



Newsletter **Aeroespacial y Defensa**

 Suscríbete

Si desea recibir las actualizaciones sobre defensa y aeroespacio que elabora el equipo de Andersen puede suscribirse a través de **este formulario**.

→ Andersen Iberia


ANDERSEN®



Sumario

→ Andersen in Spain

El nuevo marco financiero de la UE 2028-2034: **03**

Una apuesta decisiva por la defensa

Préstamos multimillonarios de la UE para defensa: **05**

Portugal y el desafío del reequipamiento militar

La cláusula de excepción del artículo 346 TFUE en la contratación de defensa: **06**

Una herramienta legítima, no una patente de corso

Europa y la capacidad de disuasión estratégica digital **09**

Propuesta de Reglamento de la UE para la regulación de las actividades espaciales. **11**

Duras críticas de la administración estadounidense

"Doble uso" bajo la lupa: **14**

Obligaciones crecientes para las empresas exportadoras

 **Suscríbete**

Si desea recibir las actualizaciones sobre defensa y aeroespacio que elabora el equipo de Andersen puede suscribirse a través de **este formulario**.

El nuevo marco financiero de la UE 2028-2034:

Una apuesta decisiva por la defensa



Alicia Sáez

Socia | Derecho Público y Regulatorio

✉ alicia.saez@es.andersen.com

Un MFP que coloca la defensa, el espacio y la seguridad en el centro del proyecto europeo.



La Comisión Europea ha dado un golpe de efecto con la propuesta de Marco Financiero Plurianual (MFP) 2028–2034. No solo por el volumen total (casi dos billones de euros, equivalente al 1,26 % de la RNB europea), sino por el giro político que encierra: la defensa, el espacio y la seguridad dejan de ser capítulos secundarios para situarse en el núcleo de la estrategia europea.

El dato habla por sí solo, la dotación prevista para estos ámbitos asciende a 131.000 millones de euros, cinco veces más que en el periodo actual. Una cifra inédita en la historia de la integración europea, que refleja la voluntad de reforzar la autonomía estratégica frente a un escenario internacional marcado por la guerra en Ucrania, la volatilidad geopolítica y el auge de las amenazas híbridas.

Durante décadas, la defensa fue el terreno reservado de los Estados miembros. La Unión, en el mejor de los casos, jugaba un papel de coordinación. La situación actual es distinta, las fronteras nacionales ya no bastan para responder a ataques cibernéticos, campañas de desinformación o interrupciones en cadenas críticas de suministro por lo que la defensa es ahora una política pública europea.



La Comisión plantea que Europa no puede limitarse a ser un mero mercado común: debe garantizar su capacidad de protección, alineándose con la Brújula Estratégica y el Libro Blanco de Preparación en Defensa 2030, documentos que reclaman un salto cualitativo en la integración de las políticas de seguridad y defensa.

Esta evolución tiene un trasfondo político claro, si la Unión quiere ser un actor relevante en la escena global, necesita recursos financieros que respalden esa ambición. El incremento previsto en presupuestos es abrumador: se pasaría de unos 26.000 millones en el periodo 2021–2027 a 131.000 millones de euros en el periodo 2028–2034. La diferencia no es solo cuantitativa, sino cualitativa; el gasto se organizará a través del Fondo Europeo de Competitividad, que acompañará el ciclo completo de la inversión, desde la I+D hasta la adquisición y comercialización de capacidades.

Las prioridades son reveladoras:

- » **Ciberseguridad y lucha contra amenazas híbridas**, ámbitos donde la dependencia externa de Europa es todavía muy alta.
- » **Infraestructuras de uso dual**; puertos, aeropuertos, redes energéticas, esenciales para una respuesta rápida a crisis militares o híbridas.
- » **Movilidad militar**, con conexiones reforzadas dentro de la red transeuropea de transportes.
- » **Apoyo continuado a Ucrania**, tanto financiero como industrial.
- » **Innovación disruptiva y proyectos comunes europeos (IPCEIs)**, pensados para crear una industria competitiva con escala continental.

Por otro lado, la propuesta de financiación es mucho más sofisticada, abandona la lógica única de la subvención. A partir de 2028, la Comisión desplegará un arsenal de instrumentos financieros: subvenciones directas para proyectos, instrumentos de capital y cuasi-capital para start-ups, préstamos y garantías que movilicen recursos privados, e incluso fórmulas de contratación pública de innovación.

Esta diversidad abre la puerta a que pymes y nuevos actores se integren en un ecosistema hasta ahora dominado por grandes grupos industriales. Pero introduce también un elemento de exigencia: los desembolsos estarán condicionados al cumplimiento de hitos verificables, replicando la lógica del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia.

España se encuentra ante una oportunidad y a la vez un reto, cuenta con una industria de defensa significativa (Navantia, Indra, Airbus España) y con un tejido de pymes innovadoras en ciberseguridad, inteligencia artificial y sistemas de comunicación. Además, regiones como Andalucía, Galicia o Madrid han tejido clústeres especializados que podrían beneficiarse de los nuevos programas europeos.

Las oportunidades son claras: mayor acceso a proyectos de cooperación industrial, incorporación de pymes a cadenas de valor paneuropeas y refuerzo de infraestructuras críticas.


Sin embargo, conviene no obviar los riesgos; la cofinanciación nacional y privada puede tensionar presupuestos en un contexto de consolidación fiscal, el cumplimiento estricto de objetivos medibles exigirá planificación y capacidad administrativa o la competencia entre Estados miembros por atraer proyectos emblemáticos será intensa, y España deberá reforzar su estrategia de posicionamiento.

El papel de las Comunidades Autónomas no es menor. Sus competencias en I+D+i y apoyo empresarial pueden convertirse en palancas de cofinanciación y de alineamiento con las prioridades comunitarias.

El MFP 2028–2034 supone un antes y un después, Europa deja de concebir la defensa como un asunto accesorio y la incorpora como política pública financiada a gran escala.

Para España, el desafío es doble: aprovechar la ola de financiación para impulsar su industria y, al mismo tiempo, garantizar que los proyectos cumplen con los estándares europeos de gobernanza y resultados.

La apuesta de Bruselas abre un horizonte inédito, pero no bastará con disponer de fondos, será imprescindible contar con una estrategia nacional y regional que permita transformar esas inversiones en capacidades reales de defensa, innovación y crecimiento económico sostenible.



Las oportunidades son claras: más cooperación industrial, más pymes en cadenas europeas y mejores infraestructuras críticas.

Préstamos multimillonarios de la UE para defensa: Portugal y el desafío del reequipamiento militar



Pedro Drago

Socio | Derecho Público y Regulatorio

✉ pedro.drago@pt.andersen.com

La Unión Europea (UE) está dando un paso histórico para fortalecer su autonomía estratégica en el ámbito de la defensa. A través de un nuevo y robusto programa, el Instrumento de Acción para la Seguridad de Europa (SAFE), Bruselas pretende mutualizar esfuerzos y apoyar financieramente a los Estados miembros en la adquisición conjunta de equipos militares, incentivando simultáneamente la base industrial de defensa del bloque.

El programa SAFE pone a disposición una dotación total de 150 mil millones de euros en préstamos para los países de la UE. El objetivo es claro: garantizar que Europa pueda responder de forma más rápida y coordinada a las crecientes amenazas geopolíticas, particularmente en el contexto de la guerra en Ucrania. La adquisición conjunta tiene como objetivo reducir costes, evitar la duplicación de esfuerzos y asegurar que una parte significativa de la inversión (cerca del 65%) revierta a la propia industria de defensa europea.



Portugal con acceso a casi 6 mil millones de euros

Recientemente, la Comisión Europea divulgó las dotaciones provisionales para cada Estado miembro. Portugal fue uno de los países que recibió luz verde para un importe significativo: 5.841.179.332 euros (aproximadamente 6 mil millones de euros) en préstamos.

Esta cantidad representa una oportunidad sin precedentes para el reequipamiento de las Fuerzas Armadas Portuguesas. El Gobierno portugués ya ha manifestado su intención de utilizar la totalidad de este importe. El plan pasa por integrar estos fondos en la Ley de Programación Militar, un documento estratégico que define las inversiones a largo plazo para la defensa nacional.



Los criterios y el desafío de la ejecución

A pesar del entusiasmo, la utilización de estos fondos no es automática. Los Estados miembros interesados en acceder a los préstamos del SAFE tendrán que cumplir criterios rigurosos. El principal es la formación de consorcios para la compra conjunta de material militar, un mecanismo que busca garantizar la interoperabilidad entre las fuerzas europeas y fortalecer la cohesión del bloque en el área de defensa.

Para Portugal, el desafío reside en la capacidad de, en coordinación con otros socios europeos, identificar proyectos viables, formar los consorcios necesarios y ejecutar los contratos de adquisición dentro de los plazos estipulados. El éxito del SAFE dependerá, en gran parte, de la agilidad burocrática y de la voluntad política de los Estados miembros para colaborar efectivamente.

Este programa marca un punto de inflexión en la política de defensa europea, pasando de un enfoque centrado en la coordinación a uno más pragmático y financiero, con el objetivo de garantizar la seguridad y la soberanía del continente a largo plazo.

La cláusula de excepción del artículo 346 TFUE en la contratación de defensa:

Una herramienta legítima, no una patente de corso



Alfonso Couce

Director | Derecho Público y Regulatorio

✉ alfonso.couce@es.andersen.com

La reciente actualidad en materia de contratación de defensa —con el anuncio de que GDELS podría acudir a la Unión Europea si queda fuera de los nuevos programas de defensa, y la aprobación de nuevas medidas de financiación directa a empresas del sector para programas de modernización— vuelve a situar en el centro del debate el alcance real del artículo 346 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea ("TFUE") y, sobre todo, cómo aplicarlo correctamente cuando la Administración pretende excluir un expediente del marco común de contratación pública —como parece que ocurrirá con, entre otros, el programa de tecnologías de onda electromagnética y radares contra batería, el programa de conectividad multidisciplinar del Centro de Operaciones de Artillería Antiaérea o los programas del vehículo acorazado con cadenas o de sistemas C-UAS—.

El punto de partida jurídico es claro. El artículo 346.1.b) del TFUE autoriza a los Estados miembros a adoptar las medidas necesarias para proteger sus intereses esenciales de seguridad en relación con la producción o el comercio de armas, municiones y material de guerra. En términos prácticos, **el precepto actúa como mecanismo de salvaguarda que permite a los Estados preservar su autonomía y su soberanía en materia de defensa y seguridad, excluyendo determinados contratos del régimen general de contratación cuando su ejecución —con arreglo al régimen general— pudiera comprometer directamente sus intereses esenciales en materia de seguridad.**



Ahora bien, como recordó la Comisión Europea en su **Comunicación Interpretativa de 7 de diciembre de 2006**, el artículo 346 del TFUE **no constituye una patente de corso para eludir las normas comunes de contratación**. Su invocación debe ser restrictiva, proporcionada y debidamente motivada, reservada a aquellos supuestos en los que la aplicación de las Directivas —en especial la 2009/81/CE, relativa a los contratos en los ámbitos de la defensa y la seguridad— pondría efectivamente en riesgo un interés esencial de seguridad.

Es más, como ha recordado reiteradamente la Comisión Europea, la aplicación del artículo 346 TFUE exige la concurrencia acumulativa de tres requisitos esenciales, que actúan como límites materiales a su invocación y definen cuándo puede válidamente excepcionarse el régimen común de contratación:

» Encaje objetivo

El contrato debe tener por objeto material de guerra o capacidades estrictamente militares. La lista adoptada por el Consejo en 1958 constituye la referencia inicial, aunque presenta dos límites relevantes: por un lado, no ha sido actualizada desde su aprobación, si bien la Comisión considera que su formulación es lo suficientemente genérica como para abarcar las innovaciones recientes y futuras; y, por otro, no es pública en su integridad, habiéndose difundido hasta la fecha solo un breve extracto de esta.

El artículo 346 es una excepción, no una vía libre para evitar las reglas comunes.



Requiere necesidad, proporcionalidad y falta de alternativas.

”

El artículo 346 solo opera cuando la seguridad esencial lo exige y no existe ningún medio menos restrictivo.”

» Interés esencial de seguridad

No basta con que el contrato persiga fines de defensa; es preciso acreditar que su objeto está directamente vinculado con la protección de un *“interés esencial de seguridad”*, entendido en sentido estricto. Este concepto —el de interés esencial de seguridad—, reconocido expresamente en el propio artículo 346 del TFUE, constituye un concepto jurídico indeterminado, cuya delimitación corresponde al Estado miembro, pero dentro de un margen de discrecionalidad limitado y sujeto a control de necesidad y proporcionalidad. Un control que, en términos prácticos, exige que el Estado deba justificar de forma concreta por qué la aplicación de las normas comunes de contratación comprometería ese interés esencial de seguridad, demostrando que la excepción resulta indispensable para salvaguardarlo. La Comisión ha subrayado, además, que la *“esencialidad”* opera como un filtro particularmente estricto, reservado a los contratos de máxima relevancia para la satisfacción de las capacidades militares de los Estados miembros.

» Ausencia de medios alternativos

La invocación de la excepción debe basarse, además, en la inexistencia de mecanismos menos restrictivos que garanticen un nivel de protección equivalente. En otras palabras, el Estado ha de acreditar que ningún procedimiento —ni siquiera los restringidos o negociados con cláusulas reforzadas de confidencialidad y seguridad— permitiría preservar adecuadamente ese interés esencial. Solo cuando se acredite lo anterior podrá justificarse la exclusión del contrato del régimen general.

En la práctica, la invocación de este artículo tiene consecuencias jurídicas y económicas de primer orden. Desde la perspectiva de la Administración, **permite canalizar programas estratégicos de defensa** —los tan conocidos PEM; programas especiales de modernización— **con un grado reforzado de control sobre la información, la cadena de suministro y la soberanía tecnológica e industrial, al tiempo que reduce significativamente la carga procedimental y los plazos asociados a la contratación ordinaria.** Esta vía resulta especialmente útil cuando el contrato afecta a capacidades críticas, como las plataformas de combate, las capacidades espaciales y satelitales, o los ámbitos de ciberdefensa o guerra electrónica.

Ocurre, no obstante, que estos contratos —amparados en el artículo 346 del TFUE— quedan expresamente excluidos del ámbito de aplicación tanto de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, como de la Ley 24/2011, de 1 de agosto, de contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y la seguridad. En puridad, por tanto, no existe un procedimiento positivo específico que regule su tramitación. Ante esa carencia, la práctica administrativa ha optado por acudir paradójicamente al propio régimen general de contratación, aplicando con carácter supletorio las previsiones de los artículos 19.2 y 168 de la LCSP, relativos a los contratos secretos o reservados y al procedimiento negociado sin publicidad.

El resultado es un auténtico contrasentido jurídico: los contratos que el artículo 346 excepciona del régimen común deben, sin embargo, volver a él para dotarse de un cauce formal que permita su ejecución. Una solución funcional en la práctica, pero que evidencia la necesidad de configurar un marco regulatorio propio para la contratación de defensa, ajustado a las exigencias de un sector en el que la confidencialidad, la seguridad de suministro, el mantenimiento de los sistemas y la autonomía tecnológica requieren un tratamiento diferenciado —cuando no sustancialmente distinto— del régimen general de contratación.

Desde la óptica de los operadores económicos, el recurso al artículo 346 del TFUE limita la concurrencia y reduce la transparencia del mercado, restringiendo de facto las oportunidades de participación y alterando el equilibrio competitivo en el sector de la defensa. De modo que, en un contexto de crecientes programas de cooperación europea y cadenas de suministro transnacionales, un uso extensivo o poco justificado de la excepción puede indudablemente distorsionar la competencia intracomunitaria, además de erosionar la confianza entre socios industriales.



No es extraño, por lo tanto, que ante esta situación las empresas afectadas busquen amparo, para lo cual y en líneas muy generales, disponen de tres cauces principales:

- » La impugnación de las normas reglamentarias por las que se acuerda la concesión directa de ayudas o préstamos vinculados a programas amparados en el artículo 346 TFUE.
- » La revisión administrativa o jurisdiccional de los actos de concesión de las ayudas y de adjudicación de los contratos.
- » La queja ante la Comisión Europea.

La posibilidad de cuestionar tanto la norma como su aplicación concreta, así como de acudir a las instituciones europeas, ofrece, por lo tanto, a los operadores económicos afectados un arsenal de opciones para defender sus derechos.

El artículo 346 del TFUE constituye una cláusula de excepción necesaria y legítima, pero su legitimidad descansa en la prudencia y rigor con que se utilice.

Aplicado con rigor, refuerza la autonomía estratégica, la soberanía y la seguridad nacional; empleado de manera expansiva o con finalidades que trascienden la protección de los intereses esenciales de seguridad, debilita la competencia, la transparencia y la confianza mutua entre la propia industria de defensa.

La correcta aplicación del artículo no ha de medirse, por lo tanto, por la frecuencia con que se invoque, sino por la solidez técnica y jurídica con que se motive y documente cada expediente, pues la verdadera fortaleza de la excepción reside en el equilibrio entre soberanía y legalidad que el propio artículo 346 del TFUE ha de salvaguardar.

Europa y la capacidad de disuasión estratégica digital



Ricardo Torres

Socio | Derecho Mercantil y M&A

✉ ricardo.torres@es.andersen.com

En Europa cuando se habla de defensa, inmediatamente la conversación gira en torno a misiles, balas, tanques, drones, cazas y la fabricación de todo tipo de máquinas militares. Las instituciones, los medios de opinión, hasta la barra del bar, se llenan de datos, estadísticas y reflexiones sobre el coste de realizar una fábrica de armamento o el número de balas necesario en caso de una invasión de Rusia. Por supuesto, la conversación solo ha comenzado una vez que Estados Unidos ha amenazado con retirar el paraguas de seguridad (estratégico, nuclear y convencional) que protege Europa desde el fin de la segunda guerra mundial.



La Unión Europea, a través de su plan *ReArm Europe* (rebautizado como *Readiness 2030* por razones de corrección política) pretende desbloquear 800 mil millones de euros con dos objetivos estratégicos:

- » permitir que la industria europea produzca de manera rápida y eficiente y
- » facilitar el despliegue de tropas y activos militares a lo largo y ancho de la Unión Europea. A su vez, el *White Paper European Defense Readiness 2030*, en el que el plan se basa, establece como una de las siete capacidades de defensa prioritarias para robustecer la defensa europea, la IA, la computación cuántica y la guerra electrónica; con el objetivo de proteger el espacio electromagnético y la libertad de actuación en el ciberespacio.

A pesar de estas palabras, la realidad es que ni la Unión Europea, perdida en su intrincada y burocrática jerga, ni la opinión pública, atenta a luchas políticas irrelevantes, ni los ciudadanos europeos, ajenos a las necesidades de defensa; son conscientes de la debilidad de la defensa europea. Las fábricas de armas y municiones, los planes tácticos de despliegue de tropas y la capacidad de desplegar capacidades militares conjuntas en toda Europa son relevantes y muy necesarias en una guerra convencional, pero la independencia estratégica del futuro no viene dada por ninguno de estos componentes.

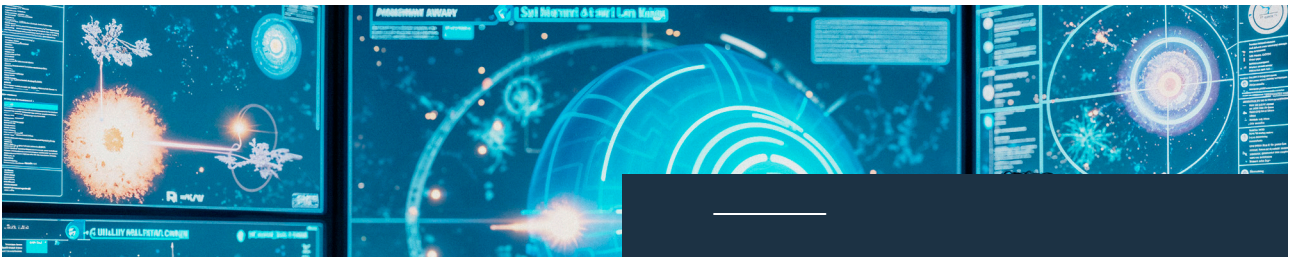
En 2025, la independencia estratégica, y la disuasión que viene dada por la misma, está basada en la anticipación suficiente sobre las actuaciones del enemigo antes de que tengan lugar, o incluso, antes de que realmente lleguen a suceder.



La estrategia militar se desplaza al terreno digital, donde datos y algoritmos marcan la diferencia.

La anticipación y preparación de las tácticas de guerra necesarias para prevenir un ataque del enemigo; la creación de un falso ataque preventivo; o dar la sensación de movimientos tácticos que no son reales, son posibles mediante herramientas de recolección de datos, inteligencia artificial y consultoría. Sólo hay una empresa capaz de realizar esto actualmente, Palantir Technologies. El nuevo campo de guerra es la pantalla de un ordenador. El ciclo militar de seleccionar un objetivo, encontrarlo y perseguirlo, y ejecutar la orden correspondiente se ha comprimido a un tiempo de varios minutos debido a esta tecnología.

Alex Karp, CEO de Palantir, indica que *“el poder de los algoritmos avanzados en la guerra es tan grande que equivale a tener armas nucleares tácticas frente a un enemigo que solo dispone de un arsenal convencional”*. Palantir y sus herramientas junto a los ICBM (los misiles nucleares balísticos intercontinentales) son la última defensa disuasoria estratégica. Hacen impensable ningún tipo de ataque. La idea subyacente es que, en el futuro, casi nuestro presente, las guerras, y las guerrillas de desgaste y baja intensidad, tengan lugar en el ciberespacio, y no en el mundo real. Los algoritmos simularán las ventajas que se tienen frente al adversario en una especie de guerra virtual en la que los adversarios llegarán a la misma conclusión sobre el resultado de las operaciones militares, sea real o no dicha conclusión, haciendo posible, por tanto, que no se realicen en la práctica. De ahí la nueva capacidad disuasoria. Ucrania puede ser la última guerra en el mundo real a cierta escala, la nueva guerra será virtual.



Europa afronta una brecha tecnológica que compromete su capacidad de defensa y disuasión digital.

Ni la Unión Europea ni sus empresas o estados miembros poseen ninguna tecnología similar a la que posee Palantir, usada ampliamente por diversas organizaciones dentro de los Estados Unidos, incluyendo la CIA. Europa está a años luz de la tecnología necesaria para operar un sistema con estas capacidades y la realidad es que, durante los próximos 20 años no será capaz de tenerla. No hay menciones relevantes sobre entornos digitales en la guerra en su Readiness 2030. De hecho, la palabra digital ni se cita en todo el White Paper. La IA es mencionada brevemente, así como la TechEU Scale-up, con el objeto de invertir en start-ups de defensa europeas, pero la capacidad de disuasión estratégica digital ni está ni se le espera en las reflexiones de la Unión Europea.

Es tiempo de decisiones. La Unión Europea debe decidir si es necesaria la inversión en un campeón europeo que replique, o al menos, intente replicar, las capacidades de Palantir, o si debe usar su tecnología y llegar a un nuevo acuerdo transatlántico que permita usar sus capacidades al igual que el gobierno de Estados Unidos. Esta reflexión debe ir unida a una actualización de la OTAN al nuevo escenario geopolítico y tecnológico, separada de los acuerdos de libre comercio, que deben seguir su camino, pero unidos a este objetivo.

De esta decisión depende el futuro de la defensa europea, y en el fondo, la supervivencia de la Unión Europea como tal.

Propuesta de Reglamento de la UE para la regulación de las actividades espaciales.

Duras críticas de la administración estadounidense



Víctor Barrio

Socio | Derecho Fiscal

✉ victor.barrio@es.andersen.com

La Propuesta de Reglamento del Parlamento europeo y del Consejo relativo a la seguridad, la resiliencia y la sostenibilidad de las actividades espaciales en la Unión, conocida en el sector como “European Space Act”, ha cerrado el pasado 7 de noviembre la fase de comentarios abierta al público.

El complejo y ambicioso texto normativo propuesto, tiene por objetivo poner a Europa a la vanguardia de la sostenibilidad de las actividades, así como establecer un marco de seguridad y resiliencia de la infraestructura espacial. No obstante, el camino propuesto se basa en el establecimiento de numerosas obligaciones de carácter técnico y administrativo que, además de un incremento del coste en el diseño y fabricación de satélites y lanzadores, pueden afectar a la competitividad tanto de empresas europeas, como de aquellas no establecidas en el territorio de la Unión que quiera establecerse en él o simplemente desarrollar su actividad económica o relaciones comerciales con empresas europeas.

De los 118 comentarios recibidos, destaca sin duda la postura trasladada por la administración estadounidense a través de varios de sus organismos (es significativo que casi el 20 % de los comentarios procedan de entidades y organismos estadounidenses).

Como ejemplo relevante hemos de hacer referencia a los comentarios trasladados por el U.S. Department of State and Commerce, la máxima autoridad diplomática del país y, por lo tanto, postura oficial del Gobierno. El documento remitido incluye un análisis crítico estructurado en los distintos pilares de la Propuesta de Reglamento que, a su vez, basa en los más de 70 comentarios recibidos de empresas americanas, además de un número indeterminado de asociaciones comerciales del sector espacial.



”

Un marco sólido solo será posible si combina ambición regulatoria y competitividad.”

Incluimos a continuación, a modo de resumen, los principales aspectos de interés de la posición estadounidense:

» **Considera que la Propuesta crea barreras no arancelarias y discriminación hacia los EE. UU.**

La Propuesta impone, según su postura, cargas regulatorias inaceptables para proveedores estadounidenses y crea barreras no arancelarias incompatibles con compromisos UE-EE. UU. (menciona específicamente el espíritu de los compromisos alcanzados el pasado verano en los Acuerdos sobre el Comercio Recíproco, Justo y Equilibrado, de 21 de agosto). También denuncia que algunas disposiciones parecen dirigidas específicamente contra grandes operadores de EE. UU.

» **Falta de reconocimiento mutuo y riesgo de doble regulación.**

EE. UU. solicita una decisión de equivalencia respecto a su marco regulatorio para evitar duplicidades que afectarían negativamente a las cadenas de suministro transatlánticas.

» **Alcance extraterritorial indebido**

EE. UU. critica que la normativa propuesta podría aplicarse a actividades civiles gubernamentales de NASA y otras agencias. Las exenciones de seguridad nacional no son suficientes debido al carácter de doble uso de muchas operaciones espaciales.

» **Pilar de Seguridad: requisitos prescriptivos y restrictivos**

EE. UU. objeta la obligatoriedad de propulsión en todas las naves de constelaciones y critica que la UE ignore prácticas voluntarias consolidadas. También rechaza cualquier intento de regular lanzamientos desde EE. UU., ya autorizados por la FAA.

EE. UU. alerta de barreras y riesgos para la cooperación transatlántica.

» **Pilar de Sostenibilidad: obligaciones inmaduras e inviables**

Los requisitos de análisis de ciclo de vida y huella ambiental se consideran extremadamente difíciles, costosos y especulativos, especialmente para pequeñas empresas. También se critican límites imposibles como la magnitud 7 de brillo satelital y la categoría de “giga-constelaciones”.

» **Pilar de Resiliencia: riesgo de proteccionismo digital**

EE. UU. rechaza medidas de “soberanía digital” que puedan excluir proveedores estadounidenses y pide reconocimiento de certificaciones de ciberseguridad elaboradas por organismos de EE. UU. Advierte también sobre riesgos de proveedores chinos y rusos.

» **Falta de claridad jurídica y exceso de delegación**

EE. UU. considera que la Propuesta de Reglamento deja demasiados aspectos clave para actos de ejecución posteriores, generando inseguridad jurídica.

» **Riesgo para la interoperabilidad OTAN-UE**

La divergencia normativa podría dificultar la interoperabilidad técnica en misiones de defensa y la cooperación estratégica transatlántica.



Como conclusión, hemos de señalar que si bien, como es lógico, el Gobierno estadounidense mantiene una postura en defensa de los intereses de la Industria Espacial americana, es cierto que la Propuesta de Reglamento ha causado también preocupación en la Industria Espacial europea; el carácter global del sector, tanto desde el punto de vista de la fabricación como de la logística y la explotación comercial y las alianzas comerciales, va irremediablemente unida a la competencia global.

Por lo tanto, un enfoque regional excesivamente ambicioso desde el punto de vista regulatorio —aunque pueda responder a objetivos políticos o incluso éticos legítimos— corre el riesgo de erosionar la actividad económica del tejido industrial europeo. Un marco

demasiado restrictivo puede incentivar el traslado de operaciones a jurisdicciones más flexibles, reducir la capacidad de la Unión para atraer nuevas oportunidades y, en última instancia, comprometer precisamente la consecución de los objetivos que la propia propuesta de reglamento pretende alcanzar.

No obstante lo anterior, el proceso ya ha generado un impacto positivo: ha elevado el nivel de atención, profesionalización y reflexión en torno a un sector que exigía y exige un nuevo marco regulatorio, siempre que venga acompañado (i) de claridad y seguridad jurídicas y (ii) apoyo tanto técnico como mediante la implementación de incentivos a las empresas. Todo ello para mantener su competitividad al tiempo que garantizan la sostenibilidad de las actividades espaciales.

”

Una regulación demasiado ambiciosa puede poner en riesgo la competitividad europea.”



"Doble uso" bajo la lupa:

Obligaciones crecientes para las empresas exportadoras



Mar Guardiola

Directora | Derecho Fiscal

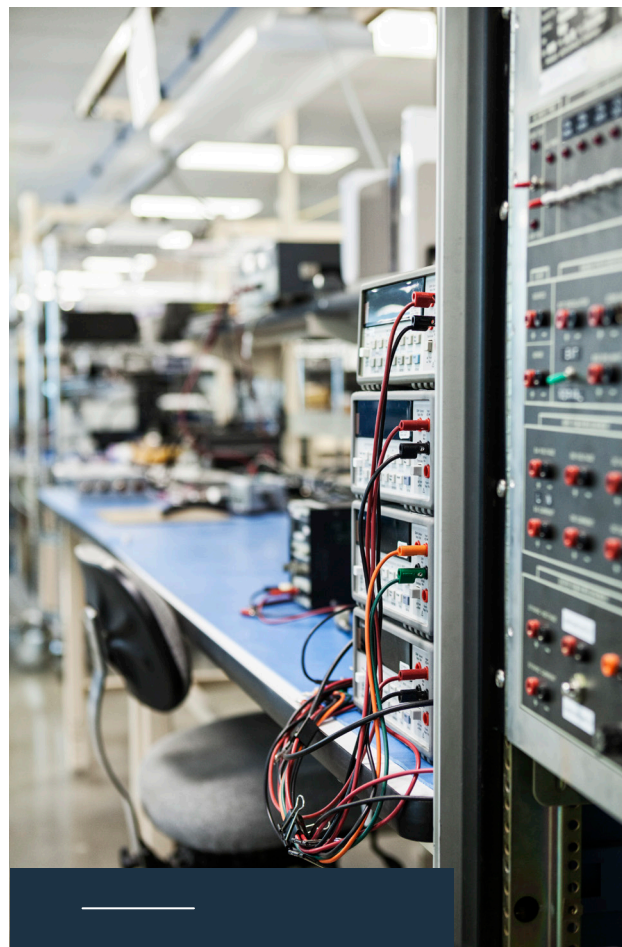
✉ mar.guardiola@es.andersen.com

En un contexto internacional marcado por conflictos, guerras arancelarias, sanciones internacionales cruzadas y un creciente foco en las cadenas de suministro globales, el **comercio exterior de bienes de doble uso** ha dejado de ser un tema puramente técnico para convertirse en una cuestión estratégica. No es casualidad que la Comisión Europea haya instado a los Estados miembros a reforzar los controles fronterizos y los sistemas internos de cumplimiento de cara a impedir que materiales sensibles terminen en malas manos.

Esto tiene consecuencias directas para las empresas. Aquellos que exportan bienes de doble uso, operan actualmente bajo un marco legal más estricto. Un mero error puede implicar no solo sanciones administrativas, sino también **responsabilidad penal por contrabando** para la empresa y sus administradores, con arreglo a la Ley Orgánica 12/1995, de represión del contrabando.

A nivel comunitario, el **Reglamento (UE) 2021/821** fija un marco común y establece el régimen de control de la Unión Europea para la exportación, corretaje, asistencia técnica, tránsito y transferencia de tecnologías y productos de doble uso.

En España, la regulación en esta materia se complementa con el **Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, otro material y productos o tecnologías de doble uso** (introducido por el Real Decreto 679/2014). Entre otras cuestiones fundamentales, nuestro Reglamento desarrolla el papel de la JIMDDU (Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso), muy atareada en estos tiempos revueltos, pues es la responsable de conceder licencias y valorar los riesgos de proliferación o uso indebido de material de defensa y productos o tecnologías de doble uso.



Controles reforzados para evitar desvíos de bienes de doble uso.

Ambas normas se sustentan en una lista de productos controlados —el Anexo I del Reglamento 2021/821—, que se actualiza periódicamente para incorporar nuevas tecnologías sensibles, desde componentes electrónicos hasta software de ciberinteligencia o herramientas de criptografía avanzada.

El Reglamento (UE) 2021/821 define los productos de doble uso como *“los productos, incluido el soporte lógico (software) y la tecnología, que puedan destinarse a usos tanto civiles como militares, y entre los que se incluirán productos que puedan utilizarse para el diseño, el desarrollo, la producción o el empleo de armas nucleares, químicas o biológicas y sus sistemas vectores, incluidos todos los productos que puedan ser utilizados tanto para usos no explosivos como para ayudar a la fabricación de armas nucleares u otros dispositivos nucleares explosivos”*. Ahora bien, el concepto de “doble uso” ha evolucionado mucho. Ya no se limita a la esfera militar o aeroespacial, sino que abarca sectores tan diversos como la industria química, la biotecnología, la ingeniería o las tecnologías de la información. Un microchip, una válvula o un sistema de cifrado resultan inofensivos en su aplicación civil y, al mismo tiempo, pueden servir para fabricar armas o sistemas de vigilancia en un contexto militar.

Por ello, la **clasificación arancelaria** cobra mayor relevancia, dado que es el punto de partida para determinar si un producto o tecnología puede considerarse de doble uso. Así, es esencial que las empresas exportadoras sean diligentes en la clasificación de sus productos, dado que en caso de declararse ante las aduanas una clasificación errónea —aun sin intención— las consecuencias pueden ser graves. De hecho, exportar un bien de doble uso sin la licencia pertinente constituye una infracción grave y, en algunos casos, un delito de contrabando que puede conllevar penas de prisión y sanciones económicas muy considerables.

Así pues, uno de los retos más complejos del cumplimiento normativo en este ámbito es precisamente la clasificación de los productos. Las compañías deben asignar el código arancelario a sus productos y además comprobar si aparece en las listas de doble uso. Ciertamente esta labor no es fácil, ya que requiere tanto conocimientos jurídicos como un conocimiento técnico específico para entender e interpretar parámetros como precisión, resistencia, velocidad, potencia o nivel de encriptación, los cuales determinan si un bien está sujeto a control. Para llevar a cabo esta labor con éxito en el seno de la empresa es preciso involucrar no solo a los departamentos de gestión de operaciones de exportación, sino también a los servicios jurídicos y a los ingenieros que conocen bien el producto.

Cabe señalar además que la clasificación de los productos, especialmente los más sensibles, debe revisarse con frecuencia para adaptarla a las actualizaciones periódicas de las listas europeas y españolas.

En otro orden de cosas, el ya referido Reglamento (UE) 2021/821 refuerza la obligación de implantar **Programas Internos de Cumplimiento (ICP)**. No es una mera recomendación: contar con un ICP sólido se ha convertido en un requisito clave para acceder a licencias simplificadas o globales. Los ICP sirven asimismo como soporte para demostrar diligencia ante las autoridades en caso de inspección y pueden evitar infracciones, y en caso de producirse, mitigar sus efectos para las empresas que los aplican.

Siguiendo las recomendaciones de la Comisión Europea, los siguientes elementos son esenciales para implementar un ICP eficaz:

- » Compromiso de cumplimiento por parte de los altos cargos de la empresa.
- » Estructura organizativa, responsabilidades y suficientes recursos designados en comercio exterior.
- » Formación y concienciación (formación continua para el personal técnico, de ventas, aduanas y logística).
- » Procedimientos y procesos de control de las transacciones (con especial atención a la clasificación de los productos, mecanismos de verificación de usuario y destino final, análisis de riesgo y aplicación de licencias).
- » Revisión del rendimiento, auditorías, presentación de informes y medidas correctivas (un ICP no debe contemplarse como un conjunto estático de medidas).
- » Procedimientos de registro y documentación (incluye controles documentales y trazabilidad de licencias, contratos y comunicaciones comerciales).
- » Protocolos de seguridad física y de la información (prevención del acceso no autorizado a los productos de doble uso).

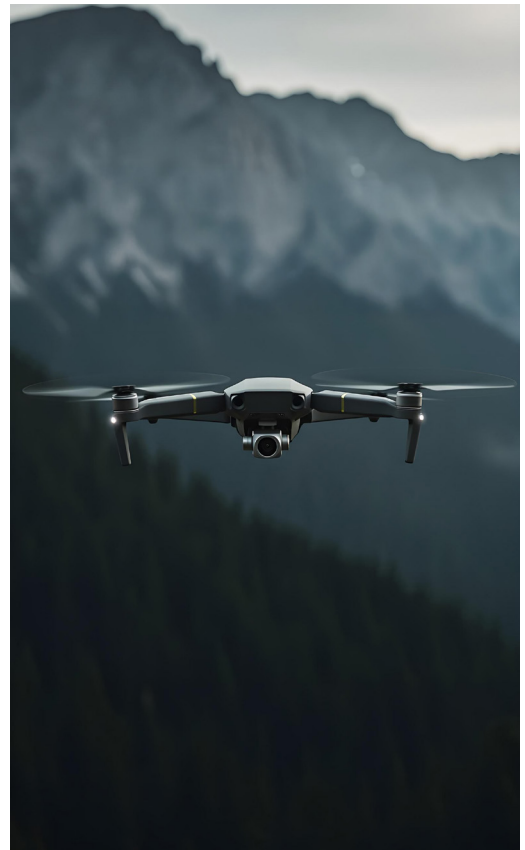


En suma, el comercio de bienes de doble uso no solo implica obligaciones formales, sino que en caso de incumplimientos expone a las empresas a **riesgos penales y reputacionales** significativos.

Aunque la gestión del cumplimiento conlleva una carga administrativa y supone un fastidio para algunos, también ofrece ventajas reales. Las compañías con sistemas de control interno sólidos se benefician de mayor agilidad en la obtención de licencias, reducen inspecciones y refuerzan su credibilidad ante las autoridades competentes y socios comerciales. En cambio, la falta de sistemas robustos de cumplimiento puede derivar en costes muy elevados y pérdida de negocio.

En conclusión, el cumplimiento ya no es opcional, sino una condición sine qua non para seguir jugando un papel relevante en el comercio global, especialmente en sectores tecnológicos y estratégicos.

El cumplimiento no es una carga: es una garantía de continuidad y credibilidad.





Andersen Global is a Swiss verein comprised of legally separate, independent member firms located throughout the world providing services under their own names. Andersen Global does not provide any services and has no responsibility for any actions of the Member Firms or collaborating firms. No warranty or representation, express or implied, is made by Andersen Global, its Member Firms or collaborating firms, nor do they accept any liability with respect to the information set forth herein. Distribution hereof does not constitute legal, tax, accounting, investment or other professional advice.

© 2025 Andersen Global. All rights reserved