

# Situación Economía Digital

Mayo 2015

Unidad de Inclusión Financiera

- **Estrategia para el mercado único digital en Europa:** una oportunidad para desarrollar el potencial de las TIC
- **Identificación electrónica para el mercado digital:** nuevas herramientas para la industria digital
- **Regulación del crowdfunding en España:** seguridad jurídica para esta nueva fuente alternativa de financiación
- **Tecnología para ampliar el acceso financiero:** el modelo de negocio de los corresponsales bancarios
- **La economía digital:** liebres o tortugas

## Índice

Resumen	3
1 Estrategia para el mercado único digital en Europa	4
2 Identificación electrónica para el mercado digital	6
3 Regulación del crowdfunding en España	8
4 Tecnología para ampliar el acceso financiero	10
5 La economía digital, liebres o tortugas	12
Noticias digitales	15

## Resumen

---

### Estrategia para el mercado único digital en Europa

**Una oportunidad para desarrollar el potencial de las TIC.** La estrategia para el mercado único digital es una oportunidad para desarrollar el potencial de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), que apoyan la innovación, permiten a las empresas crecer en escala y aumentan la eficacia y la productividad. Sin embargo, para lograr un verdadero mercado único digital, las iniciativas deben ser coherentes con las acciones subsiguientes y con otras revisiones del marco regulatorio.

### Identificación electrónica para el mercado digital

**Nuevas herramientas para la industria digital.** El Reglamento eIDAS (Reglamento (UE) nº 910/2014 relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior), que se adoptó el 23 de julio de 2014, proporciona los instrumentos necesarios para facilitar transacciones electrónicas transfronterizas seguras y confiables entre empresas, ciudadanos y administraciones públicas. Sin embargo, esos instrumentos, y en especial la identificación electrónica, no tendrán éxito hasta que el sector privado no los adopte de manera generalizada.

### Regulación del crowdfunding en España

**Seguridad jurídica para esta nueva fuente alternativa de financiación.** España ha creado recientemente un marco legal específico para el crowdfunding financiero. Proporcionar seguridad jurídica es un paso positivo para fomentar esta nueva vía de financiación, que es un complemento a las fuentes tradicionales de financiación. No obstante, es necesaria una armonización regulatoria a nivel europeo para evitar el desarrollo de un mercado fragmentado.

### Tecnología para ampliar el acceso financiero

**El modelo de negocio de los corresponsales bancarios.** Los avances tecnológicos y la regulación más flexible han hecho posible que los bancos amplíen el acceso al sistema financiero formal a través de acuerdos de externalización con establecimientos comerciales. La propagación de este modelo de negocio de corresponsales bancarios en los países en desarrollo tiene el potencial de llegar a millones de personas no bancarizadas con mayor rapidez.

### La economía digital, liebres o tortugas

Si bien la difusión del canal digital de Internet muestra un comportamiento de crecimiento muy robusto, el desarrollo de algunos de los servicios que se ofrecen a través de él parece que sigue una dinámica con resultados más diversos. Las repercusiones sobre el crecimiento económico potencial de los países que no aprovechan las oportunidades que ofrece la nueva economía digital pueden ser muy importantes.

# 1 Estrategia para el mercado único digital en Europa

---

## Una oportunidad para desarrollar el potencial de las TIC

**La estrategia para el mercado único digital es una oportunidad para desarrollar el potencial de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), que apoyan la innovación, permiten a las empresas crecer en escala y aumentan la eficacia y la productividad. Sin embargo, para lograr un verdadero mercado único digital, las iniciativas deben ser coherentes con las acciones subsiguientes y con otras revisiones del marco regulatorio.**

La estrategia para el mercado único digital se basa en tres pilares y se compone, en total, de 16 iniciativas que se abrirán a consulta en los próximos meses. Estos pilares son: i) mejor acceso para consumidores y empresas a los bienes y servicios digitales en toda Europa, ii) creación de las condiciones adecuadas y de unas reglas de juego equitativas para que florezcan las redes digitales y servicios innovadores, y iii) maximización del potencial de crecimiento de la economía digital.

## Facilitar nuevos servicios digitales y garantizar la confianza y la competencia

La estrategia incluye medidas para mejorar la infraestructura de red, como incentivar la inversión en banda ancha de alta velocidad, garantizar la oferta de servicios de banda ancha en las zonas rurales y definir un nuevo enfoque de la política del espectro radioeléctrico. También facilita el desarrollo de nuevos servicios digitales, como el *cloud computing*, a través de iniciativas que abarcan la certificación de servicios en la nube, los contratos, el cambio de proveedores y una nube abierta para la investigación científica. Además, la estrategia también aborda las barreras para el libre movimiento de datos dentro de la UE y las restricciones injustificadas a la ubicación de datos para su almacenamiento o procesamiento.

Para garantizar un entorno de confianza, la estrategia propone revisar la Directiva sobre privacidad en las comunicaciones electrónicas y establecer un acuerdo público-privado sobre seguridad cibernética en el área de las tecnologías y en las redes en línea. Por otra parte, las destrezas y los conocimientos digitales se incorporarán como un componente fundamental en las futuras iniciativas de la Comisión Europea en materia de formación.

Por otra parte, dadas las preocupaciones sobre el creciente poder de mercado de algunas plataformas e intermediarios en Internet, la Comisión quiere evaluar el papel que desempeñan, con el objetivo de garantizar la competencia en el mundo digital. Para ello, se propone abordar cuestiones relacionadas con la transparencia, el uso de la información que recopilan y las relaciones entre plataformas y proveedores.

## Eliminar las barreras para el comercio electrónico transfronterizo

El comercio electrónico es una de las áreas clave en las que la Comisión Europea quiere eliminar las barreras legales y técnicas que impiden que la UE constituya un mercado único. En concreto, la armonización de las normas sobre contratos y protección del consumidor, así como hacer más eficaz la cooperación para el cumplimiento de las mismas, facilitaría las ventas transfronterizas a través de Internet, tanto de contenido digital como de bienes tangibles. Como también existen barreras relacionadas con los servicios de paquetería, la CE quiere mejorar la transparencia de los precios y la supervisión regulatoria para que los envíos transfronterizos sean más eficientes y asequibles. La estrategia también propone ampliar el sistema de registro y pago único a través de medios electrónicos para el IVA de las ventas de bienes tangibles a través de Internet, así como introducir una medida de simplificación común en toda la UE, un umbral del IVA, para ayudar a la puesta en marcha de pequeñas empresas de comercio electrónico.

Aparte de eliminar las barreras legales y técnicas, la Comisión también desea acabar con el bloqueo geográfico injustificado o la discriminación de precios geográfica, que fragmentan el mercado interno. Además, la CE ha lanzado junto con la estrategia una consulta sectorial de competencia centrada en la

aplicación de la ley de competencia en el área del comercio electrónico. Se prevé que los primeros resultados de este trabajo se publicarán a mediados de 2016, con un informe para consulta.

No obstante, la estrategia carece de iniciativas específicas relacionadas con el desarrollo de los pagos electrónicos, los contratos electrónicos y la facturación electrónica, que son factores esenciales para el comercio electrónico transfronterizo. La estandarización en estas áreas es una prioridad clave para lograr la interoperabilidad entre los estados miembros y, por consiguiente, deberá incluirse en la ampliación del Marco de interoperabilidad europeo.

En cualquier caso, la consecución de un verdadero mercado único digital requiere coherencia entre las iniciativas anteriormente mencionadas, la estrategia para la Unión de los Mercados de Capitales y el próximo Libro Verde sobre servicios financieros minoristas.

## 2 Identificación electrónica para el mercado digital

### Nuevas herramientas para la industria digital

El Reglamento eIDAS (Reglamento (UE) nº 910/2014 relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior), que se adoptó el 23 de julio de 2014, proporciona los instrumentos necesarios para facilitar transacciones electrónicas transfronterizas seguras y confiables entre empresas, ciudadanos y administraciones públicas. Sin embargo, esos instrumentos, y en especial la identificación electrónica, no tendrán éxito hasta que el sector privado no los adopte de manera generalizada.

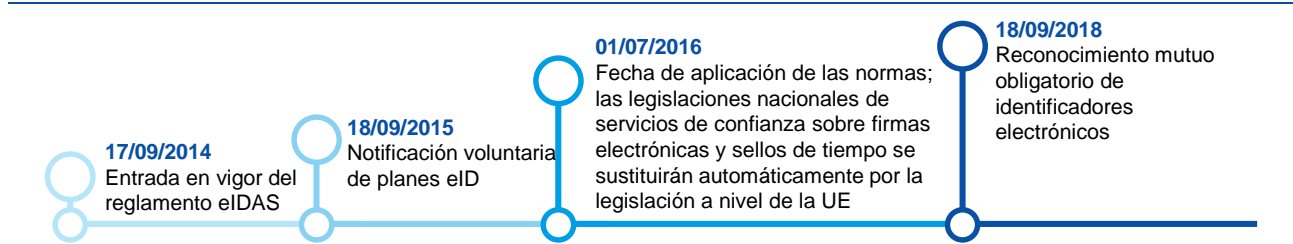
### La identificación electrónica europea es imprescindible para crear un mercado único digital

Los sistemas de identificación electrónica (sistemas eID) son mecanismos que permiten a los ciudadanos mostrar su identidad en un entorno en línea. Esa identidad debe confirmarse también a través del proceso de autenticación para garantizar que la persona es quien dice ser. Los sistemas eID han tenido un amplio desarrollo en los estados miembros de la Unión Europea con el fin de mejorar la administración electrónica local y los servicios en línea del sector financiero. Sin embargo, no hay ninguna solución eID global, que es un requisito previo para conseguir el mercado único digital. Después de algunas propuestas para crear un eID único paneuropeo, la Comisión se ha decidido en cambio por desarrollar el reconocimiento mutuo de los sistemas de identificación electrónica, lo que ha dado como resultado el reglamento eIDAS.

Con el reglamento eIDAS, los Estados miembros reconocerán oficialmente la identificación electrónica de personas físicas y jurídicas de un Estado miembro y, por consiguiente, será posible la identificación electrónica transfronteriza. Esta regulación también ha creado un marco legal paneuropeo para las firmas electrónicas, sellos electrónicos, sellos de tiempo electrónicos, documentos electrónicos, servicios de entrega electrónicos certificados y servicios de certificación para la autenticación en sitios Web. Todas estas herramientas son importantes para proteger las transacciones en línea y las relaciones económicas.

Gráfico 2.1

#### Próximos pasos



Fuente: Comisión Europea

La legislación secundaria proporcionará tanto los detalles técnicos como organizativos para cumplir con los requerimientos de la normativa. Al mismo tiempo, la Comisión quiere promover la adopción generalizada de los eID. Esto incluye programas piloto y la implicación del sector privado y de otros grupos de interés en la adopción del nuevo marco legislativo.

### Adopción del eID en el sector de la banca minorista

El sector privado no está sujeto al reglamento eIDAS, pero tiene la posibilidad de beneficiarse del mismo. De hecho, el sector privado, y en especial el sector de la banca minorista, juega un papel fundamental en la adopción de los eID en la medida en que el número de transacciones en línea crece exponencialmente, y los procesos de identificación y autenticación son esenciales para crear un entorno de confianza.

El reglamento eIDAS proporciona nuevas herramientas a disposición del sector, pero dichas herramientas deben integrarse en los modelos de negocio para desarrollar el potencial de crecimiento en un contexto

transfronterizo. La contratación digital de servicios bancarios, por ejemplo, requiere no solo la verificación de la identidad del nuevo cliente, sino también añadir más información a dicha identidad para cumplir las normas contra el blanqueo de capitales. En ese sentido, en el sector bancario será bien recibida una mayor armonización reglamentaria con las directivas ya publicadas o con las próximas, como AML4, NIST, cuentas de pago, PSD2 y la directiva sobre la protección de datos.

Por otra parte, el segundo nivel de legislación debería tratar de crear un entorno estandarizado y verdaderamente interoperable en el que el uso de eID nacionales transfronterizos se pueda adoptar fácilmente, ofreciendo al sector privado facilidades para integrarlos y, por tanto, desarrollando servicios seguros para la sociedad digital.

### 3 Regulación del crowdfunding en España

#### Seguridad jurídica para esta nueva fuente alternativa de financiación

**España ha creado recientemente un marco legal específico para el crowdfunding financiero. Proporcionar seguridad jurídica es un paso positivo para fomentar esta nueva vía de financiación, que es un complemento a las fuentes tradicionales de financiación. No obstante, es necesaria una armonización regulatoria a nivel europeo para evitar el desarrollo de un mercado fragmentado.**

#### Los inicios del crowdfunding financiero en España

Las plataformas de crowdfunding financiero son mercados en línea que conectan a inversores y demandantes de financiación. Los primeros ofrecen financiación a los segundos a cambio de algún tipo de rentabilidad financiera. Dependiendo de los instrumentos empleados, el crowdfunding financiero se puede clasificar en distintos modelos según se base en deuda, participaciones en el capital o descuento de facturas<sup>1</sup>. Las plataformas de crowdfunding financiero surgieron y dieron sus primeros pasos en España sin que existiera una regulación específica para ellas. Según un informe elaborado por la Universidad de Cambridge y la consultora Ernst & Young, los fondos provistos a través de estas plataformas aumentaron de 1,8 millones de euros en 2012 a 25,6 millones de euros en 2014. A pesar de este crecimiento, España está muy por detrás de otros países europeos donde la financiación participativa se ha desarrollado más, en particular el Reino Unido (2.215 millones de euros en 2014), pero también Alemania (117 millones de euros) y Francia (113 millones de euros)<sup>2</sup>. En este sentido, dotar a la actividad de seguridad jurídica es esencial para fomentar el desarrollo de esta nueva fuente de financiación, que es complementaria a las fuentes tradicionales, sobre todo para empresas que se encuentran en sus primeras fases de desarrollo y para proyectos de riesgo más elevado.

#### Un marco legal específico para las plataformas de crowdfunding financiero

La Ley de Fomento de la Financiación Empresarial, que entró en vigor el 29 de abril, creó un marco legal específico para las plataformas de crowdfunding involucradas en la intermediación de financiación a través de préstamos, bonos o participaciones en el capital. Estas plataformas están ahora bajo la autorización, supervisión, inspección y sanción de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, la autoridad reguladora del mercado de valores, con la participación del Banco de España en el caso de la financiación participativa a través de préstamos. Las empresas tienen que cumplir determinados requerimientos administrativos y financieros para que se les permita operar como plataformas de financiación participativa. Además, la ley limita el rango de servicios que estas plataformas pueden ofrecer. En particular, no se les permite ofrecer asesoramiento en materia de inversiones ni procesar pagos (a menos que soliciten una licencia como instituciones de pago híbridas).

#### Protección de los inversores no profesionales

Las inversiones a través de crowdfunding conllevan riesgos de solvencia y liquidez potencialmente elevados, pues la mayor informalidad agrava la asimetría de información entre los inversores y los solicitantes de financiación. Las plataformas están obligadas a publicar cierta información sobre los demandantes y sus proyectos, pero no se requieren comprobaciones sobre esa información. Dados los riesgos del crowdfunding financiero, la normativa española clasifica a los inversores en dos categorías: acreditados y no acreditados. A los primeros no se les imponen límites de inversión, mientras que a los segundos (los inversores no profesionales) solo se les permite invertir un máximo de 3.000 euros por proyecto y un total de 10.000 euros al año. La Ley también impone un límite sobre la cantidad de

1: Para obtener más información, véase nuestro Observatorio de Economía Digital "Financiación colectiva en 360º: la financiación alternativa de la era digital". Disponible en: [https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/01/Observatorio\\_crowdfunding.pdf](https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/01/Observatorio_crowdfunding.pdf)

2: Universidad de Cambridge y EY (2015). "Moving Mainstream: The European Alternative Finance Benchmarking Report". Disponible en: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-and-university-of-cambridge/\\$FILE/EY-cambridge-alternative-finance-report.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-and-university-of-cambridge/$FILE/EY-cambridge-alternative-finance-report.pdf)



financiación que se puede obtener a través de crowdfunding. El límite se establece en 2 millones de euros para los proyectos abiertos a cualquier inversor y en 5 millones de euros para los proyectos dirigidos únicamente a inversores acreditados.

### Es necesaria una armonización a nivel europeo para evitar la fragmentación del mercado

Dada la falta de armonización europea, el crowdfunding financiero está siendo regulado a nivel nacional con distintos enfoques. De hecho, España ha introducido un marco legal único para los distintos tipos de crowdfunding financiero, a diferencia de otros países europeos como el Reino Unido, Francia o Italia, donde la financiación colectiva basada en préstamos y la basada en participaciones en el capital se rige por regulaciones distintas. Los requerimientos para las plataformas, los límites de inversión y la clasificación de los inversores, entre otras cuestiones, también varían considerablemente entre los distintos países. Por tanto, una armonización regulatoria a nivel de la Unión Europea es necesaria para evitar el desarrollo de un mercado fragmentado. Un marco regulatorio armonizado facilitaría el aprovechamiento del potencial transfronterizo de la financiación participativa y garantizaría que todas las empresas europeas, con independencia de su ubicación, tuvieran las mismas oportunidades de acceder a la financiación a través de fuentes alternativas.

## 4 Tecnología para ampliar el acceso financiero

### El modelo de negocio de los corresponsales bancarios

**Los avances tecnológicos y la regulación más flexible han hecho posible que los bancos amplíen el acceso al sistema financiero formal a través de acuerdos de externalización con establecimientos comerciales. La propagación de este modelo de negocio de corresponsales bancarios en los países en desarrollo tiene el potencial de llegar a millones de personas no bancarizadas con mayor rapidez.**

### La importancia de ampliar el acceso al sistema de financiación formal

La inclusión financiera es la situación en la que todos los adultos en edad de trabajar tienen acceso a productos financieros como pagos, ahorro, crédito y seguros de proveedores de servicios financieros formales. Esto mejora el bienestar social y reduce la pobreza. El acceso es la dimensión más importante al definir la inclusión financiera y representa una condición necesaria, aunque insuficiente, para el uso de los servicios financieros formales<sup>3</sup>. Por consiguiente, ampliar el acceso al sistema financiero formal es fundamental para fomentar la inclusión financiera. Sin embargo, los canales de acceso tradicionales parecen ser limitados a la hora de garantizar el acceso financiero universal. Por el lado de la oferta, las sucursales bancarias y los cajeros automáticos no son rentables para que las entidades financieras presten servicios a determinados segmentos de los mercados. Además, por el lado de la demanda, hay barreras físicas, culturales y sociales que hacen difícil el acceso a través de los canales tradicionales. En vista de estas limitaciones, la tecnología y la regulación han facilitado la aparición de nuevos canales de acceso, como los corresponsales bancarios, que tienen el potencial de llegar a millones de personas no bancarizadas con mayor rapidez.

### El modelo de negocio de los corresponsales bancarios

Los corresponsales bancarios son establecimientos comerciales no financieros que ofrecen servicios financieros básicos en nombre de un banco, convirtiéndose así en puntos de acceso al sistema financiero formal. Esos establecimientos pueden pertenecer a una amplia variedad de sectores (tiendas de alimentación, gasolineras, servicios postales, farmacias, etc.), siempre y cuando sean tiendas físicas cuya actividad principal conlleve el manejo de efectivo. En su versión más básica, los corresponsales bancarios solo llevan a cabo operaciones transaccionales (depositar y retirar dinero y pagar recibos), pero en muchos casos han evolucionado y actúan como un canal de distribución más de los productos de crédito, ahorro y seguros de los bancos. Este modelo de negocio hace sostenible que los bancos se centren en clientes de bajos ingresos gracias a canales de acceso más eficientes.

### El papel de la tecnología

Junto con la regulación, la tecnología es el elemento esencial para que el modelo de negocio de los corresponsales bancarios funcione. Facilita la interacción remota entre el proveedor de servicios financieros y sus clientes en el establecimiento del agente. En el sistema más tradicional, la interacción se produce utilizando tarjetas bancarias y terminales de punto de venta (TPVs) conectados al banco a través de una línea telefónica, tecnología inalámbrica o tecnología por satélite. En el caso de los productos de dinero electrónico, la interacción se produce habitualmente mediante el uso de teléfonos móviles. Además de la conexión tecnológica adecuada, los corresponsales bancarios tienen que tener una cuenta bancaria o de dinero electrónico activa para compensar automáticamente las transacciones de efectivo procesadas en sus cajas registradoras. La interacción en tiempo real entre las tres partes (banco, agente y cliente), junto con el proceso de compensación automática, crea un entorno seguro para todas las partes sin riesgo de liquidación adicional.

3: Para obtener más información, véase Cámara y Tuesta (2014). *Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index*. Documento de trabajo de BBVA Research, nº 14/26. Disponible en: [https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2014/09/WP14-26\\_Financial-Inclusion2.pdf](https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2014/09/WP14-26_Financial-Inclusion2.pdf)

### Distribución mundial de corresponsales bancarios

Los corresponsales bancarios han contribuido notablemente a ampliar el acceso al sistema financiero formal en muchos países en desarrollo, especialmente en América Latina y en el Caribe, que es la región con mayor número de corresponsales bancarios en todo el mundo (136 establecimientos por cada 100.000 adultos). A América Latina le sigue a una distancia considerable el Sur de Asia (83 agentes por cada 100.000 adultos) y Oriente Medio y Norte de África (72)<sup>4</sup>. La prevalencia del modelo de corresponsales bancarios en América Latina es coherente con la emergencia de este modelo de negocio en Brasil en el año 2000 y con la regulación específica pionera introducida por muchos países de la región. Esto podría deberse en parte a la larga tradición bancaria de esta región en relación con otros mercados emergentes.

---

4: Para obtener más información, véase Cámara, Tuesta y Urbiola (2015). *Extendiendo el acceso al sistema financiero formal: el modelo de negocio de los corresponsales bancarios*. Documento de trabajo de BBVA Research, nº 15/11. Disponible en: [https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/04/DT15-11\\_Corresponsales.pdf](https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/04/DT15-11_Corresponsales.pdf)

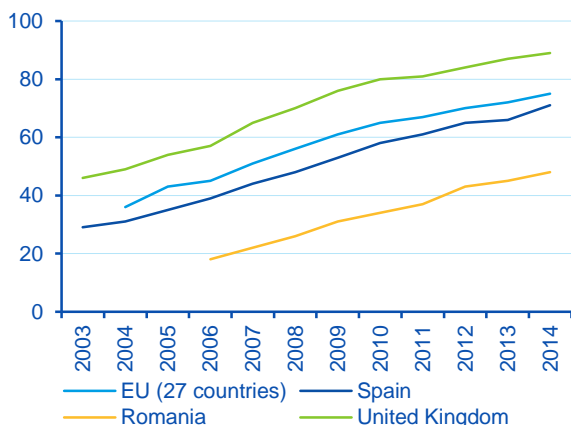
## 5 La economía digital, liebres o tortugas

Como ya indicara Schumpeter a principios del siglo XX, la innovación (en todas sus diversas formas), es el motor del crecimiento económico a largo plazo. No cabe duda de que la economía digital es una de las innovaciones más importantes que ha experimentado la humanidad desde el último tercio del siglo XX. Más en concreto, la expansión de internet ha provocado cambios socio-económicos profundos en el mundo entero. Los servicios asociados a internet han supuesto una modificación de las relaciones sociales de los ciudadanos (Facebook, Twitter, etc) así como la introducción de nuevos canales de comunicación e intercambio de información instantánea (e-mail, Skype, Whatsapp).

Desde el punto de vista económico, internet también ha ejercido importantes efectos en los mercados de bienes y servicios, tanto por el lado de la oferta, como por el de la demanda. Por el lado de la oferta, el desarrollo de la web 2.0 ha permitido el desarrollo del comercio electrónico en las empresas. Esto abre la posibilidad de que cualquier pyme pueda vender sus productos en cualquier lugar del mundo, ampliando su mercado potencial, con precios más competitivos. Por el lado de la demanda, el consumidor puede disponer de una variedad de productos con orígenes muy diversos, y sobre los que se puede consultar de forma rápida y barata toda la información disponible de sus características, compararla con otras opciones de consumo, y maximizar así su utilidad. De esta manera, Internet se ha convertido en un canal comercializador de primer orden y un elemento competitivo fundamental para las empresas.

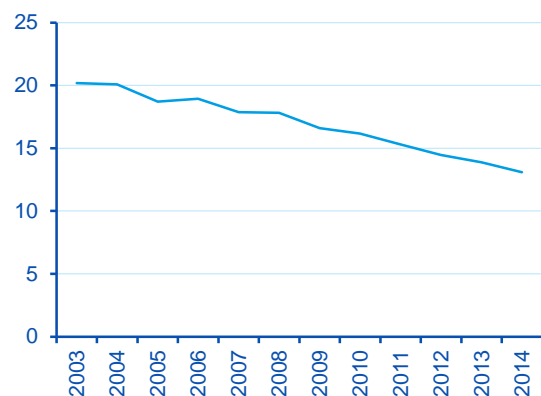
Una característica general de la economía digital es la enorme facilidad de su difusión entre personas y países. Más en concreto, el desarrollo de internet ha experimentado crecimientos en Europa muy significativos en la última década. El país que tiene un mayor grado de utilización de internet es el Reino Unido, donde cerca del 90% de la población utiliza internet, con un crecimiento experimentado en los últimos 10 años de 40 puntos porcentuales (ver gráfico 1). La media de la Unión Europea ha pasado del 35% de usuarios de internet en 2004, al 75% en 2014. España ha ido creciendo cerca de dicha media en hasta superar el 70% en la actualidad. Mientras, en el caso de Rumania (el país con menor uso de Internet), pasó del 18% en 2006 al 48% en 2014. Como se puede observar, todavía existe una notable distancia entre el país más avanzado (Reino Unido) y el de menor desarrollo (Rumanía) que alcanza los 40 puntos porcentuales. A pesar de la enorme brecha que observamos en la actualidad, el diferencial en el uso de internet se ha ido reduciendo en el tiempo. Si atendemos a una medida tradicional de convergencia como es la sigma convergencia, observamos que la desviación típica del porcentaje de usuarios de internet en Europa se reduce tendencialmente en el tiempo. En otras palabras, los países que actualmente se encuentra con un grado de uso inferior a la media crecen a mayor ritmo que aquellos que se encuentran por encima de ella (ver gráfico 1 y 2).

Gráfico 5.1  
**Evolución del uso de internet: % de individuos que utilizan habitualmente internet**



Fuente: Eurostat y BBVA Research.

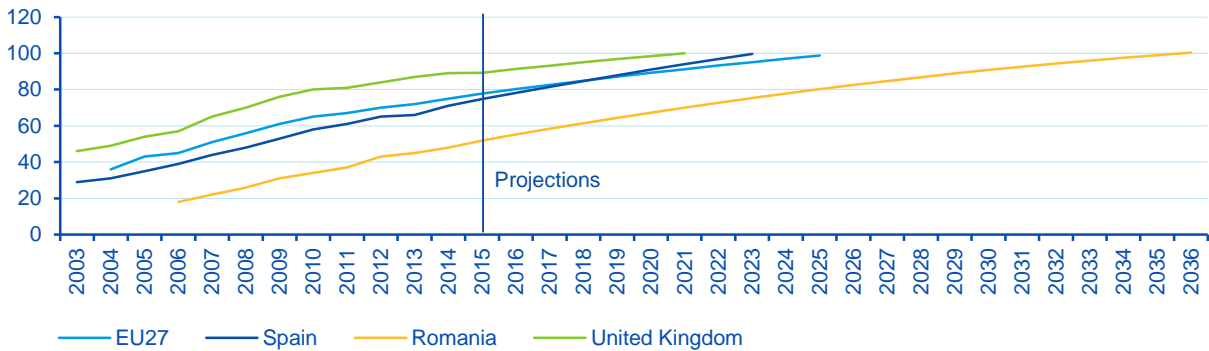
Gráfico 5.2  
**Evolución del uso de internet: Sigma convergencia**



Fuente: Eurostat y BBVA Research.

Si realizáramos una sencilla proyección de dichas series temporales, podríamos observar que en el caso del Reino Unido, el 100% de la población podría utilizar internet en el año 2021. España lo haría en el 2023, y la media de la Unión Europea en 2026. El país más retrasado (Rumanía) alcanzaría el 100% en 2036. De esta manera, a partir de esta fecha, el 100% de la población europea estaría utilizando internet en cualquiera de las formas que se ofrecen.

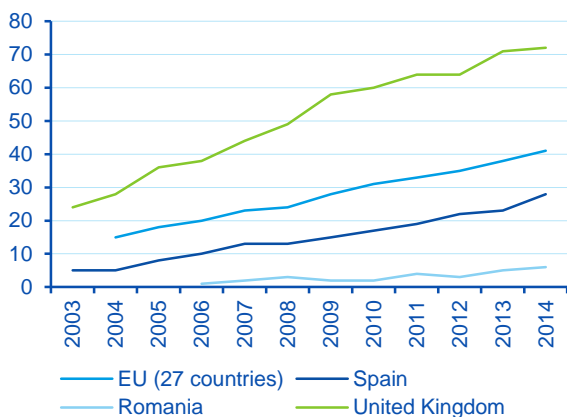
Gráfico 5.3  
**Proyección de la cobertura de Internet**



Fuente: Eurostat y Unión Europea

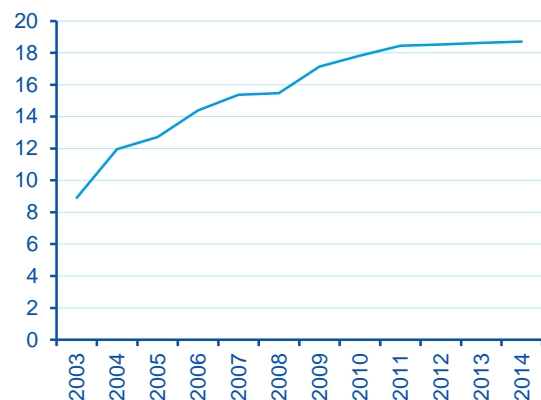
Si bien la difusión del canal digital de Internet muestra un comportamiento de crecimiento muy robusto, el desarrollo de algunos de los servicios que se ofrecen a través de él parece que sigue una dinámica con resultados más diversos. En concreto, si observamos la evolución del uso del comercio electrónico por parte de los ciudadanos europeos, de nuevo es el Reino Unido el que ha experimentado un crecimiento más acelerado en la última década, pasando de un 24% en 2003 a un 72% en 2014 (ver gráfico 4 y 5).

Gráfico 5.4  
**Evolución del comercio electrónico: individuos que han comprado bienes o servicios para uso privado a través de Internet en los últimos tres meses**



Fuente: Eurostat y Unión Europea

Gráfico 5.5  
**Evolución del comercio electrónico: Sigma convergencia**



Fuente: Eurostat y Unión Europea

En el caso español, el uso del comercio electrónico también ha crecido de forma vertiginosa (pero a menor ritmo que UK), pasando de 5% en 2003 al 28% en 2014, 13 puntos porcentuales por debajo de la media europea. Otros países, como es el caso de Rumanía ha pasado del 1% al 6% en 2014. La distancia entre el país con mayor porcentaje de usuarios (UK) con respecto al menor (Rumania) es actualmente de 66 puntos porcentuales.

Si en el caso del uso de internet observáramos un proceso convergente en el uso de internet entre los países europeos, en el comercio electrónico sin embargo obtenemos lo contrario (ver gráfico 3). Las causas que explicarían este fenómeno son muy diversas y complejas. Se puede deber a problemas de oferta o de demanda. A temas vinculados a la regulación de cada país o la propia idiosincrasia socio-económica. Lo cierto es que las repercusiones sobre el crecimiento económico potencial de los países que no aprovechan las oportunidades que ofrece la nueva economía digital pueden ser muy importantes (entre los que se puede encontrar España). En sucesivos estudios iremos desgranando las causas que están detrás estas tendencias (y de otras) y las implicaciones que tendrían en el corto y medio plazo para el bienestar de los ciudadanos y el desarrollo económico.

## Noticias digitales



### Riesgos y vulnerabilidades del sistema financiero de la UE

El comité conjunto de las [Autoridades Europeas de Supervisión](#) informa sobre los riesgos y las vulnerabilidades del sistema financiero de la UE. Aparte de los riesgos macroeconómicos y los riesgos de conducta empresarial, el informe cubre también el riesgo operacional relacionado con las tecnologías de la información (TI) y el riesgo cibernético. Según las autoridades supervisoras, el riesgo de la TI ha aumentado desde el último informe publicado en agosto de 2014 debido a las presiones sobre los costes, la externalización, la necesidad de capacidades adicionales y el creciente número de ataques cibernéticos. A este respecto, el informe destaca que la integración sistemática del riesgo de las TI en la gestión general del riesgo todavía tiene que avanzar.



### Aprovechamiento del potencial de la tecnología *blockchain*

El [Instituto de Finanzas Internacionales](#) analiza cómo la tecnología *blockchain* – que está detrás del Bitcoin– podría alterar el sector financiero. Esta nueva tecnología elimina la necesidad de una cámara de compensación o de un establecimiento financiero que actúe como intermediario durante una transacción, y facilita así intercambios de valor rápidos, seguros y económicos. Este informe explica las repercusiones de esta nueva tecnología en el área de los pagos, las barreras para su adopción generalizada y la necesidad de una mejor regulación y de avances en la tecnología.



### Cumplimiento con las directrices sobre la seguridad de los pagos en Internet

La [Autoridad Bancaria Europea](#) publica una tabla resumen de las notificaciones recibidas de las autoridades nacionales competentes con respecto a su cumplimiento o a su intención de cumplir con las directrices ABE/GL/12/2014 en materia de seguridad de los pagos por Internet. Como muestra la tabla, 24 autoridades nacionales de la UE afirmaron que cumplirán con las directrices, mientras que dos indicaron un cumplimiento parcial y tres informaron de que no las cumplirán. Además, dos de las tres autoridades EEA/EFTA informaron que ya las cumplen. Las directrices son el primer resultado de la cooperación entre la ABE y el BCE con respecto a los pagos minoristas; han tardado dos años en desarrollarse; son aplicables a partir del 1 de agosto de 2015 y estarán en vigor hasta que los requerimientos de la PSD2 entren en vigor en 2018/9.

**AVISO LEGAL**

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.



Este informe ha sido elaborado por la Unidad de Inclusión Financiera:

**Economista Jefe**

David Tuesta  
david.tuesta@bbva.com

Javier Alonso  
javier.alonso.meseguer@bbva.com

Noelia Cámara  
noelia.camara@bbva.com

Carmen Cuesta  
carmen.cuesta@bbva.com

Pablo Urbiola  
pablo.urbiola@bbva.com

Ignacio Aparicio  
ignacio.aparicio.torices@bbva.com

María Rodríguez Urbano  
maria.rodriguez.urbano@bbva.com

## BBVA Research

**Economista Jefe Grupo BBVA**

Jorge Sicilia Serrano

**Área de Economías Desarrolladas**

Rafael Doménech  
r.domenech@bbva.com

**Área de Economías Emergentes**

Alicia García-Herrero  
alicia.garcia-herrero@bbva.com

**Área de Sistemas Financieros y Regulación**

Santiago Fernández de Lis  
sfernandezdelis@bbva.com

**Áreas Globales**

**España**

Miguel Cardoso  
miguel.cardoso@bbva.com

**Europa**

Miguel Jiménez  
mjimenezg@bbva.com

**Estados Unidos**

Nathaniel Karp  
Nathaniel.Karp@bbva.com

**Análisis Transversal de Economías Emergentes**

Alvaro Ortiz  
alvaro.ortiz@bbva.com

**Asia**

Le Xia  
le.xia@bbva.com

**México**

Carlos Serrano  
carlos.serranoh@bbva.com

**Coordinación LATAM**

Juan Manuel Ruiz  
juan.ruiz@bbva.com

**Argentina**

Gloria Sorensen  
gsorensen@bbva.com

**Chile**

Jorge Selaive  
jselaive@bbva.com

**Colombia**

Juana Téllez  
juana.tellez@bbva.com

**Perú**

Hugo Perea  
hperea@bbva.com

**Venezuela**

Oswaldo López  
oswaldo.lopez@bbva.com

**Sistemas Financieros**

Ana Rubio arubiog@bbva.com

**Inclusión Financiera**

David Tuesta  
david.tuesta@bbva.com

**Regulación y Políticas Públicas**

María Abascal  
maria.abascal@bbva.com

**Política de Recuperación y Resolución**

José Carlos Pardo  
josecarlos.pardo@bbva.com

**Coordinación Regulatoria Global**

Matías Viola  
matias.viola@bbva.com

**Escenarios Económicos**

Julián Cubero  
juan.cubero@bbva.com

**Escenarios Financieros**

Sonsoles Castillo  
s.castillo@bbva.com

**Innovación y Procesos**

Oscar de las Peñas  
oscar.delaspenas@bbva.com

Interesados dirigirse a:

**BBVA Research**

Paseo Castellana, 81 – 7ª planta  
28046 Madrid  
Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00  
Fax: +34 91 374 30 25  
bbvaresearch@bbva.com  
[www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com)