
2020



El mercado de las TIC en Suiza

iC=EX

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Berna

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

22 de junio de 2020
Berna

Este estudio ha sido realizado por
José Ignacio Fernández del Caño

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Berna

<http://suiza.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-20-020-9

Las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), por su transversalidad, juegan un papel fundamental en los diferentes sectores de la economía suiza. Ocupan la 6.^a posición, compartida con los seguros, en la clasificación de sectores con mayor generación de riqueza, aunque, por la ambigua delimitación del sector, este dato debe ser considerado con ciertas reservas. En 2015, el sector generó en torno al **4,7 % del PIB suizo**¹, o aproximadamente 30.000 millones de francos suizos de valor añadido.

Suiza reúne excelentes condiciones para el desarrollo de la informática, gracias a un entorno político estable y una economía avanzada, facilitando la adaptación de las empresas a las nuevas tecnologías y promoviendo el conocimiento tecnológico de la población. Estas razones, junto con su privilegiada situación geográfica y excelente infraestructura de comunicaciones, han sido determinantes para que un gran número de empresas internacionales hayan escogido a Suiza como su base europea. En este sentido, cabe decir que la política suiza de atracción de inversión es muy activa, y se fundamenta en incentivos fiscales de la Confederación y de los cantones.

Por otro lado, el sistema educativo facilita la proliferación de especialistas en informática. Suiza cuenta con dos facultades de informática clasificadas entre las diez primeras del mundo: la Escuela Politécnica de Zúrich y la de Lausana. Otras universidades también ofrecen estudios de informática, computación empresarial y bioinformática. A pesar de ello, las asociaciones de empresas de informática consideran que la escasez de personal cualificado ralentiza el desarrollo del sector.

Existe una multitud de *startups* y *spin-offs* creados por estudiantes de las escuelas mencionadas, para los que hay disponible abundante capital emprendedor y fondos de capital privados. La financiación por parte del sector público no parece, sin embargo, excesivamente generosa. El sector público se limita a dar incentivos fiscales, facilitar la creación de empresas y el pago de impuestos en formatos digitales y mantener tipos impositivos bajos.

A pesar del elevado número de patentes registradas, el sector TIC suizo no es reconocido internacionalmente por su innovación. Esto puede deberse a la falta de un *marketing* adecuado, al pragmatismo de sus productos o al dominio suizo en nichos concretos. Lo cierto es que la industria TIC suiza no tiene la misma presencia internacional que la industria de la maquinaria, relojería o

¹ OECD Digital Economy Outlook 2017.



farmacéutica, donde la precisión es el gran valor de la marca suiza. Aproximadamente el 17 % de la facturación de las empresas de TIC suizas proviene de las exportaciones.

Los diversos subsectores de la industria TIC presentan tendencias evolutivas dispares: la electrónica de consumo, con un continuo descenso de la facturación, comienza su declive, mientras que los servicios informáticos muestran una trayectoria positiva en cuanto al número de proyectos, ingresos y rentabilidad. Los subsectores de tecnología y consultoría informática evolucionan favorablemente en volumen de facturación, pero obtienen una menor rentabilidad.

Las previsiones apuntan a una mayor demanda de servicios relacionados con el almacenamiento en la nube y la gestión de grandes volúmenes de datos, pero también hay otras áreas en la que las expectativas son optimistas, como en externalización de procesos (BPO), integración y gestión de servicios (SIAM), centros de datos, ciberseguridad, el Internet de las cosas y *Smart Cities*. Con unas expectativas difíciles de valorar, está la tecnología *blockchain*, ya aplicada en las múltiples criptomonedas, pero que tiene otras aplicaciones, especialmente en el sector financiero.

Los principales clientes del sector TIC son las empresas multinacionales, organizaciones internacionales asentadas en el país y el Gobierno central y los cantones, incluyendo la Poste y SBB. La Confederación Helvética ha iniciado en 2020 su Plan Estratégico 2020-2023, centrado en 4 pilares;

1. Gestión de la información, los datos y los procesos
2. Innovación y gestión del cambio
3. Orientación al cliente y al servicio
4. Interacciones entre las empresas y las TIC

El sector en general se encuentra muy saturado. Las empresas internacionales operan desde hace tiempo y las locales se han ido posicionando en diferentes nichos y áreas geográficas. En un entorno tan especializado, la estrategia de penetración en el mercado suizo debe enfocarse hacia la percepción de la exclusividad.

No resulta fácil generar esta percepción en los clientes suizos, salvo que se trate de una empresa globalmente muy reconocida. Dando por hecho la fuerte competencia existente, la siguiente barrera tiene sus raíces en la propia idiosincrasia suiza y, más concretamente, en su reticencia a entablar

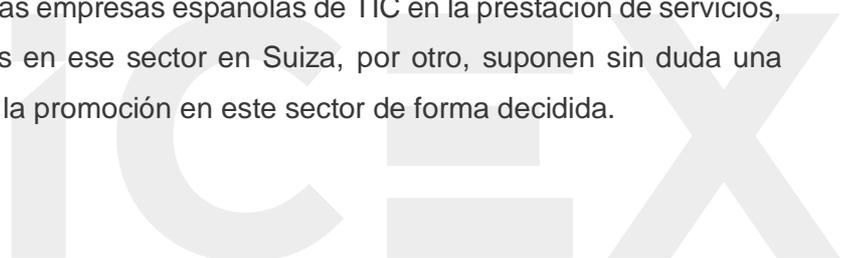


nuevas negociaciones comerciales y su falta de improvisación, lo que impide detectar nuevas posibilidades de negocios en nuevos actores.

Con ello adquiere una importancia capital, en la estrategia de penetración, el establecimiento paulatino de *networking* a través de asistencia a los diversos puntos de encuentro entre profesionales, en el propio país u en otros. La creación de un establecimiento en Suiza, con sus pros y contras, es una opción que debe ser cuidadosamente analizada, al igual que la búsqueda de un socio local con los contactos ya establecidos.

En contrapartida a las dificultades de acceso, hay que destacar que las relaciones comerciales que se ultimen con los socios suizos suelen desarrollarse dentro de un buen clima de confianza, destacando su seriedad y estabilidad.

Finalmente, el avanzado desarrollo de las empresas españolas de TIC en la prestación de servicios, por un lado, y la falta de profesionales en ese sector en Suiza, por otro, suponen sin duda una oportunidad, que aconseja apostar por la promoción en este sector de forma decidida.



ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

