



GARRIGUES GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO ICEX INVESTIN SPAIN



Disponible en: www.investinspain.org

enEspaña

INVESTIN SPAIN

INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA LAS EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO

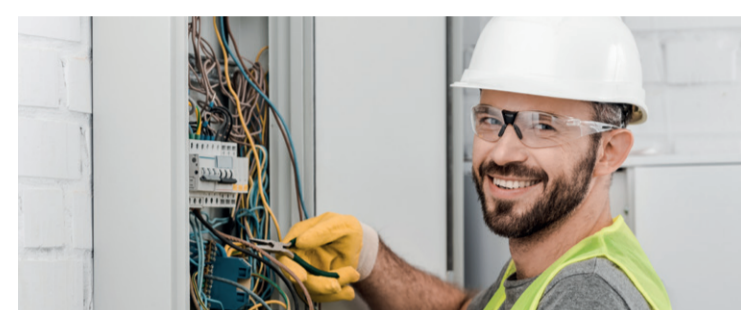
www.investinspain.org

Año 2019. Número 39

Incentivos y ayudas

Incentivos y bonificaciones para la contratación de personas en España

Las políticas de empleo recogidas en la legislación española ofrecen incentivos por la contratación a las empresas.



Con el objetivo de fomentar la inserción laboral y luchar contra la precariedad en los puestos de trabajo, la legislación española contempla y promueve una serie de beneficios dirigidos a aquellas empresas que fomenten la contratación. Podemos entender las **bonificaciones laborales** como un incentivo a la contratación de empleados y el emprendimiento autónomo. Si se cumplen determinados requisitos, nos podemos aprovechar de una cotización social más reducida.

Las denominadas ayudas a la contratación son incentivos económicos que ofrece la Seguridad Social a los autónomos y empresas para fomentar la contratación de empleados. Dependiendo de las personas que se contraten o los colectivos al que pertenezcan, es posible que las empresas obtengan beneficios fiscales a lo largo del año que pueden mejorar su competitividad.

Algunos de los incentivos más relevantes son los siguientes:

a) Contrato para la formación y el aprendizaje.
Destinado a jóvenes desempleados, supone una bonificación

del 100% de los seguros sociales (75% con plantillas superiores a 250 trabajadores) durante un máximo de 3 años. Quienes lo empleen percibirán una bonificación adicional de entre 60 y 80€ por tutorización del trabajador. Este contrato, a jornada completa, tiene como propósito formar en una profesión a jóvenes menores de 25 años. En el caso de personas con discapacidad, colectivos de exclusión social en empresas de inserción y alumnos de Escuelas-Taller, Casas de Oficio Talleres de Empleo y Programas de Empleo-Formación, no habrá límite de edad.

b) Transformación del contrato de formación en indefinido.
Las empresas que conviertan a su término los contratos de formación en indefinidos podrán aplicar una bonificación de 1.500 euros en los seguros sociales en las cuotas empresariales a la Seguridad Social (1.800 euros para mujeres) durante 3 años.

c) Bonificaciones para personas con discapacidad.
Existen numerosas bonificaciones activas para la contratación de personas con discapacidad en función de su perfil y tipo de contrato.

d) Bonificación para la contratación indefinida de parados de larga duración.
El Real Decreto Ley 8/2019 introduce una bonificación en la cuota empresarial de 108,33 euros/mes (125 euros/mes si es mujer). El contratado deberá haber estado inscrito como demandante de empleo al menos 12 meses, de los 18 anteriores al alta. La empresa deberá mantener en empleo al trabajador contratado al menos 3 años desde la fecha de inicio de la relación laboral. Asimismo, deberá mantener el nivel de empleo en la empresa alcanzado con

el contrato durante, al menos, dos años desde la celebración del mismo

e) Bonificaciones para colectivos en riesgo de exclusión y víctimas de diferentes circunstancias: violencia de género, trata de seres humanos o terrorismo.

La legislación española ofrece considerables incentivos y bonificaciones a empresas por motivos de contratación, además de otras destinadas a colectivos muy específicos por perfil del trabajador o actividad. Todo ello, con el firme objetivo de dar la cobertura laboral necesaria a las personas en situación de especial vulnerabilidad.

f) Contratos para trabajadores en prácticas.

Este contrato podrá concertarse con quienes estuvieren en posesión de título universitario o de formación profesional de grado medio o superior o títulos oficialmente reconocidos como equivalentes y que no hayan transcurrido más de cinco años, o de siete cuando el contrato se concierte con un trabajador con discapacidad, desde la terminación de los estudios. Su duración no podrá ser inferior a seis meses ni exceder de dos años; dentro de estos límites los Convenios Colectivos de ámbito sectorial podrán determinar la duración del contrato. La retribución del trabajador será la fijada en convenio colectivo para los trabajadores en prácticas, sin que, en su defecto, pueda ser inferior al 60% o al 75% durante el primero o el segundo años de vigencia del contrato.

Javier Fernández López
Consultoría RRHH de Grupo Castilla

Agencias de promoción de la inversión extranjera en España

INVEST IN SPAIN
www.investinspain.org

Andalucía
www.agenciaidea.es

Aragón
www.aragonexterior.es

Asturias
www.idepa.es

Cantabria
www.sodercan.es

Castilla-La Mancha
www.ipex.jccm.es

Castilla y León
www.invertirencastillayleon.com

Cataluña
www.catalonia.com

Ceuta
www.procesa.es

Com. Valenciana
www.invest-cv.com

Extremadura
www.investextremadura.com

Galicia
www.investingalicia.es

Islas Baleares
www.investinbalearics.com

Islas Canarias
canaryislandshub.com

La Rioja
www.ader.es

Madrid
www.investinmadrid.com

Melilla
www.promesa.net

Murcia
www.investinmurcia.com

Navarra
www.investinnavarra.com/es/

País Vasco
www.spri.eus



Sus datos proceden de una base de datos propiedad de ICEX España Exportación e Inversiones, para fines comerciales y publicitarios. Este tratamiento se fundamenta en el interés legítimo y será realizado salvo que se dé de baja o se oponga a este uso de sus datos.

En caso de que usted no desee recibir estas comunicaciones podrá cancelar sus datos, así como ejercer los derechos de acceso, rectificación, oposición, limitación de su tratamiento o portabilidad de los datos que le conciernen mediante correo ordinario a la atención del DPO a la dirección Paseo de la Castellana 278, 28046 Madrid, o a la dirección delegadoprotecciondatos@icex.es, incluyendo copia de su DNI e identificando su solicitud.

Si desea que los números sucesivos de esta publicación sean enviados también a otra persona de su organización, puede realizar su solicitud por correo, por teléfono o bien enviarnos un e-mail.

Esta obra tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas. Las opiniones expresadas en los artículos contenidos en la presente publicación no son responsabilidad de los editores, sino exclusivamente de los autores de los mismos.

Paseo de la Castellana, 278
28046 Madrid
T: (+34) 91 503 58 00
Email: investinspain@icex.es
www.investinspain.org

NIPO (edición impresa): 114190593
NIPO (edición on line): 114190606
Depósito Legal: M-20558-2013

Tendencias

La presencia belga en la economía española

Las relaciones comerciales entre Bélgica y España no han dejado de mejorar a raíz del ingreso de nuestro país en la Comunidad Económica Europea.

De acuerdo con los datos de 2018 de la *Belgian Foreign Trade Agency*, desde 2013 el número total de **exportaciones belgas a España** ha aumentado en un 30,8%, pasando de los 8.500 a los 11.100 millones de euros. De estos últimos, el 27% provino del sector de productos químicos, duplicando tanto al de transporte de equipos como al de maquinaria y dispositivos, ambos con un 12,3%, y al que se le acerca el de plásticos con un 10,6%. Esto ubica a España en el séptimo puesto en la lista de países a los que exportó Bélgica en el 2018.

De los mencionados sectores, destaca la presencia de las empresas químicas Solvay, en las primeras posiciones mundiales de producción de carbonato sódico, y UCB, líder en el tratamiento de enfermedades crónicas severas; entre las compañías mineras cabe

señalar a Metallo, a la cabeza en el reciclado y refino de materiales no férricos; como empresa de transporte de equipos resalta Bekaert, que fabrica los cables de acero que refuerzan uno de cada cuatro neumáticos en el mundo; John Cockerill sobresale en el sector de la maquinaria y dispositivos, pues su división de defensa es pionera en el diseño, desarrollo y fabricación del primer sistema modular de armas blindadas a nivel global; y por último, en la industria del plástico despunta Soudal, el mayor fabricante europeo de espumas de poliuretano, puntero en la venta de todo tipo de selladores y adhesivos.

Por otro lado, la economía española se situó en la undécima posición como origen de las importaciones belgas. El sector español del que más importó Bélgica fue el de equipos

de transporte, con un 32,4%, seguido por el de productos químicos, con un 15,1% y al que duplica. En el último lustro, la cifra total de **importaciones belgas** provenientes de España ha pasado de los 6.500 a los 8.400 millones de euros, creciendo un 28,36%.

La posición de la inversión productiva de Bélgica en España, según los últimos datos disponibles del Registro de Inversiones del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, sitúan a Bélgica en el decimonoveno país inversor con una cifra de 3.133 millones de euros. Por su parte, la inversión productiva de empresas españolas en Bélgica asciende a 5.775 millones de euros, lo que sitúa a Bélgica también en el lugar decimonoveno entre las preferencias de inversión de las empresas españolas.

Todos estos datos positivos animan con esperanza y optimismo la labor de nuestra Cámara en su constante esfuerzo para que la tendencia de los intercambios comerciales entre Bélgica y España siga en aumento, como ha ocurrido de forma notable en los últimos decenios.

Yves Verhamme
Presidente de la Cámara de Comercio de Bélgica y Luxemburgo en España

La Brújula

La marca España, en su máximo histórico

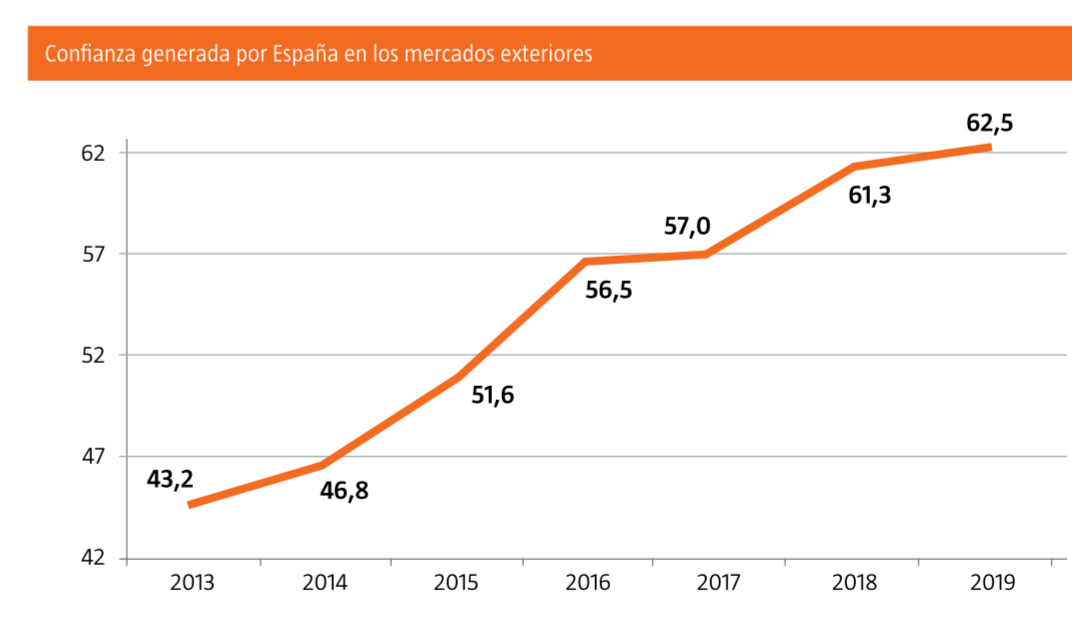
Los productos hechos en España son atractivos y proyectan imagen de calidad.

La marca España está hoy en su mejor momento desde que la medimos. En 2019, ha alcanzado su máximo histórico en todos los índices analizados: en confianza generada en los mercados internacionales, en Reputación Exterior, en Imagen Internacional, así como en Utilidad y en *Brand Equity*.

La confianza generada por España acumula un crecimiento de 19 puntos desde 2013; la reputación exterior de España ha subido por encima de 15 puntos y la imagen internacional acumula un crecimiento cercano a los 14 puntos en este mismo periodo. Estas son algunas de las conclusiones del Índice de Confianza en la marca España elaborado por MESIAS en colaboración con ICEX.

Esta mejora sustancial en la credibilidad de España en el exterior - cada vez más respetada (64,0 puntos sobre 100) y valorada (63,8 sobre 100), según los empresarios - hace que éstos vean cada vez más positivo salir a mercados exteriores bajo el paraguas de la marca España. Afirman que les resulta útil vincular su marca a su origen español (70,5 sobre 100), ya que les ayuda a vender (61,3 sobre 100) y les ofrece seguridad (65,8 sobre 100) en sus salidas al exterior.

El *Brand Equity*, o valor que aporta el origen (made in) a los productos fabricados en España, acumula un crecimiento de 9 puntos en este periodo hasta situarse en 63,6 puntos sobre



Fuente: MESIAS (2019) Índice de Confianza en la marca España 2019

100. Los directivos coinciden en resaltar que, en mercados exteriores, la marca España ofrece imagen de calidad, algo que beneficia directamente a los productos con origen España, considerados en el exterior como productos de alta calidad (62,1 sobre 100). Asimismo, aseguran, les ayuda a atraer clientes potenciales (58,0%) y a vender más (56,1%).

Una realidad que ofrece cada vez mejores perspectivas para las empresas instaladas en España, y hace que sólo un 8% de los empresarios adopte una estrategia de desvinculación del origen español, el valor

mínimo histórico desde el inicio de la serie, frente a un 55,4% que opta por potenciar la vinculación positiva de su marca/producto/servicio a su origen español. La marca España, y sus empresarios, por tanto, están de enhorabuena.

José María Cubillo
Director General de MESIAS – Inteligencia de Marca España

En este número

Tendencias

Cámara de Comercio de Bélgica y Luxemburgo en España

La Brújula

MESIAS – Inteligencia de Marca España

Enfoque sectorial

Asociación Empresarial Eólica

Facilidades para la inversión

Ciudad Agroalimentaria de Tudela SL

Nuestra normativa

Crowe Legal y Tributarios

Así somos, así nos ven

Adecco Group Institute

La Consulta

INE

Incentivos y ayudas

Grupo Castilla

Enfoque sectorial

La eólica, una industria estratégica para el desarrollo económico y energético de España

El sector eólico español es un caso de éxito en la economía española y en el mundo.



Desde los inicios de su desarrollo hasta la actualidad, se ha desarrollado una potente y competitiva industria en el país, siendo líder a nivel mundial. La energía eólica es la tecnología renovable más utilizada y que mayor desarrollo técnico ha logrado en las últimas décadas con más de 200 centros industriales en España.

Actualmente, la energía eólica es la segunda tecnología en el sistema energético español y, en los próximos años, será la primera tecnología con una aportación superior al 20% de la electricidad que se consume en el país, alcanzando los objetivos y compromisos ambientales nacionales y europeos.

Con más de 23 GW eólicos instalados en España y un ritmo de crecimiento para los próximos años constante, somos el quinto

país en potencia eólica instalada en el mundo, el segundo en Europa y el tercer exportador de aerogeneradores a nivel mundial, además de ser el sexto país por patentes eólicas en el mundo.

La industria eólica española posee una amplia base tecnológica, industrial, de innovación y empresarial. El elevado nivel de penetración eólica en España ha propiciado que se desarrollen de forma relevante todas las actividades empresariales incluidas en la cadena de valor de este mercado, posicionando al sector español entre los líderes tecnológicos del sector a nivel mundial, y reduciendo al mínimo la necesidad de importación, lo que repercute en beneficios para la economía a nivel nacional.

Nuestras empresas están presentes en todos los países con desarrollo eólico y mantienen niveles de actividad y de relevancia considerables a nivel mundial siendo capaces de aprovechar las oportunidades derivadas de los incrementos de potencia a nivel global.

La eólica está considerada en España como uno de los vectores económicos con mayor proyección, cuyas cifras lo demuestran: 3.548 millones de euros de aportación al PIB nacional, 2.182 millones de euros en exportaciones y creando empleo de calidad con **23.972 personas que trabajan en el sector en nuestro país**.

En España, se han celebrado tres subastas de renovables entre 2016 y 2017. Como resultado, el sector eólico español tiene el compromiso de poner en marcha 4.600 MW en la península más el cupo canario. El incremento de esta potencia es una oportunidad para el crecimiento del mercado y tiene un efecto socioeconómico indiscutiblemente positivo para España, además de configurarse como una solución fundamental para facilitar la transición energética y cumplir con los ambiciosos objetivos marcados de descarbonización tanto en España como en Europa.

Además, España tiene que cumplir con sus objetivos europeos de incremento de potencia. **En 2030, la potencia eólica tendrá que duplicarse** y alcanzar un volumen de 50 GW. La tendencia del sector eólico y el músculo de sus empresas hará posible dar respuesta a este reto y continuar siendo líderes en el mundo. El escenario a futuro es un enorme desafío y la tecnología eólica está preparada para desarrollar con éxito el crecimiento del parque eólico en España y de aumentar la presencia empresarial del sector a nivel mundial.

Juan Virgilio Márquez
Director General de la Asociación Empresarial Eólica

Facilidades para la inversión

Ciudad Agroalimentaria de Tudela (CAT), un valor añadido a la inversión

Ubicada al noreste de España, Ciudad Agroalimentaria se sitúa en un enclave geoestratégico que concentra el 70% del consumo nacional en un radio de 390km.

Ciudad Agroalimentaria de Tudela (CAT) es un parque industrial de 1.200.000m² promovido por el Gobierno de Navarra con un concepto único en Europa que concentra toda la cadena de valor del sector agroalimentario, contribuyendo de manera efectiva a su diferenciación. Su objetivo es ayudar a la competitividad, potenciar el sector agroalimentario y crear una masa crítica de empresas con objetivos de crecimiento comunes.

La región cuenta con una importante masa de población y de recursos naturales, materias primas, superficies de cultivo y agua, siendo Tudela una de las ciudades centrales del valle del Ebro, donde se sitúan los líderes nacionales de producción de I, II, III, IV y V gama.

La **Central de Infraestructuras Comunes (CIC)** es la seña de identidad de Ciudad Agroalimentaria de Tudela y el elemento que la convierte en un proyecto único. Desde sus instalaciones de trigeneración, y gracias a su singular rack aéreo de 2 kilómetros de longitud, se garantiza el suministro a las empresas ubicadas en el parque empresarial de agua caliente a 80°C, agua fría a 5,5°C, vapor a 12 bar y fluido frigorífico CO2 a -10°C.

El conjunto constituye un sistema pionero de infraestructuras que aporta al parque empresarial una gran capacidad de acogida a nuevas empresas al generar un importante ahorro en los gastos relacionados con los suministros de energía, reduciendo el volumen neto de la inversión al no ser necesaria la construcción de instalaciones energéticas propias para cada empresa. Es, además, eficiente y sostenible, reduciendo las emisiones de CO2/año en un porcentaje significativo, facilitando que las empresas instaladas en el parque reduzcan sus emisiones de forma notable debido a la elevada eficiencia de la CIC y a demandas energéticas complementarias entre empresas.



Ciudad Agroalimentaria es un proyecto moderno y sólido que ofrece a los inversores parcelas totalmente urbanizadas, naves industriales, un centro de negocios y viveros agroalimentarios dotados de laboratorio y cocina industrial común para el desarrollo de nuevos proyectos. Con **más de 50 empresas implantadas**, es modelo en el norte de España para el sector agroalimentario.

Entre las principales **ventajas** que supone la localización en CAT, podemos citar:

- Disminución de la inversión inicial y ahorro en costes energéticos por todos los servicios mancomunados específicos para el sector.

- Seguridad y garantía de suministro energético las 24 horas del día, avalado por un plan de contingencia.

- Eficiencia energética y sostenibilidad.

- Sinergias por la concentración de toda la cadena de valor en un mismo lugar y economías de escala.

- Infraestructuras logísticas que dan soluciones integrales con importantes operadores terrestres y una plataforma marítimo multimodal.

- Apoyo institucional y ayudas a la inversión.

Desde CAT se mira al futuro con el objetivo de sumar empresas, sumar servicios e innovar en el ámbito energético para que siga siendo un referente por su singularidad y por su aportación a la competitividad empresarial en un sector cada vez más especializado.

M^a Isabel Violadé Pérez
Directora Comercial y Marketing de Ciudad Agroalimentaria de Tudela SL

Nuestra normativa

La nueva redacción del convenio de doble imposición entre Estados Unidos y España

Impulso a la inversión entre ambos países.

Tras años de bloqueo, el pasado 16 de julio el Senado de Estados Unidos aprobó las enmiendas al Convenio para Evitar la Doble Imposición suscrito con España. Dichas enmiendas habían sido pactadas en 2013 y llevaban desde entonces bloqueadas en el Senado americano.

Una vez superado el bloqueo, y realizado el trámite de "intercambio de cartas", el 27 de noviembre es la fecha de su entrada en vigor.

En el acto de presentación del nuevo texto, el embajador americano Duke Buchan aseguró que "en los primeros tres años del acuerdo permitirá un intercambio de miles de millones entre los dos países, más puestos de trabajo".

Probablemente el paquete más importante de novedades sea el relativo a la tributación de los dividendos entre matriz y filial. Se suprime la retención para las matrices que cuenten con, al menos el 80% de los derechos de voto en la filial que

reparte los dividendos y se reduce hasta el 5% para el resto de las compañías asociadas.

Hasta ahora la retención sobre los **dividendos** pagados por una filial a su matriz en el otro estado suponía el desvío de gran parte de la potencial inversión estadounidense en España en favor de otros países con convenios más atractivos. Esta modificación atraerá a España esa inversión, además de facilitar la internacionalización española en Estados Unidos a través de filiales.

Además de ello, respecto de los **intereses**, se establece la tributación exclusiva en el país de residencia del receptor, por lo que se suprime la tributación en origen de los mismos.

Se elimina también la tributación en origen de los **royalties** pagados entre los estados contratantes. Lo que tiene especial relevancia para facilitar las importaciones de tecnología a nuestro país.

Además de lo anterior, se aumenta de seis a doce meses el periodo permitido de estancia para obras de construcción o instalaciones de explotación de recursos naturales, sin que se entienda la existencia de **Establecimiento Permanente**. En último lugar, se establece un nuevo procedimiento de **arbitraje**, destinado a solventar de una manera más eficiente los conflictos entre ambos países por la aplicación del Convenio. Transcurridos dos años desde que se planteó el conflicto, si no existe solución al mismo, se establece el arbitraje obligatorio y vinculante para ambos Estados.

Podemos concluir, por tanto, que la nueva redacción moderniza el Convenio de Doble Imposición entre España y Estados Unidos, lo que supone una muy buena noticia para la economía española y beneficiará las inversiones entre ambos países.

Rocio Lorenzo, Asociada Directora y Carmen Gelabert, Asociada Área Fiscal de Crowe Legal y Tributario

Así somos, así nos ven

La Formación Profesional, valor al alza

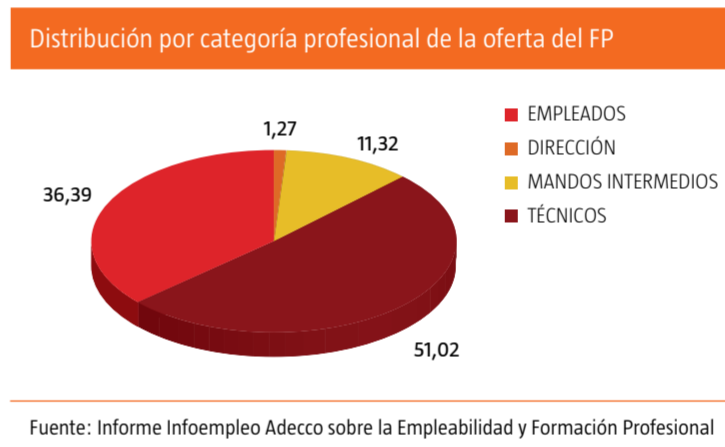
Las ofertas que solicitan FP van aumentando año a año.

De los resultados del Informe Infoempleo Adecco sobre la Empleabilidad y Formación Profesional, y por primera vez en España, las ofertas que requieren un título de Formación Profesional superan a las que demandan una titulación universitaria.

Esta tendencia ha contribuido a que también se experimente un incremento en el número de alumnos que se matriculan en esta formación. Su decisión se basa, fundamentalmente, en que los datos apuntan a que esta preparación académica garantiza un mayor índice de empleabilidad. Algo que contrasta con las horas bajas por la que atraviesan los titulados universitarios.

Los números hablan por sí solos y han propiciado esta confrontación entre la Formación Profesional y la Universidad. Las organizaciones cada vez demandan perfiles cualificados con un bagaje en experiencia y prácticas: **más del 42% de las ofertas buscan a un empleado que proceda de la FP** (medio o superior) y solo un 38% de las vacantes se inclinan por un perfil universitario.

Estos datos hacen que la FP sea la formación no universitaria más demandada en nuestro país. Los puestos de trabajo que precisan de un perfil técnico procedente de esta opción han aumentado casi un 2% en los últimos dos años.



Fuente: Informe Infoempleo Adecco sobre la Empleabilidad y Formación Profesional

En 2017, las vacantes para titulados en FP quedaron ligeramente por encima del 40%.

Dentro de lo que entendemos como FP, los perfiles más demandados se corresponden con los ciclos formativos de grado superior, donde las vacantes han llegado a suponer casi un 25% de todos los puestos reclamados en el mercado laboral español.

Javier Blasco
Director del Adecco Group Institute

La Consulta

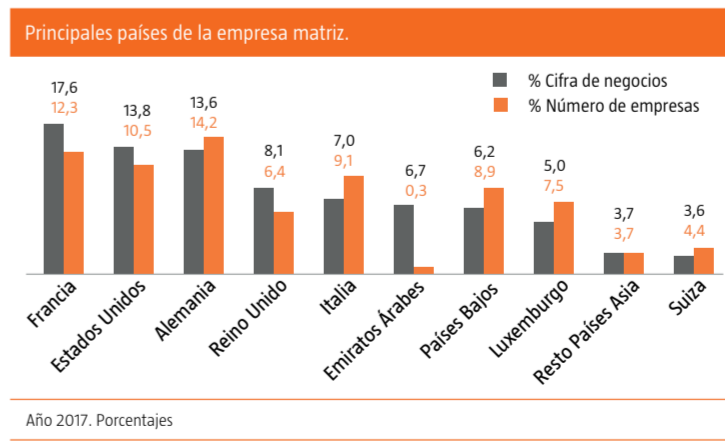
¿Cuál es la influencia de las filiales de Empresa Extranjeras en España?

En un mundo cada vez más globalizado, las grandes empresas multinacionales tienen cada vez mayor influencia en la economía de los países. La Estadística de Filiales de Empresas Extranjeras en España, que realiza el Instituto Nacional de Estadística con una periodicidad anual, ofrece información de las principales variables económicas de las filiales de empresas extranjeras que operan en los sectores de la Industria, el Comercio y el resto de los Servicios de mercado no financieros, proporcionando el peso de estas empresas en cada una de las actividades que componen estos sectores; así como los principales países inversores.

Se consideran **filiales de empresas extranjeras** a las empresas residentes en España que están controladas por una unidad institucional o empresa no residente. Se entiende por control la capacidad para determinar la política general de la empresa, cuando posee, directa o indirectamente, más de la mitad del voto de los accionistas o más de la mitad de las acciones. De acuerdo con la metodología fijada por el Reglamento europeo de estadísticas de filiales, el criterio que se aplica para determinar la empresa que controla cada filial es el del propietario en última instancia, es decir, la unidad institucional o empresa que, procediendo jerárquicamente hacia arriba en la cadena de control de dicha filial, ejerce control sobre la misma, no estando controlada, a su vez, por ninguna otra unidad.

En el año 2017, **12.953 empresas eran filiales de empresas extranjeras**, apenas un 0,6% de las empresas de los sectores de

Industria, Comercio y Servicios de mercado no financieros. Sin embargo, el empleo y la cifra de negocios generadas por ellas, alcanzaron los 14,7% (1.604.497 personas ocupadas) y el 30,0% (554.055 millones de euros), respectivamente.



Año 2017. Porcentajes

La influencia de las filiales extranjeras es diferente **según la rama en la que ejerzan su actividad**. Así, en la Industria de Material de Transporte, el 85,5% de la cifra de negocios fue generado por las empresas controladas por capital extranjero y ese porcentaje fue superior al 50% en la Industria de Material y equipo electrónico y óptico (58,5%) y la Industria química y farmacéutica (52,8%). Mientras que en otras ramas como el Textil, confección, cuero y calzado; Hostelería y Transporte y actividades postales y de correos,

la cifra de negocios atribuible a las filiales extranjeras fue inferior al 10%. Las empresas filiales de los sectores de Industria, Comercio y Servicios de mercado no financieros **tienen un comportamiento diferente** al conjunto de empresas residentes de estos sectores. Son empresas de mayor tamaño (en el total de empresas, las filiales extranjeras apenas suponen un 0,6%, sin embargo, en las empresas medianas representan 17,8% y en las grandes empresas este porcentaje se eleva hasta el 32,5%). Son empresas más abiertas al mercado internacional (el 28,2% de sus ventas están dirigidas al mercado extranjero frente al 18,9% del total de las ventas de las empresas residentes), tienen mayor productividad medida en términos de valor añadido por ocupado (71.337 euros frente a los 41.363 euros considerando todas las empresas) y un salario medio mayor (31.971 euros frente a los 23.120 del total de empresas residentes). En cuanto a los **principales países inversores**, el mayor número de filiales que realizan actividades en la Industria, el Comercio y los Servicio de mercado no financieros en España pertenecen a empresas alemanas (14,2% de las filiales que generan el 13,6% de la cifra de negocios), francesas (12,3% con un 17,6% de la cifra de negocios) y estadounidenses (10,5% con un 13,8% de la cifra de negocios).

Rafaela Mayo Moreno
Subdirectora General de Estadísticas Industriales y de Servicios del INE