

La promoción del comercio exterior suizo

La recuperación de la economía suiza debe basarse en la proyección internacional de sus empresas

BALZ HÖSLY*

Introducción

Por su interés, reproducimos a continuación los comentarios sobre diversos temas expresados en una entrevista realizada a Balz Hösly, actual director de la red de negocios de la Oficina Suiza de Expansión Comercial, ya que contienen información sobre la promoción del comercio suizo y ofrece datos prácticos para aquellas empresas españolas que quieran establecer negocios con empresas suizas.

Relaciones comerciales suizo-españolas

Si observamos los hechos encontraremos que las relaciones comerciales bilaterales entre nuestros dos países están evolucionando satisfactoriamente y, además, a un nivel bastante sorprendente. En el año 2002 la exportación de productos a España ascendió a 3000 millones de euros (un incremento del 4 por 100 en comparación con los datos del año 2001 según fuente de las Autoridades Aduaneras de Suiza). En contraposición, los exportadores españoles llegaron a vender productos en Suiza por valor de 1660 millones de euros (lo que significa un incremento del 5,7 por 100 comparado con el año 2001). Además, si tenemos en cuenta la cooperación mutua en el ámbito del comercio de servicios o inversión extranjera directa, ésta es incluso mayor.

* Gerente General de *Osec Business Network Switzerland*, Zúrich (Red de Negocios de la Oficina Suiza de Expansión Comercial).

Dificultades de la economía suiza

Como en otros muchos países, el mercado interior suizo está sufriendo una depresión generalizada de la economía. Es un hecho, sin embargo, que la mitad del PIB suizo se basa en la venta de productos y servicios suizos en mercados de todo el mundo. La salud de nuestra economía e incluso el bienestar de nuestro país dependen en gran medida del éxito de nuestras compañías, que llegan a ser sistemáticamente internacionales y por ello no temen una competencia global. Por supuesto, también se han llevado a cabo algunos cambios en paradigmas fundamentales: las tareas de hoy son cuidar y encontrar una inteligente distribución de servicios y lugares de producción, desarrollar unas estrategias de adquisición cuidadosamente estudiadas o, establecerse como proveedor local de una gran corporación en un mercado emergente. Se trata de volver a barajar las cartas en el mercado global. Esto significa que hay que ser más rápido e intrépido que la competencia mundial en el segmento escogido. En otras palabras, es válido considerar y resucitar las antiguas virtudes del éxito internacional de la economía suiza.

Productos de inversión

Los ciclos de inversión son un hecho para los productores en todo el sector de productos de inversión. Desde septiembre de 2001 y debido a la incertidumbre creada ha empeorado la situación general, ya que el gasto en este campo tiene



S U I Z A

que ser observado en una perspectiva a largo plazo. El análisis sistemático y la conquista de nuevos mercados se hacen inevitables. Aquí es cuando el *Osec Business Network Switzerland*, el promotor oficial del comercio suizo, ofrece su ayuda.

La fortaleza del franco y la debilidad del dólar

Sin duda, el fuerte franco suizo pone las cosas más difíciles a la industria exportadora y también a nuestro sector de turismo. Esta situación se refleja en el deseo de los suizos de permanecer fuera de la UE ya que consideran que esto les ofrece más ventajas —incluyendo ventajas monetarias— que posibles desventajas. El franco suizo, sin embargo, ha estado fuerte en comparación con otras monedas desde mediados de los años 70. En este contexto cabe mencionar que desde la introducción de la moneda única europea las cosas funcionan bien porque el euro es hoy más fuerte que las anteriores monedas en países como España, Italia, Portugal o Grecia. Un hecho que disminuye la volatilidad y ayuda a nuestros exportadores a mejorar los negocios hoy.



S U I Z A

La fortaleza del franco suizo y la exportación

Los productos suizos en general nunca han sido vendidos únicamente en base a sus precios, sino también por su calidad y lo que es más importante aún, por toda la gama de servicios post-venta como son la disponibilidad de piezas de recambio, la reparación y el mantenimiento o la formación del personal que hacen posible que la denominación de un producto «Hecho en Suiza» sea apreciada internacionalmente. Las compañías suizas también son conocidas por la ayuda que prestan en financiación de negocios. La predisposición de los suizos a la puntualidad, fiabilidad y precisión, cualidades quizás consideradas como excesivas dentro del país, suponen también una clara ventaja competitiva en el extranjero.

Perspectivas de mercado positivas

Nuestros vecinos económicamente fuertes permanecerán siendo nuestros socios comerciales más importantes en el futuro. Suiza goza de una situación geográfica privilegiada al estar situada no sólo en el corazón del oeste de Europa, sino también en el llamado *bacon-belt* —una región rica que se extiende desde Francfort a lo largo del valle del Rin y la Alsacia hasta Lión, desde allí al este hacia Torino y Milán, a través de la llanura del río Po hasta Venecia, y luego hacia el norte y a lo largo de la región austriaca de Vorarlberg, por Austria y hasta Baviera en Alemania—. Los consumidores de esta región sociológica y el mercado clave de Suiza tienen estadísticamente el poder adquisitivo más alto del mundo. Además, la UE en su conjunto es con mucho el socio de negocios más importante de Suiza. Alrededor del 60 por 100 de nuestras exportaciones totales van dirigidas a esos mercados y alrededor del 80 por 100 de nuestras importaciones provienen de esos países.

Por último pero no menos importante, no debemos olvidar que la mitad de la población del mundo vive en Asia. Los habitantes de este continente necesitan productos básicos como comida, ropa, productos de consumo de toda clase en enormes cantidades, así como educación y formación. En los grandes mercados como China e India hay un considerable y creciente número de personas que tienen un estilo de vida orientado hacia occidente y EEUU y cuyo poder adquisitivo se acerca a la media europea.

Promoción de la exportación

Generalmente, estas evoluciones ofrecen enormes oportunidades, pero también demandan coraje para afrontar riesgos empresariales. Siempre serán demandados productos de calidad y servicios de confianza. Pero también son importantes las relaciones personales y la confianza. Especialmente en tiempos de depresión económica, los clientes necesitan mantener un contacto personal con sus socios comerciales. De esta forma recor-

darán este contacto continuo cuando las cosas vuelvan a ir mejor. Esto se aplica especialmente a los socios de mercados emergentes como son el de China e India, pero también en el mundo árabe o en Latinoamérica, donde las relaciones personales disfrutaban de una alta consideración. La confianza y la confianza sólo son posibles a través de un contacto personal y no se consiguen con una única visita y el deseo de que el negocio se cierre rápidamente. Cualquiera que tenga como objetivo primordial lograr el beneficio antes de la inversión no debería extrañarse si es rechazado por socios comerciales con una visión a largo plazo.

Funciones del *Osec Business Network*

Nuestra tarea principal es prestar atención constante a los mercados extranjeros y a los contactos, establecer una red global y mantener los contactos locales. Las personas y sus redes, así como la confianza mutua, son decisivos en la promoción de la exportación. Nuestro servicio está por un lado abriendo silenciosamente las puertas del mercado o estableciendo contactos con expertos, investigando o buscando socios adecuados, y por otro también está analizando mercados o desarrollando sistemáticamente una estrategia de internacionalización para diferentes compañías. Nuestra fiabilidad y consistencia de servicios, así como la sistemática y apropiada ayuda que facilitamos son factores decisivos a largo plazo.

Reorganización del *Osec Business Network*

Desde el año 2001 la promoción de las exportaciones ya no se realiza desde nuestra oficina central ya que estas tareas han sido delegadas a la red. Con el propósito de llevar la promoción del negocio más cerca al cliente contamos con socios en Suiza, principalmente con las cámaras de comercio e industria regionales. En los mercados extranjeros, trabajamos muy de cerca junto con los servicios de economía y comercio de las embajadas y consulados suizos y las cámaras de industria y comercio bilaterales suizas en el extranjero.

Desde el año 2001, en el marco de la creación de un nuevo sistema de promoción de negocios hemos abierto hasta ahora *Swiss Business Hubs* en trece de los más importantes mercados de nuestra industria exportadora. Los centros han sido establecidos en Madrid, París, Londres, Milán, Stuttgart, Viena, Varsovia, Moscú, Chicago, Sao Paulo, Mumbai (India), Pekín y Tokio.

Funciones de los *Swiss Business Hubs*

Son las bases de la *Business Network Switzerland* (Red Suiza de Negocios) en nuestros mercados más importantes en el extranjero. Se encuentran en embajadas suizas, consulados generales o cámaras de comercio bilaterales y tratan exclusivamente cuestiones relativas a los negocios y el comercio. Facilitan la ayuda local necesaria a compañías de Suiza y de Liechtenstein, las ayudan a encontrar los socios apropiados y ofrecen información sobre sectores de negocios relevantes y peculiaridades del mercado.

Nuevos retos

Además de ofrecer servicios de consultoría, las compañías de Suiza y de Liechtenstein pueden acceder a una información amplia y constantemente actualizada en nuestra plataforma de internet (www.osec.ch). Esta información —la mayoría está disponible de forma gratuita— incluye análisis en línea de mercados y oportunidades que han sido realizados por los *Swiss Business Hubs*, investigaciones de negocios, direcciones de contacto y asesoramiento en ferias y muestras. El sitio es visitado actualmente por más de 35.000 usuarios cada mes, una cifra impresionante incluso en comparación con datos de otros países europeos. Los Centros de Negocios Suizos y el Osec en Suiza también prestan ayuda a compañías extranjeras que están buscando socios comerciales suizos de confianza.

Servicios de interés para los exportadores españoles

Una herramienta muy útil es el Directorio de Exportadores Suizos, totalmente accesible en la



S U I Z A

página web de la Osec, *www.osec.ch*. Las compañías españolas pueden buscar posibles socios comerciales suizos entre 10.000 compañías suizas, que se encuentran clasificadas y listadas según sus productos, servicios o marcas comerciales.

Por otra parte, las compañías españolas que quieran iniciar contactos con compañías suizas tienen muchas formas de hacerlo.

La primera es arriesgarse y poner en práctica un plan propio. Otra nueva posibilidad para compañías españolas es contactar directamente con el recientemente abierto *Swiss Business Hub* en Madrid o enviar un correo electrónico a la siguiente dirección: *sbhspain@mad.rep.admin.ch*. Otra posibilidad es acercarse a la Cámara Suizo-Española de Comercio e Industria en Madrid o su homólogo español que tiene una sucursal en Zúrich.



S U I Z A