

MANUALES

Economía española. Una introducción

8.^a Edición

Directores

José Luis García Delgado

Rafael Myro

III CIVITAS

© Varios autores, 2025
© ARANZADI LA LEY, S.A.U.

ARANZADI LA LEY, S.A.U.

C/ Collado Mediano, 9
28231 Las Rozas (Madrid)
www.aranzadilaley.es

Atención al cliente: <https://areacliente.aranzadilaley.es/publicaciones>

Primera edición, agosto 2012	Cuarta edición, julio 2019
Reimpresión, septiembre 2012	Quinta edición, agosto 2020
Reimpresión revisada, septiembre 2013	Sexta edición, 2021
Segunda edición, agosto 2015	Séptima edición, 2023
Tercera edición, agosto 2017	Octava edición, septiembre 2025

Depósito Legal: M-16270-2025

ISBN versión impresa: 978-84-1085-286-0

Diseño, Preimpresión e Impresión: ARANZADI LA LEY, S.A.U.

Printed in Spain

© **ARANZADI LA LEY, S.A.U.** Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, ARANZADI LA LEY, S.A.U., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

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. Diríjase a **Cedro** (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no asumirán ningún tipo de responsabilidad que pueda derivarse frente a terceros como consecuencia de la utilización total o parcial de cualquier modo y en cualquier medio o formato de esta publicación (reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación pública, transformación, publicación, reutilización, etc.) que no haya sido expresa y previamente autorizada.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

ARANZADI LA LEY no será responsable de las opiniones vertidas por los autores de los contenidos, así como en foros, chats, u cualesquiera otras herramientas de participación. Igualmente, ARANZADI LA LEY se exime de las posibles vulneraciones de derechos de propiedad intelectual y que sean imputables a dichos autores.

ARANZADI LA LEY queda eximida de cualquier responsabilidad por los daños y perjuicios de toda naturaleza que puedan deberse a la falta de veracidad, exactitud, exhaustividad y/o actualidad de los contenidos transmitidos, difundidos, almacenados, puestos a disposición o recibidos, obtenidos o a los que se haya accedido a través de sus PRODUCTOS. Ni tampoco por los Contenidos prestados u ofertados por terceras personas o entidades.

ARANZADI LA LEY se reserva el derecho de eliminación de aquellos contenidos que resulten inveraces, inexactos y contrarios a la ley, la moral, el orden público y las buenas costumbres.

Nota de la Editorial: El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de **ARANZADI LA LEY, S.A.U.**, es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendoj), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendoj es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

Índice

Prólogo , por <i>José Luis García Delgado</i> y <i>Rafael Myro</i>	13
---	----

PARTE I

CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL ESCENARIO EUROPEO

Capítulo 1.–La modernización económica	17
<i>José Luis García Delgado</i>	

1. INTRODUCCIÓN	17
2. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERNO EN ESPAÑA: PANORÁMICA CON EUROPA AL FONDO	17
3. LA ESPAÑA DECIMONÓNICA:HACIENDO (CON ESFUERZO) LOS DEBERES	22
4. LAS CUATRO ESPAÑAS ECONÓMICAS DEL SIGLO XX	24
5. ESPAÑA EN CLAVE EUROPEA EN EL SIGLO XXI	26
CONCEPTOS BÁSICOS	30

Capítulo 2.–Los determinantes del crecimiento económico	33
<i>Rafael Myro</i>	

1. INTRODUCCIÓN	33
2. PRINCIPALES RASGOS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO ESPAÑOL	34
3. DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO A LARGO PLAZO	37
3.1. <i>El papel de la productividad del trabajo</i>	37
3.2. <i>Productividad, capital y progreso tecnológico</i>	40
4. FLUCTUACIONES CÍCLICAS Y DESEQUILIBRIOS MACROECONÓMICOS	47
CONCEPTOS BÁSICOS	53

Capítulo 3.–España en la Unión Económica y Monetaria	57
<i>Juan Carlos Jiménez</i> y <i>José A. Martínez Serrano</i>	

1. INTRODUCCIÓN	57
2. LOS SUPUESTOS DE PARTIDA DE LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA	60
3. LOS AÑOS DE LA EXPANSIÓN Y LA ACUMULACIÓN DE DESEQUILIBRIOS MACROECONÓMICOS (1999-2007)	62
4. CRISIS FINANCIERA (2008-2013)	65
5. LA RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (2014-2019)	67

6. UNA RECUPERACIÓN INTERRUMPIDA: PANDEMIA, INFLACIÓN Y GUERRA	69
7. RETOS DE ESPAÑA EN LA UNIÓN EUROPEA	71
CONCEPTOS BÁSICOS	76

Apéndice I.–Calendario de la construcción europea y de la participación española	79
<i>José Luis García Delgado</i>	

Apéndice II.–Población y capital humano	89
<i>Miguel Carrera Troyano</i>	

1. INTRODUCCIÓN	89
2. UNA TRANSICIÓN DEMOGRÁFICA TARDÍA	90
3. MIGRACIONES	95
4. EMPLEO PER CÁPITA	99
5. CAPITAL HUMANO	102

PARTE II

ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

Capítulo 4.–La estructura productiva	107
<i>Rosario Gandoy y Andrés J. Picazo</i>	

1. INTRODUCCIÓN	107
2. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA, SUS DETERMINANTES Y TENDENCIAS A LARGO PLAZO	108
3. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIO EXTERIOR	112
4. EFICIENCIA PRODUCTIVA COMPARADA	117
5. POLÍTICAS SECTORIALES	120
5.1. <i>La Política Agrícola Común</i>	121
5.2. <i>Las políticas energética e industrial</i>	122
5.3. <i>La política de desregulación de los servicios</i>	125
CONCEPTOS BÁSICOS	127

Capítulo 5.–Comercio exterior	129
<i>José Antonio Alonso</i>	

1. INTRODUCCIÓN	129
2. EL EQUILIBRIO DEL SECTOR EXTERIOR: LA BALANZA DE PAGOS	130
3. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO	132
4. ESTRUCTURA DEL COMERCIO	137
4.1. <i>Orientación geográfica del comercio</i>	137

4.2. <i>Especialización interindustrial</i>	139
4.3. <i>Especialización intraindustrial</i>	143
CONCEPTOS BÁSICOS	144
Capítulo 6.–La empresa	147
<i>María Teresa Costa y Montserrat Álvarez</i>	
1. INTRODUCCIÓN	147
2. DIMENSIÓN	148
3. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD Y CONTROL	151
4. RENTABILIDAD Y FINANCIACIÓN	153
CONCEPTOS BÁSICOS	155
Capítulo 7.–La internacionalización de la empresa española	157
<i>Diego Rodríguez y Josefa Vega</i>	
1. INTRODUCCIÓN	157
2. LA ACTIVIDAD EXPORTADORA: CARACTERÍSTICAS Y RESULTADOS	158
2.1. <i>Características de las empresas exportadoras</i>	158
2.2. <i>El resultado exportador: cuotas de mercado</i>	162
3. LAS NUEVAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS	164
4. LAS EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO	171
CONCEPTOS BÁSICOS	176
Apéndice III.–Los recursos naturales y energéticos	179
<i>Juan A. Vázquez y Juan Carlos Jiménez</i>	
1. RECURSOS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO	179
2. LOS RECURSOS EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	180
3. ENERGÍA Y MEDIO AMBIENTE: LA TRANSICIÓN HACIA UNA ECONOMÍA DESCARBONIZADA	187

PARTE III

ASPECTOS INSTITUCIONALES

Capítulo 8.–Mercado de trabajo	195
<i>Gemma García Brosa y Esteve Sanromà</i>	
1. INTRODUCCIÓN	195
2. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA	196
3. EL MARCO INSTITUCIONAL DEL MERCADO DE TRABAJO Y LAS REFORMAS LABORALES DE 2012 Y 2021	199

4. FACTORES EXPLICATIVOS DEL EMPLEO Y DEL PARO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA . . .	204
4.1. <i>El desempleo estructural</i>	206
4.2. <i>El desempleo cíclico</i>	211
5. IMPACTO DE LA COVID-19 EN EL MERCADO DE TRABAJO Y NUEVA REFORMA LABORAL	213
CONCEPTOS BÁSICOS	215
Apéndice IV.–Impacto de la digitalización y la IA Generativa sobre el empleo	217
<i>Carlos Álvarez Aledo</i>	
1. TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y EMPLEO: CUATRO PROCESOS DE CAMBIO	217
2. SUSTITUCIÓN DE TAREAS, POLARIZACIÓN OCUPACIONAL Y NUEVAS FORMAS DE EMPLEO	219
3. PLATAFORMAS DE EMPLEO DIGITAL: UN NUEVO SEGMENTO LABORAL	223
4. LA IA GENERATIVA: NUEVOS EFECTOS E INCERTIDUMBRES	227
Capítulo 9.–Sistema financiero	231
<i>Antoni Garrido</i>	
1. INTRODUCCIÓN	231
2. MERCADOS E INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	232
3. EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL. RASGOS BÁSICOS	234
4. EL SISTEMA BANCARIO	236
4.1. <i>Desregulación y concentración</i>	237
4.2. <i>Crisis y reestructuración</i>	238
4.3. <i>El nuevo sistema bancario español</i>	244
4.4. <i>Evolución reciente</i>	246
5. MERCADOS FINANCIEROS	249
CONCEPTOS BÁSICOS	251
Capítulo 10.–Sector público	253
<i>José María Serrano Sanz y Eduardo Bandrés</i>	
1. INTRODUCCIÓN	253
2. EL SECTOR PÚBLICO EN ESPAÑA: UN ESTADO DESCENTRALIZADO	254
3. LAS REGULACIONES	257
4. LA HACIENDA DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	259
4.1. <i>Gasto público y Estado de Bienestar</i>	261
4.2. <i>Ingresos públicos</i>	267
4.3. <i>El saldo presupuestario y la deuda</i>	271
CONCEPTOS BÁSICOS	275

Capítulo 11.—Distribución de la renta	277
<i>Juan Ignacio Palacio y Luis Ayala</i>	
1. INTRODUCCIÓN	277
2. TENDENCIAS DE LA DISTRIBUCIÓN PERSONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA	278
3. LA DISTRIBUCIÓN DE LAS RENTAS PRIMARIAS	281
4. LA REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	285
5. LAS RELACIONES ENTRE LA DISTRIBUCIÓN PERSONAL Y LA DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA RENTA	287
CONCEPTOS BÁSICOS	289

EJERCICIOS

CAPÍTULO 1	293
CAPÍTULO 2	294
CAPÍTULO 3	296
CAPÍTULO 4	299
CAPÍTULO 5	302
CAPÍTULO 6	304
CAPÍTULO 7	305
APÉNDICE III	306
CAPÍTULO 8	307
CAPÍTULO 9	309
CAPÍTULO 10	311
CAPÍTULO 11	312
Los autores	313

Capítulo 1

La modernización económica

José Luis García Delgado

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERNO EN ESPAÑA: PANORÁMICA CON EUROPA AL FONDO. 3. LA ESPAÑA DECIMONÓNICA: HACIENDO (CON ESFUERZO) LOS DEBERES. 4. LAS CUATRO ESPAÑAS ECONÓMICAS DEL SIGLO XX. 5. ESPAÑA EN CLAVE EUROPEA EN EL SIGLO XXI. CONCEPTOS BÁSICOS.

1. INTRODUCCIÓN

La economía española que avanza con el siglo XXI es la de un país que ha registrado un proceso de modernización de corte europeo. Lejos de ser una excepción –o «anomalía»–, el curso de nuestra historia contemporánea revela pautas evolutivas comunes a las de otras grandes naciones occidentales desde esa perspectiva modernizadora: industrialización, urbanización, cambio demográfico, desarrollo de la legislación sociolaboral, educación y sanidad para el conjunto de la población, secularización de las costumbres, movilidad social... Es más, España y su economía constituyen una versión *apreciable* de lo que ha sido la modernización continental. Este capítulo tiene por objeto ofrecer los principales hitos de tal recorrido.

2. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERNO EN ESPAÑA: PANORÁMICA CON EUROPA AL FONDO

Como los demás países de Europa occidental, España ha conocido a lo largo de los dos últimos siglos, y al compás de la afirmación del capitalismo como orden social y económico, un vasto proceso de crecimiento y cambio. Frente a situaciones pretéritas con perfil más estacionario, donde los aumentos de la producción eran no solo menores sino también más discontinuos, con cambios más lentos y graduales, la singularidad de la historia económica contemporánea europea proviene, tanto del carácter sostenido a largo plazo del movimiento ascendente

de la renta real por habitante, como de las hondas transformaciones inherentes a la sustitución de la base agraria de las sociedades tradicionales por otra nueva de corte industrial y urbano. Todo ello en paralelo al reconocimiento pleno de la propiedad privada y al creciente papel del mercado en la asignación de bienes, servicios y factores de producción: tierra, trabajo y capital. *Crecimiento económico moderno* (esto es, incremento mantenido a largo plazo del producto por persona y por trabajador, acompañado de cambios estructurales, según la formulación de KUZNETS), *industrialización* y consolidación del *capitalismo* resultan en este sentido sinónimos.

En el arranque de dicho proceso se sitúa la *revolución industrial*, entendiendo por tal innovaciones mecánicas y de organización de la producción (esto es, tecnológicas en un sentido amplio) que, unidas a otras sociales e institucionales, promueven la ampliación de las capacidades productivas y la emergencia de las categorías propias del primer capitalismo industrial: el creciente uso de máquinas, en particular en los dos sectores inicialmente más representativos, el textil algodónero y el siderometalúrgico; el empleo asalariado de hombres y mujeres en fábricas; la producción en serie de artículos que se destinan al mercado; la constitución de sociedades mercantiles de nuevo cuño...

Lo acontecido en Reino Unido avanzada la segunda mitad del siglo XVIII es prototípico, adoptándose el caso inglés —primero en acontecer, pero también el mejor estudiado— como «modelo». Un modelo que facilita la ordenación en el eje del tiempo de otras experiencias nacionales de industrialización, distinguiendo entre los países que se incorporan pronto al nuevo orden económico y social (*first comers, early starters*: por ejemplo, Francia, Bélgica, Suiza y, al otro lado del Atlántico, Estados Unidos) y los que se rezagan o de industrialización tardía (*late comers, late joiners*: Alemania, Italia y la propia España, por ejemplo, así como Rusia y los países situados en el este del continente).

Se obtienen así elementos de comparación muy significativos, aun con todas las cautelas a que obliga la cobertura estadística disponible: los intentos de cuantificación en este terreno chocan con la doble dificultad que supone la reconstrucción de series fiables y homogéneas de datos para un periodo de tiempo tan dilatado, y la propia naturaleza institucional e ideológica —reacia al cómputo y a la ponderación numérica— de componentes básicos de la realidad considerada. Como fuere, el indicador fundamental que deberá manejarse es la evolución de la renta (o producto) real per cápita, toda vez que el cálculo del producto real por trabajador presenta datos menos fiables para series históricas extensas.

El gráfico 1 ofrece la evolución a largo plazo del producto real por habitante en España y en otros países europeos occidentales —con el promedio de Reino Unido, Francia y Alemania como referencia— desde el segundo tercio del siglo XIX. Una información gráfica de la que se desprenden, cuando menos, tres notas interpretativas:

1.^a El *relativo atraso* de la economía española en comparación con la de los países europeos hegemónicos en el curso de la industrialización: Reino Unido,

Alemania y Francia, que se refleja en la distancia que separa las condiciones materiales de vida en España de las que han prevalecido en esos países. El alejamiento del Reino Unido es muy acusado, situándose la renta per cápita española casi siempre por debajo de la mitad de la británica hasta el decenio de 1960. La ventaja de Francia es también perceptible desde el principio, haciéndose mayor durante una buena parte del siglo XX, lo que asimismo ocurre en relación con Alemania, cuya potencia productiva conseguirá sobreponerse repetidamente en ese siglo a las interrupciones que en su trayectoria de crecimiento han provocado los dos conflictos bélicos mundiales y la unificación posterior. Incluso respecto de Italia, España se retrasará durante una buena parte del siglo XX, recortándose la brecha entre la renta por habitante de ambos países solo al final.

En síntesis, la convergencia *real*—esto es, en términos de niveles de bienestar expresados en renta por habitante— de España con la Europa más próspera ha sido en el curso del tiempo «tardía» y sigue siendo aún «incompleta». El curso de los años demuestra, en efecto, que no es un objetivo fácil de alcanzar, tampoco en tiempos recientes: si el distanciamiento se consiguió reducir sensiblemente en el último tercio del siglo XX y los primeros peldaños del actual, ha vuelto luego a ampliarse, situándose hoy en magnitudes muy similares a las de hace quince años, en vísperas de la Gran Recesión. Por eso, la consecución de los valores medios europeos de renta sigue constituyendo un estímulo al compás de la plena participación de España en las fases avanzadas de la construcción de una Europa unida.

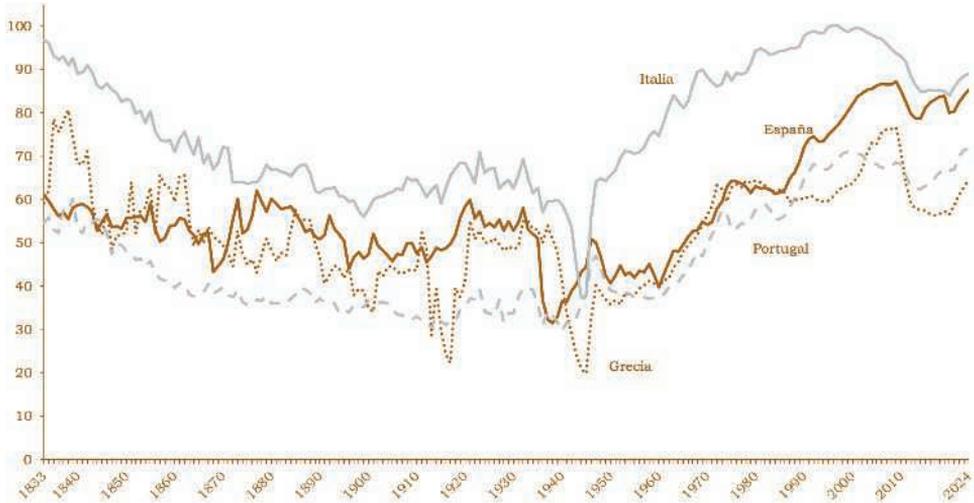
2.^a La evolución temporal de los niveles comparados de renta por habitante sitúa a España entre otros tres países meridional-periféricos europeos: Italia, Portugal y Grecia, con los que forma un subconjunto que da pie para hablar de una *variante mediterránea de industrialización*.

Por supuesto que las particularidades de cada caso no son desdeñables. En el de Italia destaca tanto el buen comienzo del siglo XX como su brillante segunda mitad. De la trayectoria española resalta, sobre todo, el más prolongado hundimiento que se inicia entrados los años treinta del novecientos. De Portugal y Grecia, en fin, su incorporación más atemperada a la senda de crecimiento económico de la segunda mitad del siglo XX.

Pero más que los elementos diferenciadores, sobresalen *pautas comunes* en el recorrido de esos cuatro países del sur de Europa. Los cuatro han presentado, a lo largo del proceso de industrialización, niveles de renta por habitante inferiores al promedio de Alemania, Francia y Reino Unido. Para los cuatro el siglo XIX es, a grandes trazos, un siglo desaprovechado para reducir distancias con relación a los países más adelantados en el despliegue de la modernización económica. Y los cuatro —aunque Grecia con menor brío— se sumarán a la enérgica onda expansiva posterior a la Segunda Guerra Mundial, con un escalonamiento entre ellos que no hace sino reproducir la gradación en los respectivos niveles de crecimiento; es decir, Italia es el primero en participar de esa expansión posbélica, España sigue después, con un decenio de 1960 que reproduce en muchos aspectos el italiano de 1950, y Portugal y Grecia cierran la marcha (gráfico 1). Suficientes similitudes, en resumen, como para abonar la consideración de una variante

mediterránea sudoccidental o meridional-periférica de industrialización, dentro del patrón general de desarrollo económico europeo.

Gráfico 1.—Producto real per cápita de los países europeos meridionales expresado como porcentaje de la media de Reino Unido, Francia y Alemania, 1833-2024



Fuentes: Elaborado con los datos de Maddison Project Database 2023: Bolt, Jutta and Jan Luiten van Zanden (2024), «Maddison style estimates of the evolution of the world economy: A new 2023 update», *Journal of Economic Surveys*, 1–41, enlazados, hasta 2024, con cálculos a partir de los datos de Base de datos macroeconómicos de la Comisión Europea AMECO.

3.^a La tercera nota interpretativa que debe extraerse del panorama comparado es, consecuentemente, la imposibilidad de tener a la experiencia española por atípica en el marco europeo. La trayectoria española es, dicho de otra forma, una *trayectoria plenamente europea*, y su «normalidad» –como lo contrario de «anomalía», ya se dijo– hay que subrayarla frente a supuestos perfiles radicalmente específicos o singulares. También a estos efectos, en suma, España, que es un país de la Europa mediterránea, comparte –y ha contribuido a modelar– los principales rasgos definitorios del conjunto continental.

Como los demás países europeos, la economía española no podrá registrar, durante los últimos decenios del siglo XVIII y la primera mitad del XIX, tasas de crecimiento equiparables a las del Reino Unido, donde antes y con más vigor prende la revolución industrial. Un retraso inicial que, en España y en otros países del sur de Europa, se agranda al menos durante los dos primeros tercios del siglo XIX, en el contexto de una inestabilidad política y social también más marcada. Posteriormente, y conforme el crecimiento inglés pierde impulso, España, al igual que muchos países europeos, ya no se descolgará de los ritmos de progreso que marca la referencia británica, recuperando incluso posiciones durante la Primera Guerra Mundial y la década de 1920; una recuperación modesta que se verá frenada, eso sí, durante los decenios de 1930 y 1940, con la guerra civil como acontecimiento determinante.

Desde mediados del siglo XX, España vuelve a reproducir, con modulaciones propias que nunca desdican el tono europeo más generalizado, los tramos diferenciables en el conjunto:

- Para comenzar, el fuerte auge hasta entrado el decenio de 1970.
- Luego, desde mediados de ese decenio hasta la primera mitad del de 1980, la etapa de crisis económica y políticas de ajuste.
- Después, el ciclo decenal (1983-1993) que dibujan casi todas las economías europeas, con las sucesivas fases de recuperación, expansión, desaceleración y recesión, estas dos últimas ya en los primeros años noventa.
- A continuación, otro compartido ciclo económico, el que cierra la centuria e inaugura el siglo XXI, con dos mitades, a su vez, bien delimitadas: la primera recorre todo el último quinquenio de los años noventa, con un crecimiento notable en toda Europa occidental –y sobresaliente en Estados Unidos–, al compás de una generalizada apuesta a favor de la «cultura de la estabilidad» económica; por su parte, la segunda se superpone al inicio del nuevo siglo y la entronización del euro como moneda única en un buen número de países de la Unión Europea –eurozona–, atenuándose en el conjunto los ritmos expansivos precedentes hasta llegar a 2008, cuando la crisis económica internacional, la Gran Recesión, cambie de nuevo el escenario global, afectando de lleno a la economía europea y a la economía española. Un cambio que para esta última supone, en cierto sentido, el término del largo medio siglo precedente, con tan marcado relieve en toda la historia de la industrialización española, pues si la renta real por habitante tardó cien años en doblar su valor entre mediados de 1850 y 1950, después lo ha multiplicado por algo más de ocho en apenas cincuenta años.
- Finalmente, el difícil recorrido desde 2010, cuando la sucesión de situaciones críticas (Gran Recesión, pandemia, guerra de Ucrania...) dibujen un periodo diferenciado y lleno de altibajos.

La sintonía con tendencias que proyectan su alcance sobre una buena parte del viejo continente es, en todo caso, lo que aquí conviene repetir al cerrar este epígrafe y a la vista de los datos que se recogen en el cuadro 1.

Cuadro 1.–Evolución del producto real per cápita. Comparación internacional, 1833-2024
(tasas de variación anuales acumulativas)

	1833-1890	1890-1935	1913-1929	1935-1950	1950-1975	1975-2024	1975-2008	2008-2024	1833-2024
Estados Unidos .	1,2	0,8	1,1	3,1	2,2	1,8	2,0	1,2	1,5
Reino Unido . . .	1,1	0,7	0,4	1,2	2,2	1,4	2,0	0,3	1,2
Francia	1,1	1,2	1,9	1,6	3,7	1,3	1,8	0,5	1,6
Alemania	1,0	1,2	0,7	-0,4	4,6	1,8	2,3	0,8	1,6
Italia	0,3	1,0	1,2	1,2	4,6	1,6	2,3	0,1	1,4
España	0,8	1,0	1,9	-0,6	5,3	2,1	2,9	0,4	1,6

Fuentes: Elaborado con los datos de Maddison Project Database 2023: Bolt, Jutta and Jan Luiten van Zanden (2024), «Maddison style estimates of the evolution of the world economy: A new 2023 update», *Journal of Economic Surveys*, 1–41, enlazados, hasta 2024, con cálculos a partir de los datos de Base de datos macroeconómicos de la Comisión Europea AMECO.

Capítulo 7

La internacionalización de la empresa española

Diego Rodríguez y Josefa Vega

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. LA ACTIVIDAD EXPORTADORA: CARACTERÍSTICAS Y RESULTADOS. 2.1. *Características de las empresas exportadoras*. 2.2. *El resultado exportador: cuotas de mercado*. 3. LAS NUEVAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS. 4. LAS EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO. CONCEPTOS BÁSICOS.

1. INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico de un país, y en consecuencia el bienestar de sus habitantes, está estrechamente relacionado con la capacidad de sus empresas para competir con éxito en los mercados internacionales, sobre todo en el contexto actual de economías muy abiertas al exterior. En ese sentido, uno de los rasgos más destacables de la evolución de la economía española en el transcurso de las tres últimas décadas ha sido el aumento del grado de internacionalización de sus empresas. Los productos españoles se han extendido a todos los mercados del mundo, no solo mediante su exportación hacia ellos, sino también a través de la creación de filiales productivas en un amplio número de países.

Como consecuencia de este proceso, las exportaciones han dejado de ser un mero complemento de las ventas dirigidas al mercado interior para convertirse en un componente prioritario en las estrategias de expansión y crecimiento de gran parte de las empresas españolas. De hecho, muchas de ellas nacen ya como empresas globales, una circunstancia a la que contribuyen las posibilidades tecnológicas actuales en el ámbito de la sociedad de la información.

Pero aún se ha producido un cambio más radical en el establecimiento de filiales productivas en los mercados foráneos. A través del impulso de la inversión exterior directa (IED), España ha pasado en pocos años de ser un receptor neto de inversión extranjera a convertirse en un relevante emisor internacional. Las

multinacionales españolas, prácticamente inexistentes hasta la década de los años noventa, están actualmente presentes en todos los sectores de actividad, desde las infraestructuras y los servicios de telecomunicaciones y energéticos, a sectores industriales más tradicionales como el textil o el alimentario.

Finalmente, España no ha dejado de ser un país con una gran capacidad de atracción de empresas multinacionales con sede en otros países. En realidad, esta fue la vía primera y más fructífera de internacionalización de empresas durante las etapas de la industrialización española.

En este capítulo se estudia la internacionalización de la empresa española examinando cada una de las tres vías de acceso a ella ya señaladas, la exportación, el establecimiento de filiales de producción en otros países y la presencia de multinacionales extranjeras en el territorio nacional. Como se verá, estas formas no son separables fácilmente y una misma empresa se ubica con frecuencia en todas ellas.

El análisis que se realiza de la internacionalización adopta un enfoque fundamentalmente microeconómico, que permite complementar el más agregado seguido en el capítulo 5, dedicado al comercio exterior, así como completar la visión general de la empresa española presentada en el capítulo 6. Además, no debe olvidarse que son las empresas las que realmente comercian e invierten, por lo que la perspectiva que aquí se ofrece conduce a un conocimiento más profundo de los determinantes de la internacionalización de la economía española.

2. LA ACTIVIDAD EXPORTADORA: CARACTERÍSTICAS Y RESULTADOS

2.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Hasta hace pocas décadas, los estudios sobre el comercio internacional se centraban de forma casi exclusiva en los intercambios agregados a escala nacional o sectorial. Este enfoque no permitía considerar el papel de la empresa como agente protagonista de los intercambios. Semejante carencia encontraba su explicación, en primer lugar, en las dificultades existentes para obtener información estadística referida a la empresa (microdatos); y, en segundo lugar, en la propia teoría del comercio, que hasta fechas recientes descansaba en el supuesto de que todas las empresas que operan en un sector son idénticas (la «empresa representativa» que había definido Alfred MARSHALL) y solo se distinguen, en su caso, por la variedad del bien que producen. Este supuesto resulta muy adecuado para explicar el comercio simultáneo de variedades de un mismo producto (véase el capítulo 5). Sin embargo, el supuesto de que todas las empresas de un sector son tratadas de forma simétrica lleva a la predicción teórica de que, o bien todas ellas son exportadoras, o bien ninguna lo es. Evidentemente, esta predicción contrasta con la realidad, que muestra que las empresas son muy distintas entre sí en tamaño, niveles de eficiencia y proyección exportadora. El reconocimiento de esa heterogeneidad ha permitido construir nuevos modelos teóricos (el más empleado es el debido a MELITZ) que explican algunas regula-

ridades observadas en el comportamiento exportador de las empresas, en este caso referido a España.

La primera regularidad empírica que se advierte es que *solo un pequeño porcentaje del total de empresas existentes lleva a cabo actividades de exportación*. Ese porcentaje está fuertemente relacionado con su tamaño. Dado que, según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) de 2024, un 90 por 100 de las empresas industriales españolas tienen menos de 10 empleados (incluyendo un 28 por 100 que no cuentan con asalariados), parece lógico esperar que, en su conjunto, la proporción de empresas exportadoras sea reducida. El cuadro 1 ofrece información para una muestra representativa de empresas industriales con 10 o más empleados. Como puede apreciarse, la probabilidad de que una empresa exporte es claramente creciente con su tamaño. Una explicación de las diferencias que se observan entre los distintos grupos de tamaño reside en la existencia de costes de entrada en los mercados de exportación, que habitualmente se considera que presentan características de costes irrecuperables (*costes hundidos*) y son más fácilmente asumibles por las empresas más grandes. Asimismo, existe amplia evidencia empírica acerca de que las empresas exportadoras son más productivas, más intensivas en capital y pagan mayores salarios medios que las no exportadoras.

Cuadro 1.—Actividad exportadora de las empresas industriales españolas, 2023
(porcentajes)

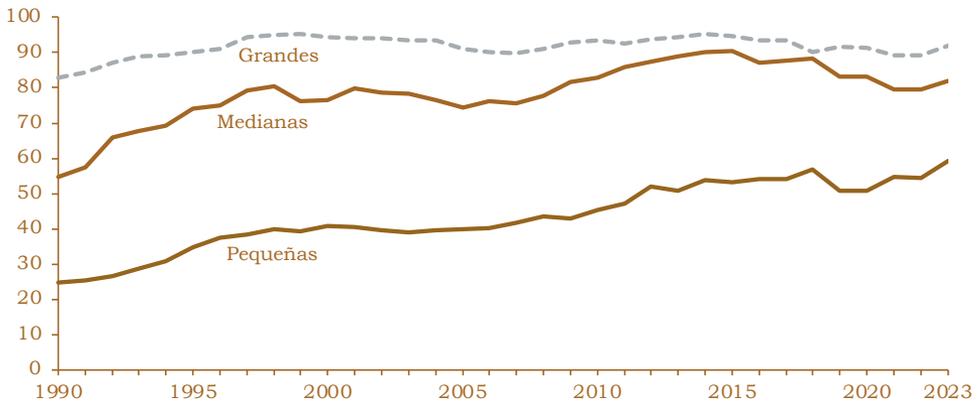
	Tamaño de la empresa		
	10 a 50 trabajadores	51 a 200 trabajadores	Más de 200 trabajadores
Porcentaje de empresas exportadoras	59,2	82,1	92,1
Intensidad exportadora ¹	25,9	34,4	39,7
Empresas exportadoras con gastos en I+D	22,3	47,8	73,1
Empresas no exportadoras con gastos en I+D	7,0	18,9	42,7

Nota: (1) Intensidad exportadora = Exportaciones / Ventas totales.

Fuente: Fundación SEPI, *Encuesta sobre Estrategias Empresariales*.

Desde una perspectiva temporal, la proporción de empresas exportadoras ha ido creciendo en las últimas dos décadas. Ese aumento es reflejo del proceso de liberalización e integración comercial de la economía española, descrito en capítulos anteriores. Como puede comprobarse en el gráfico 1, el periodo posterior a las devaluaciones de la peseta en la primera parte de la década de 1990 y, en general, la integración económica y monetaria europea, aparecen asociados de forma positiva con el porcentaje creciente de empresas exportadoras. Esa evolución positiva, si bien se frenó en los primeros años de la primera década del siglo, se retomó con fuerza coincidiendo con la notable caída de la demanda interna a partir de 2007, que actuó como catalizador en la búsqueda de mercados exteriores. Los datos más recientes apuntan a que esa notable expansión en la actividad exterior se ha retomado tras la crisis provocada por la pandemia.

Gráfico 1.—La actividad exportadora de las empresas industriales españolas, 1990-2023
(porcentaje de exportadoras según tamaño)



Fuente: Fundación SEPI, Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

La segunda fila del cuadro 1 muestra otra regularidad básica: *una vez que se utiliza la submuestra de empresas exportadoras, las ventas al exterior constituyen una parte minoritaria de la facturación total de la empresa*. Así, por ejemplo, las empresas con empleo total entre 10 y 50 trabajadores dirigieron a los mercados exteriores un 25,9 por 100 de sus ventas totales en 2023. Naturalmente, tanto en el caso de la probabilidad de exportar (fila 1) como en lo relativo a la intensidad exportadora (fila 2), una parte de las diferencias entre empresas obedecen a características relacionadas con los sectores de actividad en los que operan. Por ejemplo, es más probable que una empresa sea exportadora cuando produce bienes de automoción que cuando elabora alimentos. En este último caso, las empresas suelen estar más cercanas a los centros de consumo debido a factores como la importancia relativa de los costes de transporte, las menores economías de escala o la necesidad de adaptarse en mayor medida a las preferencias de los consumidores. Por el contrario, la industria de la automoción está ampliamente integrada a escala internacional, con una presencia notable de empresas multinacionales, y exporta una parte muy importante de su producción final.

La estrecha conexión que en muchas ocasiones existe entre los flujos de comercio y la relevancia de las multinacionales está, a su vez, ligada con una tercera característica: el *importante papel del comercio intraempresarial*, esto es, de los flujos en los que la empresa exportadora y la importadora mantienen vínculos de propiedad. Los datos más recientes indican que estos flujos contabilizan aproximadamente un tercio del comercio mundial. Su relevancia, sin embargo, no es solo cuantitativa sino también cualitativa, ya que indica, en primer término, que las decisiones de exportación e importación están relacionadas y no siempre se rigen por criterios de mercado, sino por estrategia del grupo empresarial; y, en segundo término, que es posible que esos intercambios se asocien a los procesos

de desintegración vertical de las empresas, mediante los cuales estas sitúan distintas fases de la cadena de producción en diversos países, aprovechando así las ventajas comparativas que estos proporcionan (ventajas de localización). Estas estrategias reciben el nombre de *outsourcing* internacional, aunque frecuentemente se utiliza también el término de *offshoring*.

Un cuarto rasgo que caracteriza la actividad exportadora es su *elevada concentración*: las exportaciones de un pequeño número de empresas representan un porcentaje muy elevado de las exportaciones totales. Los datos de Aduanas indican que, en 2024, las exportaciones realizadas por las mil mayores empresas españolas supusieron casi un 66 por 100 de las ventas externas. Esta alta concentración, que no difiere sustancialmente de la registrada en otros países europeos, implica que la evolución agregada de las exportaciones está fuertemente influida por la actividad exterior de un conjunto reducido de firmas. En lo que atañe a España este grupo incluye, por ejemplo, a las grandes compañías del sector de automoción, pero también a muchas empresas fabricantes de bienes de equipo o a importantes grupos exportadores del sector de confección, entre otros. Estas empresas de elevado tamaño suelen ser además multiproducto (esto es, muestran cierto grado de diversificación productiva) y exportan a un número relativamente amplio de países. Rasgos que, sin embargo, no cabe aplicar a la mayoría de las empresas españolas, que suelen exportar un único producto y a un único mercado.

Esta alta concentración de las exportaciones totales en un porcentaje reducido de empresas es superior a la que se observa cuando, en vez del volumen de exportaciones, se analiza el empleo o las ventas totales de las empresas. Ello es compatible con el hecho de que la base de empresas exportadoras en España haya crecido sustancialmente en los últimos años. De hecho, se estima que casi 90.000 empresas españolas exportaron una cuantía superior a 1.000 euros en el año 2024. Además, es muy relevante que el número de exportadores regulares, esto es, aquellos que se mantienen exportando al menos por cuatro años consecutivos, ha aumentado también de forma considerable. En 2024, aproximadamente un 35 por 100 de las empresas exportadoras mantenían exportaciones con carácter regular.

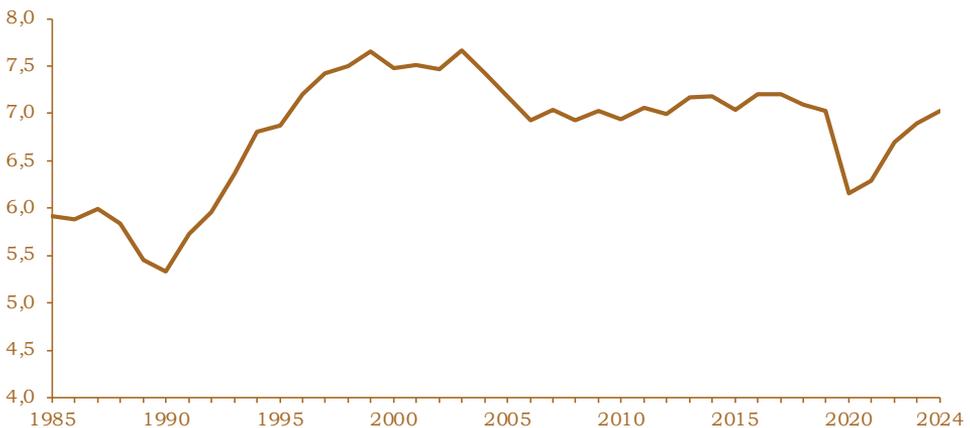
Por último, cabe señalar que *la realización de exportaciones no es una actividad aislada en el conjunto de estrategias de las empresas*. Por el contrario, se suele presentar de forma complementaria con otras, en especial con aquellas dirigidas a los procesos de innovación. Como muestran las dos últimas filas del cuadro 1, la probabilidad de que una empresa exportadora invierta simultáneamente en innovación y desarrollo tecnológico es sustancialmente más elevada que cuando esta no exporta, sobre todo cuando se trata de una pyme. Asimismo, desde una perspectiva temporal, no solo se constata que las empresas exportadoras suelen ser más innovadoras, sino que el propio éxito de la actividad exportadora, medido, por ejemplo, en términos de cuota de mercado, está condicionado por los planes de innovación tecnológica de las empresas. Este hecho confirma el papel que las inversiones en I+D+i tienen en la promoción de la competitividad.

2.2. EL RESULTADO EXPORTADOR: CUOTAS DE MERCADO

La realización de exportaciones permite a las empresas ampliar el número de sus clientes, aprovechando potenciales economías de escala, al mismo tiempo que diversifica las características de sus mercados. El hecho de exportar a distintos destinos geográficos es un valor en sí mismo, ya que permite a las empresas reforzarse ante fluctuaciones en el ciclo económico, que habitualmente se manifiestan con distinta intensidad en diferentes partes del mundo. Ello no impide que, como se describió en el capítulo 5, la mayor parte de las exportaciones españolas se dirijan a los mercados de los países desarrollados, y en particular al área del euro. Ese es el resultado esperado cuando se tiene en cuenta que los dos elementos fundamentales en la explicación de la especialización geográfica del comercio son la distancia y el tamaño económico de los países (lo que habitualmente se definen como funciones de gravedad en el comercio).

Como es natural, la integración en la Unión Europea fortaleció la presencia de los bienes y servicios españoles en el conjunto de intercambios comunitarios. Así, la participación española en el conjunto de exportaciones de la Unión Europea (UE-14) creció de forma muy significativa en la década de 1990 (gráfico 2). Una evolución que se frenó desde entonces, e incluso retrocedió en los primeros años 2000, cuando la demanda mundial pasó a provenir principalmente de los países emergentes en los que la implantación española era entonces reducida. La participación española solo ha vuelto a retomar una senda alcista en los años más recientes, tras el intervalo de la pandemia. Ello coincide, de una parte, con una mayor presencia de las empresas españolas en los mercados emergentes, y de otra, con la notable caída de la demanda interna, que actúa de acicate en la búsqueda de mercados exteriores.

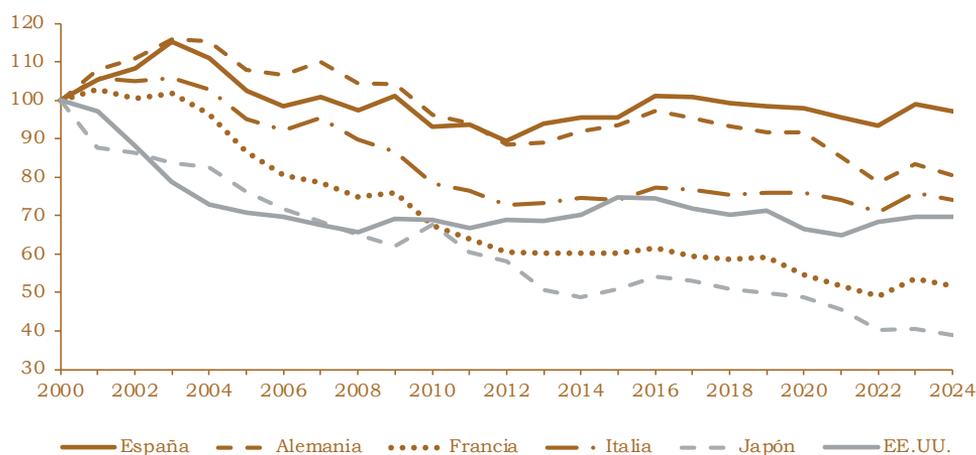
Gráfico 2.—Participación de España en las exportaciones de bienes y servicios de la UE-14, 1985-2024
(precios constantes; porcentaje)



Fuente: Eurostat.

Pero sin duda la forma más evidente de observar el resultado final de la actividad comercial de un país es comparando la evolución de su cuota en el comercio mundial con la de otros países. A ese respecto, la evolución de las cuotas de mercado de las economías desarrolladas se ha visto notablemente afectada por el crecimiento exportador de algunos países desde el decenio de 1990, particularmente China. En el gráfico 3, puede comprobarse que la tendencia general en los países desarrollados en las dos últimas décadas ha estado marcada por un descenso en su participación relativa en el comercio mundial. De ese modo, potencias comerciales como Estados Unidos o Japón han visto descender su cuota en las exportaciones mundiales desde, respectivamente, el 11,2 y 9,1 por 100 de mediados de los años ochenta hasta un 8,4 y 2,9 por 100 en la actualidad.

Gráfico 3.—Evolución de las cuotas de exportación de bienes, 2000-2024
(índices, 2000 = 100)



Fuente: OMC.

Sin embargo, como también puede observarse en el gráfico 3, la cuota comercial de España ha evolucionado mejor que la correspondiente a otros países desarrollados. De hecho, partiendo de una cuota del 1,2 por 100 en 1985, alcanzó el 2 por 100 a finales de la década de los noventa y, después del retroceso que, como en el resto de países, registró en los años de bonanza económica previos a la Gran Recesión, se ha mantenido en torno al 1,7 por 100. Se trata pues de un desempeño exportador muy notable, especialmente en un contexto de creciente participación de un amplio conjunto de países que hasta los años ochenta estaban escasamente integrados en los flujos comerciales internacionales. Este resultado ha sido incluso mejor, en términos comparativos, al anotado por Alemania, cuya fortaleza comercial es ampliamente reconocida. La resistencia de la cuota exportadora es sin duda un exponente significativo de la competitividad de la economía española. De hecho, es frecuente considerar que la cuota comercial, en la medida en que representa el resultado último de la capacidad de interacción en los mercados, es el indicador sintético más relevante para medir la competitividad de una economía.

Pese a ello, no debe olvidarse que la cuota exportadora española se encuentra todavía alejada de la de algunos socios europeos que deben servir de referencia, como Francia (2,6 por 100) o Italia (2,8 por 100) por lo que, aun teniendo en cuenta el diferente tamaño económico relativo entre estos países, cabe considerar que hay aún un margen de mejora para los próximos años.

3. LAS NUEVAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS

El notable proceso de internacionalización acometido por las empresas españolas a través de la exportación se ha visto complementado por otro de no menor relieve, la apertura de filiales productivas en un amplio número de países, financiadas a través de la IED. Mediante este proceso, un nutrido grupo de empresas con matriz en España se han convertido en multinacionales (EMN). Adicionalmente, la internacionalización de la economía española se ha seguido produciendo a través de la vía más antigua y tradicional del establecimiento en el territorio nacional de nuevas filiales de EMN extranjeras, aspecto que se analizará en el siguiente apartado.

Detrás de la fuerte expansión internacional de las empresas españolas a través de la IED se encuentran diferentes motivos. Entre otros, la presión competitiva a que se enfrentan en los mercados internos, el deseo de acceder a aquellas plazas a las que resulta más costoso exportar y en las que la inversión actúa como sustitutiva y es una estrategia más rentable que la exportación, el aprovechamiento de ventajas de costes (laborales, *inputs*...), la búsqueda de mayor dimensión o el aprovisionamiento de *inputs* materiales y activos tecnológicos (véase el *Recuadro I*). Y no hay que olvidar que la presencia productiva en los mercados de los principales socios comerciales contribuye a mejorar la logística de exportación, a la vez que la diversificación espacial de los activos empresariales, de las ventas y de las rentas, permite sortear mejor las situaciones adversas en el país de residencia.

La conversión de las empresas españolas en EMN es un fenómeno relativamente reciente que se asienta en la fortaleza competitiva lograda por un conjunto de empresas de gran dimensión y elevada productividad, muchas de ellas participadas por capital extranjero. En las últimas dos décadas estas empresas han hecho crecer la IED emitida a un ritmo notablemente más elevado que la del resto de grandes potencias europeas (gráfico 4). Hasta 1990, el *stock* de inversión en el exterior (véase *Conceptos básicos*) suponía el 3 por 100 del PIB (cuatro veces menos que el de las EMN extranjeras), pero su empuje ha sido extraordinario desde entonces, y en particular desde la incorporación de España a la Eurozona, impulsado por mega-adquisiciones de empresas. Y aún después, durante la Gran Recesión, cuando las condiciones financieras cambiaron sustancialmente, las EMN españolas fueron capaces de mejorar en 12 puntos porcentuales el peso de sus inversiones en el PIB (del 40 al 52 por 100 entre 2007 y 2013, con datos de Eurostat). Un proceso ciertamente llamativo que propició que España pasara de ser un país receptor neto de inversiones extranjeras a equilibrar los volúmenes de inversión recibida y emitida entre 2007 y 2011. Durante el bienio siguiente la necesidad de refinanciar los créditos en los que algunas EMN habían apoyado su expansión internacional hizo inevitables las desinversiones de activos, frenando el avance del *stock* de IED en el exterior.

Recuadro 1

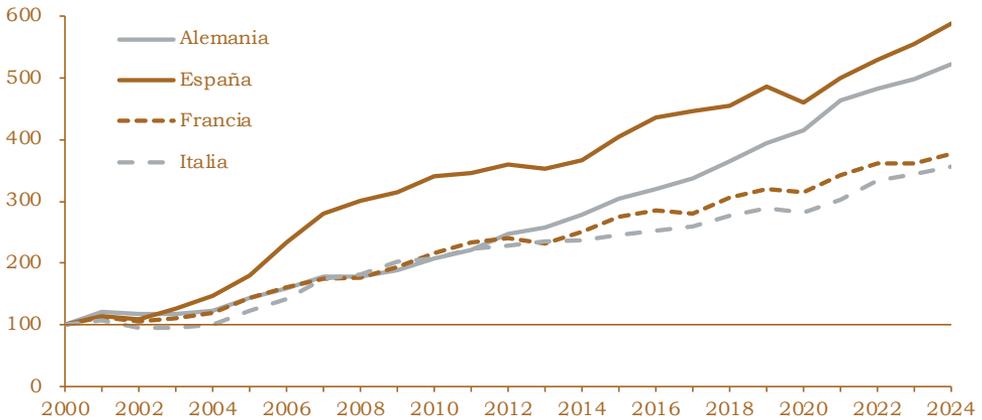
LOS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN
Y CREACIÓN DE EMPRESAS MULTINACIONALES

La literatura disponible ofrece algunos elementos teóricos para el análisis de la IED y pone de relieve algunas regularidades empíricas sobre sus determinantes y efectos. A continuación se mencionan los más destacados.

- El tamaño de un determinado mercado, o su capacidad de compra, mayor a medida que aumenta el nivel de desarrollo del país, anima a las empresas foráneas a invertir en el mismo, atraídas por las nuevas oportunidades de negocio que surgen y por la promesa de beneficios ligados a ellas.
- El deseo de acceder a aquellos destinos a los que resulta más difícil o costoso exportar, o de mejorar la logística de exportación en los mercados de los principales socios comerciales es, según la evidencia empírica disponible, el principal determinante de la inversión exterior de tipo horizontal. Pero la presencia productiva en otros mercados es también una estrategia de supervivencia y competitividad.
- Los estudios realizados muestran una importante concentración de las inversiones en las empresas de mayor dimensión y superior productividad, las cuales pueden soportar los costes de implantación en los mercados exteriores y obtener mayor rentabilidad con esta estrategia de internacionalización que con otra limitada a la exportación, que suele estar en el origen del proceso.
- Con el avance de las tecnologías de la información y las comunicaciones, paulatinamente la inversión ha ido adoptando formas más complejas, que apuntan a la fragmentación del proceso productivo, para aprovechar las ventajas de costes, y la rentabilización de activos en los grandes mercados cercanos geográfica y culturalmente. Esto ha propiciado la creación de cadenas de producción de ámbito supranacional que distribuyen las fases de elaboración de un producto entre varios países y empresas, favoreciendo la inserción de estas últimas en dichas cadenas.
- Los procesos de integración internacional y la creciente globalización de los mercados igualmente han contribuido a elevar los flujos de IED, pues alteran los atractivos de localización en los nuevos países que se integran, o se abren a la competencia. Sin embargo, las recientes tensiones geopolíticas, el giro proteccionista mundial y el colapso durante la pandemia de las cadenas globales de valor, podrían estar reorientando los flujos de inversión hacia los países cercanos geográficamente y/o aquellos con los que se mantienen relaciones económicas y políticas de bajo riesgo.
- En el caso de España, fruto del favorable impacto que supuso la adhesión a la Unión Europea, a medida que su economía ha ido madurando, lo han hecho también sus atractivos de localización y la capacidad de sus empresas para invertir en otros países, siendo cada vez más las EMN españolas que se desenvuelven con éxito en los mercados internacionales.
- Como resultado de la implantación de empresas extranjeras, los países receptores mejoran las condiciones productivas, incrementando el empleo, el grado de cualificación de la mano de obra y la productividad (a través de externalidades tecnológicas positivas sobre las empresas locales y el aumento de la competencia).
- A su vez, se demuestra que la inversión en el exterior también ejerce efectos favorables sobre la productividad, el capital humano, el esfuerzo tecnológico y las exportaciones del país de origen de la multinacional.

Pero, con la paulatina superación de los problemas generados por la crisis financiera y la recuperación de la inversión a escala global, los flujos de IED emitida reanudaron una senda alcista, solo interrumpida por las medidas restrictivas y la paralización económica asociadas a la pandemia, para después volver a crecer a tasas más elevadas que las de sus homólogos europeas (gráfico 4), evidenciando el imparable proceso de internacionalización de las empresas españolas.

Gráfico 4.—Evolución del *stock* de IED emitida por los principales países de la Unión Europea, 2000-2024
(Índices, 2000 = 100)



Fuente: Eurostat.

Si bien, el proceso ha estado liderado por un reducido número de grandes corporaciones con un alto grado de internacionalización, en comparación con el año 2004 (primero para el que se dispone de información detallada), tanto el número de empresas inversoras, muchas de ellas pymes, como, sobre todo, el de filiales en el exterior ha crecido notablemente (estas últimas multiplican por dos la cifra inicial), no solo en los años de expansión, sino también, con la salvedad de 2013, durante la crisis iniciada en 2008, cuando las empresas salieron al exterior movidas por la necesidad de encontrar nuevas oportunidades fuera de un mercado deprimido (gráfico 5). Aunque el ritmo de crecimiento fue más moderado durante la etapa siguiente, la tendencia se sostuvo hasta 2022, en que las desinversiones motivadas por los conflictos bélicos y, en menor medida, los procesos de reestructuración y consolidación empresarial acometidos por algunas multinacionales, han derivado en un significativo retroceso tanto en el número de filiales como en el de empresas españolas con presencia en el exterior.

Con todo, según el Registro de Inversiones Exteriores, en el año 2022, se contabilizaron 2.400 titulares españolas con IED en el exterior y cerca de 9.600 empresas extranjeras participadas directa o indirectamente por residentes en España (excluyendo las empresas de tenencia de valores extranjeros, ETVE);

Como todas las precedentes, esta octava edición de **Economía española. Una introducción** ha sido objeto de una cuidadosa labor de actualización y mejora.

En efecto, la 8ª edición, además de una puesta al día de todos los capítulos con la última información estadística significativa y la consideración de nuevos hechos que modelan la realidad estudiada, incorpora como novedad dos Apéndices con el propósito de responder a cuestiones de gran trascendencia en cada caso. Uno, *Población y capital humano*, pone el foco en el copioso flujo de inmigrantes que explica determinadamente el más que apreciable crecimiento de la población en España desde hace años. El otro, *Impacto de la digitalización y de la IA Generativa sobre el empleo*, aborda un tema hoy estelar y llamado a mantener enorme protagonismo en el tiempo que viene.

Al igual que se ha señalado en anteriores ocasiones, **Economía española. Una introducción** tiene como soporte o referencia principal *Lecciones de economía española* (18.ª ed., 2025), título al que podrá acudir para encontrar tanto la ampliación de los temas aquí tratados como los que, sumados a estos, completan un curso universitario de economía española. Aquí se ofrece una versión depurada del temario que se considera imprescindible para adentrarse en tal ámbito de estudio, realizando una triple tarea de selección, síntesis y actualización.

Esta nueva edición cuenta también, como complemento didáctico, con un amplio número de ejercicios sobre las principales cuestiones desarrolladas en cada capítulo.

ISBN: 978-84-1085-286-0



ARANZADI LA LEY