: first projects in Africa and the Neighbourhood*. Nota de prensa CE IP/18/4385, 11 de julio. Disponible en: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-4385\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4385_en.htm)
- [24] CINCO DÍAS (2018). *La UE aprueba el primer proyecto de blending de COFIDES*, artículo publicado el 9 de agosto de 2018. Disponible en: [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/06/22/companias/1529673264\\_524254.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/06/22/companias/1529673264_524254.html)
- [25] COFIDES (2018). *El BEI y COFIDES amplían su colaboración para cofinanciar proyectos en el marco del Blending y el Fondo Verde*, nota de prensa, 26 de marzo de 2018. Disponible en: [https://www.cofides.es/noticias\\_detalle.php?id=878](https://www.cofides.es/noticias_detalle.php?id=878)
- [26] CONSEJO DE LA UE (2018). *EU –ACP countries future partnership: Council adopts negotiating mandate*, nota de prensa del Consejo 375/18, 22 de junio de 2018. Disponible en: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/06/22/eu-african-caribbean-and-pacific-countries-future-partnership-council-adopts-negotiating-mandate/>
- [27] CUÑAT *et al.* (2012). «La cooperación de la Unión Europea con terceros países», *Revista ICE* n.º 866, mayo-junio. Disponible en: [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_866\\_113-130\\_\\_02D96F86C74ADAA98EC0025EAB1E2DDA.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_866_113-130__02D96F86C74ADAA98EC0025EAB1E2DDA.pdf)
- [28] DOVREBA, A. (2018). *Multiannual Financial Framework 2021-2027: Commission proposal Initial comparison with the current MFF*, European Parliament Debriefing, EPRS 621.864, mayo. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/621864/EPRS\\_BRI\(2018\)621864\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/621864/EPRS_BRI(2018)621864_EN.pdf)
- [29] FIOTT, D. y BUND, J. (2018): «Yearbook of European Security 2018», EU Institute for Security Studies (EUISS), mayo 2018. Disponible en: [https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/YES\\_2018.pdf](https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/YES_2018.pdf)
- [30] JONES, M. y GUARASCIO, F. (2017). «European Investment Bank plans internationally-focused offshoot». *Reuters Business News*, 6 de diciembre. Disponible en <https://www.reuters.com/article/us-24eu-eib-exclusive/exclusive-european-investment-bank-plans-internationally-focused-offshoot-idUSKB-N1E02XC>
- [31] PARLAMENTO EUROPEO (2014). *European Development Fund*. EPRS - 542.140, noviembre. Disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/EPRS/EPRS-IDA-542140-European-Development-Fund-FINAL.pdf>
- [32] PARLAMENTO EUROPEO (2018). *EU Budget explained: Expenditure and contribution by Member State - Infographic*, marzo. Disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20180316STO99923/the-eu-budget-expenditure-and-contribution-by-member-state>
- [33] PARRY, M. y SEGANTINI, E. (2014). *Development Cooperation Instrument*. EPRS - 608.764, octubre. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/608764/EPRS\\_BRI\(2017\)608764\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/608764/EPRS_BRI(2017)608764_EN.pdf)
- [34] UE (2017). *Reglamento (UE) 2017/1601 del PE y del Consejo de 26 de septiembre de 2017 por el que se establece el Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible (FEDS), la Garantía del FEDS y el Fondo de Garantía del FEDS*. Disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L\\_.2017.249.01.0001.01.ENG](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2017.249.01.0001.01.ENG)

Verónica López Sabater\*

## EL LARGO CAMINO DE LA ADOPCIÓN DEL PAGO DIGITAL EN ESPAÑA

El objetivo es visibilizar el retraso que muestra España en la adopción de alternativas al efectivo en las transacciones de pago cotidianas e identificar los factores y motivaciones que puedan explicar esta circunstancia. A partir del análisis del Global Findex Database 2017, de las estadísticas de pagos minoristas del Banco Central Europeo, de estudios de mercado especializados, así como del experimento social Cantabria Pago Digital, se muestra el patrón de comportamiento en materia de pagos cotidianos en España en términos comparados. La definición y comunicación explícita de un objetivo de política pública en materia de pagos digitales, el diseño y establecimiento de incentivos coherentes, la coordinación entre agentes y el fortalecimiento de las habilidades financieras y digitales de la población son, a la vista de los datos, condiciones necesarias para una adopción más ágil.

**Palabras clave:** transformación digital, pagos cotidianos, dinero en efectivo, incentivos, eficiencia, acceso y uso, educación financiera.

**Clasificación JEL:** E47, E51.

### 1. Introducción

Cada tres años, en el mes de abril, el Banco Mundial publica el informe Global Findex, que, desde una perspectiva de demanda —esto es, acudiendo y preguntando directamente a las personas que conforman el público objetivo— estima el grado de inclusión financiera de la población en más de 140 países, entre los que se encuentra España. En abril de 2017 se conocieron los resultados de su III edición, que sitúan de nuevo a España en una posición de inclusión prácticamente universal en cuanto al

acceso a servicios financieros se refiere, estando el acceso definido como la situación de tenencia individual o compartida de una cuenta de ahorro o cuenta corriente en una entidad financiera, situación en la que declara encontrarse el 94 por 100 de la población española de quince años o más.

Es de esperar que en los próximos meses ese 6 por 100 que declara no poseer una cuenta lo haga aprovechando las nuevas condiciones que establece la trasposición de la Directiva 92/2014/UE<sup>1</sup>, en virtud de la cual ▷

---

\* Consultora de Analistas Financieros Internacionales.  
Versión de septiembre de 2018.

---

<sup>1</sup> Real Decreto-Ley de 19/2017, de 24 de noviembre, el cual garantiza el acceso a una cuenta de pago con derecho a realizar operaciones básicas como depósitos en cuenta, retirada de efectivo, transferencias o pagos con tarjeta, entre otros, y el proyecto de Orden Ministerial sobre servicios, comisiones de cuentas de pago básicas, procedimiento de traslado y comparadores.

las entidades financieras españolas deben ofrecer al menos un producto (cuenta de pago básica) que permita realizar un catálogo mínimo de transacciones de pago digital, a un precio máximo de tres euros al mes. Es, asimismo, razonable pensar que ese 6 por 100 de adultos españoles no bancarizados vive y convive inmerso en un mundo de dinero efectivo. También es razonable pensar que buena parte del 94 por 100 de los que sí declaran estar bancarizados cuenta con medios de pago alternativos al efectivo, como tarjetas de pago, y que los utilizan. Pues bien, si la primera parte del supuesto es cierta en gran medida —Global Findex 2017 desvela que el 85 por 100 de la población adulta española dispone de una tarjeta de débito—, la segunda, lamentablemente, no lo es, como veremos a continuación, comportamiento que no resulta coherente con el momento de transformación digital en que nos encontramos inmersos a todos los niveles como sociedad. Mostrar el desfase entre acceso y uso de medios de pago alternativos al efectivo, identificar las causas que pueden estar motivando este comportamiento y sugerir algunas recomendaciones para corregir esta anomalía es el objetivo múltiple del presente trabajo.

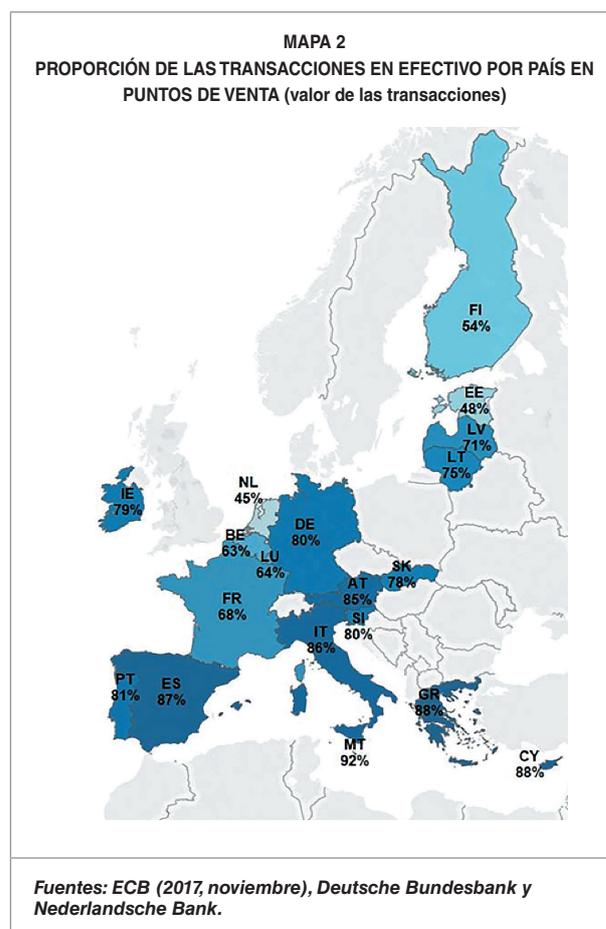
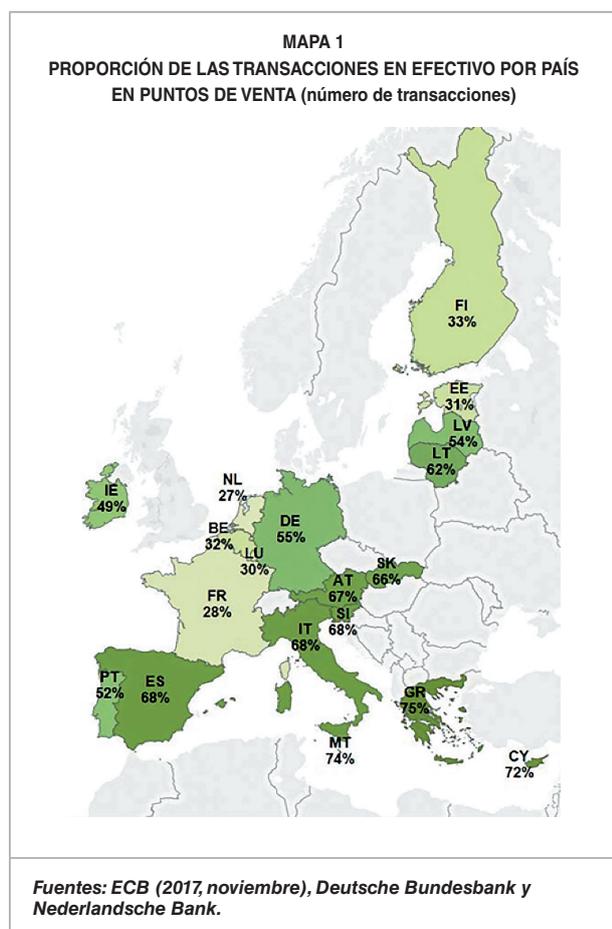
## **2. El tránsito del efectivo hacia métodos electrónicos o digitales de pago**

### **2.1. Transformación digital en pagos de la mano de la directiva PSD2**

Nos encontramos inmersos en un momento singular de cambio tecnológico y transformación digital que inevitablemente obliga a adaptar la forma en que hacemos todo tipo de actividades.

Ya en 2014, la Unión Europea (UE), en la exposición de motivos de la Agenda Digital para Europa, que pretende ayudar a los ciudadanos y empresas de Europa a sacar el máximo partido de las tecnologías digitales, constató que la economía digital crecía siete veces más que el resto de la economía, un claro indicador de hacia dónde debemos dirigir los esfuerzos en la generación de habilidades, capacidades y competencias en un mundo global para no quedarnos al margen de la senda en que se materializa el crecimiento —la senda digital—. Son muchas las dimensiones a abordar en el reto de la digitalización, siendo una de ellas, aunque aparentemente insignificante, fundamental para avanzar: el pago, gesto cotidiano que todos y todas hacemos a diario y que en España se ha quedado anclado, por la forma en que lo realizamos mayoritariamente en el pasado. Y es que las sociedades más avanzadas presentan una tendencia de reducción del uso del efectivo en sus vidas, algunas de ellas en un firme tránsito hacia sociedades independientes del dinero en papel y de la moneda metálica: en los países del norte de Europa apenas utilizan efectivo para realizar sus pagos cotidianos, mientras que en España aún hoy más de dos terceras partes de los pagos en el punto de venta se realizan en efectivo, por cerca del 90 por 100 del valor de los mismos.

Tanto es así que, a pesar de que hoy en día cualquier nuevo servicio ofertado en el mercado tiene una elevada probabilidad de ser diseñado de forma nativa para que su pago se realice exclusivamente por métodos electrónicos o digitales (pensemos, por ejemplo, en las numerosas soluciones de movilidad urbana compartida, o el más generalizado comercio electrónico, no permitiendo el pago en efectivo), algunos proveedores globales de este tipo de servicios, como Uber, han optado por aceptar efectivo ▷

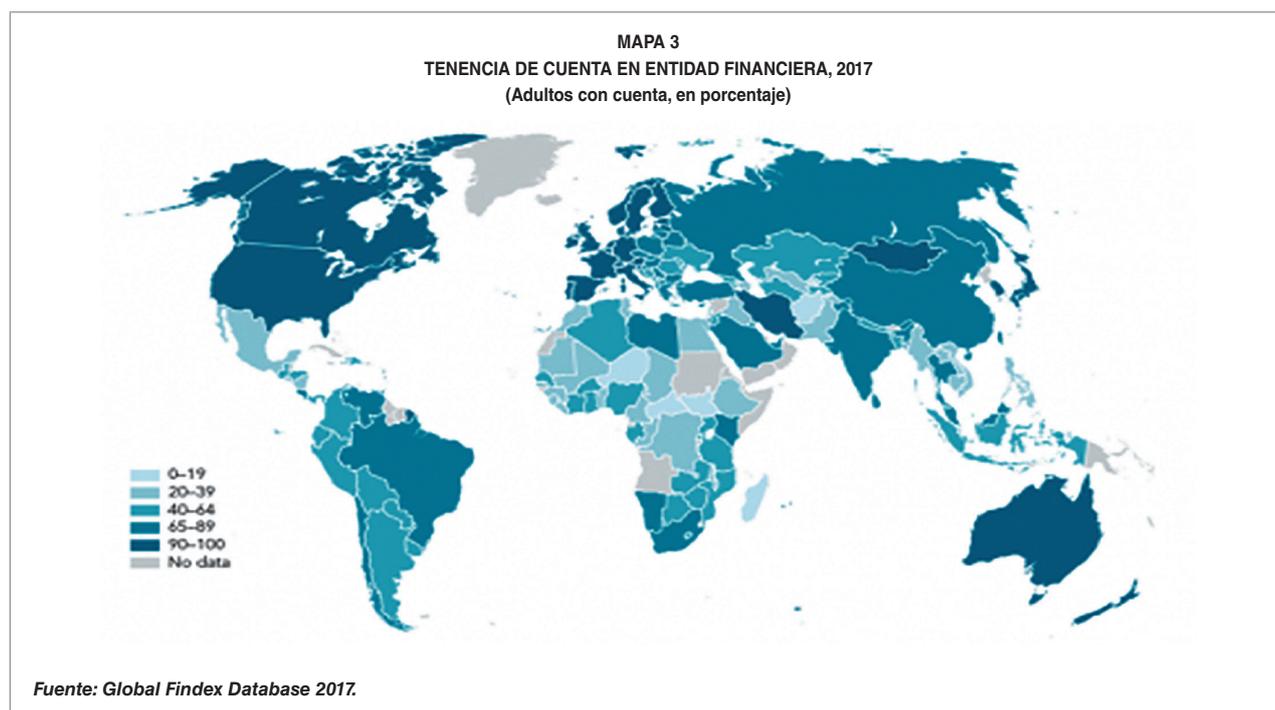


en España, con las implicaciones y complicaciones operativas que ello conlleva, a pesar de que la propia compañía señala en su página web que, «en la mayoría de las ciudades, Uber funciona sin pagos en efectivo»<sup>2</sup>. España forma parte, por tanto, de la excepción a una política corporativa global. ¿Es positivo o negativo el hecho de que Uber haya claudicado en España en uno de sus atributos más singulares, una experiencia 100 por 100 digital? Incorporar la aceptación del pago en efectivo como «reclamo» o política de *marketing* invita a pensar que sin él las ventas serían menores. Ello puede ocurrir porque los usuarios no disponen de medios alternativos al efectivo —algo que hemos constatado que no es el caso— o

porque, teniéndolos, no los utilizan, ya sea por una decisión consciente, por desconocimiento y/o inseguridad o por falta de costumbre, porque la aceptación del pago digital no es universal en España.

Un razonamiento similar puede aplicarse al debate reciente sobre la menguante presencia de puntos físicos de entidades financieras en el entorno rural, en especial de cajeros automáticos para la distribución de dinero en efectivo, situación en la que se encontrarían, de acuerdo con el Banco de España (2018), cerca de la mitad de los municipios españoles (4.109), que albergan un 2,7 por 100 de la población total. Nuestra tesis es que el pago electrónico o digital eliminaría los efectos de «escasez» de efectivo y las dificultades de su distribución, ya que su universalización convertiría al dinero en ▷

<sup>2</sup> Ver <https://help.uber.com/h/cae4b926-03d6-4ebf-81c4-75953ef54c0c>



efectivo en un elemento absolutamente prescindible para el normal desarrollo de las actividades económicas.

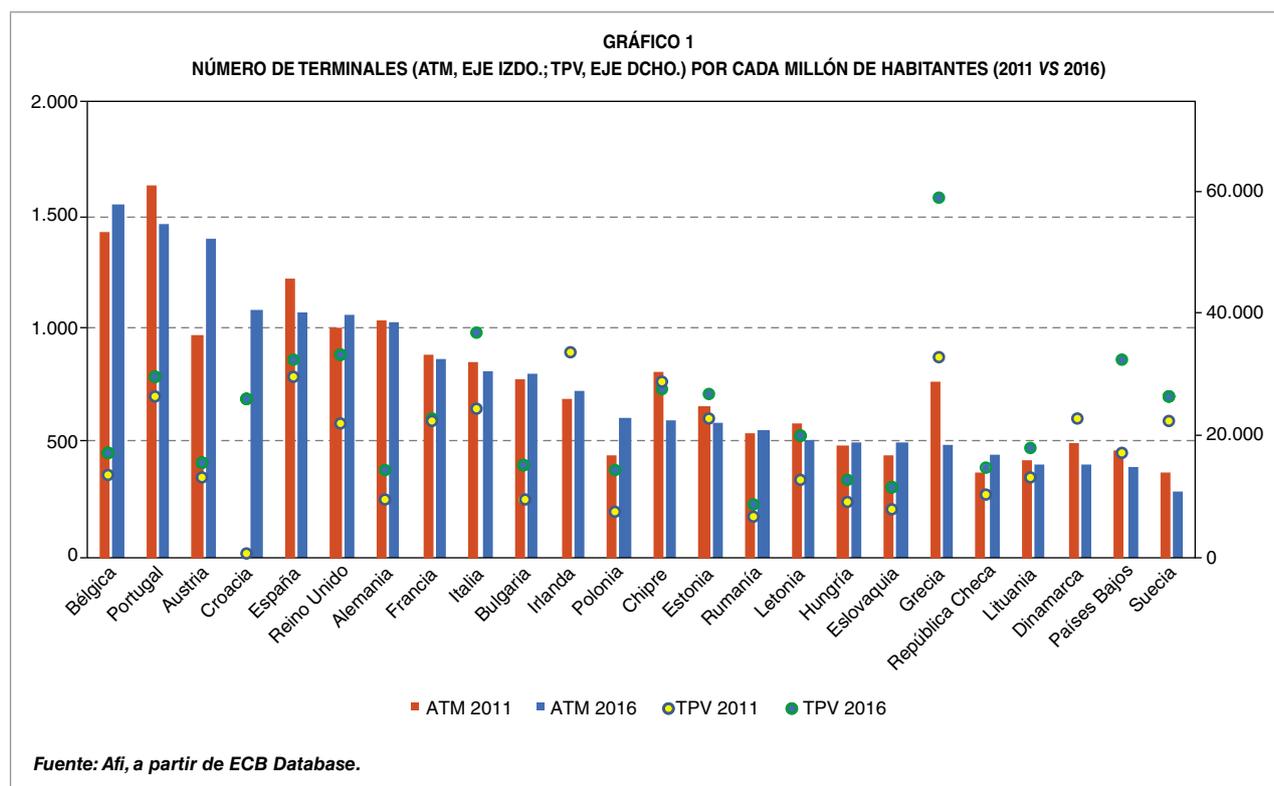
No en vano, las autoridades europeas llevan años trabajando para que todos los ciudadanos europeos contemos con formas seguras y convenientes para realizar nuestros pagos y cobros en un contexto digital (nueva Directiva de Servicios de Pago o PSD2), provistas por un creciente número y variedad de agentes —más allá de los proveedores tradicionales de servicios de pago, esto es, los bancos— que contribuyan a incrementar las necesarias ganancias de eficiencia, la transparencia, la protección al cliente y la innovación. El arraigo que se observa en España del uso del dinero en efectivo ralentiza la consecución de dichas ganancias, o directamente impide que se produzcan. Y son pocas o muy tenues las señales que emiten los agentes desde el sector público o privado llamados a revertir esta predominancia.

### 3. Una comparativa europea en materia de pagos cotidianos

#### 3.1. Acceso y equipamiento

La comparativa más inmediata y razonable es la que nos sitúa como país en relación al contexto geográfico y político más cercano, esto es, la zona euro o la Unión Europea. Con el objeto de comenzar el análisis con una panorámica global, recurrimos de nuevo al ya mencionado informe Global Findex, en particular a la imagen que ratifica la prácticamente total universalización de la tenencia de cuentas bancarias entre la población adulta española (Mapa 3).

Acudiendo a las estadísticas publicadas por el Banco Central Europeo (BCE), complementamos el dato anterior con los niveles de equipamiento desde la perspectiva de la aceptación —TPV o datáfonos— superior a la media europea, con alrededor de 35.000 TPV por ▷



millón de habitantes, y mostrando un crecimiento positivo en el periodo 2011-2016 en esta variable. Por su parte, el crecimiento en la red de ATM muestra un comportamiento gradualmente menguante, al compás del registrado en la mayoría de los países de la UE reflejados en el Gráfico 1.

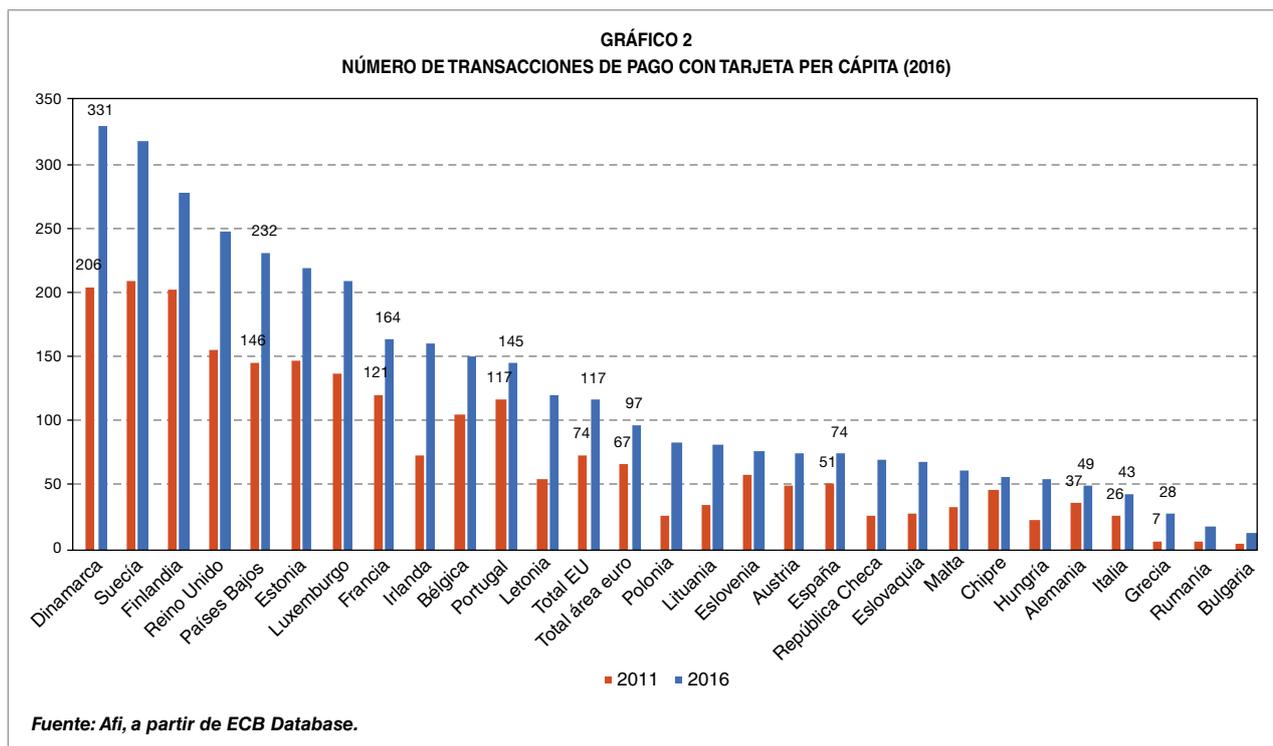
En consecuencia, tanto las personas como los puntos de venta en España se encuentran comparativamente bien equipados —un buen nivel de acceso—, con medios de pago alternativos al efectivo.

### 3.2. Uso

Es precisamente en la dimensión de las estadísticas sobre pagos que permiten conocer el uso dado a los medios de pago y cobro disponibles donde aparecen los primeros indicios de diversidad de comportamientos ante el pago

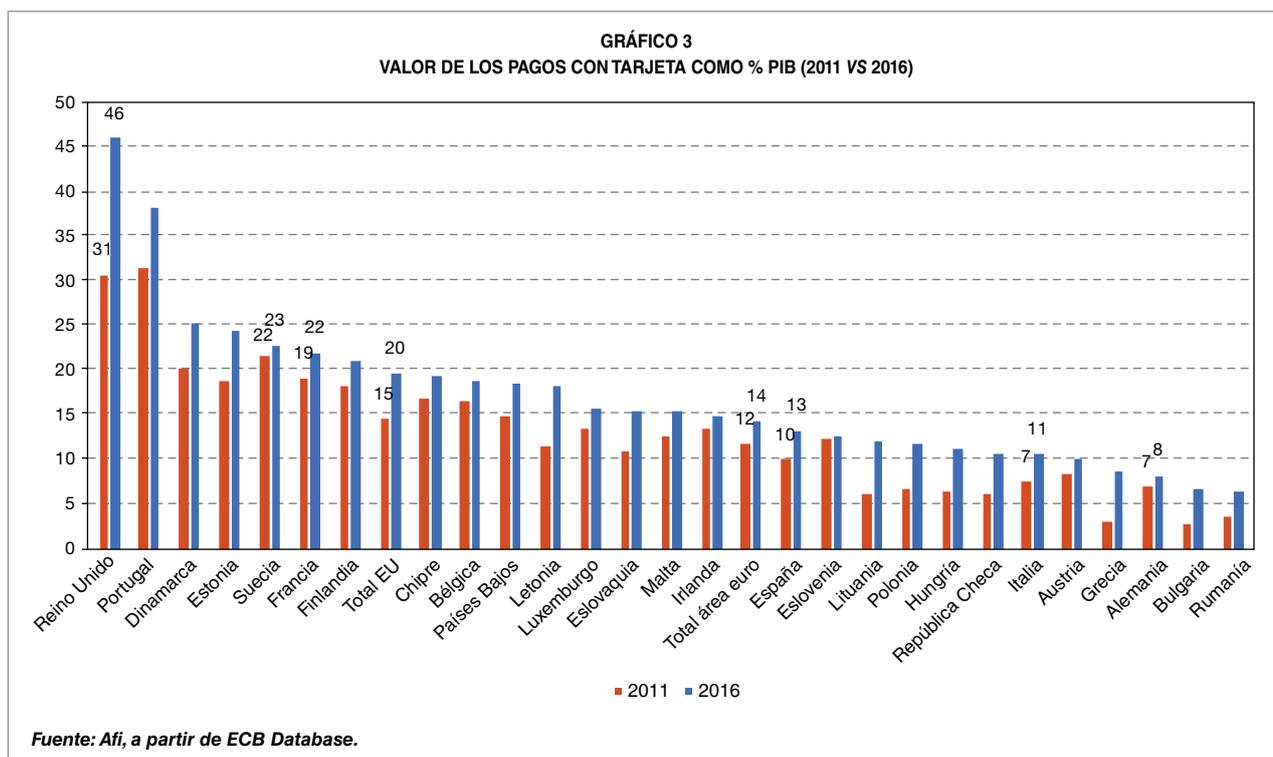
entre los consumidores europeos, y en las que España comienza a descender puestos con preocupante rapidez, situándose en rangos muy alejados de los que se esperaría por el avanzado nivel de acceso mostrado.

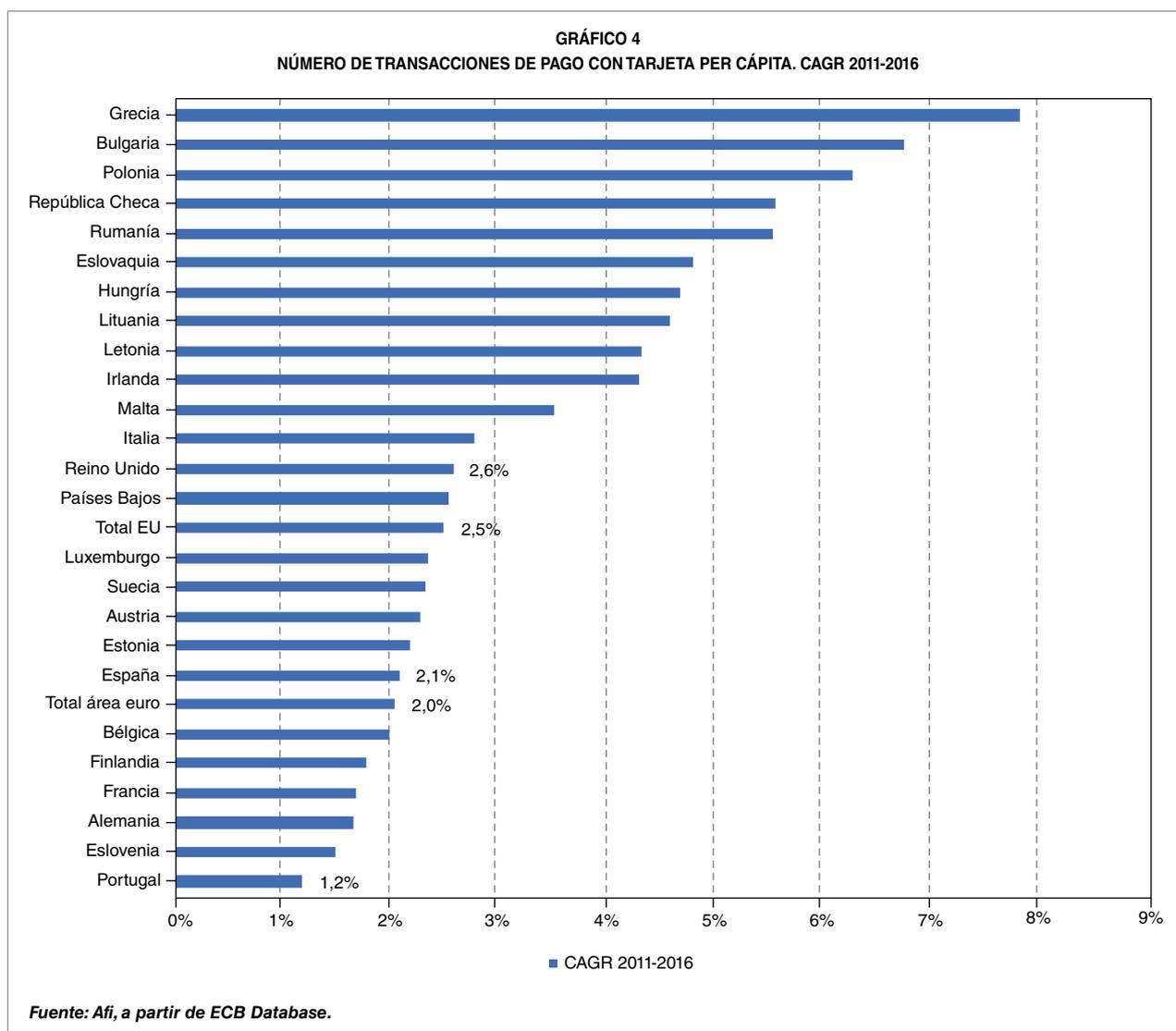
El Gráfico 2 desvela que si bien cerca de nueve de cada diez adultos españoles cuentan con una tarjeta de pago —débito fundamentalmente—, solo realizaron en dicho año una media de 74 pagos con tarjeta al año por persona (menos de 1,5 pagos a la semana), muy por debajo de la media de la UE (117 pagos con tarjeta per cápita al año) e incluso de la zona euro (97). De este modo, España se situaba entre los países con mayor nivel de acceso y equipamiento, mientras que en cuanto al uso solo se encontraba por encima de algunos países de Europa del Este, Alemania, Italia, Grecia y otros pequeños como Malta y Chipre, y muy por detrás de los líderes: Dinamarca y Suecia (> 300); Finlandia y Reino Unido (> 250); Países ▷



Bajos, Estonia y Luxemburgo (> 200). La situación en términos de valor como porcentaje del PIB es similar a la mostrada por la intensidad de uso del pago con tarjeta.

En términos dinámicos, el comportamiento mostrado por España en el periodo 2011-2016 muestra asimismo un ritmo comparativamente lento, no solo por debajo del registrado en ▷



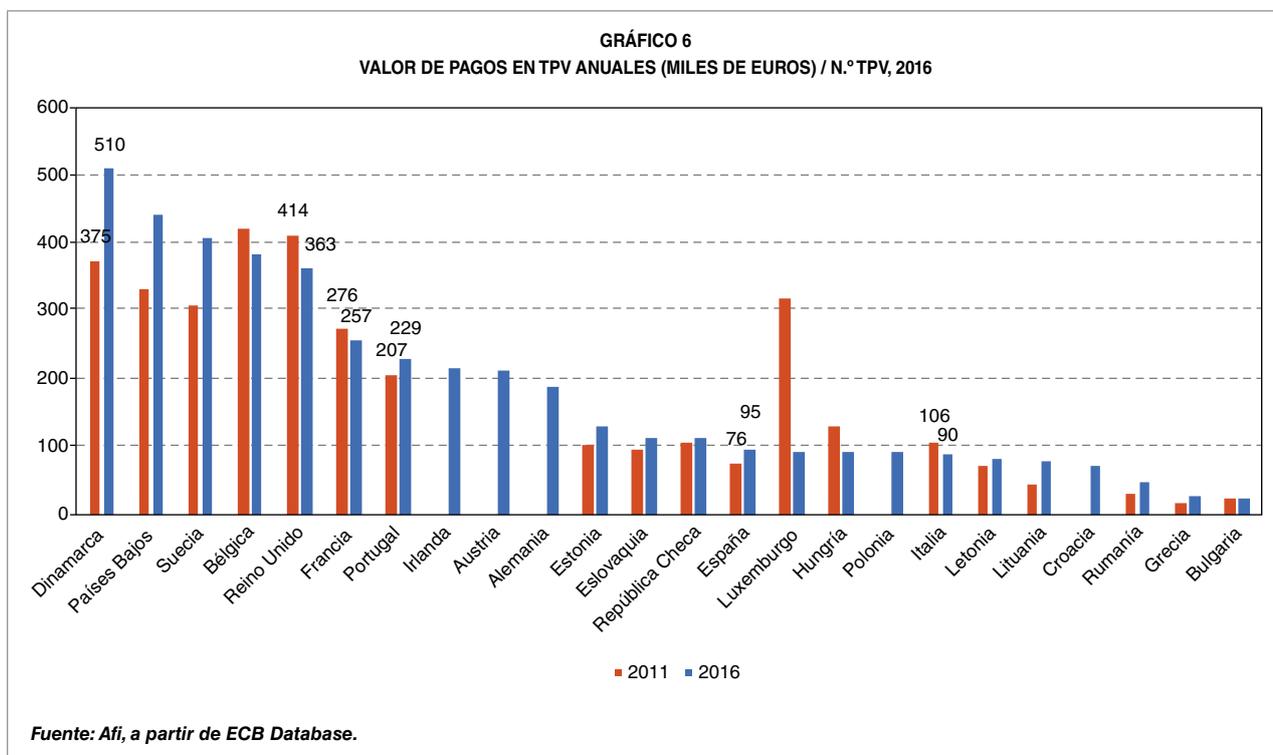
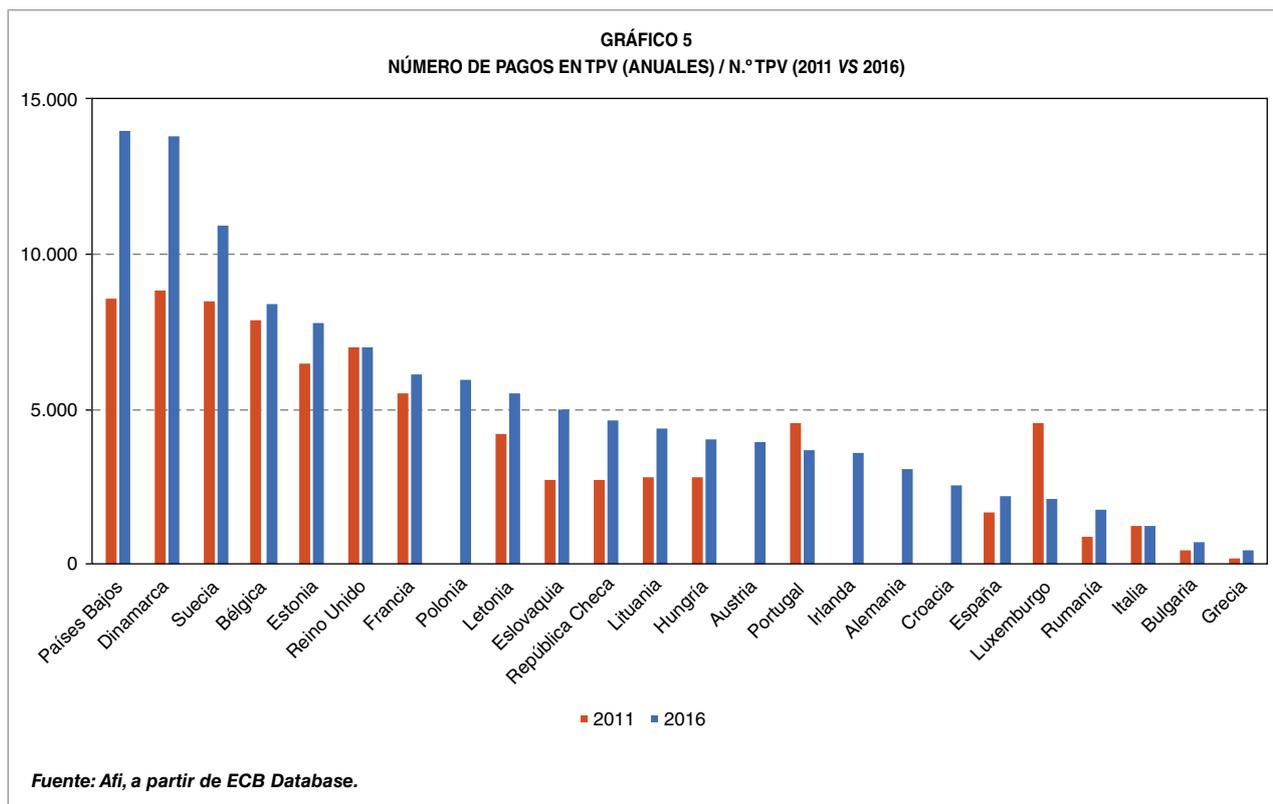


promedio por los países de la UE, sino del de aquellos países que se situaban junto a España a la cola en términos de transaccionalidad y de los que se espera, como así registran, un mayor crecimiento (Gráfico 4).

Esta misma baja transaccionalidad en pagos con tarjeta se traduce en un reducido uso de los equipamientos con que contamos. En el Gráfico 5 puede observarse el reducido uso al que se someten los TPV en España en términos comparados: cada TPV instalado en España recibe algo menos de 2.200 transacciones de pago al año (concretamente en 2016), cuando

en Holanda y Dinamarca son cerca de 14.000 las registradas ese año, un 600 por 100 más. Los TPV británicos reciben tres veces más operaciones al año que los TPV españoles. Y los portugueses, un 66 por 100 más.

Las anteriores cifras se pueden traducir en términos de rentabilidad de los equipamientos instalados considerando el valor recibido por cada dispositivo/datáfono. Mientras que en España cada TPV instalado recibe en promedio al año (2016) 95.000 euros, en Dinamarca estos superan el medio millón de euros, y se acercan a esa cifra los TPV holandeses y ▷

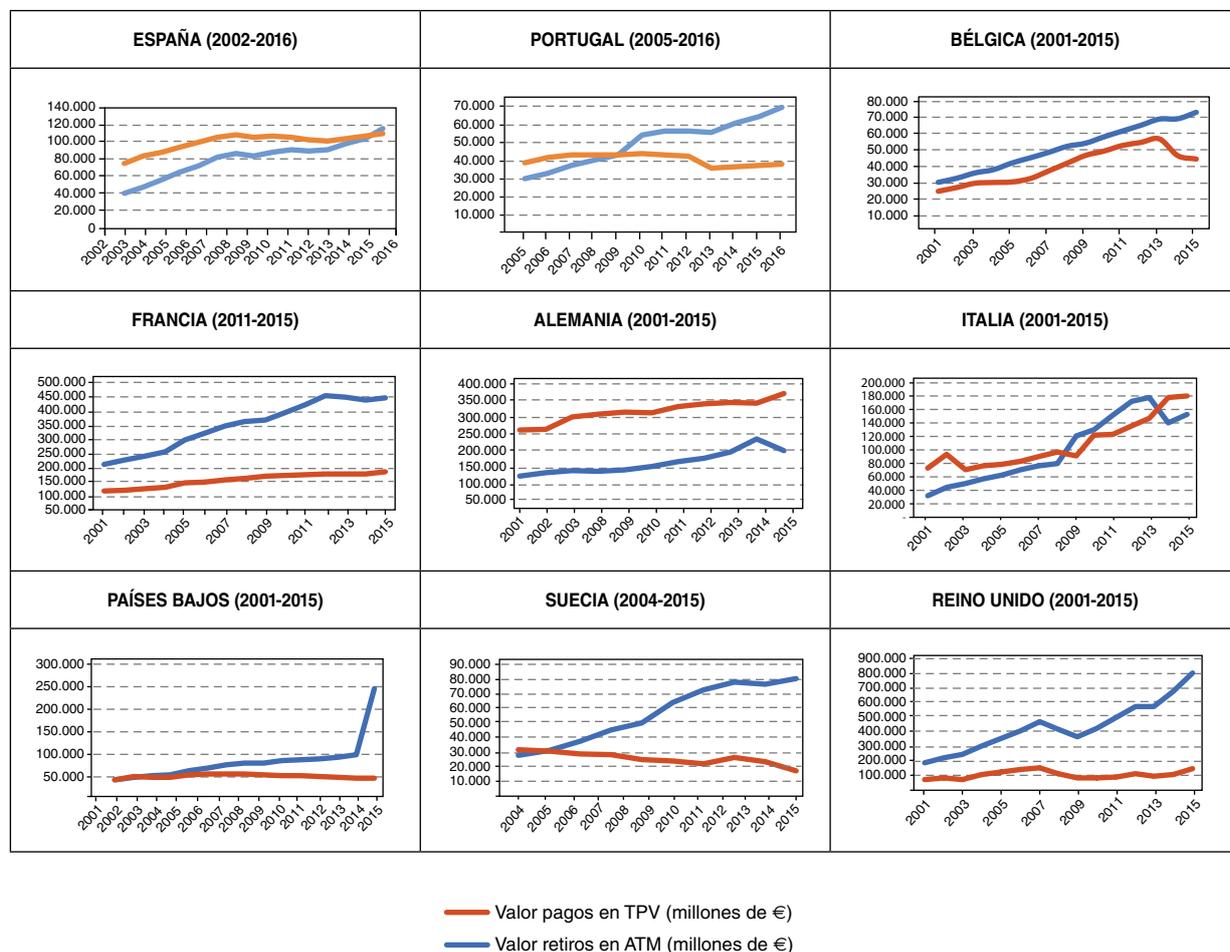


los suecos. La reducida «rentabilidad» generada por los TPV instalados en España puede observarse en el Gráfico 6.

Otro indicador que resulta ilustrativo analizar es el que informa del momento en que se produce un hito consecuente con la digitalización ▷

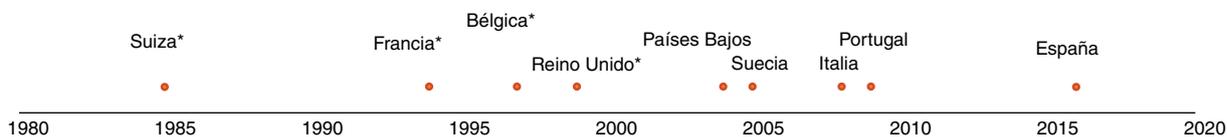
## EL LARGO CAMINO DE LA ADOPCIÓN DEL PAGO DIGITAL EN ESPAÑA

**GRÁFICO 7**  
VALOR DE PAGOS EN TPV VS VALOR DE RETIROS EN ATM



Fuente: Afii, a partir de ECB Database.

**GRÁFICO 8**  
LÍNEA TEMPORAL: MOMENTO EN EL QUE EL VALOR DE PAGO CON TARJETA SUPERA AL DE RETIRADAS DE EFECTIVO DE ATM



\* Estimaciones a partir de la tendencia observada en la serie.

Fuente: Afii, a partir de ECB Database.

de los pagos: cuando el valor de los pagos con tarjeta en TPV supera al valor de los retirados de efectivo de ATM. Los Gráficos 7 y 8 evidencian el retraso identificado en España: mientras que

aquí el hito «histórico» señalado se produjo en 2016, en el resto de países —salvo en Alemania, donde aún no se ha producido— lo hizo en años e incluso décadas anteriores. ▷

#### 4. ¿Por qué en España es tan distante el acceso del uso? ¿Será que faltan incentivos?

Ya hemos visto que en España, para pagos cotidianos o de bajo valor en puntos de venta (establecimientos comerciales, pequeño comercio, hostelería y servicios), el efectivo es el medio de pago aparentemente preferido, a la luz del medio en que finalmente se materializan dichas transacciones. Pero ha de tenerse en cuenta que en el pago intervienen dos partes —la que cobra y la que paga—, y es, hasta la fecha, decisión soberana del punto de venta aceptar o no medios de pago alternativos al efectivo (tarjeta, fundamentalmente). Esta realidad arroja situaciones como las recogidas en el Gráfico 9: para más de la mitad de los tenedores de tarjeta (52,6 por 100) es habitual encontrar establecimientos comerciales que no aceptan el pago con tarjeta, mientras que para tres de cada cuatro lo habitual es la exigencia de un importe mínimo para que dicha aceptación sea efectiva. Esto es, el establecimiento dispone de un dispositivo para aceptar pago con tarjeta, pero solo lo ofrece a partir de determinado importe, absolutamente discrecional (la decisión y el importe)<sup>3</sup>.

En el comercio *online*, por el contrario, apenas un 16 por 100 de tenedores de tarjeta declara no poder utilizarla para compras o pagos.

Esta realidad tan frecuente en establecimientos físicos tiene, afortunadamente, los días

contados desde que, el pasado 18 de mayo, el Consejo de Ministros aprobara el texto del proyecto de ley de transposición de la nueva Directiva de Servicios de Pago (PSD2) que sustituirá la Ley de Servicios de Pago de 2009 una vez superados los trámites parlamentarios. En el texto del proyecto se ha incluido *ex novo* la obligación de que todo establecimiento comercial o proveedor de servicios que reciba pagos superiores a los 30 euros directamente del público ofrezca un medio de cobro alternativo al efectivo, sin explicitar que deban ser tarjetas de pago u otro medio. Dicho esto, la motivación de que sean 30 euros y no otra cifra —o ninguna— el límite a partir del cual se activa dicha exigencia no queda explicado en el texto, y hubiera sido deseable renunciar a límites mínimos, especialmente en una norma con rango de ley. Es más, debería considerarse el derecho del ciudadano a ser digital a la hora de realizar pagos, independientemente del importe, dentro de una gama razonable y básica.

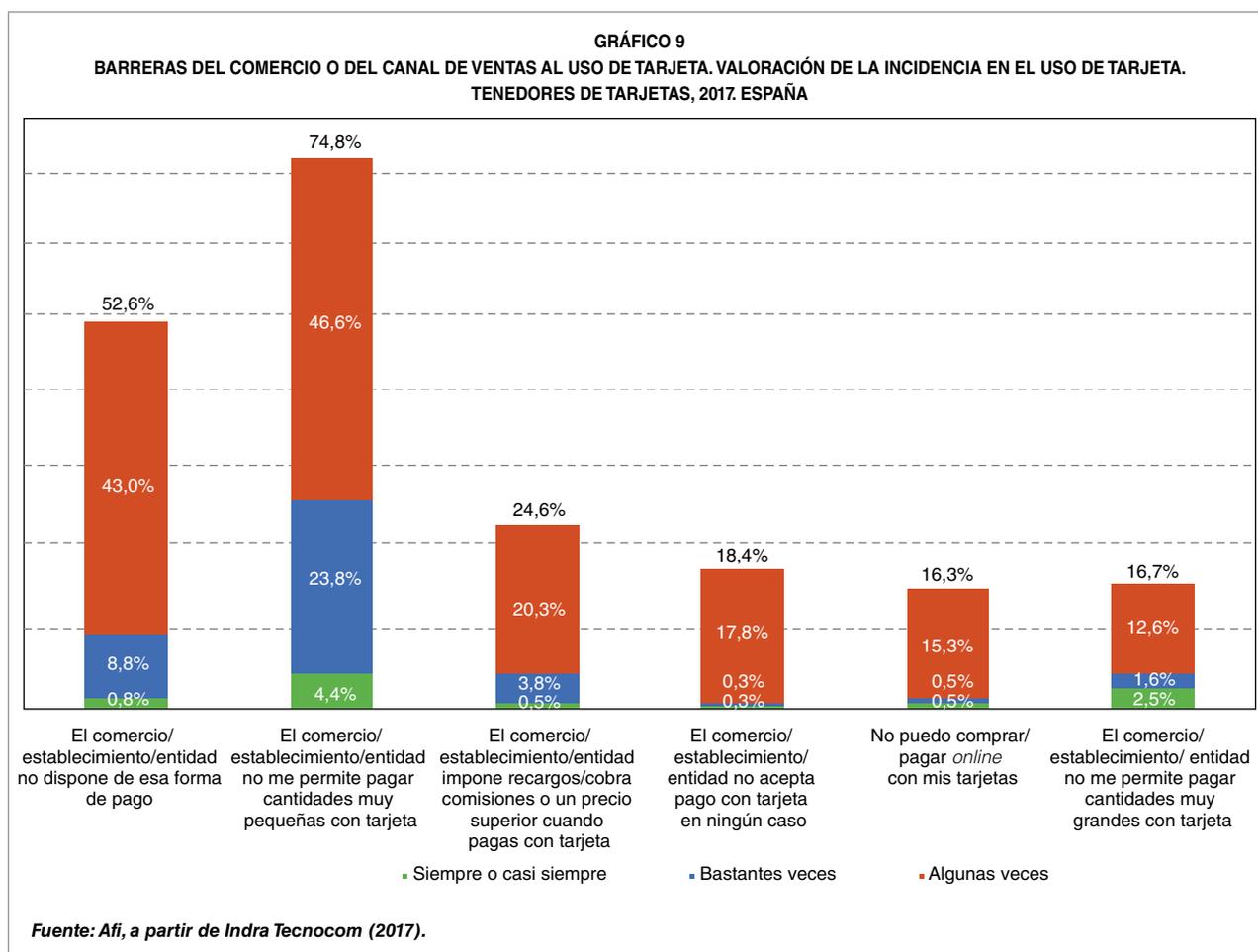
##### 4.1. Necesidad de diagnosticar, emitir señales claras y diseñar incentivos inteligentes

En los últimos meses se han celebrado, inspiradas en la iniciativa pionera Cantabria Pago Digital ([www.cantabripagodigital.es](http://www.cantabripagodigital.es)), otras desarrolladas en pequeños municipios de Álava<sup>4</sup> y Castellón<sup>5</sup>. La sucesión de experiencias piloto denota y corrobora que el tránsito al pago digital en España es un reto que necesita acompañamiento y apoyo; que queda mucho por hacer, en especial garantizar el ▷

<sup>3</sup> Si España se encuentra entre los países amonestados por la Comisión Europea por no haber traspuesto la PSD2 en tiempo y forma, fue por el contrario el primero en adoptar la aplicación del Reglamento de Tasas de Intercambio para pagos con tarjeta (Interchange Fee Regulation, IFR por sus siglas en inglés), en vigor desde septiembre de 2014 mediante la Ley 18/2014, imponiendo desde entonces los siguientes límites máximos: 0,3 por 100 del importe de la compra para las tarjetas de crédito o 0,2 por 100 para las de débito, con un máximo de 7 céntimos por transacción en las de débito, y, en operaciones de hasta 20 euros, bajan a 0,2 y 0,1 por 100 respectivamente.

<sup>4</sup> <http://www.elmundo.es/pais-vasco/2018/04/17/5ad62c6cca47418c228b4577.html>

<sup>5</sup> <https://www.lavanguardia.com/local/valencia/20180409/442381524734/caixabank-pone-en-marcha-un-proyecto-para-situar-a-morella-castellon-en-la-vanguardia-de-los-pagos-digitales.html>



equipamiento, pero sobre todo la adopción y el uso generalizado, universal, del pago digital, y que es un camino en el que tanto Administraciones Públicas, proveedores de servicios de pago y ciudadanos deben transitar de forma coordinada. Dicha coordinación requiere contar con señales e incentivos inequívocos. En este sentido, situaciones como la que vivimos desde diciembre de 2016, cuando se aprobó en Consejo de Ministros la reducción del límite para pagos en efectivo a 1.000 euros (desde los 3.000 euros anteriores), y que no se ha aplicado aún casi dos años después, no contribuyen positivamente. Asimismo, las AAPP deben maximizar el efecto catalizador que ostentan a partir de los

comportamientos y hábitos de pago en sus ámbitos de influencia más cercanos (tributos, multas, cánones, pagos por servicios, servicios concesionados, etcétera).

El fortalecimiento de las capacidades y habilidades financieras y digitales de particulares y pequeños establecimientos es asimismo condición necesaria para mejorar la confianza, la seguridad percibida y el empoderamiento de los ciudadanos en un entorno creciente e inevitablemente digital. La experimentación práctica para la resolución de dudas y familiarización con las nuevas soluciones de pago es una tarea que las entidades proveedoras de servicios de pago, fundamentalmente los bancos, habrían de incorporar en sus procedimientos, ▷

junto con un mayor grado de transparencia en las condiciones ofertadas y contratadas.

## 5. Conclusiones y recomendaciones

Los resultados observados animan a afirmar que es preciso, para avanzar en la universalización del pago digital en España:

- Garantizar el acceso de todos y todas a medios de pago digital asequibles, para lo cual la Comisión Europea y el Parlamento consideraron necesario emitir la Directiva 92/2014 sobre cuentas de pago básicas.
- Animar a la adopción y el uso universal, para lo cual es aún necesario garantizar que la aceptación es asimismo universal, condición que queda parcialmente contemplada en el proyecto de transposición de la PSD2, a partir de 30 euros.
- Garantizar que la población esté adecuadamente informada y que conoce las alternativas a su alcance, para lo que es necesario mejorar los requisitos de transparencia –incluso equiparando a pequeños comercios y negocios con el tratamiento que reciben particulares–, así como mejorar sustancialmente las habilidades financieras y digitales de la población.
- Identificar y superar situaciones en la que los ciudadanos se ven obligados a recurrir al uso del efectivo estando equipados para pagar de formas alternativas.

El cumplimiento de estos condicionantes que permitan acortar el camino de la adopción

del pago digital en España requiere de un impulso público-privado en el que las Administraciones Públicas sean catalizadoras y ejemplo de transformación digital en materia de pagos.

## Bibliografía

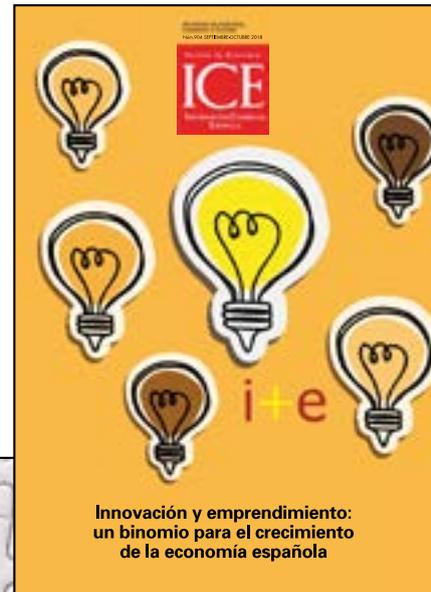
- [1] AFI (2017). *Tránsito a la Economía Digital: Diagnóstico de las prácticas de pago de Suances*. Disponible en: [http://www.afi.es/afi/libre/pdfs/CantabriaPD/Resultados\\_Diagn%C3%B3stico\\_Pr%C3%A1cticas\\_Pago\\_Suances.pdf](http://www.afi.es/afi/libre/pdfs/CantabriaPD/Resultados_Diagn%C3%B3stico_Pr%C3%A1cticas_Pago_Suances.pdf) [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [2] AFI (2018). *Cantabria Pago Digital. La primera experiencia cashless en España. Informe de resultados*. Disponible en: [http://www.afi.es/afi/libre/pdfs/CantabriaPD/Cantabria-Pago-Digital\\_Experiencia-Cashless\\_Informe-Final.pdf](http://www.afi.es/afi/libre/pdfs/CantabriaPD/Cantabria-Pago-Digital_Experiencia-Cashless_Informe-Final.pdf) [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [3] BANCO MUNDIAL (2018). *The Global Findex Database 2017*. Disponible en: [https://global-findex.worldbank.org/#data\\_sec\\_focus](https://global-findex.worldbank.org/#data_sec_focus) [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [4] ESSELINK, H. y HERNÁNDEZ, L. (2017). «The use of cash by households in the euro area». *Occasional Paper Series*. n.º 201. European Central Bank. Disponible en: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op201.en.pdf> [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [5] EUROPEAN CENTRAL BANK (2018). *Statistics on Payment services and large-value and retail payment systems*. Disponible en: [https://www.ecb.europa.eu/stats/payment\\_statistics/payment\\_services/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/payment_statistics/payment_services/html/index.en.html) [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [6] EUROPEAN COMMISSION (2014). *Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básicas*. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0092&from=ES> [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [7] EUROPEAN COMMISSION (2015). *Directiva 2015/2366/UE del Parlamento Europeo y* ▷

- del Consejo de 25 de noviembre de 2015 sobre servicios de pago en el mercado interior (PSD2). Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32015L2366&from=es> [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [8] EUROPEAN COMMISSION (2018). *European Semester Thematic Factsheet Undeclared Work*. Disponible en: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file\\_import/european-semester-thematic-factsheet-undeclared-work\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester-thematic-factsheet-undeclared-work_en.pdf) [Recuperado: 2018, el 13 de septiembre].
- [9] INDRA (2017). *Informe Indra TecnoCom sobre Tendencias en Medios de Pago 2017*. Disponible en: <https://www.indracompany.com/sites/default/files/d7/Imagenes/Sectores/Servicios-Financieros/informeindra-tecnocom2017-web.pdf> [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [10] JIMÉNEZ, C. Y TEJERO, H. (2018). «Cierre de oficinas bancarias y acceso al efectivo en España». *Revista de Estabilidad Financiera*, n.º 34. Banco de España. Disponible en: [https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/18/MAYO/Articulo\\_Jimenez\\_Tejero.pdf](https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/18/MAYO/Articulo_Jimenez_Tejero.pdf) [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [11] LEY 18/2014, de 15 de octubre, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia. *BOE* n.º 252, de 17 de octubre 2014. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-10517> [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [12] LÓPEZ, V. y VIZCAÍNO, D. (2016). «Incentivos al uso de los medios de pago electrónico», en *Transformación digital en los medios de pago. Papeles de Economía Española*, n.º 149, FUNCAS. Disponible en: <https://www.funcas.es/Publicaciones/Sumario.aspx?IdRef=1-01149> [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [13] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y EMPRESA (2018). Ley XX/2018, de... de..., del mercado de servicios de pago. Disponible en: [http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/ministerio/participacion\\_publica/audiencia/ficheros/ECO\\_Tes\\_171222\\_AP\\_Ley\\_transposicion\\_PSD2.pdf](http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/ministerio/participacion_publica/audiencia/ficheros/ECO_Tes_171222_AP_Ley_transposicion_PSD2.pdf) [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [14] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y EMPRESA (2018). *Proyecto de Orden Sobre Servicios, Comisiones de Cuentas de Pago Básicas, Procedimiento de Traslado y Comparadores*. Disponible en: <https://d500.epimg.net/descargables/2018/07/17/917539dc37a8ddb-7524ba03d50ef3430.pdf> [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [15] REAL DECRETO-LEY 19/2017, de 24 de noviembre, de cuentas de pago básicas, traslado de cuentas de pago y comparabilidad de comisiones. *BOE* n.º 287, de 25 de noviembre de 2017, pp. 114353 a 114367. Disponible en [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2017-13644](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2017-13644) [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [16] REGLAMENTO (UE) 2015/751 del Parlamento Europeo y del Consejo de 29 de abril de 2015 sobre las tasas de intercambio aplicadas a las operaciones de pago con tarjeta. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0751&from=EN> [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].
- [17] SCHNEIDER, F. (2015). «Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments?». *Journal of Self-Governance and Management Economics*, vol. 3, n.º 4, pp. 7-29.
- [18] UNIÓN EUROPEA (2014). *Comprender las políticas de la Unión Europea: Agenda Digital para Europa*. Disponible en: [https://europa.eu/european-union/file/1501/download\\_es?-token=3I7D0Fil](https://europa.eu/european-union/file/1501/download_es?-token=3I7D0Fil) [Recuperado: 2018, 13 de septiembre].

**Información Comercial Española  
Revista de Economía**

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



**Boletín Económico  
de Información Comercial Española**

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior



En  
**INTERNET**



**Cuadernos Económicos  
de ICE**

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación



Beatriz Benítez-Auriol\*

## MERCADOS A TRAVÉS DE INTERNET

El objetivo de este trabajo es presentar las peculiaridades de los mercados que operan a través de internet y, sobre esa base, analizar los elementos básicos de su funcionamiento. Se estudian las soluciones que se han implementado para emparejar la oferta y la demanda, la formación de precios y los mecanismos de reputación. En este nuevo contexto, muchos de los problemas que ha enfrentado el análisis microeconómico convencional se han replanteado. Aunque, por un lado, se han diseñado herramientas imaginativas y novedosas, por otro, han surgido otras cuestiones que siguen abiertas a la discusión y que, en última instancia, afectan a la forma en que se organizan los mercados para conseguir intercambios eficientes.

**Palabras clave:** internet, emparejamiento, precios, reputación.

**Clasificación JEL:** D49, L14, L86.

### 1. Introducción

Compradores y vendedores se reúnen en los mercados. En un principio, los mercados eran lugares físicos en donde los oferentes y demandantes interactuaban directamente para determinar las cantidades y los precios de los bienes y de los servicios. Actualmente, la complejidad de las transacciones de todo tipo, tanto comercial como financiera, ha creado mercados virtuales que siguen desempeñando la misma función: facilitar los intercambios.

Las ventajas que proporciona internet para facilitar el encuentro entre oferentes y demandantes ha propiciado el desarrollo de los denominados mercados *peer to peer*, en los que se

intercambian una gran variedad de bienes y servicios, y en donde, a nivel individual, los agentes ensayan distintas estrategias para alcanzar sus objetivos de acuerdo con sus preferencias y restricciones particulares. En este tipo de mercados rigen, por supuesto, las leyes de oferta y demanda, pero, a la vez, aparecen nuevas variables que contribuyen a la determinación de los precios y de las condiciones en las que se realizan los intercambios. En este nuevo contexto, muchos de los problemas a los que se ha enfrentado el análisis microeconómico convencional (intercambio, estructura del mercado, elección del consumidor, formación de precios, información asimétrica, etcétera) se han replanteado, generando aportaciones muy novedosas en el ámbito de la organización industrial. Pero, al mismo tiempo, han surgido otras cuestiones que han animado la discusión y el debate. ▷

---

\* University College London.

Versión de mayo de 2018.

El objetivo de este artículo es, en primer término, detallar algunas de las peculiaridades que caracterizan a los mercados que operan a través de internet y que los diferencian de los mercados tradicionales. Después se analizarán determinadas cuestiones relacionadas con el emparejamiento de la oferta y de la demanda, con la formación del precio, y con los mecanismos de reputación que se han diseñado. Frecuentemente, se tomará como referencia el mercado *peer to peer* de alojamientos turísticos y, más concretamente, el que se ha desarrollado a través de Airbnb.

## 2. Caracterización

Una de las características fundamentales que explican la expansión de los mercados a través de internet se encuentra en la drástica reducción de los costes asociados a la transacción. Según la seminal aportación de Coase (1937), existirían dos métodos alternativos de coordinar la producción: el mercado y la empresa. La empresa existe porque, a través de ella, se reducen los costes de búsqueda, de contratación y de coordinación, es decir, los costes de transacción. Desde este punto de vista, resultaría menos costoso organizar la producción dentro de la empresa que dejar a los individuos negociar entre ellos. Siguiendo esta premisa, una empresa tenderá a expandirse hasta el punto en que los costes de organizar una transacción adicional dentro de ella sean iguales a los costes de efectuarla a través de un intercambio en el mercado libre. Pues bien, la reducción del coste de transacción que facilitan algunas plataformas en internet estaría promoviendo el intercambio y la coordinación directa entre particulares sin necesidad de que las empresas organicen la producción. Es

decir, la aparición de internet ha sido la base sobre la que se han construido nuevos mercados; se ha recuperado, en cierta medida, la primitiva relación entre compradores y vendedores individuales y, en consecuencia, se empieza a cuestionar el papel que desempeñan muchas empresas establecidas.

De acuerdo con el planteamiento de Porter (2008), los nuevos mercados que operan a través de internet han provocado que buena parte de las empresas establecidas hayan perdido las ventajas que tenían. Los beneficios de las economías de escala, los requisitos de capital, el acceso a los canales de distribución, entre otros factores, ya no son restricciones insalvables para entrar en el mercado y, por tanto, es mucho más fácil que oferentes individuales puedan competir con las empresas tradicionales. Por un lado, muchos de los costes (de información y búsqueda, por ejemplo) que, tradicionalmente, impedían las transacciones se han reducido drásticamente. Por otro, ha bajado apreciablemente la altura de las barreras de entrada que existían en determinados mercados. De esta manera, durante la última década han surgido nuevas compañías que han experimentado un crecimiento exponencial y han estimulado el debate en muchos ámbitos. Estas plataformas permiten las transacciones entre particulares aprovechando las ventajas que proporciona internet para que las ofertas y las demandas de todo tipo puedan encontrarse.

En un principio, esos intercambios implicaban una simple interacción remota entre oferentes y demandantes. Así, los mercados que surgieron a través de eBay facilitaban las transacciones entre agentes que podían ubicarse a muchos kilómetros de distancia. Más recientemente, en cambio, se han creado compañías para facilitar los intercambios que exigen un contacto más personal. Los ejemplos más ▷

conocidos, quizás, sean Uber para el transporte o Airbnb para los alojamientos, aunque existen otras muchas que se dedican a actividades enormemente variadas, y algunas tan curiosas como las que permiten alquilar el jardín para acampar ([campinmygarden.com](http://campinmygarden.com)) o el baño para hacer las necesidades ([airpnp.com](http://airpnp.com)). Sin entrar en el debate sobre la denominada economía colaborativa o *sharing economy* (Schor, 2016), puede afirmarse que la satisfacción de necesidades y la búsqueda de beneficio siguen siendo los vectores básicos que explican el funcionamiento de mercados ampliamente desarrollados como, por ejemplo, el que facilita Airbnb (Benítez-Aurioles, 2018).

En definitiva, gracias a internet es más fácil buscar una opción comercial, informarse de las distintas alternativas o agregar y analizar los datos que proporciona un determinado mercado. Siguiendo a Levin (2013), estos cambios han promovido tres características básicas de los mercados que operan a través de internet:

- *Escalabilidad*. El hecho de que pueda añadirse un usuario adicional con un coste prácticamente nulo explica el crecimiento de muchas plataformas que operan a través de internet. Otra cuestión es por qué este tipo de mercados suelen operar a través de una plataforma dominante: cuando la demanda de un individuo depende del número de personas que consumen el bien o el servicio, es decir, cuando existen las denominadas externalidades de red, es probable que, una vez superado determinado umbral, una única empresa absorba la mayor parte del mercado.
- *Customización*. Frente a los mercados tradicionales, los mercados en internet permiten, con un coste, igualmente, muy

reducido, recopilar datos relevantes para adaptar las ofertas a las necesidades manifestadas por los consumidores.

- *Innovación*. Una de las fortalezas del mercado, en general, es la capacidad que tiene para ensayar continuamente nuevas combinaciones de factores productivos para generar innovaciones. Pues bien, con los mercados en internet esta característica se potencia, aún más si cabe, en la medida en que la experimentación resulta mucho menos costosa.

Desde el punto de vista del análisis económico, la posibilidad de que una multitud de oferentes y demandantes puedan descubrirse mutuamente eleva, evidentemente, el bienestar general al facilitar intercambios que, de otra manera, no se producirían. Al mismo tiempo, plantea nuevas cuestiones relacionadas con la determinación de los precios y las condiciones en las que se producen las transacciones. En este sentido, los problemas tradicionales relacionados con los intercambios en los mercados adquieren una nueva dimensión y las viejas preguntas tienen nuevas respuestas. En este contexto anterior, podrían distinguirse tres cuestiones relevantes que han centrado la atención de los economistas: emparejamiento entre la oferta y la demanda, formación del precio y reputación.

### 3. Emparejamiento entre oferta y demanda

Las plataformas virtuales ponen en contacto a oferentes y demandantes reduciendo apreciablemente los costes de información. Quién puede ofrecerme lo que quiero comprar o quién puede demandar lo que quiero vender ▷

encuentran una respuesta en estas plataformas que reúnen una información dispersa y facilitan los intercambios. No obstante, el emparejamiento entre oferentes y demandantes puede encontrar distintas soluciones en función del producto y servicio intercambiado. Por ejemplo, cuando un usuario de Uber solicita un servicio, delega la elección concreta del conductor en un proceso que funciona centralizadamente. En este caso, tanto para el pasajero como para el conductor, una vez definido el tipo de vehículo y el destino, es más importante el transporte en sí mismo que las características personales de oferentes y demandantes. En cambio, cuando un turista utiliza Airbnb, además de los atributos del alojamiento, su elección depende de las características del entorno y del anfitrión que le va a proporcionar alojamiento; y, análogamente, al anfitrión, además de la disposición a pagar del cliente, le importa sus características personales a la hora de ceder su propiedad a un extraño. En este último caso, por ejemplo, tal como hace Airbnb, resultaría pertinente establecer filtros y procesos de selección que permitan el ajuste entre oferta y demanda.

El emparejamiento entre la oferta y la demanda se realiza en los mercados que operan a través de internet mediante sistemas informáticos que, de acuerdo con las preferencias establecidas por el usuario, filtra y ordena los datos. Ahora bien, el hecho de que los costes de información y de búsqueda se hayan reducido drásticamente con el uso de internet no significa que sean nulos. Como enfáticamente han puesto de manifiesto Hsu, Matta, Popov y Sogo (2017), esos costes existirían, aunque fuera, simplemente, porque implica mover los ojos de una línea a otra en una lista. En consecuencia, el orden en que se presentan los datos influye en la decisión final. No obstante, aunque hace tiempo que se aportó evidencia

empírica de que el orden en el que se presenta un listado de opciones condiciona la decisión final (Rubinstein y Salant, 2006), la cuantificación de los efectos resulta difícil en los mercados que operan a través de internet, en la medida en que los usuarios prestan más atención a las ofertas que están situadas en los primeros lugares y, al mismo tiempo, las plataformas ordenan las ofertas situando los productos más relevantes los primeros. Es decir, se presenta un problema de endogeneidad que, a pesar de las distintas aportaciones realizadas en este ámbito, mantienen abierto el debate sobre la influencia de los *rankings* en las decisiones de los consumidores (Ursu, 2017).

En cualquier caso, es lógico pensar que las plataformas quieran maximizar el número de emparejamientos para incrementar la cifra de negocio y, en consecuencia, evitar el número de rechazos. Como ha señalado Fradkin (2017a), los vendedores que rechazan a los compradores crean una externalidad negativa para la plataforma porque a nadie le gusta ser rechazado. Para evitar la falta de coincidencias, las plataformas pueden ensayar distintas estrategias. Quizás, la más elemental sea proporcionar la información necesaria para que el ajuste entre oferta y demanda se produzca. Aquí las fotos pueden ser de gran ayuda. Incluso, es posible que productos descritos como «rotos» o como que «no funcionan» pueden venderse más que los que no contienen ninguna descripción (Tadelis & Zettelmeyer, 2015). De esta manera, se reducirían los problemas de selección adversa que, en principio, serían más graves cuando los compradores no tienen acceso directo al producto antes de comprarlo.

No obstante, al revelar determinada información pueden aparecer otros problemas. Por ejemplo, existe evidencia de que, en el ▷

mercado *peer to peer* de alojamientos turísticos, existe discriminación tanto por el lado de la oferta como de la demanda. Por ejemplo, se ha demostrado que asiáticos, negros e hispanos aceptan precios más bajos por alojamientos similares que los caucásicos (Edelman & Luca, 2014; Gilheany, Wang, & Xi, 2015; Franco, Kakar, Voelz, & Wu, 2016) o que los huéspedes con apellidos afroamericanos tienen menos probabilidades de ser aceptados en un alojamiento que los que tienen apellidos propios de blancos (Edelman, Luca, & Svirsky, 2017). En este contexto, es comprensible la promoción que la propia Airbnb hace de la opción «Instant booking», es decir, de las reservas que no necesitan confirmación por parte del anfitrión (Airbnb, 2018a).

#### 4. Formación del precio

Es la variable básica que determina las condiciones del intercambio. En términos generales, en el análisis económico convencional buena parte de las aportaciones se centraban en la forma en que se organizaban los mercados atendiendo al número de oferentes y demandantes. Sobre esa base, un mercado de competencia perfecta en el que existe multitud de oferentes y demandantes y la empresa es precio-aceptante, en el sentido de que si establece un precio por encima del mercado sus ventas serían nulas, garantizaría una asignación óptima de los recursos. Podría resultar atractiva la idea de que internet ha catalizado la proliferación de mercados con unas características similares a los de competencia perfecta. No obstante, la realidad se aparta, en la mayoría de las ocasiones, del ideal de competencia perfecta, ya que, entre otras cosas, los productos no son homogéneos y es costoso adquirir

la información. Es comprensible, en estas circunstancias, que se haya prestado especial atención a la forma en que deberían determinarse los precios. En el caso concreto de los mercados a través de internet se han analizado, de manera espacial, dos opciones: la subasta y los precios fijos.

Las subastas parecen ser un buen mecanismo para determinar el precio cuando existe incertidumbre sobre la demanda. Por ejemplo, Einav, Farronato, Levin, & Sundaresan (2018) apuntan que las subastas en eBay son preferidas cuando los bienes son usados o peculiares o cuando los oferentes tienen menos experiencia. Por otro lado, también demostraron que, en términos relativos, la demanda en eBay para productos subastados ha ido disminuyendo con el paso del tiempo frente a la demanda para productos que tienen precios fijos. Este hecho podría explicarse tanto por la competencia que ejerce Amazon, cuyos precios fijos tienen la reputación de ser bajos, como por el coste que supone para los consumidores participar en una subasta. Los consumidores preferirían, *ceteris paribus*, los precios fijos a las subastas.

En el caso de Airbnb, por ejemplo, los precios los fija el anfitrión, dadas las peculiaridades que rodean a cada oferta y, asimismo, la plataforma le permite ajustar el precio según las condiciones de la demanda. En este punto, conviene recordar que se ha utilizado con frecuencia el argumento de que la industria hotelera había adquirido con el paso del tiempo cierta habilidad en la gestión de los precios para adaptarlos a la diferente disposición a pagar que tienen los clientes (Kalnins, 2006). Sobre esa base, los avances tecnológicos facilitaron una gestión de las políticas de discriminación de precios cada vez más eficiente. La cuestión es que las herramientas para la ▷

determinación de los precios están dejando de ser algo exclusivo de las empresas para ponerse al alcance de los oferentes individuales como los que operan en el mercado *peer to peer*. En la actualidad pueden encontrarse varias ofertas en el mercado (Everbooked, Beyond Pricing, Wheelhouse, Pricelabs, BriteYield) que, a través de distintos algoritmos, utilizan la minería de datos para proponer precios a los alojamientos que se ofrecen a través de las plataformas *peer to peer*. Incluso, la propia Airbnb anunció a mediados de 2015 su propia herramienta, Aerosolve, para aconsejar precios a los alojamientos ofertados por los propietarios.

Otro aspecto interesante relacionado con el precio se refiere al coste de intermediación que cobran las plataformas de internet por poner en contacto a demandantes y oferentes y cómo se distribuye entre estos. Es un tema complejo sobre el que las aportaciones académicas han sido relativamente escasas. No obstante, parece que es un hecho estilizado que las plataformas suelen mantener la estructura de la comisión que cobran (Fradkin, 2017b). Airbnb, por ejemplo, cobra una tarifa de servicios a los anfitriones del 3 por 100, y entre el 5 y el 15 por 100 a los huéspedes. La tarifa de servicio para estos últimos se calcula en función de diversos factores (reserva, duración de la estancia, características del alojamiento), de manera que cuando más alto es el subtotal, más bajo suele ser ese porcentaje (Airbnb, 2018b).

## 5. Reputación

En los mercados tradicionales puede inspeccionarse el producto, existen empresas y marcas consolidadas con reputación, y las leyes establecen mecanismos conocidos para la resolución de los conflictos. En los mercados

digitales, en los que compradores y vendedores actúan de forma remota, no es posible la inspección directa del producto, lo que puede crear incentivos para ocultar, de forma interesada, información o, incluso, dar una información que no es veraz. En este punto podrían mencionarse los resultados que obtuvieron Hitsch, Hortaçsu y Ariely (2010) cuando analizaron las descripciones que realizaron de sí mismos los usuarios de unas páginas de contacto en Estados Unidos. Más de la mitad, tanto hombres como mujeres, declaraban una belleza por encima de la media, y más del 20 por 100 se declaran «muy guapos». Esto supondría que menos de un 30 por 100 de los usuarios tendría un aspecto corriente, lo cual implicaría que, como irónicamente señalaron Levitt y Dubner (2006), el típico usuario de internet es mentiroso, narcisista o sencillamente tiene una idea muy particular del significado de «media». En cualquier caso, lo cierto es que, en los mercados a través de internet, el consumidor no tiene la absoluta certeza de que vaya a recibir el bien o servicio que ha solicitado ni el vendedor de que obtendrá el dinero pactado o de que el usuario va a comportarse de forma correcta, y, además, cabría preguntarse si el marco legislativo exige una adaptación al nuevo entorno. Pues bien, a medida que las transacciones realizadas a través de internet ganaban importancia y se hacían más personales empezaban a diseñarse instrumentos y mecanismos para garantizar la seguridad de las transacciones.

La descripción y las imágenes pueden, en parte, ayudar a conocer las características del producto, aunque el comprador puede tener dudas sobre la veracidad de lo que el vendedor expone o de la fotografía que se acompaña. Los mercados que operan a través de internet pueden, en consecuencia, incrementar los problemas relacionados con la información ▷

asimétrica (Akerlof, 1970). En particular, si se piensa que los verdaderos atributos de los bienes son ocultados por el vendedor, entonces puede aumentar el riesgo de comprar un producto de baja calidad. Los compradores, ante el riesgo de comprar un producto «malo», manifiestan una reducida disposición a pagar que desanima a los vendedores que podrían ofrecer productos «buenos». Los productos que tendrían un alto precio por la elevada disposición a vender de sus propietarios no encontrarían compradores. Como descubrir la verdadera calidad del bien o servicio ofrecido puede ser muy costoso, los productos de baja calidad terminan expulsando a los productos de buena calidad. Para resolver este problema se han creado mecanismos de reputación que ofrecen señales confiables sobre la calidad del producto.

En efecto, los mercados que operan a través de internet han debido diseñar nuevos mecanismos para asegurar la confianza que necesita cualquier transacción. Una posibilidad es, como hizo eBay, la protección del consumidor si recibe un producto con atributos distintos a los que esperaba. El resultado, como demostraron Hui, Saeedi, Shen y Sundaresan (2014), no solo beneficia a los compradores que ven reducida sus pérdidas por malas experiencias, sino también a los vendedores de productos de buena calidad que pueden elevar sus precios de venta. Otra posibilidad es, como plantea Airbnb, ofrecer la oportunidad de certificar las fotos que muestran los propietarios de sus apartamentos, con lo que se reduce buena parte de los problemas provocados por la información asimétrica.

No obstante, quizás uno de los instrumentos más utilizados por las plataformas sea la valoración de las transacciones. De esta manera, si en los mercados tradicionales el *word of*

*mouth* era una forma habitual de transmitir información por parte de los consumidores, en los mercados virtuales se ha extendido la denominada *electronic word of mouth* (eWOM) mediante el uso de *online feedback mechanisms* (Dellarocas, 2003). Más concretamente, se ha consolidado la utilización de las valoraciones *online* como medio de generar reputación, tanto para consumidores como para productores o proveedores de servicios. Aunque, en principio, este mecanismo ha funcionado relativamente bien y ha evitado la proliferación de comportamientos fraudulentos, también ha suscitado algunos celos y, desde el punto de vista académico, se han puesto de manifiesto algunas imperfecciones (Einav, Farronato & Levin, 2016). Concretamente, uno de los aspectos que se ha discutido es el supuesto sesgo alcista que tienen las valoraciones de las transacciones que se realizan a través de internet. En este sentido, Hu, Pavlou y Zhang (2009) denominaron distribución en forma de J a la representación gráfica en la que las valoraciones están concentradas en la parte alta de la escala. Por ejemplo, Zervas, Proserpio y Byers (2015) analizaron más de 600.000 alojamientos anunciados a través de Airbnb y comprobaron que casi en el 95 por 100 de los casos recibieron una puntuación de entre 4,5 y 5 puntos (la máxima). Por otra parte, un análisis de los comentarios cualitativos también demostró una tendencia hacia las valoraciones positivas (Bridges & Vásquez, 2016). Más recientemente, un estudio a gran escala confirmó que, en efecto, los alojamientos que obtenían una mala valoración eran, relativamente, muy pocos (Ke, 2017).

Según Zervas *et al.* (2015) las razones por las que las valoraciones *online* suelen ser positivas pueden encontrarse en, al menos, cuatro argumentos. Primero, la existencia de un ▷

comportamiento imitador, en donde las evaluaciones previas condicionan las posteriores. A nivel más general, este hecho está relacionado con modelos tipo *herding* (Banerjee, 1992), que provoca la concentración de la demanda en una parte de la oferta. En este caso, no solo la puntuación de las valoraciones, sino el número de valoraciones está concentrado. Por ejemplo, para el caso de los alojamientos comercializados a través de Airbnb en Barcelona se observó que el 10 por 100 concretaba casi el 50 por 100 de las valoraciones, que el 20 por 100 concentraba el 70 por 100, y que el 17 por 100 no tenía ninguna valoración (Benítez-Aurioles, 2017).

En segundo lugar, las valoraciones negativas pueden estar infrarrepresentadas para evitar las represalias en las plataformas que permiten las valoraciones bilaterales. Además, debe considerarse la posibilidad de que las evaluaciones negativas perjudiquen no solo a quien las recibe, sino también a quien las otorga. Quien recibe una valoración negativa disminuye su utilidad porque tiene menos posibilidades de establecer futuras transacciones, pero, a su vez, quien emite una mala evaluación también disminuye su utilidad porque los potenciales oferentes o demandantes, según el caso, no quieren establecer intercambios ante el temor de recibir una evaluación negativa. Por ejemplo, en un experimento, Fradkin, Grewal, Holtz, y Pearson (2015) alteraron el sistema de revelación simultánea de Airbnb permitiendo que los actores puedan establecer las valoraciones una vez que se ha publicado la de la otra parte. Sus resultados confirmaron la existencia de un sesgo ante el temor que provoca en el evaluador la posibilidad de represalias, la existencia efectiva de represalias por revisiones negativas y la reciprocidad en cuanto a las revisiones positivas. Los autores señalan que,

precisamente la interacción social que se produce entre anfitriones y huéspedes provoca que se evite la información negativa en las valoraciones. Se produciría de esta manera un pacto tácito para intercambiar valoraciones positivas.

En tercer lugar, es posible que exista un sesgo alcista en las valoraciones debido a que, precisamente, los más satisfechos con el producto evaluado son, asimismo, los más propensos a realizar una evaluación. Así, en otro experimento, los mismos autores mencionados en el párrafo anterior estimularon a un grupo de huéspedes para que dejaran una valoración al utilizar un alojamiento de Airbnb ofreciéndoles un cupón de 25 dólares de descuento para su próximo viaje. El resultado fue que no solo aumentó la participación, sino que disminuyó el porcentaje de los que dejaban la máxima calificación. Este hecho apoyaría la tesis de que un sistema, como el de Airbnb, que no compensa a los que dejan una valoración, puede provocar un sesgo en la medida en que algunas experiencias estén infrarrepresentadas.

Por último, tampoco habría que descartar posibles mecanismos de manipulación que ponen en marcha determinados agentes para reforzar su reputación. Por ejemplo, Maizlin, Dover y Chevalier (2014) compararon las valoraciones de Expedia, donde solo los que han confirmado la reserva de una habitación de hotel pueden dejar su valoración, con los de TripAdvisor, donde cualquiera puede dejar su valoración, y encontraron evidencia de manipulación en esta última. Este hecho plantea un debate sobre el diseño del sistema de evaluación más confiable, incluyendo elementos de discusión como quién puede dejar una valoración, el anonimato, los incentivos para dejar un comentario o la conveniencia de un sistema unilateral (solo se permite la evaluación a ▷

una parte) frente al bilateral (donde las dos partes, comprador y vendedor, pueden dejar su evaluación).

A pesar del sesgo alcista de las valoraciones, parece que, en cualquier caso, influyen en las decisiones de los consumidores. Existe evidencia de que las puntuaciones *online* que reciben los oferentes afectan a sus ventas. Los mejor puntuados venden más y viceversa (Chevalier & Mayzlin, 2006; Luca, 2016).

## 6. Conclusiones

Los mercados, ya sean convencionales o digitales, surgen para facilitar los intercambios. La popularización de internet ha permitido no solo aumentar el número de transacciones, sino eliminar muchas de las barreras de entrada que impedían el acceso a los mercados, tanto de oferentes como de demandantes. Una de las consecuencias ha sido la aparición de mercados en los que son los individuos, y no las empresas, los que tienen el protagonismo. Paralelamente, se han desarrollado plataformas para facilitar los intercambios entre particulares. La escalabilidad, es decir, el coste marginal prácticamente nulo que supone incorporar a un nuevo usuario, la *customización*, esto es, su capacidad para adaptar el producto a las preferencias particulares, y la innovación, facilitada por la experimentación continua caracterizan y, a la vez, explican el éxito de algunas de esas plataformas, como Airbnb, y su posición dominante.

En cualquier caso, los mercados digitales, de la misma forma que los tradicionales, necesitan resolver una serie de cuestiones básicas que condicionan su funcionamiento. En este sentido, resulta particularmente interesante señalar que cuando se encontraron nuevas

respuestas a los viejos problemas, aparecían nuevas cuestiones que aún no están resueltas.

En primer lugar, aunque la reducción de los costes de información ha permitido a los mercados digitales ampliar apreciablemente el número de emparejamientos entre oferentes y demandantes, siguen existiendo costes que hacen relevante la forma en que se presenta la oferta para explicar las decisiones de los consumidores y, al mismo tiempo, en determinados mercados, puede resultar más difícil combatir la discriminación por razón de raza, religión, sexo, etcétera.

En segundo lugar, respecto a la formación de los precios, un análisis superficial podría concluir que la proliferación de los mercados digitales nos acercaría al ideal de competencia perfecta con multitud de oferentes y demandantes atomizados que tiene información completa. La realidad, en cambio, nos sigue mostrando productos no homogéneos y costes de información y de intermediación. En consecuencia, el funcionamiento de los mercados digitales no garantiza una formación de precios eficiente.

Por último, los mecanismos para establecer la reputación de los actores que participan en los mercados a través de internet han demostrado algunas debilidades que plantean ciertas dudas sobre, por ejemplo, la veracidad de las evaluaciones y su capacidad para orientar adecuadamente las decisiones, especialmente de los demandantes.

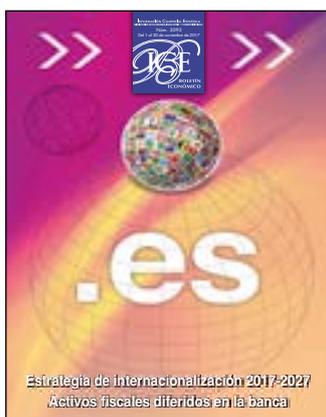
En definitiva, los mercados a través de internet han abierto nuevas líneas para la investigación en el ámbito de la economía industrial. Lo inquietante y, al mismo tiempo, estimulante es que este tipo de mercados sigue expandiéndose sin que exista una regulación similar a la que tienen los mercados convencionales. Queda mucho trabajo por hacer. ▷

## Bibliografía

- [1] AIRBNB (2018a). *What is Instant Book?* Disponible en: <https://www.airbnb.com/help/article/523/what-is-instant-book>
- [2] AIRBNB (2018b). ¿Qué son las tarifas de servicio de Airbnb? Disponible en: <https://www.airbnb.es/help/article/1857/what-are-airbnb-service-fees>
- [3] AKERLOF, G.A. (1970). «The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n.º 3, pp. 488-500.
- [4] BANERJEE, A.V. (1992). «A Simple Model of Herd Behavior». *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n.º 3, pp. 797-817.
- [5] BENÍTEZ-AURIOLES, B. (2017). *Price and booking determinants in the peer-to-peer market of tourist accommodation. The case for Airbnb in Barcelona*. Master thesis. CEMFI, Madrid.
- [6] BENÍTEZ-AURIOLES, B. (2018). «Why are flexible booking policies priced negatively?». *Tourism Management*, vol. 67(August), pp. 312-325.
- [7] BRIDGES, J. y VÁSQUEZ, C. (2016). «If nearly all Airbnb reviews are positive, does that make them meaningless?». *Current Issues in Tourism*, pp. 1-19.
- [8] CHEVALIER, J.A. y MAYZLIN, D. (2006). «The effect of word of mouth on sales: Online book reviews». *Journal of Marketing Research*, vol. 43, n.º 3, pp. 345-354.
- [9] COASE, R.H. (1937). «The Nature of the Firm». *Economica*, vol. 4, n.º 16, pp. 386-405.
- [10] DELLAROCAS, C. (2003). «The digitization of word of mouth: Promise and challenges of online feedback mechanisms». *Management Science*, vol. 49, n.º 10, pp. 1407-1424.
- [11] EDELMAN, B. y LUCA, M. (2014). «Digital discrimination: The case of Airbnb.com». *Harvard Business School NOM Unit Working Paper* (14-054).
- [12] EDELMAN B.; LUCA, M. y SVIRSKY, D. (2017). «Racial Discrimination in the Sharing Economy: Evidence from a Field Experiment». *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 9, n.º 2, pp. 1-22.
- [13] EINAV, L.; FARRONATO, C. y LEVIN, J. (2016). «Peer-to-Peer Markets». *Annual Review of Economics*, vol. 8, pp. 615-635.
- [14] EINAV, L.; FARRONATO, C.; LEVIN, J. y SUNDARESAN, N. (2018). «Auctions versus Posted Prices in Online Markets». *Journal of Political Economy*, vol. 126, n.º 1, pp. 178-215. Disponible en: <https://doi.org/10.1086/695529>
- [15] FRADKIN, A. (2017a). *Digital Marketplaces*. Disponible en: [http://andreyfradkin.com/assets/econ\\_of\\_digital.pdf](http://andreyfradkin.com/assets/econ_of_digital.pdf)
- [16] FRADKIN, A. (2017b). *Search, Matching, and the Role of Digital Marketplace Design in Enabling Trade: Evidence from Airbnb*. Disponible en: <http://andreyfradkin.com/assets/SearchMatchingEfficiency.pdf>
- [17] FRADKIN, A.; GREWAL, E.; HOLTZ, D. y PEARSON, M. (2015). «Bias and reciprocity in online reviews: Evidence from field experiments on Airbnb». *Proceedings of the 18th ACM Conference on Economics and Computation*. New York: ACM.
- [18] FRANCO, J.; KAKAR, V.; VOELZ, J. y WU, J. (2016). «Effects of Host Race Information on Airbnb Listing Prices in San Francisco». *MPRA Paper*, n.º 69.974.
- [19] GILHEANY, J.; WANG, D. y XI, S. (2015). «The Model Minority? Not on Airbnb.com: A Hedonic Pricing Model to Quantify Racial Bias against Asian Americans». *Technology Science*. Published 2015-09-01.
- [20] HITSCH, G. J.; HORTAÇSU, A. y ARIELY, D. (2010). «What makes you click? – Mate preferences in online dating». *Quantitative Marketing and Economics*, vol. 8, n.º 4, pp. 393-427.
- [21] HSU, C-L.; MATTA, R.; POPOV, S. V. y SOGO, T. (2017). «Optimal Product Placement». *Review of Industrial Organization*, vol. 51, n.º 1, pp. 127-145.
- [22] HU, N.; PAVLOU, P.A. y ZHANG, J. (2009). «Overcoming the J-shaped distribution of product reviews». *Communications of the ACM*, vol. 52, n.º 10, pp. 144-147.
- [23] HUI, X.A.; SAEEDI, M.; SHEN, Z. y SUNDARESAN, N. (2014). *From lemon markets to managed markets: the evolution of eBay’s reputation system*. Work. Pap. Ohio State Univ.
- [24] KALNINS, A. (2006). «The U.S. Lodging Industry». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n.º 4, pp. 203-218.
- [25] KE, Q. (2017). «Sharing Means Renting?: An Entire-Marketplace Analysis of Airbnb». ▷

- Proceedings of the 2017 ACM on Web Science Conference* (pp. 131-139). ACM. Disponible en: <https://ssrn.com/abstract=2902840>
- [26] LEVIN, J.D. (2013). «The Economics of Internet Markets», in D. Acemoglu, M. Arellano and E. Dekel (eds.), *Advances in Economics and Econometrics*, Cambridge University Press, 2013.
- [27] LEVITT, S.D. y DUBNER, S.J. (2006). *Freakonomics: A rogue economist explores the hidden side of everything*. London: Penguin.
- [28] LUCA, M. (2016). *Reviews, Reputation, and Revenue: The Case of Yelp.com*. Harvard Business School, Working Paper 12-016.
- [29] MAYZLIN, D.; DOVER Y. y CHEVALIER, J. (2014). «Promotional reviews: an empirical investigation of online review manipulation». *American Economic Review*, n.º 104, pp. 2421-2455.
- [30] PORTER, M. (2008). «The five competitive forces that shape strategy». *Harvard Business Review*, January, vol. 86, n.º 1, pp. 78-93.
- [31] RUBINSTEIN, A. y SALANT, Y. (2006). «A model of choice from lists». *Theoretical Economics*, vol.1, n.º 1, pp. 3-17.
- [32] SCHOR, J. (2016). «Debating the sharing economy». *Journal of Self-Governance and Management Economics*, vol. 4, n.º 3, pp. 7-22.
- [33] TADELIS, S. y ZETTELMAYER, F. (2015). «Information Disclosure as a Matching Mechanism: Theory and Evidence from a Field Experiment». *The American Economic Review*, vol. 105, n.º 2, pp. 886-905.
- [34] URSU, R.M. (2017). *The Power of Rankings: Quantifying the Effect of Rankings on Online Consumer Search and Purchase Decisions*. New York University (NYU). Department of Marketing.
- [35] ZERVAS, G.; PROSERPIO, D. y BYERS, J. W. (2015). *A first look at online reputation on Airbnb, where every stay is above average*. Disponible en: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2554500](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2554500)

## TÍTULOS PUBLICADOS EN 2017



## SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
<b>SUSCRIPCIÓN</b>	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
<b>TOTAL</b>	<b>73,59 €</b>	<b>109,36 €</b>	<b>115,00 €</b>

## EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
<b>NÚMERO SUELTO</b>	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
<b>TOTAL</b>	<b>7,78 €</b>	<b>11,03 €</b>	<b>11,50 €</b>
BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
<b>NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO</b>	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
<b>TOTAL</b>	<b>12,98 €</b>	<b>17,03 €</b>	<b>17,50 €</b>

### DATOS

Nombre y apellidos .....

Empresa .....

Domicilio .....

D.P. .... Población .....

N.I.F. ....

Teléf. .... Fax. ....

Email .....

### DATOS DEL EDITOR:

**NIF:S2800568D**  
**Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.**  
**IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)**  
**CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330**  
**CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z**  
**IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330**



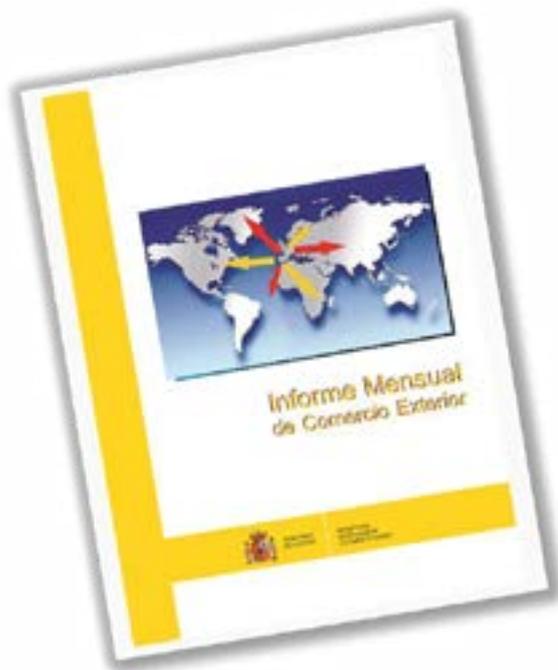
SUBSECRETARÍA  
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA  
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE  
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

### Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 93 / 97

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo  
[distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)

## INFORMES MENSUALES DE COMERCIO EXTERIOR



Los informes mensuales de comercio exterior se elaboran por la Secretaría de Estado de Comercio a partir de los datos suministrados por Aduanas. Consiste en una radiografía completa del sector, tanto del mes como del acumulado del año. Las exportaciones e importaciones se clasifican de acuerdo a múltiples criterios, como el origen y destino o los capítulos económicos en los que se engloban. Los datos también se desglosan por comunidades autónomas.

## NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **revistasice.sccc@comercio.mineco.es**

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.

4. En la segunda página del texto se incluirá:

- El título.
- Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
- De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
- De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:

<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.

- Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

### **1. Título del apartado**

#### **1.1. Título del apartado**

##### **1.1.1. Título del apartado**

### **2. Título del apartado**

- Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
- En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etc.), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
- Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
- Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (Harvard-APA): <http://cibem.org/paginas/img/apa6.pdf>

#### *Libros*

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). *Título del libro* (edición) (volumen). Ciudad: Editorial.

#### *Artículo en revista científica*

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

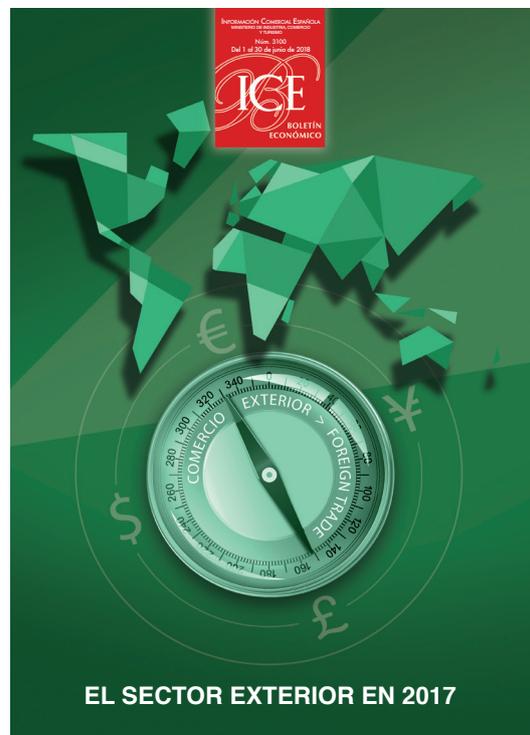
#### *Documento en línea*

APELLIDOS, A.A. u ORGANISMO (año, mes de publicación). *Título*, [en línea]. Ciudad: Editorial. Disponible en:  
<http://cenamb.rect.ucv.ve/siamaz/dicciona/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)



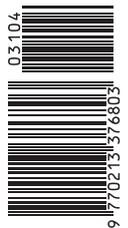
## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

# ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL  
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, COMERCIO  
Y TURISMO