



OTROS
DOCUMENTOS

2025



Ecosistema de las *startups* en Suiza

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



OTROS
DOCUMENTOS

6 de mayo de 2025
Berna

Este estudio ha sido realizado por
María Astorgano Álvarez

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

<http://suiza.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224250205



Índice

1. Presentación	4
2. Conceptos previos	6
2.1. Entorno	6
2.2. Definición de <i>startup</i>	6
2.3. Etapas de desarrollo de las <i>startups</i>	7
2.4. Transferencia de conocimiento y tecnología de las <i>startups</i> (TCT)	9
3. Ecosistema de las <i>startups</i> en Suiza	12
3.1. Número de <i>startups</i> en Suiza	12
3.2. Características de las <i>startups</i> suizas	16
3.2.1. Perfil de los fundadores	16
3.2.2. Tipo de fundación	17
4. Fases de las <i>startups</i> suizas tras su creación	19
4.1. Cuota de supervivencia tras la creación	19
4.2. Fase de crecimiento e internacionalización	21
4.3. Fase de salida / “Exit”	22
5. Actividad de las <i>startups</i> suizas	24
5.1. Orientación sectorial y tecnológica	24
5.2. Financiación de las <i>startups</i> suizas	26
5.3. Importancia del sector de las <i>startups</i> para la economía suiza	29
6. Condiciones marco	31
6.1. Condiciones marco generales	31
6.2. Fiscalidad	33
6.3. Instrumentos e instituciones de financiación	34
6.4. Participación de las <i>startup</i> suizas en los programas europeos	36
7. Enlaces de interés	37
7.1. Otras fuentes consultadas	38



1. Presentación

En el “World Bank Ease of Doing Business Index 2020” Suiza ocupa el puesto 36.º, por detrás de países como el Reino Unido, Suecia y Alemania. En el apartado de creación de empresas, Suiza ocupa el puesto 81, recibiendo una valoración comparativamente baja, principalmente en los procedimientos burocráticos. En cuanto a los costes de creación de una empresa, Suiza sale mejor parada, con un 2,1 % de la renta per cápita al año, frente a una media del 3, 85 % en los países de la OCDE con rentas más elevadas.

En general, se aprecia una mayor aversión al riesgo entre los empresarios e inversores suizos que en los de otros países, si bien la relativamente menor tendencia a emprender se puede deber también a la menor necesidad de hacerlo por la mayor estabilidad y fortaleza de la economía suiza, que hace que la creación de empresas por mera necesidad sea menos frecuente.

Se calcula que en Suiza hay unas 15.000 *startups*, de las cuales unas 3.000 han conseguido atraer capital inversor.

El abanico de las *startups* suizas es bastante amplio en cuanto a la sectorización se refiere. Los dos sectores más importantes son el farmacéutico/ biotecnológico y *cleantech*. Siguen a continuación el de TIC, tecnología médica, micro/nanotecnología y bienes de consumo. En comparativa internacional, Suiza tiene proporcionalmente un número bastante elevado de *startups* en los sectores de la tecnología médica, la maquinaria, la industria eléctrica y del metal, la energía y la tecnología limpia, la biotecnología y los servicios financieros, mientras que su proporción es relativamente menor en comercio electrónico y los mercados de Internet.

En cuanto a la importancia de las *startups* en el mercado de trabajo, en Suiza la media de puestos de trabajo por *startup* es de aproximadamente 25 empleados, frente a una media de 30 empleados en la UE.

Muchas de las *startups* y *spin-offs* suizas se crean en los alrededores de Zúrich/Basilea y Lausana/Ginebra debido a la presencia de dos escuelas politécnicas federales (EPFL en Lausana y ETH en Zúrich) o de universidades con hospitales universitarios, que desempeñan un papel clave en la investigación y el desarrollo de nuevas aplicaciones científicas y tecnológicas. Así, los centros más importantes son los cantones de Zúrich, con un tercio de las empresas de nueva creación, Zug, con cerca del 14 %, Vaud, con el 13 %, Ginebra, con el 9 %, y los dos cantones de Basilea, con un 5 % conjunto. De todos ellos, Zug es el único cantón que carece de un centro de enseñanza superior.



El nivel de cualificación de los fundadores de *startups* en Suiza es muy elevado, con 26,5 % con doctorado en comparación con un 9 % OCDE.

De las *startups* existentes en Suiza, un 20 % son *spin-offs* de universidades, un 60 % se fundaron de forma independiente y un 20 % son *spin-offs* de empresas ya existentes. En muchos países europeos, el número de *startups* creadas autónomamente es menor que en Suiza.

El número de unicornios (empresas valoradas en más de un millardo de dólares) asciende a 12 en Suiza (Sygnum, Sonar, Beqom, Climeworks, Scandit, Acronis, Nextthink, Self-Custody, Sportradar, Avaloq, MindMaze, Alevo).

Respecto a la financiación, la cobertura en Suiza durante las primeras fases es amplia, mientras que en las etapas posteriores es una asignatura pendiente. En 2024, las *startups* suizas recibieron un total de 2.300 millones de francos suizos (CHF) en financiación, lo que representa una caída del 15 % respecto a 2023, aunque sigue siendo una cifra considerable y superior en un 40 % a los niveles de pandemia.

En Suiza, los instrumentos estatales de financiación de proyectos (proyectos Innosuisse) solo han financiado hasta ahora directamente a universidades e instituciones de investigación. Sin embargo, en el marco de la revisión en curso de la Ley Federal de Fomento de la Investigación y la Innovación también debería ser posible en el futuro financiar directamente los proyectos de innovación de las *startups*. En este sentido, el Consejo Federal ha adoptado en junio de 2022 una decisión para el establecimiento de un fondo suizo de innovación sectorialmente neutral, con el que se pretende mejorar la financiación de las *startups*, especialmente durante la fase de crecimiento y con un especial foco de atención para las relacionadas con la descarbonización y la digitalización.



2. Conceptos previos

2.1. Entorno

Un requisito fundamental para la aparición y desarrollo exitoso de empresas de nueva creación es un eficiente ecosistema de innovación.

En Suiza, este ecosistema está formado por numerosos agentes, como universidades, la agencia suiza del fomento de la innovación Innosuisse, sistemas regionales de innovación, incubadoras/parques tecnológicos, *coaches* y fondos de capital riesgo.

Dado que las empresas de nueva creación se centran, por definición, en productos y tecnologías innovadoras, una transferencia de conocimientos y tecnología que funcione adecuadamente desempeña un papel fundamental en el éxito de las empresas. En el caso de las *startups*, se traduce en la transferencia de conocimientos científicos y técnicos de las universidades e instituciones de investigación a las empresas.

2.2. Definición de *startup*

La definición de una *startup* no es uniforme a nivel internacional. Existen varias definiciones de la OCDE, Eurostat, etc. que ofrecen una clasificación del término *startup*, pero difieren en algunos criterios, a veces de forma significativa. Existen otras definiciones basadas en criterios ambiguos, tales como el tamaño de la empresa, antigüedad máxima o basadas en el mayor o menor grado de innovación o de novedad del negocio.

A pesar de las divergencias existentes en cuanto a la conceptualización de las *startups*, hay tres puntos que se pueden considerar comunes a todas las definiciones:

1. Las *startups* son empresas nuevas o de reciente creación.
2. Se distinguen de las empresas nuevas convencionales por sus enfoques innovadores (productos, tecnologías, programas informáticos, etc.) y
3. Tienen el objetivo de un crecimiento dinámico.

En Suiza, la definición más extendida y reconocida de *startups* es la de aquellas empresas que cumplen los siguientes requisitos:

- Orientación hacia la ciencia y la tecnología
- Enfoque hacia la innovación



- Modelo de negocio escalable
- Ambicioso plan de crecimiento
- Expansión hacia los mercados internacionales
- Inversores orientados a la rentabilidad.

Como se puede apreciar, esta definición tan extendida en Suiza no fija ningún umbral en cuanto a la edad máxima de las *startups*.

Sin embargo, incluso con una definición precisa del término *startup*, sigue existiendo una cierta problemática, pues algunos criterios como la orientación a la tecnología, grado de innovación, o la escalabilidad son difícilmente mensurables o visibles de una forma objetiva. Por ello la autodefinición de las propias empresas es utilizada frecuentemente para su clasificación como *startup*.

2.3. Etapas de desarrollo de las *startups*

Las *startups* pueden categorizarse bajo diferentes criterios como su forma jurídica, región, sector y en especial –aquel que parece tener más sentido en Suiza–, el relacionado con la transferencia de tecnología y conocimiento:

1. **Fase de presemilla:** se trata de generar la idea. Se centra en probar y analizar las oportunidades de la *startup*. El objetivo es determinar si un producto o servicio puede ser una solución viable a un problema real del mercado. Puede tener lugar en un entorno privado ("garaje"), pero también dentro de organizaciones ya existentes, como empresas (en el caso de escisiones) o en universidades (*spin-offs*), donde el trabajo a realizar también suele ser apoyado financieramente o asumido por estas organizaciones.
4. **Fase de semilla:** Ya se ha completado la investigación inicial y validado que existe una demanda para la solución planteada. Se tienen datos que respaldan la oferta, lo que demuestra que puede ser una solución viable en el mercado. Ahora, el objetivo es conseguir financiación inicial para convertir la idea en una empresa en funcionamiento.

En esta etapa, se realiza una validación del modelo de negocio a través de experimentos y pruebas de mercado. Se busca probar las hipótesis de valor de la propuesta con un prototipo funcional, aunque no necesariamente un producto mínimo viable (MVP). La fase semilla se centra en tener un prototipo que permita poner a prueba el concepto de operaciones de manera más tangible.

5. **Fase inicial:** también conocida como «Serie A», esta fase se define normalmente por haber logrado una primera ronda de financiación de capital riesgo.

El éxito en esta fase solo es posible una vez que la empresa ha creado un producto mínimo viable (MVP), ha establecido una base de clientes considerable y tiene un flujo constante de ingresos mensuales.

- 6. Fase de crecimiento:** es probable que en esta fase la *startup* haya recaudado millones en capital, haya demostrado que su oferta tiene demanda en el mercado, haya conseguido una gran base de clientes y haya recibido ofertas de compra de la empresa.

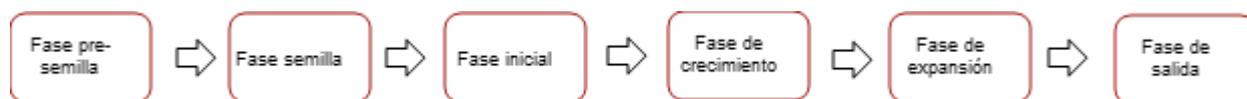
En esta etapa el foco está en hacer crecer la *startup*, para lo que se debe conseguir inversiones de Serie B y C¹.

- 7. Fase de expansión:** etapa final para muchos fundadores, en la que la *startup* ya es rentable y autosuficiente. Muchos ya no consideran el negocio una *startup*. Con un mercado más amplio en mente, el objetivo es expandirse aún más.

Un indicador clave de que se está en la fase de expansión es si se ha conseguido más de un crecimiento de un 20 % anual en facturación o en número de empleados durante tres años consecutivos. En este punto, la *startup* se convierte en una «scaleup».

- 8. Fase de salida:** esta etapa es opcional y a menudo no es buscada por los directivos de la *startup*, sino que se les presenta de forma natural. Hay tres formas principales de salida: vender las acciones del fundador a otra empresa, ser adquirida por otra empresa u oferta pública inicial (OPI).

TCT EN CADA ETAPA DE DESARROLLO DE *STARTUP*.



Fuente: elaboración propia a partir de información en la página web de Basel Area.

Las diferentes fases de desarrollo de una *Startup* van también acordes a los distintos tamaños de la empresa. Especialmente en las últimas fases, el tamaño puede variar dentro de un rango muy amplio. Como el tamaño es de vital importancia para el impacto económico las *startups* son desglosadas por este criterio. Suiza distingue scale-ups, gacelas y unicornios:

- 9. Scale-ups:** *Startups* que han llegado a la fase de crecimiento
- 10. Gacelas:** *Startups* con menos de 5 años de antigüedad y un crecimiento de un 20% durante un periodo de tres años.
- 11. Unicornios.** *Startups* valoradas en más de un millardo de dólares.

2.4. Transferencia de conocimiento y tecnología de las *startups* (TCT)

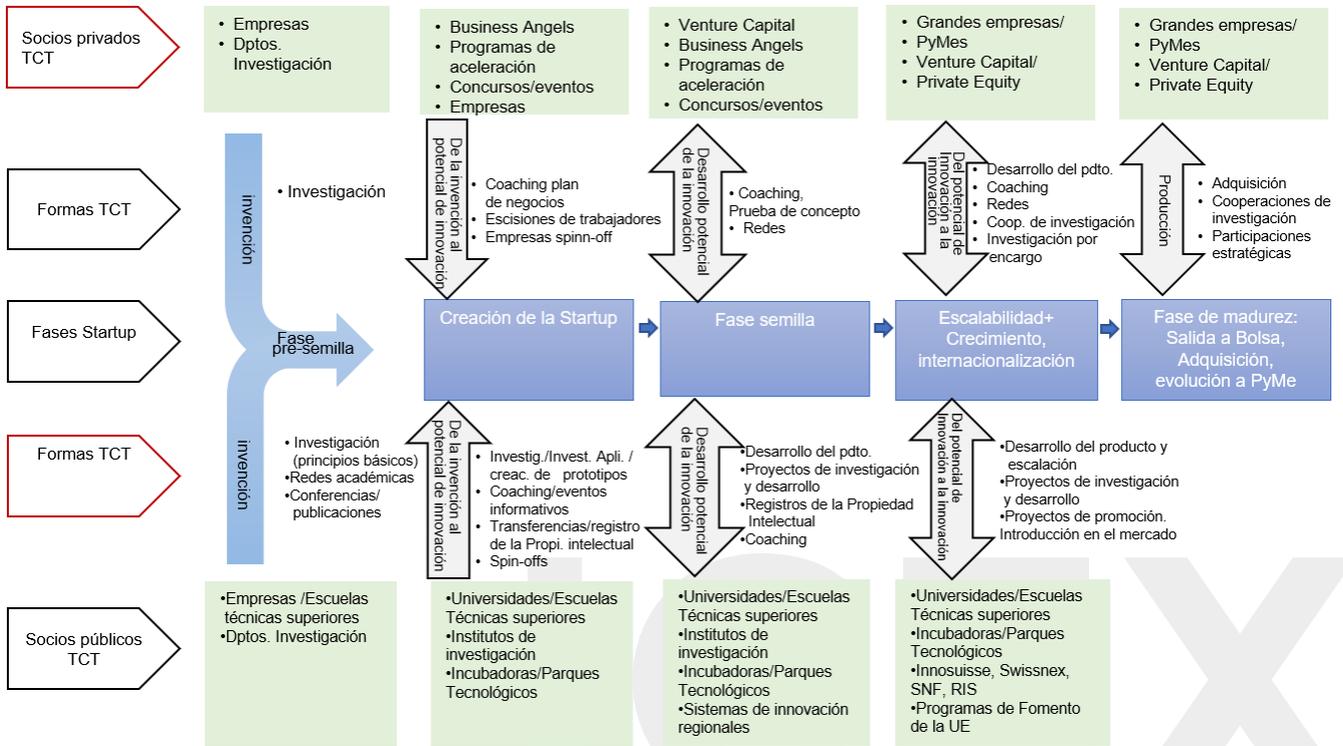
La Transferencia de Conocimiento y Tecnología (de ahora en adelante, y por cuestión de simplicidad, TCT) se puede entender en su sentido amplio o estricto. La TCT en sentido estricto engloba el intercambio de conocimientos entre universidades, instituciones de investigación y empresas, como las de nueva creación, y su aplicación en la economía. Algunos ejemplos de ello son los contratos de investigación en las universidades, cooperaciones I+D entre empresas y universidades, las asociaciones público-privadas, la concesión de licencias de patentes desarrolladas en las universidades y, en particular, la creación de empresas en las universidades en forma de *startups* y/o spin-offs universitarias.

La TCT en su sentido amplio incluye todas las interacciones enfocadas a la transposición del desarrollo y aplicación de conocimientos y tecnologías en innovación, creación conjunta, la transferencia y la aplicación de conocimientos y tecnologías en las innovaciones. Además de la formación profesional continua en sentido estricto, también se incluye la formación de los titulados universitarios y la posterior transición al mercado laboral, así como la formación interna de la empresa o las redes de trabajo. También los conocimientos de gestión pueden incluirse dentro de este apartado.

Además de *startups*, universidades e institutos de investigación existen otros muchos agentes que participan en la TCT, como Innosuisse, los *coaches* privados, incubadoras, parques tecnológicos y los organismos de financiación nacionales e internacionales. Estos actores cumplen diversas funciones. Entre otras cosas, ofrecen espacios de oficina e investigación (incubadoras, parques tecnológicos), ayudan a crear redes (*coaches*), financian proyectos de investigación con universidades (Innosuisse, SNSF, UE) o negocian acuerdos de cooperación y la concesión de licencias de propiedad intelectual. Otros agentes como los fondos de Venture capital, que sin formar parte de la TCT, también pueden ser relevantes, pues permiten el desarrollo de las *startups* mediante la aportación de capital, lo que a su vez repercute positivamente en la TCT. En consecuencia, un estudio que pretenda una aceleración de la TCT debe adoptar un enfoque amplio e incluir todas las condiciones marco para tal objetivo.

El siguiente cuadro ofrece una visión esquemática sobre los marcos analíticos de la TCT para las *startups*, con las relaciones más importantes relativas a la misma. Se obvian, por razones de claridad, algunos aspectos importantes como la propensión al riesgo.

TCT EN CADA ETAPA DE DESARROLLO DE STARTUP



Fuente: [Bak Economics](#)

Como se ha comentado anteriormente, innovación y orientación científica-tecnológica son dos de los criterios fundamentales para que una nueva empresa sea considerada *startup*. Las *startups* dependen de los nuevos conocimientos tecnológicos y científicos para poder asentarse con éxito en el mercado con sus innovaciones.

Las empresas de nueva creación suelen disponer de recursos limitados y no pueden recurrir a amplias actividades propias de I+D, por lo que dependen especialmente de fuentes y socios para la innovación externos. Las universidades y las instituciones públicas, gracias a la considerable inversión pública son importantes propulsores de conocimiento e innovación, dotando a las *startups* de los conocimientos técnicos y facilitando su puesta en marcha.

Muchas de las *startups* y spin-offs se crean en los alrededores de Zúrich/Basilea y Lausana/Ginebra debido a la presencia de las dos Escuelas Politécnicas Federales (Lausana y Zúrich) o de las universidades con hospitales universitarios, que desempeñan un papel clave en la investigación y el desarrollo de nuevas aplicaciones científicas y tecnológicas.

Se pueden considerar dos formas diferentes de creación de empresas en las que la transferencia de conocimiento y tecnología juega un papel muy relevante. Por un lado, una *startup* puede ser impulsada por una **idea inicial de negocio**. En este caso, la TCT sirve para valorar si la aplicación



técnico-científica es posible y suelen desembocar en un contrato de investigación o en una colaboración de investigación (como en los proyectos de Innosuisse).

Por otra parte, **los descubrimientos científico-tecnológicos** que han de ponerse al servicio de la economía y la sociedad pueden servir también de detonante para la puesta en marcha de una *startup*. Esto suele ocurrir mediante la creación de las *spin-offs* de las universidades. Aquí los retos de la TCT no se refieren tanto a la investigación en sí, sino a la transferencia de los resultados de la investigación a una aplicación comercial de nuevos productos. Un elemento esencial en este caso es asegurar la propiedad intelectual, desde la perspectiva de los investigadores y de la institución investigadora, así como para una (potencialmente posterior) *spin-off*. Al mismo tiempo, esto permite a la institución investigadora beneficiarse de posibles éxitos comerciales posteriores. Para las universidades e institutos de investigación suizos, las patentes son un medio importante para garantizar la propiedad intelectual de la *spin-off*. Normalmente, las agencias de transferencia de tecnología examinan la patentabilidad de las nuevas invenciones, presentan solicitudes de patentes y las prefinancian hasta que los derechos de uso de la propiedad intelectual pueden ser licenciados a empresas tipo *spin-off*, por ejemplo. Por lo tanto, las universidades e institutos de investigación siguen siendo en general los propietarios de la propiedad intelectual.

En resumen, la TCT es muy importante para las *startups*, ya que el éxito de estas depende en gran medida de la titularidad de la propiedad intelectual o las licencias de las tecnologías desarrolladas en la universidad. Sin embargo, esto también supone el que las universidades puedan invertir suficientes recursos económicos para prefinanciar la protección de la propiedad intelectual en las fases previas a la creación. Los derechos de protección de la propiedad intelectual son uno de los instrumentos más eficaces para obtener ventajas competitivas sobre la competencia, ya que puede acelerar el proceso de escalabilidad y potenciar la dinámica de la internacionalización, acrecentando el interés de potenciales inversores.

3. Ecosistema de las *startups* en Suiza

3.1. Número de *startups* en Suiza

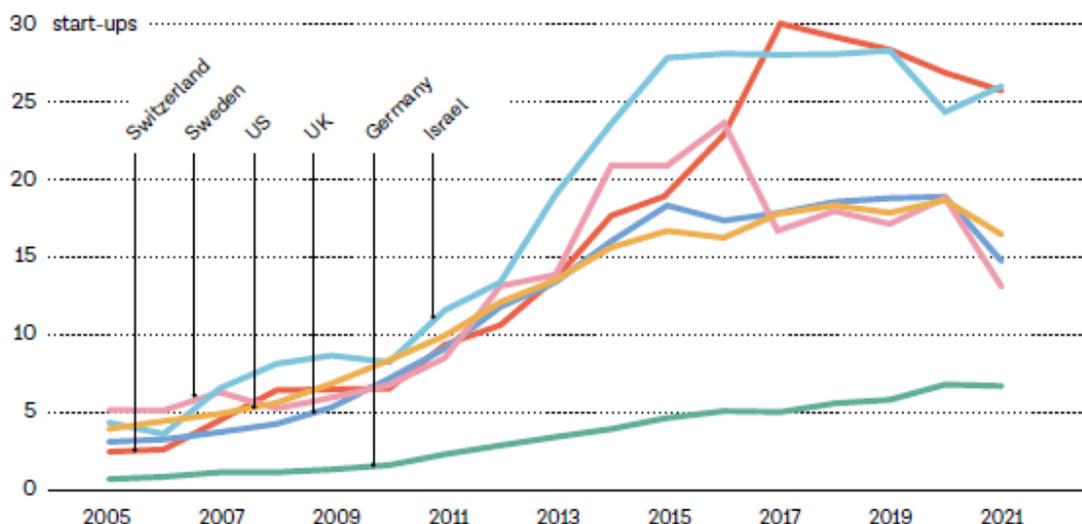
Según la plataforma de jóvenes empresas y emprendedores [Startupticker](#), se calcula que en Suiza hay unas 15.000 *startups*, de las cuales unas 3.000 han conseguido atraer capital inversor.

La crisis financiera de 2007/08 provocó un estancamiento en la creación de nuevas *startups* en Suiza hasta 2010. A partir de 2010, el número de nuevas *startups* se recuperó y mostró un crecimiento estable hasta 2017. Con 255 *startups* fundadas que recibieron al menos una ronda de financiación, 2017 fue el año de mayor crecimiento en el número de *startups* hasta la fecha. Desde 2017, el número de nuevas *startups* se ha mantenido prácticamente constante.

Si se toma el número de *startups* con inversores como referencia y se relaciona esta cifra con el tamaño de la población, Suiza está bien posicionada en la comparativa internacional. Aunque la recuperación después de la crisis financiera fue lenta, suiza pudo mantener el ritmo en términos de densidad de *startups* en los años siguientes. En 2012, el ecosistema local estaba rezagado respecto a países como EE.UU., Reino Unido, Suecia, Singapur e Israel, pero solo ligeramente. A partir de 2015, Suiza experimentó un fuerte crecimiento, logrando superar a este grupo de países en términos de densidad de *startups*.

Entre 2017 y 2021, Suiza fue, tras Israel, el segundo país con más *startups* financiadas por capital de riesgo. En concreto, desde 2017, han surgido alrededor de 250 *startups* cada año que han podido atraer inversores.

NÚMERO ANUAL DE *STARTUPS* CON INVERSIÓN POR MILLÓN DE HABITANTES

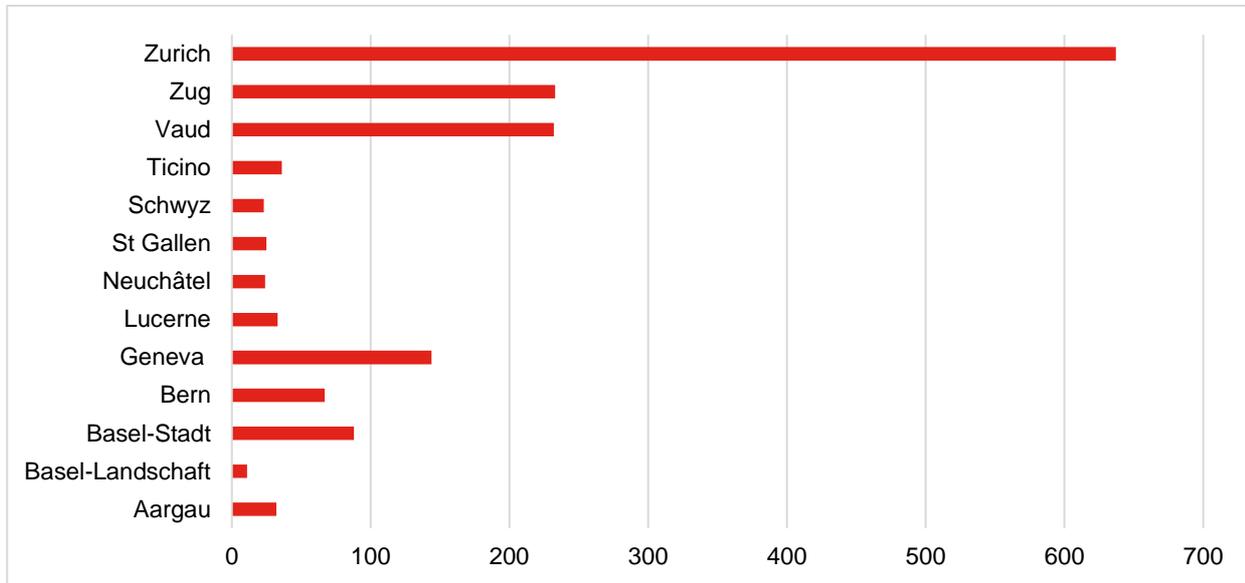


Fuente: [Crunchbase / HEC Lausanne / startupticker.ch](https://www.crunchbase.com/HEC-Lausanne/startupticker.ch)

El siguiente gráfico ilustra el número de *startups* creadas en cada cantón entre 2016 y 2023. Zúrich lidera con 637 *startups*, seguido de Zug con 233 y Vaud con 232. Estos cantones destacan por su entorno favorable para los negocios, acceso a financiación y una infraestructura sólida. Cantones como Ginebra, Basilea-ciudad y Berna también muestran un número considerable de *startups*, con 144, 88 y 67 respectivamente.

NÚMERO DE *STARTUPS* CREADAS EN CADA CANTÓN

Entre 2016 y 2023

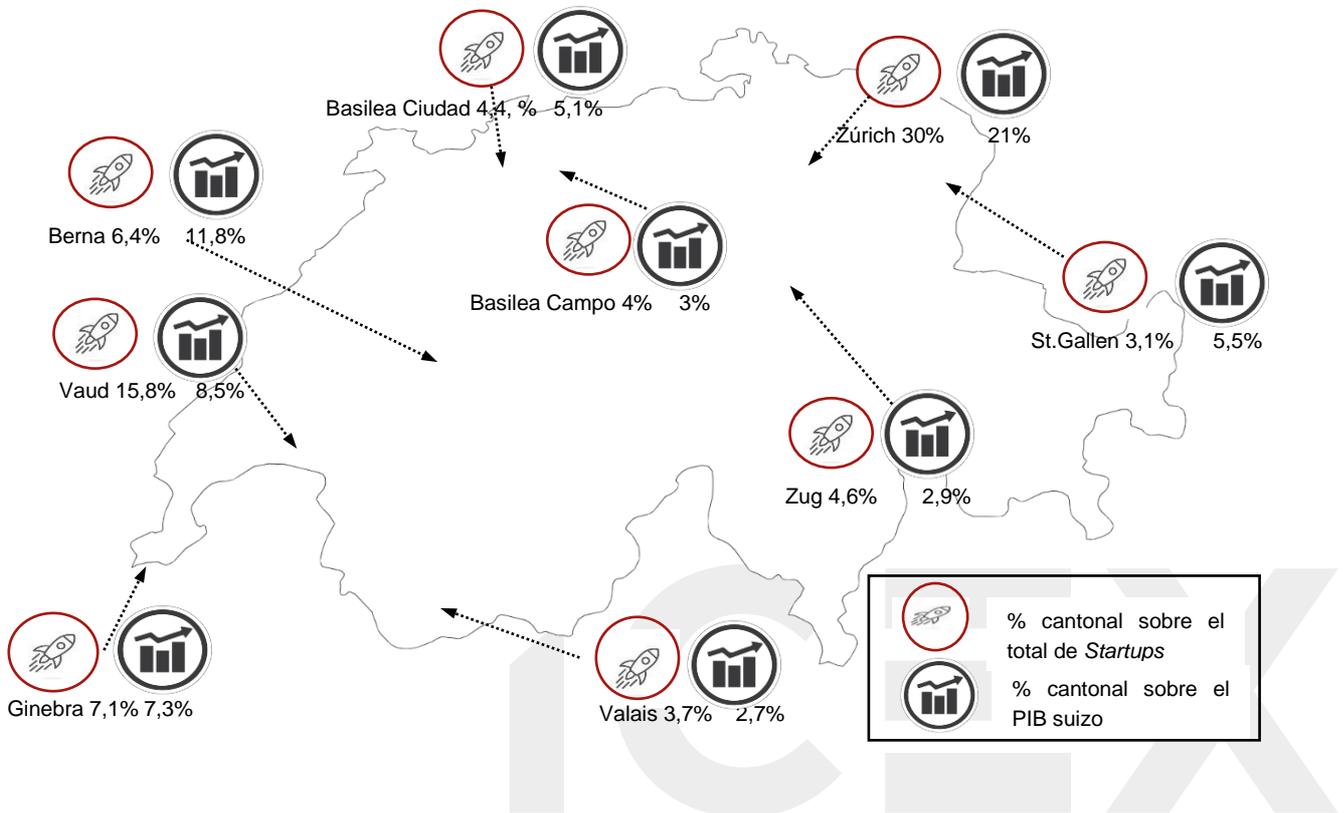


Fuente: elaboración propia a partir de [Crunchbase / HEC Lausanne / startupticker.ch](https://www.crunchbase.com/locations/switzerland).

Un subgrupo importante de las *startups*, especialmente en relación con la TCT, son las *spin-offs* de las universidades. Se crean anualmente alrededor de 100 *spin-offs*, muchas de ellas en el entorno de las escuelas politécnicas federales de Zúrich (ETH) y Lausana (EPFL) y de las universidades de Zúrich, Saint Gallen y Basilea. Por ejemplo, la ETH de Zúrich ha establecido un récord anual con la creación de 43 y 37 nuevas empresas derivadas en 2023 y 2024, respectivamente, destacando en áreas como inteligencia artificial y biotecnología.

El reparto geográfico de las *spin-offs* intuye la existencia de una estrecha relación con la ubicación de las universidades: en general, se fundan más empresas derivadas en las zonas urbanas que en las rurales. Los centros más importantes son los cantones de Zúrich, con un tercio de las empresas de nueva creación, Zug, con cerca del 14 %, Vaud, con el 13 %, Ginebra, con el 9 %, y los dos cantones de Basilea, con un 5 % conjunto. De todos ellos, Zug es el único cantón que carece de un centro de enseñanza superior.

REPARTO GEOGRÁFICO DE LAS SPIN-OFFS



Fuente: elaboración propia a partir de Crunchbase/Oficina Federal Estadística/HEC Lausanne/Startupticker.ch

En función de la fase en la que se encuentre una *startup* y de su dinámica de crecimiento, se distinguen varios tipos de *startups*, aunque constantemente van surgiendo nuevas terminologías.

El estudio se centra en las gacelas y los unicornios, ya mencionados en un apartado anterior, que son los que ofrecen una mayor transparencia a la hora de su estudio.

Según la Oficina Federal suiza de Estadística BFS, en 2024 se fundaron «ex nihilo» 42.606 empresas en Suiza, lo que supone un aumento del 8% respecto a 2023. Además, el número de empresas de alto crecimiento subió a un récord de 4.803 en 2019. Una de cada 20 empresas de alto crecimiento ha estado activa durante menos de cinco años y, por lo tanto, se considera una gacela.

Los unicornios son empresas emergentes valoradas en más de mil millones de dólares. Los unicornios más conocidos a nivel mundial en los últimos años son SpaceX, OpenAI, SHEIN y Revolut. En enero de 2025 había más de 1.200 unicornios en todo el mundo¹.

¹ [The Complete List Of Unicorn Companies](#)



El número de unicornios² (empresas valoradas en más de un millardo de dólares) asciende a 12 en Suiza (Sygnum, Sonar, beqom, Climeworks, Scandit, Acronis, Nextthink, Self-Custody, Sportradar, Avaloq, MindMaze, Alevo).

Estas empresas son de gran importancia para la economía suiza pues por una parte reflejan la capacidad del ecosistema de *startups* de producir *startups* de éxito y desarrollarlas hasta su madurez.

3.2. Características de las *startups* suizas

3.2.1. Perfil de los fundadores

En 2023, de las 484 *startups* suizas que lograron asegurar al menos una ronda de financiamiento, solo diez de ellas tenían equipos fundadores compuestos exclusivamente por mujeres. Esta situación refleja que el riego de capital en Suiza sigue estando predominantemente dirigido a hombres. En 2024, aunque la proporción de *startups* con equipos exclusivamente femeninos aumentó al 7 %, pasando de un 2 % en 2023, esto fue acompañado por una disminución en la participación de los equipos mixtos, que pasaron del 22 % al 18 %. En total, 431 *startups* suizas (excluyendo las *startups* corporativas) con equipos fundadores conocidos recibieron financiación, de las cuales 30 estaban compuestas exclusivamente por mujeres, mientras que 76 incluían al menos a una mujer en su equipo. Sin embargo, la gran mayoría, 325 *startups*, continuaron siendo dirigidas exclusivamente por hombres.

En la mayoría de las economías, el grupo de edad más frecuente para la creación de empresas es el de 25-34 o 35-44 años.

Las actividades empresariales en Suiza se reflejan en la mayoría de las diferentes categorías de edad. Si se incluyen todos los fundadores, sin considerar tan sólo la edad en la primera puesta en marcha, algo menos del 5% de los fundadores tienen menos de 24 años, el 41 % entre 25 y 34 años, el 41 % entre 35 y 44 años, algo menos del 9% entre 45 y 54 años y algo menos del 5 % más de 55 años.

Según el estudio de Swiss *Startup Radar* 2024/2025, el nivel de cualificación de los fundadores en Suiza es muy elevado, con 26,5 % con doctorado y 9 % OCDE.

Otra característica de las *startups* en Suiza es su fundación en equipo. En Suiza, tres de cada cuatro empresas emergentes son fundadas por más de una persona. Esta cifra también se corresponde aproximadamente con la media de los otros 17 países europeos considerados. Los países en los

² [List of 12 unicorn startups in Switzerland \(Apr. 2025\) - Tracxn](#)



que más *startups* se fundan en equipo son Grecia (94,3 %), Francia (88,6 %) e Italia (85,6 %), y en cambio, hay muchas fundaciones en solitario en los Países Bajos (37 %) e Irlanda (37,7 %).

Casi la mitad de los fundadores en Suiza han creado y/o dirigido varias empresas. Solo en el Reino Unido (72,4 %) y en Finlandia (57,1 %) arrojan cifras superiores. En el otro extremo, la proporción en Grecia de fundadores en serie es de un 13,3 %.

Aunque la proporción de fundadores en serie puede ser un indicador de la madurez de un ecosistema de *startups*, hay que tener en cuenta que también pueden darse con éxito otras formas de transferencias de conocimientos, como por ejemplo a través de los inversores, o de las correspondientes ofertas de asesoramiento, *coaching* y *mentoring*.

3.2.2. Tipo de fundación

Las *startups* se crean básicamente de tres formas diferentes:

1. Fundación a partir de universidades (*spin-offs* universitarias)
2. Fundación a partir de otras empresas (*spin-offs* de empresas)
3. Independientemente de las dos categorías anteriores.

El entorno para la creación de una *startup* es un factor decisivo para el aumento de su número de y la capacidad de innovación suiza. Con unas 100 *spin-offs* anuales, una de cada cuatro *startups* nace directamente de un entorno universitario, la mayoría dentro del ámbito de las escuelas técnicas superiores.

Dentro de una comparativa internacional, Suiza cuenta con un elevado número de *spin-offs* universitarias gracias a un entorno universitario muy competitivo. Según el European Deep Tech Report 2023³, Suiza ocupa el segundo lugar en Europa en cuanto al valor generado por *spin-offs* universitarias, solo por detrás de Reino Unido y por delante de Alemania. Dentro de Suiza, la ETH Zúrich se posiciona como la universidad con mayor impacto en este ámbito. Asimismo, la EPFL de Lausana también desempeña un rol fundamental en el ecosistema de innovación europeo.

A estos buenos resultados contribuye el hecho de que las dos escuelas técnicas superiores ofrecen internamente a los potenciales fundadores un amplio apoyo. En 2023, la ETH Zúrich alcanzó un récord con 43 nuevas *spin-offs*, mientras que las *spin-offs* de la EPFL trajeron más del 16 % del capital riesgo invertido en *startups* suizas (CHF 217 millones), y la Universidad de Zúrich cuenta con una tasa de supervivencia del 79 % en sus *spin-offs*, significativamente superior al promedio nacional. Las cifras anteriores muestran que Suiza sigue superando a países como Bélgica (20 %), Países Bajos (12 %) y Reino Unido (11 %) en proporción de *spin-offs* entre sus *startups*, lo que

³ [Switzerland has strongest focus on deep tech in Europe | S-GE](#)



refleja el fuerte compromiso de sus universidades con la innovación y el emprendimiento académico.

En este contexto, también hay que destacar que las universidades pueden desempeñar un papel determinante no solo en *spin-offs*, sino que también las *startups* independientemente creadas pueden aprovechar en gran medida los conocimientos desarrollados en las universidades, por ejemplo, a través de las actividades anteriores de los fundadores, mediante la contratación de personal del entorno universitario o a través de colaboraciones de investigación. Aunque no existen datos fehacientes al respecto, cabe suponer en cualquier caso que la generación de conocimientos en las universidades juega un papel decisivo para un número muy superior de *startups* al que la proporción de *spin-offs* indica.

En Suiza, aproximadamente el 20 % de las *startups* son *spin-offs* de universidades, el 60 % se fundan de manera independientes y el 20 % son *spin-offs* de empresas ya existentes. Estas cifras reflejan la diversidad de orígenes en el ecosistema emprendedor suizo, con una fuerte presencia tanto del mundo académico como de la iniciativa privada.

En muchos países europeos, el número de *startups* creadas autónomamente es menor que en Suiza. Por ejemplo en Reino Unido, es algo inferior al 66 %, y en Israel algo menos del 75 %. Por otro lado, la proporción de *startups* fundadas por empresas existentes en Suiza es inferior a la media: en el Reino Unido e Israel, por ejemplo, alrededor del 13 % de las *startups* son escisiones de empresas. Teniendo en cuenta las numerosas empresas que hay en Suiza con un amplio foco hacia la investigación, posiblemente exista un potencial de mejora en este aspecto.

4. Fases de las *startups* suizas tras su creación

4.1. Cuota de supervivencia tras la creación

[Swiss Startup Radar 2024/2025](#) ofrece un análisis detallado de las tendencias de liquidación entre las *startups* suizas, destacando especialmente el significativo aumento de las mismas en 2023, con un incremento de un 180 % en comparación con 2022. Este incremento fue aún más pronunciado entre las *startups* que habían recibido financiación de capital riesgo, para las que el número de liquidaciones se multiplicó por más de cinco.

Una de las principales razones de dicho fuerte aumento de las liquidaciones en 2023 fueron las escasas perspectivas de venta rentable, con una disminución de un 30 % en el número de salidas en comparación con 2021. Esta falta de oportunidades de salida probablemente llevó a los inversores a dejar de financiar *startups* que progresaban lentamente. Además, el clima económico general se volvió más duro para las empresas jóvenes, y los potenciales clientes también se volvieron más reacios a participar en proyectos con empresas tecnológicas jóvenes.

El impacto de estas liquidaciones en la financiación también fue notable. El capital invertido en las *startups* suiza cayó en torno a un 30 % en 2023 en comparación con el año anterior. Esta disminución del capital invertido vino acompañada de rondas de financiación más largas. El tiempo medio entre dos inversiones aumentó en torno a un 10 %, hasta 470 días. Esta mayor duración refleja la mayor dificultad a la que se enfrentan las nuevas empresas para conseguir financiación en un clima de inversión más cauto.

El aumento de las liquidaciones en Suiza es especialmente elevado en comparación con otros países. Por ejemplo, Alemania experimentó un aumento del 95 % en las liquidaciones entre 2021 y 2023, mientras que en Suiza fue del 237 %. Sin embargo, el ecosistema suizo de *startups* ha venido ganando en madurez y solidez, de modo que las mismas han mostrado una mayor resistencia en estos últimos años de crisis y desaceleración que ante la crisis financiera mundial de 2008.

Frente al 50 % de fracaso a lo largo de los cinco años posteriores a su creación para el conjunto de las nuevas empresas, en el caso de las *startups* innovadoras de base tecnológica dicho porcentaje se reduce al 10 %.

Las razones del fracaso varían mucho, un artículo de *Harvard Business Review*⁴ explica que las *startups* fracasan por diversas razones que van más allá de aspectos evidentes como el producto o el equipo. Una de las causas más comunes es **no identificar el mercado adecuado**. Muchas *startups* desarrollan productos que no resuelven problemas importantes o que no tienen suficiente demanda. Esto resulta en una base de clientes limitada, lo que, inevitablemente, lleva al fracaso de la empresa.

Otra razón significativa es tener un **modelo de negocio insostenible**. Aunque algunos productos puedan atraer a los primeros clientes, si la empresa no logra establecer una estrategia rentable y escalable, no podrá mantenerse a largo plazo. Las *startups* deben generar ingresos suficientes para cubrir sus costes y permitir el crecimiento. Si no logran hacer esto, la viabilidad de la empresa se ve comprometida.

La **falta de una gestión adecuada** también es un factor crucial en el fracaso de las *startups*. La falta de experiencia en la toma de decisiones clave o la incapacidad de adaptarse a las necesidades del mercado puede llevar a decisiones erróneas sobre recursos, contratación y estrategia. Esto a su vez puede poner en peligro el futuro de la empresa.

Además, muchas *startups* se enfrentan a problemas para escalar su producto o servicio. Si **no se anticipan correctamente** los desafíos asociados con la expansión, o si no se cuenta con los recursos necesarios para soportar una mayor demanda, incluso un concepto sólido puede desmoronarse ante la presión de un mercado más grande.

Finalmente, otro factor determinante es la **falta de enfoque en el cliente**. Las empresas que no se mantienen enfocadas en las necesidades y expectativas de sus clientes, o que no recopilan suficiente retroalimentación para mejorar su producto, pueden perder relevancia rápidamente. Este alejamiento de los intereses del cliente es una de las razones por las cuales muchas *startups* no logran mantenerse competitivas a largo plazo.

Las razones de fracaso indicadas ofrecen puntos de partida adecuados para seguir mejorando las posibilidades de supervivencia de las *startups*. Es conveniente reseñar el hecho de que la falta de TCT, la problemática con los derechos de propiedad intelectual o el fracaso en la aplicación técnica no se encuentren entre las razones más importantes en estos estudios. Sin embargo, es de suponer que la transferencia de conocimientos y tecnología en un sentido más amplio, es decir, la transferencia de conocimientos y resultados en las empresas pudiera tener al menos indirectamente cierta relevancia. Como ejemplo hipotético: una "estrategia de protección" insuficiente, en forma de patentes/licencias en algunos sectores, puede disuadir a los posibles inversores y, por tanto, provocar la falta de capital.

Aunque la TCT no sea el problema central, al menos tras superar las *startups* su fase de arranque, no significa que no haya margen de mejora. Las *startups* deben adoptar medidas que contribuyan

⁴ [Why Start-ups Fail](#)



a un mejor aprovechamiento de la TCT y que abarque todo el entorno de esta, y no solo encaminadas al proceso de concesión de licencias.

Estrechamente relacionada con la baja tasa de fracaso podría estar la escasa propensión al riesgo por parte de los potenciales empresarios suizos: solo se crea la *startup* si el riesgo es mínimo.

Israel puede servir de referencia en este aspecto: la disposición a asumir riesgos es mucho mayor en ese país que en Suiza, lo que también se manifiesta en los “exits”, significativamente más rápidos y frecuentes.

El World Economic Forum (WEF), ha señalado en diversas ocasiones que, aunque Suiza destaca por su habilidad y estabilidad económica, presenta ciertas debilidades, entre ellas, un moderado dinamismo empresarial.

Por otro lado, la Secretaría de Estado suiza de Economía (SECO)⁵ atribuye la baja tasa de creación de empresas en Suiza a la menor necesidad de recurrir a la misma ante su elevada renta per cápita y el foco de su economía en la innovación.

Además, Suiza ha sido reconocida como la economía más innovadora del mundo por decimotercer año consecutivo, según el Índice Mundial de Innovación de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual⁶. Este logro se atribuye a su fuerte inversión en investigación y desarrollo, un sistema educativo de alta calidad y una estrecha colaboración entre el mundo académico y la industria.

Sea como fuere, parece que hay cierta unanimidad entre los expertos sobre la aversión al riesgo en Suiza a la hora de crear una empresa. Por otra parte, los inversores privados o institucionales suizos también son demasiado reacios al riesgo, por lo que muchas empresas de nueva creación de Suiza dependen de inversores extranjeros, especialmente en las últimas fases de desarrollo.

4.2. Fase de crecimiento e internacionalización

Suiza, con una población de 8,9 millones de habitantes, es un mercado pequeño, por lo que la internacionalización cobra aún mayor importancia. Como miembro de la Asociación Europea de Libre Comercio, su orientación hacia los países de la UE es palmaria. Para otros mercados, la entrada puede suponer más barreras burocráticas o dificultades de acceso.

Bajo este contacto general tan favorable y según datos recientes, la internacionalización de las *startups* no ha dejado de crecer. El Global Startup Ecosystem Report 2023 (GSER 2023) destaca que aproximadamente el 60 % de las *startups* suizas tienen una orientación de mercado

⁵ [Schweizer Wirtschaft – Überblick](#)

⁶ [Suiza encabeza la clasificación mundial de innovación por 13º año consecutivo - SWI swissinfo.ch](#)



internacional, con un 40 % enfocado solo al mercado europeo y otro 20 % con operaciones a nivel mundial.

Un 75 % de las *startups* suizas tienen previsto internacionalizarse en el futuro, cifra que puede considerarse aún baja si se compara con la de otros países europeos. Por ejemplo, el 84 % de las *startups* británicas tienen previsto internacionalizarse en los próximos 12 meses⁷.

El panorama se relativiza un poco si se tiene en cuenta no solo la presencia en el mercado, sino también la importancia de los distintos mercados para las ventas. El principal mercado de ventas para las *startups* suizas es claramente el nacional, con cerca de un 50 % de la facturación generada aquí (62 % en la UE). El segundo mercado de ventas más importante es el de otros países europeos (25 %), y siguen Norteamérica (8,2 %), Asia (5,7 %) y con una cuota inferior al 5 % en cada caso, Sudamérica, Oriente Medio, Oceanía y África.

El pequeño tamaño del mercado interior hace que las *startups* suizas generen comparativamente poco volumen de negocio en su propio país. Es de suponer que su orientación internacional se siga manteniendo o incluso se fomente aún por encima de ese 75 % mencionado.

4.3. Fase de salida / “Exit”

Por salida o “exit” de una *startup* se entiende su venta o la de las participaciones en la misma de los fundadores e inversores iniciales, los cuales realizan así su ganancia. Con frecuencia esta operación marca el tránsito hacia una empresa de mayor tamaño y puede implicar también la salida a bolsa.

Aunque las cifras de salidas de *startups* son muy volátiles, según el Swiss Startup Radar, en 2023 su número disminuyó en un 30 % en comparación con el año récord de 2021. Esta reducción refleja un entorno más desafiante para las *startups* suizas, que han tenido dificultades para lograr ventas rentables y atraer compradores potenciales. La falta de perspectivas de venta ha llevado a los inversores a dejar de financiar *startups* que solo han mostrado progresos lentos.

La frecuencia de salidas ha disminuido notablemente. En 2023, su número fue menor que en los años anteriores a la pandemia, lo que sugiere una mayor cautela y selectividad por parte de los inversores. Esta tendencia indica que el entorno actual ha prolongado los tiempos necesarios para que las *startups* logren una salida, debido a la mayor cautela de los inversores y las condiciones económicas desafiantes.

El documento destaca una debilidad tradicional del ecosistema suizo: la falta de *megasalidas*, es decir, inversiones de 100 MCHF. Esta debilidad se ha acentuado durante la crisis actual, afectando

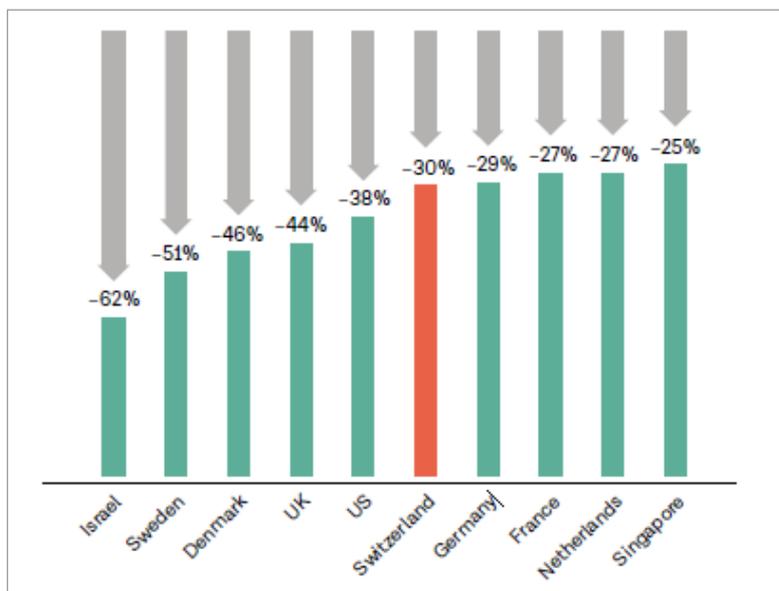
⁷ [Índice Mundial de Innovación 2023, 16.ª edición](#)

la capacidad de las *startups* suizas para atraer grandes inversiones y lograr operaciones de salida significativas.

En comparación con otros países, Suiza ha demostrado una mayor estabilidad en términos de salidas de *startups* durante la crisis actual. Sin embargo, algunos países como Dinamarca y Países Bajos han tenido un mejor desempeño, con un crecimiento significativo en el número de *exits*. La recuperación de la crisis financiera de 2008 mostró que un aumento de los mismos puede ser un indicador temprano de recuperación. Sin embargo, en la crisis actual, su número sigue siendo bajo, lo que sugiere que una recuperación rápida no es inminente.

SALIDAS EN 2023

En comparación con el valor récord 2021/2022



Fuente: [Crunchbase / HEC Lausanne / startupticker.ch](https://www.crunchbase.com/news/2023/03/2023-exit-trends).

Durante la crisis financiera de 2008, Suiza experimentó una disminución del 20 % en el número de salidas, lo que la situó entre los ecosistemas más estables. Esta resiliencia también se observa en la crisis actual. En la mayoría de los países, las operaciones de salida aumentaron antes que las inversiones después de 2008. En suiza los *exits* superaron el récord anterior a la crisis un año antes que las inversiones. Esto sugiere que pueden ser un indicador temprano de recuperación económica.

Como término medio, una *startup* suiza tarda diez años hasta realizar su *exit*. La distribución regional del número de *exits* sigue la misma tónica que la distribución regional de las *startups*: la mayoría se localizan en Zúrich, por delante de los cantones de Vaud (Lausanne) y Zug.

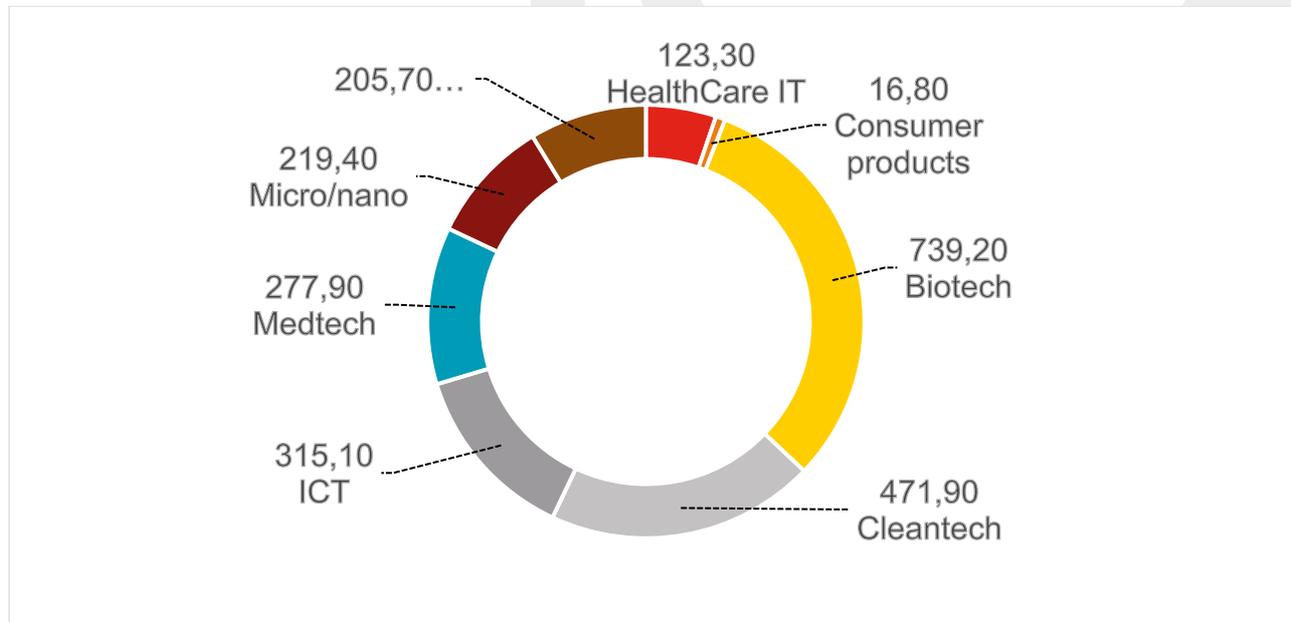
5. Actividad de las *startups* suizas

5.1. Orientación sectorial y tecnológica

El abanico de las *startups* suizas es bastante amplio en cuanto a la sectorización se refiere. Los dos sectores más importantes son el farmacéutico/ biotecnológico y *cleantech*. Siguen a continuación el de TIC, tecnología médica, micro/nanotecnología y bienes de consumo.

El gráfico muestra la distribución de capital invertido por sectores en 2024, expresado en millones de francos suizos (MCHF). Destaca que el sector biotecnológico lidera con una participación del 31 %, equivalente a 739,2 MCHF. Otros sectores importantes incluyen *cleantech*, con 471,9 MCHF, y TIC, con 315,1 MCHF. Es interesante observar cómo la inversión se diversifica en áreas como tecnología médica y micro/nanotecnología. Esto refleja una tendencia hacia la innovación y el desarrollo tecnológico en múltiples frentes.

CAPITAL INVERTIDO POR SECTOR
2024



Fuente: elaboración propia a partir de [Swiss Venture Capital Report 2025](#).

Esta atomización sectorial de las empresas suizas tiene luces y sombras. Por una parte, la diversificación de la industria proporciona una base estable para la economía, haciendo que el ecosistema sea más resistente ante las crisis al permitir explotar una amplia gama de posibilidades. Por otro lado, puede frenar el desarrollo de la escena de las *startups*, al perder los inversores la



ventaja informativa que supone la experiencia de haber creado *startups* dentro de sectores similares.

En el marco internacional, Suiza tiene proporcionalmente un número bastante elevado de *startups* en los sectores de la tecnología médica, la maquinaria, la industria eléctrica y del metal (MEM), la energía y la tecnología limpia, la biotecnología y los servicios financieros. En cambio, la proporción de *startups* en las empresas de comercio electrónico y los mercados de Internet es menor que en otros países.

En este sentido, esta sectorización de las *startups* en Suiza está armonizada con la estructura sectorial de la economía suiza en general: sus puntos fuertes se localizan en el sector *life sciences*, en los bienes de equipo (ingeniería mecánica, metales, tecnología limpia) y en los servicios financieros.

La capacidad de investigación de las universidades suizas desempeña un papel importante en la orientación de las *startups*. Particularmente los *spin-offs* suelen surgir en áreas en las que las universidades tienen su centro de investigación. El hecho de que las *startups* tiendan a estar poco representadas en el ámbito del *e-commerce* e *internet-marketplaces* probablemente esté relacionado con el pequeño tamaño del mercado nacional, en cuyo ámbito la cercanía al cliente y unas elevadas economías de escala juegan un papel decisivo.

Las *startups* suizas también operan mayoritariamente en nichos de mercado, ya que a menudo están impulsadas principalmente por la tecnología. Por el contrario, se centran menos en las estrategias de *marketing* integrales y, por tanto, rara vez actúan en el mercado de masas. La TCT adquiere así una posición aún más relevante para el ecosistema suizo de *startups*.

Según las opiniones de expertos y a falta de conclusiones fiables que se pudieran extraer de los estudios y estadísticas disponibles, las *startups* suizas están generalmente bien posicionadas en términos de tecnología. Un factor importante en este sentido es la excelente calidad de las universidades suizas en muchas áreas tecnológicas, que contribuyen de manera fundamental a la creación de empresas y *spin-offs* a través de diversos canales, como la investigación básica, las cooperaciones, la concesión de licencias de propiedad intelectual y la formación de graduados universitarios.

Algunos críticos opinan que, a pesar del importante papel de las universidades suizas en nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, *blockchain* o *life sciences*, la transición de la investigación básica en el laboratorio a la comercialización en las *startups* es muy vacilante.

5.2. Financiación de las *startups* suizas

Las posibilidades de financiación son, en principio, muy variopintas. Puede distinguirse entre el capital privado propio, que es prioritario para las *startups*, o el proveniente de fuentes profesionales, donde se incluyen el capital de los *business angels*, *venture capital*, el *crowdfunding* y, en determinadas circunstancias, los programas de promoción. A continuación, se analizan más detalladamente los diferentes tipos de financiación y su papel en el ecosistema de las *startups*.

En la fase de presemilla, las *startups* suelen financiarse con fondos privados de los fundadores y, en caso necesario, también con aportaciones de familiares o conocidos. Si la fase inicial tiene lugar en el seno de una universidad o de una empresa, estas se hacen cargo de una parte importante de la financiación, especialmente mediante el acceso a la infraestructura y los servicios de apoyo (si la actividad en esta fase se realiza en el tiempo libre).

Igualmente importantes en una fase de financiación temprana son los *business angels*, es decir, personas que, junto a su patrimonio privado, aportan a las *startups* otros valores inmateriales como contactos en el sector o sus experiencias.

Según Startupticker (2024), en Suiza hay una notoria distinción entre las fases iniciales y las fases de ampliación en la financiación de *startups*. En las primeras fases, las *startups* tienen acceso relativamente fácil. Los inversores informales, como los *business angels* y las *family offices*, juegan un papel crucial en esta etapa, proporcionando capital necesario para el desarrollo inicial. Ejemplos de *startups* que han recibido financiación en esta fase incluyen DAAV SA, DeepJudge AG y Drone Harmony AG.

Sin embargo, en las fases de ampliación, las *startups* se enfrentan a mayores desafíos para asegurar capital adicional. La competencia por fondos se intensifica y los inversores se vuelven más selectivos. Aunque la confianza en el entorno de salida está aumentando, sigue siendo un reto significativo para las *startups* en esta etapa. La participación de inversores suizos en rondas de financiación es alta, pero la competencia por capital en las últimas fases es más intensa, lo que dificulta la obtención de financiación.

En las primeras fases de la puesta en marcha de la *startup*, existe un amplio abanico de opciones: inversores informales, formas más profesionales como *business angels*, programas de promoción (como concursos) o fondos especializados.

En las rondas de financiación posteriores, cuando se requieren cantidades significativamente mayores para la ampliación y las fuentes de capital profesionales, a menudo internacionales, el acceso es limitado.

Uno de los problemas de la financiación por parte de inversores profesionales (*venture capital*) es el complejo proceso de auditoría (*Due Diligence*) que suele preceder a una inversión. Los costes de este procedimiento son muy altos y están en consonancia con la suma a invertir, por lo que a



menudo se exige una inversión mínima de 6 dígitos. Esta es también la razón por la que este capital no suele utilizarse en las primeras fases de financiación. Este problema también se conoce como la laguna de financiación en las primeras fases (*Early Stage Equity Gap*).

Sin embargo, existe una tendencia positiva en la disponibilidad de capital en forma de capital riesgo (VC): en 2024, las *startups* suizas recibieron un total de 2.300 MCHF. Aunque esta cifra representa una disminución del 15 % en comparación con 2023, sigue siendo una cantidad significativa que demuestra el continuo interés de los inversores en el ecosistema suizo. Además, la cantidad de capital invertido en *startups* suizas en 2023 fue un 40 % mayor que en los años anteriores a la pandemia.

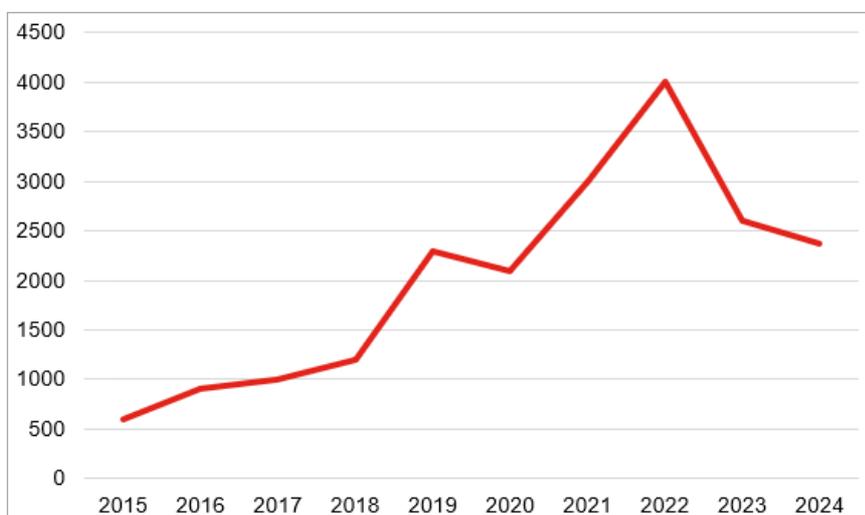
En cuanto a las rondas de financiación, en 2024 hubo 138 en el primer semestre y 357 en todo el año, mientras que 46 fondos de capital riesgo suizos estaban recaudando fondos. Aunque esta última cifra es ligeramente inferior a la de años anteriores, más de la mitad de estos fondos ya han completado su primer cierre y han comenzado a realizar sus primeras inversiones.

Las 20 mayores rondas de financiación en 2024 aportaron un total de 1.200 de CHF. Los sectores dominantes fueron biotecnología, con un aumento del 50 % en la cantidad invertida en este sector en comparación con el año anterior y con siete *startups* financiadas; y *cleantech*, con seis *startups* financiadas.

En 2024, treinta empresas suizas recibieron una ronda de financiación de más de 20 MCHF, de las cuales seis obtuvieron más de 100 MCHF. Además, el 18 % del total de las rondas de financiación fueron por cantidades superiores a los 10 MCHF, mientras que en el intervalo de 10 – 20 MCHF hubo 21 rondas.

CAPITAL INVERTIDO EN *STARTUPS* SUIZAS

2015-2024



Fuente: elaboración propia a partir de [Swiss Venture Capital Report 2025](#).



Otro instrumento de financiación que ha cobrado mucha importancia en los últimos años como alternativa a los convencionales es el *crowdfunding*, como consecuencia de la disminución de confianza de las instituciones financieras en las actividades de inversión desde la crisis del 2008 y por el dinamismo de las nuevas tecnologías, que han generado la necesidad de nuevas estrategias de financiación.

Las plataformas de *crowdfunding* llenan este vacío y ponen en contacto a fundadores e inversores privados. Existen diferentes tipos de *crowdfunding*, que van desde la donación (*crowddonation*) hasta la compra anticipada de un producto o servicio esperado o una participación en los beneficios de la empresa (*crowdinvesting*).

En 2024, se registraron campañas de financiación activas en 32 plataformas suizas. Durante dicho año, se gestionaron en Suiza alrededor de 700 MCHF a través de unas 5.000 campañas de *crowdfunding*, con una media de 140.000 CHF por campaña. Este volumen de financiación representa aproximadamente un 30 % del total de las inversiones de capital riesgo. Sin embargo, las rondas de financiación de capital riesgo son significativamente más elevadas, con una media de 8 MCHF por ronda.

El 71 % de los fondos generados a través del *crowdfunding* provinieron de los préstamos privados para la financiación (*crowdlending*)⁸ Algunos ejemplos de plataformas de *crowdfunding* en Suiza son Verve Ventures, GoBeyond Investing y CreditGate24.

En Suiza se debate a menudo sobre la posibilidad de que los fondos de pensiones no pudieran participar más en la financiación de las *startups*. Por un lado, el alto rendimiento de estas inversiones pero también con un alto riesgo puede ayudar a superar el problema de los intereses negativos. Por otra parte, tiene un efecto de retroalimentación, al favorecer el desarrollo de las *startups* y fortalecer el futuro crecimiento, lo que indirectamente favorecería al sistema de fondos de pensiones.

Como ejemplo más significativo se encuentra la fundación colectiva NEST, que en 2017 decidió implicarse directamente en las *startups* suizas y, para ello, estableció una colaboración con la plataforma de capital riesgo [investiere.ch](https://www.investiere.ch).

Además de los instrumentos de financiación comentados, los programas de promoción son otra opción a menudo utilizada, especialmente en las primeras fases de las *startups*, como las *startups* de *life sciences*, que se benefician de financiaciones de programas de fomento suizos y de la UE.

A modo de resumen se puede decir que, a juicio de los expertos, la cobertura de financiación en Suiza durante las primeras fases es amplia, mientras que en las etapas posteriores es una

⁸ Dietrich, A. & Amrein, S.. (2024). Crowdfunding Monitor Schweiz 2024. Lucerne University of Applied Sciences and Arts-Hochschule Luzern, Business.



asignatura pendiente, donde, si cabe, existe incluso un déficit de financiación en el país, a pesar de la evolución favorable de los últimos años.

5.3. Importancia del sector de las *startups* para la economía suiza

Según un estudio de 2025⁹, las *startups* son entidades ágiles capaces de fomentar la innovación y navegar rápidamente en condiciones de mercado turbulentas. Esto les permite reclamar una cuota de mercado significativa y desplazar a los proveedores establecidos. En este contexto, las *startups* aumentan la presión competitiva sobre los actores ya establecidos, especialmente cuando se introducen en el mercado nuevos productos o de mayor calidad. Este fenómeno puede conducir a un aumento de la competitividad del mercado y, en teoría, a un incremento de la productividad.

El documento también discute cómo los ecosistemas emprendedores ejercen diferentes tipos de presión sobre las *startups*, incluyendo la eficiencia, velocidad y confiabilidad para el éxito económico, así como la sostenibilidad ambiental y social. Aunque la presión del ecosistema emprendedor puede aumentar la competitividad del mercado y conducir a un aumento de la productividad, también puede tener efectos negativos si hay exceso de competencia y desplazamiento.

En otro país, Alemania, el Ministerio Federal de Economía y Energía (BMWi), coincide con las anteriores apreciaciones y recalca también la creación de puestos de trabajo, que suelen conservarse incluso cuando la *startup* ha entrado en la fase de madurez y deja de considerarse como tal.

Cabe suponer que estos efectos sean similares en el ecosistema suizo. Sin embargo, como el número de *startups* en el mercado suizo es bastante inferior al de Alemania, no existe aún saturación de mercado y las *startups* tienen indudablemente un efecto positivo en el desarrollo económico.

También se deben considerar los efectos indirectos favorables que generan las *startups*, cuando las empresas consolidadas, subcontratando servicios I+D a aquellas o incluso comprándolas, pueden obtener una ventaja de mercado al integrar componentes innovadores de las *startups*. En este caso se puede decir que parte de los resultados económicos de las empresas son atribuibles a las empresas de nueva creación.

En cuanto a lo del efecto favorable desempeñado por las *startups* en la creación de empleo, es particularmente aplicable a las *startups* con desarrollo muy intenso (*scale-ups*, gacelas, unicornios).

⁹ [Examining the influence of entrepreneurial ecosystem pressure on the economic, social, and environmental orientation of startups](#)



Según un cálculo estimativo de Startupticker (2024), en 2024, las *startups* suizas emplearon a aproximadamente 45.000 personas.

En Suiza, los sectores que más puestos de trabajo generan entre las *startups* incluyen: tecnología y *software*, impulsados por la transformación digital y la inteligencia artificial; energías renovables y sostenibilidad, debido a la creciente demanda de soluciones sostenibles; y salud y biotecnología, por la prioridad global en estos campos. Además, el auge del comercio electrónico ha aumentado el empleo en logística y *e-commerce*, mientras que la protección contra ciberataques ha generado una alta demanda de expertos en ciberseguridad. El sector financiero ha visto un crecimiento en oportunidades laborales, especialmente con la evolución del dinero y crecimiento de las criptomonedas.

Conviene reseñar que, bajo las mismas condiciones, las *startups* con inversores tienen un promedio de empleados significativamente mayor que las empresas emergentes sin inversores.

En Suiza, la media de puestos de trabajo por *startup* es de aproximadamente 25 empleados, reflejando el tamaño típico de las *startups* en el país, que suelen ser pequeñas pero altamente innovadoras y dinámicas. En la Unión Europea, la media de puestos de trabajo por *startup* es de alrededor de 30 empleados, ya que las *startups* en la UE tienden a ser más grandes, beneficiándose de un mercado más amplio y diverso.

Un estudio de la OCDE¹⁰ sobre más de 20 economías confirma estos resultados y muestra que las empresas jóvenes desempeñan un papel fundamental en la creación de empleo en dichos países. Así, aunque representan alrededor del 20 % del *stock* de empleo total, generan casi la mitad de los nuevos puestos de trabajo. Este fenómeno se observa especialmente en empresas de menos de un año de antigüedad, que, a pesar de su alta tasa de rotación, muestran un dinamismo superior al de las empresas establecidas. Además, las *startups* transformacionales, las cuales representan aproximadamente el 4 % de todas las microempresas, son responsables de una proporción significativa de la creación de empleo, alcanzando entre el 22 % en Países Bajos y hasta el 53 % en Francia. Sin embargo, este impacto positivo puede verse afectado por las políticas nacionales y las condiciones marco, ya que los fracasos en las políticas públicas pueden ser más perjudiciales para las *startups* que para las empresas consolidadas, especialmente en aquellas de alto riesgo y volatilidad.

¹⁰ [Measuring job creation by start-ups and young firms | OECD](#)

6. Condiciones marco

Las condiciones del marco político desempeñan un papel importante en el desarrollo de los ecosistemas de las *startups* en los distintos países. Más adelante se analizan las condiciones marco para las *startups* en Suiza, en algunos casos con comparativas internacionales.

Las condiciones marco generales para la creación de empresas incluyen, entre otras cosas, el trabajo burocrático/administrativo necesario para establecer una empresa, aspectos regulatorios del mercado laboral y más específicamente, temas fiscales y los programas de fomento.

6.1. Condiciones marco generales

El proceso de creación de empresas es, por extensión, también ineludible para las *startups*. Sin embargo, las empresas de nueva creación suelen carecer de experiencia con los procesos administrativos, ya que se centran más bien en el aspecto de innovación de sus productos o servicios.

El *World Bank Ease of Doing Business Index 2020*¹¹ es un *ranking* que compara la facilidad para hacer negocios y la normativa empresarial de un gran número de economías. Suiza ocupa el puesto 36.º en dicho índice, por detrás de países como el Reino Unido, Suecia y Alemania. En el apartado de creación de empresas, Suiza ocupa el puesto 81, que recibe una valoración comparativamente baja principalmente en los procedimientos burocráticos. En Suiza, estos comprenden 6 pasos para crear una empresa, mientras que el promedio en los países de la OCDE con rentas más altas es de 4,9 pasos.

El tiempo necesario para superar los requisitos burocráticos de creación de las empresas es de 10 días, lo que vuelve a estar ligeramente por encima de la media de los países de renta alta de la OCDE, 9,2 días.

En cuanto a los costes de creación de una empresa, Suiza sigue destacando favorablemente. Los costes actuales (en porcentaje de la renta per cápita al año) son de 2,1 %, mientras que la media de los países de la OECD se sitúa en torno al 3,85 %.

A colación de esto, se puede indicar que los procesos digitales aún no se han establecido plenamente en este ámbito en Suiza. Así por ejemplo la creación de una sociedad limitada o anónima exige ineludiblemente el paso por la notaría para su certificación.

¹¹ [Doing Business. Switzerland](#)

Un estudio de la OCDE¹² publicado en 2024 analiza las condiciones marco para la creación de empresas en un contexto internacional. El informe se centra en aspectos clave como la regulación de los procesos concursales, el cumplimiento de los contratos y el acceso a la financiación. En una primera fase, el estudio demuestra que las *startups* que operan en sectores volátiles o con una alta dispersión del crecimiento son significativamente más sensibles a las políticas nacionales que aquellas de sectores más estables.

Asimismo, destaca que las *startups*, en general, están más expuestas al entorno político y regulatorio que las empresas ya consolidadas. Los resultados del estudio subrayan que un sistema de insolvencia eficiente y el estricto cumplimiento de los contratos son elementos esenciales para fomentar un ecosistema de *startups* dinámico y resiliente.

No obstante, también se observa que, en sectores con alta volatilidad, fuerte dispersión del crecimiento o elevada dependencia financiera, la probabilidad de que una empresa fracase en sus tres primeros años de actividad no guarda una relación directa con factores políticos. Aunque el análisis no incluye datos específicos de Suiza, se considera razonable suponer que los hallazgos son aplicables también en ese contexto.

Las *startups* y las *scale-ups* en particular dependen de nuevos empleados y de un grado alto de flexibilidad en el mercado laboral. Además, la disponibilidad de empleados altamente cualificados es un factor de éxito crítico para las *startups*.

El BSS Fachkräfteindex 2024¹³, Índice de Trabajadores Cualificados 2024, muestra que la situación de los trabajadores cualificados varía significativamente entre los cantones. En general, la mayoría de los cantones se enfrentan a una escasez de trabajadores cualificados, aunque algunos tienen una situación más favorable. Por ejemplo, los cantones de Ginebra (GE) y Graubünden (GR) tienen índices de 116 y 180 respectivamente, indicando una mayor necesidad de trabajadores cualificados. Por otro lado, cantones como Tesino y Valais tienen índices de 105 y 121, lo que sugiere una situación relativamente mejor.

Existe una escasez especialmente elevada de trabajadores cualificados en el sector de las TIC y la manufactura, lo que podría repercutir negativamente en las empresas de nueva creación de estos sectores.

¹² [Financing SMEs and Entrepreneurs 2024 | OECD](#)

¹³ [BSS-Fachkraefteindex_2024_web.pdf](#)

6.2. Fiscalidad

El marco fiscal de las *startups* puede influir positivamente en su desarrollo o inhibirlo. El objetivo es utilizar los incentivos fiscales para promover la capacidad de innovación de las *startups* y, por tanto, contribuir a la creación de empleo y al crecimiento económico. Tres áreas importantes en el contexto fiscal son la atribución temporal de las pérdidas acumuladas, el impuesto de sociedades y la fiscalidad de las acciones de los trabajadores.

La atribución temporal de las pérdidas acumuladas conduce a una sobrecarga fiscal a lo largo de la vida de la empresa. Según la ley actual, se pueden deducir las pérdidas de los siete años de actividad anteriores al periodo impositivo, mientras que las pérdidas que se acumulen a partir de ese periodo caducan. Este sistema da lugar a un trato desigual entre las empresas que generan una gran pérdida de una sola vez y las que generan pérdidas más pequeñas a lo largo de varios años.

La regulación actual es especialmente relevante para *startups* activas en el área de la investigación intensiva como el de la biotecnología, donde el desarrollo de un producto suele durar 10 años o más, por lo que los beneficios solo pueden obtenerse después de bastante más de siete años. Los gastos iniciales ya no pueden compensarse con los beneficios posteriores, lo que supone una mayor carga fiscal para las empresas de nueva creación.

El segundo punto es el impuesto sobre el patrimonio y el capital. Afecta, además de a las *startups*, también a las empresas jóvenes y a las pymes de rápido crecimiento que no obtienen beneficios o estos son muy escasos en la fase inicial, pues la imposición sobre el capital social puede generar problemas de liquidez y debilitar el potencial de crecimiento de la empresa y su resistencia a las fluctuaciones.

Estrechamente relacionada con lo anterior, está la problemática para la determinación de la base imponible. En el pasado, el régimen de estimación sobre las financiaciones ha resultado especialmente confuso, ya que en algunos casos condujo a estimaciones muy elevadas, que no se correspondía con un contravalor liquidable con el que poder afrontar la carga fiscal.

En la actualidad se utiliza un procedimiento diferente, pero que no es uniforme, que se interpreta de formas diferentes según los cantones, lo que aumenta la incertidumbre y puede provocar cargas fiscales desiguales para las *startups*. De acuerdo con la modificación de la Circular nº 28 de la Administración Tributaria Federal, las rondas de financiación no computarán en la base para el impuesto sobre el capital de las participaciones de las empresas no cotizadas en Bolsa.

Tema importante en los últimos años han sido también las acciones y las opciones de los empleados, que pueden ser un incentivo para que los profesionales participen en una *startup* que, en su fase inicial, por ejemplo, carezca de dinero para pagar al profesional el mismo salario que recibiría en otra empresa consolidada. El problema para las *startups* era que, en función del valor

de la participación, la carga fiscal de las participaciones de los empleados podía ser alta sin que estos ingresos tuvieran suficiente liquidez para el pago de la deuda tributaria. Estos ingresos entrañan a su vez un riesgo considerable en cuanto a su futura viabilidad. La Administración Tributaria suiza ha modificado la circular al respecto, solucionando el problema.

Otro punto importante es la exención fiscal a nivel federal de los rendimientos del capital en Suiza, la cual, aunque no sea exclusiva de las *startups*, sí supone un incentivo para los inversores.

El marco fiscal en Suiza tiene margen de mejora y se tiene conciencia de ello, como lo demuestran las adaptaciones constantes de las condiciones marco.

6.3. Instrumentos e instituciones de financiación

Los instrumentos de financiación y las instituciones de apoyo son criterios clave para un pujante ecosistema de *startups*. Los tipos de ayuda se clasifican en tres ámbitos, aunque en ocasiones estos no estén claramente delimitados:

1. Fuentes de asesoramiento e información
2. Infraestructura
3. Programas de apoyo financiero.

Las fuentes de información y asesoramiento a *startups* son especialmente importantes en los inicios, pues en estas primeras fases no solo tienen que lidiar con la evolución del producto, sino también con el desarrollo del negocio (modelo y plan) sobre lo que las *startups* a menudo carecen.

Dado que, como ya se ha descrito, a menudo se carece de experiencia en los procesos burocráticos y administrativos, el asesoramiento es esencial en este caso. Esto es especialmente cierto en el caso de las empresas de nueva creación que se crean sin un "fundador en serie" y que no tienen acceso suficiente a un apoyo interno de las universidades, como sería el caso si salieran de las escuelas técnicas superiores. Informaciones y asesoramiento en el ámbito de los derechos de la propiedad intelectual y fiscal, y posteriormente también del *marketing* y ventas, son temas muy demandados y donde existen muchos puntos de contacto para este tipo de apoyo tanto públicos como privados.

Innosuisse Startup Coaching¹⁴ es una de las iniciativas más destacadas en Suiza para apoyar a las *startups* en sus primeras etapas de desarrollo. A finales de 2023, aproximadamente 600 *startups* estaban participando en este programa, lo que representa un aumento significativo en comparación con los años anteriores.

¹⁴ [Join Innosuisse's Start-up Coaching and benefit from the advice of coaches for your start-up.](#)



Este programa ofrece tres fases de *coaching*: inicial, central y *scale-up*, cada una diseñada para abordar las necesidades específicas de las *startups* en diferentes etapas de su ciclo de vida. Además del *coaching* proporcionado por Innosuisse, existen diversas organizaciones y empresas que ofrecen servicios complementarios de apoyo a *startups*.

El apoyo para facilitar infraestructura es un requisito importante para las *startups* de biotecnología, por ejemplo, ya que a menudo no están en condiciones de financiar su propia infraestructura de laboratorio desde un principio. A menudo, los *spin-offs* pueden utilizar la infraestructura de la universidad a bajo coste durante un cierto tiempo tras su creación. Por otro lado, los parques tecnológicos, entre otros, ofrecen la posibilidad de alquilar infraestructuras de laboratorio. Un ejemplo muy representativo es el Bio-Technopark Schlieren en Zurich.

Además del asesoramiento para la puesta en marcha y la provisión de infraestructura, varios programas de financiación ofrecen diferentes tipos de apoyo financiero, a menudo en combinación con el asesoramiento. También en este caso existen diferentes formas, como los de apoyo a la creación, programas de aceleración o los programas de financiación de Innosuisse o Digitalswitzerland. En Suiza, los instrumentos estatales de financiación de proyectos (proyectos Innosuisse) solo han financiado hasta ahora directamente a universidades e instituciones de investigación. El apoyo financiero a la puesta en marcha consiste en que los costes de investigación en las universidades son asumidos por Innosuisse. Sin embargo, en el marco de la revisión de la [Ley Federal de Fomento de la Investigación y la Innovación](#) también debería ser posible en el futuro financiar directamente los proyectos de innovación de las *startups*. En este sentido el Consejo Federal ha adoptado el 22 de junio de 2022 una decisión para el establecimiento de un fondo suizo de innovación sectorialmente neutral. Con ello se pretende mejorar la financiación de las *startups*, especialmente durante la fase de crecimiento y, con un especial foco de atención para las relacionadas con la descarbonización y la digitalización.

Otros ejemplos de programas de financiación son los de financiación privada, como el Venturelab's Venture Leaders Programm, el Kickstart Programm, diversas fundaciones como la Swiss Entrepreneurs Foundation o la Gerbert Rűf Foundation. Alguno de los programas tiene incluso un enfoque especial: el programa de aceleración Tech4Eva, por ejemplo, se centra exclusivamente en las *startups* activas en el sector *femtech*.

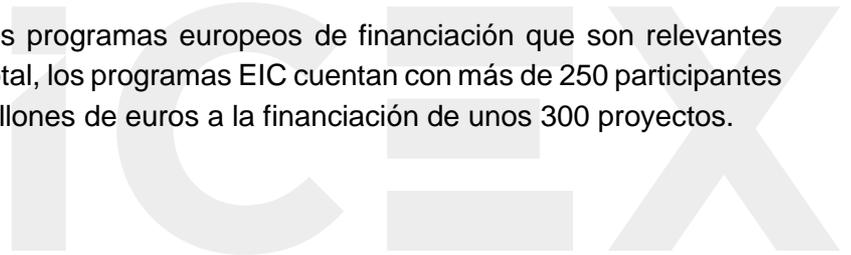


6.4. Participación de las *startup* suizas en los programas europeos

El EIC Accelerator es un programa de financiación para *startups* y pymes innovadoras que forma parte de los programas del European Innovation Council. Además de la financiación, el programa también ofrece asesoramiento y una amplia red de apoyo para promover la innovación.

Entre 2021 y 2023, un total de 24 *startups* suizas recibieron financiación directa del programa EIC Accelerator del Consejo Europeo de Innovación. Estos proyectos, seleccionados en las convocatorias de 2021, recibieron un total de 58 MCHF en apoyo directo adicional del gobierno suizo, en un contexto en que el que Suiza había dejado de estar asociada al programa Horizon Europe desde mayo de 2021 ante el abandono unilateral por Suiza de las negociaciones con la Comisión Europa para un nuevo marco para las relaciones bilaterales entre Suiza y la UE. Con el cierre de un acuerdo en principio respecto a este último en diciembre de 2024, en 2025 Suiza ha sido readmitido como país asociado al programa Horizonte.

Además del EIC Accelerator, hay otros programas europeos de financiación que son relevantes para las nuevas empresas suizas. En total, los programas EIC cuentan con más de 250 participantes en Suiza, destinándose más de 200 millones de euros a la financiación de unos 300 proyectos.



7. Enlaces de interés

Existe un elevado número de eventos, plataformas, clubes y asociaciones, por lo que se relacionan aquellos enlaces que a juicio de la Oficina pueden ser de mayor importancia.

Instituciones y asociaciones

- Secretaría de Estado para la formación, investigación e innovación SBFI www.sbf.admin.ch
- Innosuisse, agencia suiza del fomento de la innovación www.innosuisse.ch
- Regiosuisse, Gestión de redes de trabajo en torno a las *startups*, con proyectos de desarrollo regional financiados por la Secretaria de Estado para el Comercio SECO y la Oficina Federal del Desarrollo del Territorio ARE <https://regiosuisse.ch>
- Swiss Startups Association www.swissstartupassociation.ch
- Business Angels Switzerland www.businessangels.ch
- Swiss Venture Club <https://svc.swiss>
- SECA, Swiss Private Equity & Corporate Finance Association www.seca.ch
- Sictic, Comunidad de inversores de la Asociación TIC Swiss ICT www.sictic.ch
- Swissfundraising Asociación suiza de profesionales de captación de fondos www.swissfundraising.org

Plataformas informativas y BBDD

- Startwerk.ch, blog para las *startups* suizas www.startwerk.ch
- Startupticker, plataforma informativa sobre las *startups* en Suiza www.startupticker.ch
- Base de datos de *startups* e inversores de Venturelab, iniciativa nacional de formación empresarial encargada por Innosuisse a IFJ, Instituto de jóvenes emprendedores de Saint Gallen www.startup.ch
- Base de datos de la plataforma Swiss Startups <https://www.swiss-startups.ch/datenbank/>

Eventos

- Summit. La mayor conferencia europea dirigida por estudiantes, que reúne a *startups*, inversores, empresas y jóvenes talentos. [START Summit | Be where innovation happens](#)
- Startup Days y Venture Days, eventos organizados por la plataforma de financiación Startup Invest <https://www.startupinvest.ch/events/>



7.1. Otras fuentes consultadas

Estudio de BAK Economic Intelligence, instituto de estudios económicos, a petición de SBFI

<https://www.sbf.admin.ch/dam/sbf/de/dokumente/webshop/2021/startup-oekosystem.pdf.download.pdf/dok1.pdf>

BMW (2021). Existenzgründung - Motor für Wachstum und Wettbewerb.

<https://www.bmw.de/Redaktion/DE/Dossier/existenzgruendung.html>

Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). [Global entrepreneurship monitor 2019/2020 global report](#)

[Número de empresas gacelas según sector económico y región de la Oficina Federal de la Estadística BFS \(2019\)](#), y [demografía empresarial](#)

Índice de trabajadores 2021 [Fachkräfteindex](#) de la consultoría de estudios socio económicos BSS

[Startups' roads to failure](#) 2018. Cantamessa, M., Gatteschi, V., Perboli, G., & Rosano, M Sustainability,

Dietrich, A., & Amrein, S. (2019). [Crowdfunding Monitor Schweiz 2020](#). Lucerne University of Applied Sciences and Arts-Hochschule Luzern, Business.

Economiesuisse (2020). [Internationaler Wettbewerb um Jungunternehmen](#): Die Schweiz braucht Start-up-Visa.

Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV (2020). [Kreisschreiben Nr. 37](#), Version vom 30. Oktober 2020.

EPFL Startup Launchpad. <https://www.epfl.ch/innovation/startup>

ETH Zürich Innovation & Entrepreneurship Lab. <https://ethz.ch/en/industry/entrepreneurship.html>

Innosuisse (2019). Top Spot. [Multi-year Programme 2021 to 2024](#).

Kollmann, T., Stöckmann, C., Hensellek, S., & Kensbock, J. (2016). [European startup monitor 2016](#). Universität Duisburg-Essen Lehrstuhl für E-Business.

Lipusch, N., Bretschneider, U., & Leimeister, J. M. (2017). [Crowdfunding zur Gründungsfinanzierung von Startups aus dem universitären Bereich](#). In Crowd Entrepreneurship (pp. 189-214). Springer Gabler, Wiesbaden.

Mohout, O. (2019). European Tech Scale-ups Report 2018, Antwerp. <https://www.slideshare.net/omohout/european-tech-scaleups-report-2018>



OECD (2018). [A portrait of innovative start-ups across countries.](#)

Schäfer, D., & Weber, N (2019). [Der Stand von Venture Capital Finanzierungen von Start-ups in der Schweiz.](#)

Startupticker (2018). [Swiss Start-Up Radar 2018/2019.](#)

Startupticker (2019). [Swiss Start-Up Radar 2019/2020. Focus on Exits.](#)

Startupticker (2020). [Swiss Start-Up Radar 2020/2021. Volume 3.](#)

Startupticker (2021). [Swiss Venture Capital Report 2021.](#)

icex

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



icex España
Exportación
e Inversiones