

INFORME DE MERCAT

Singapur – Hub Financer, Tech i Logística

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial del país: República de Singapur

Capital: Singapur (ciutat-estat)

Població: ~6 milions habitants (2024)

Moneda: Dòlar de Singapur (SGD)

Equivalència: 1 EUR $\approx$ 1,455–1,466 SGD (setembre 2026)

Idioma oficial: Anglès (llengua de negocis principal), mandarí, malai i tàmil

Règim polític: República parlamentària; govern estable amb sistema de partits dominant (PAP)

PIB nominal 2024: 547.500 milions USD (PIB per càpita: 90.689 USD; 3r més alt del món)

PIB nominal 2025: 604.300 milions USD (PIB per càpita: ~98.814 USD)

Creixement PIB 2024: +4,4% real; previsió 2025: +1,7% (FMI); previsió 2026: +1,7% (FMI)

Inflació (IPC) 2024: 2,4%; 2025: 0,9% (objectiu assolit)

Sectors clau: Finances i assegurances, logística i ports, tecnologia, biotech/medtech, petroquímica, turisme i serveis professionals

1. RESUM EXECUTIU

Singapur és el hub financer, tecnològic i logístic més important del Sud-est Asiàtic i una de les economies més obertes i competitives del món, amb un PIB per càpita de 90.689 USD el 2024 (tercer més alt globalment). El port de Singapur va batre el rècord de volum amb 40,9 milions de TEU el 2024, i l'aeroport Changi va assolir 69,98 milions de passatgers el 2025 (màxim històric). El sector financer representa més del 60% del FDI entrant i Singapur és el segon hub fintech global (GFCI 38, 2025), amb actius sota gestió superiors a 6 bilions SGD.

La posició estratègica de Singapur no és la d'un mercat final (6 milions d'habitants), sinó la de porta d'entrada i plataforma per a tota la regió ASEAN (690 milions de persones) i Àsia-Pacífic. Per a empreses catalanes, les oportunitats més rellevants són: tech B2B i SaaS (650 startups d'IA actives), maquinària de precisió per a semiconductors i medtech, alimentació premium i food tech, sostenibilitat i economia circular, i serveis professionals. L'acord de lliure comerç

UE-Singapur (EUSFTA) està en vigor des del novembre de 2019, eliminant pràcticament tots els aranzels, i el Digital Trade Agreement (EUSDTA) va entrar en vigor l' 1 de febrer de 2026.

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica i marc comercial

L'economia de Singapur va créixer un 4,4% real el 2024, impulsat pel cicle tecnològic global (semiconductors, IA) i el consum privat. La previsió per a 2025 i 2026 és del +1,7% (FMI), amb desacceleració per les tensions comercials EUA-Xina i la incertesa geopolítica. La inflació va baixar fins al 0,9% el 2025, molt pròxima a l'objectiu del govern.

El comerç exterior total va assolir 962.300 milions USD el 2024 (exportacions 504.800 + importacions 457.500 milions USD), amb la Xina, Malàisia, Hong Kong i els EUA com a principals socis. El comerç bilateral UE-Singapur en béns va ser de 47.800 milions EUR el 2025 (saldo +12.400 milions per a la UE); en serveis, la UE té un dèficit de 9.200 milions EUR. Espanya va exportar ~586 milions EUR a Singapur (saldo +350 milions per Espanya), principalment en begudes i alcohols, farmàcia, maquinària, química i alimentació (olis, conserves, vins).

2.2 Marc regulatori i acords comercials

Singapur és el país del món amb l'entorn més favorable per als negocis: constituir una empresa via ACRA triga 1-2 dies (requeriment: mínim 1 director resident, secretari de companyia, capital mínim d'un dòlar SGD). L'impost de societats és del 17% (tipus estàndard), amb un règim de Patent Box / Development and Expansion Incentive (DEI) que permet un tipus efectiu del 5-10% per a ingressos derivats de propietat intel·lectual qualificada i activitats d'alt valor afegit.

L'EUSFTA (Free Trade Agreement UE-Singapur) està en vigor des del 21 de novembre de 2019 i elimina pràcticament tots els aranzels sobre béns. El Digital Trade Agreement (EUSDTA), signat el 7 de maig de 2025 i en vigor des de l'1 de febrer de 2026, afegeix normes sobre fluxos de dades, IA, comerç electrònic i ciberseguretat, facilitant les operacions de tech i serveis digitals europeus a Singapur.

2.3 Inversió estrangera (FDI)

Singapur va rebre 192.000 milions USD en FDI el 2024 (+5,6% vs 2023), amb el sector financer i d'assegurances representant el 60,4% del total. L'Economic Development Board (EDB) va atreure compromisos d'inversió de 13.500 milions SGD el 2024, principalment en manufactura avançada (semiconductors, biopharma) i serveis d'alt valor. El govern ofereix el programa RIE2030 (37.000 milions SGD en R+D per al període 2026-2031) per reforçar la posició de Singapur en IA, biotech i sostenibilitat.

3. OPORTUNITAT SECTORIAL

3.1 Hub financer i fintech

Singapur és el segon hub fintech del món (GFCI 38, 2025) i el centre de gestió de patrimoni de creixement més ràpid d'Àsia, amb actius sota gestió (AUM) superiors a 6 bilions SGD i un creixement del sector financer del 6,8% el 2024. La inversió en fintech a Singapur va assolir 1.800 milions USD el 2024 i 2.900 milions USD el 2025. Les empreses fintech més destacades són Grab Financial, Sea (SeaMoney), Nium, Sygnum (unicorn 2025) i Thunes (unicorn 2025).

Per a empreses catalanes del sector financer, tech o legal: Singapur és la porta d'entrada natural per a serveis professionals, regtech, wealthtech, blockchain i solucions de pagament internacional per a l'ASEAN.

3.2 Tech, IA i innovació

Singapur concentra el 91,1% del finançament de deep tech del Sud-est Asiàtic. Hi ha més de 650 startups d'IA actives i 23-32 unicorns (2025). Els sectors líders són: semiconductors (producció +60% entre 2020 i 2025), IA aplicada, ciberseguretat, biotech/medtech (més de 400 empreses) i smart city. Els hubs principals són one-north (8 precints, més de 400 empreses, 15 instituts de recerca, 50.000 treballadors del coneixement), JTC LaunchPad (més de 2.400 startups, 3 unicorns: Carousell, PatSnap, Nium) i Kampong AI (hub dedicat a IA inaugurat el 2026).

Per a empreses catalanes de tech B2B (SaaS, IA, ciberseguretat, IoT industrial, automatització), Singapur és el mercat ideal per aterrar a Àsia i escalar ràpidament cap a Malàisia, Indonèsia, Tailàndia i Filipines, aprofitant un entorn regulatori previsible i talent qualificat en anglès.

3.3 Logística i infraestructura portuària

El port de Singapur (operat per PSA International) va gestionar 40,9 milions de TEU el 2024, rècord històric, i 622,67 milions de tones de càrrega total. L'aeroport de Changi va assolir 69,98 milions de passatgers el 2025 (rècord) i 2,08 milions de tones de càrrega aèria. Singapur és el node crític per a les cadenes de subministrament globals i la plataforma de distribució regional per excel·lència.

Per a empreses catalanes de logística, maquinària portuària, software de gestió logística (WMS/TMS), traçabilitat o packaging, Singapur representa un mercat exigent i un aparador per a tota l'Àsia-Pacífic.

3.4 Alimentació premium, food tech i sostenibilitat

Singapur té un dels poders adquisitius més alts del món i una població molt oberta a productes europeus de qualitat. Les exportacions espanyoles de begudes (vi, cava, cervesa artesana), olis, conserves i productes gourmet tenen demanda creixent i es venen principalment a través de distribuïdors especialitzats, restaurants de cuina mediterrània i plataformes com RedMart. La fira FHA-Food&HotelAsia (abril 2026, Singapore EXPO) és la referència regional del sector.

En sostenibilitat, el Green Plan 2030 del govern crea demanda de tecnologia de gestió de residus, packaging sostenible, energies renovables (solar fotovoltaic en edificis), hidrogen i economia circular. Per a empreses catalanes d'enginyeria ambiental, és un mercat pilot molt valorat internacionalment.

3.5 Biotech, medtech i serveis professionals

L'ecosistema biotech/medtech de Singapur reuneix més de 400 empreses i es beneficia d'una inversió pública de 1.800 milions USD (2021–2025). La demanda de dispositius mèdics, equips de diagnòstic, solucions de digital health i ingredients biofarmàceutics és activa. En serveis professionals (legal, financer, enginyeria, consultoria estratègica), la demanda de perfils bilingües UE-Àsia amb coneixement del mercat europeu és creixent, i Singapur s'ha convertit en la base per a moltes firmes globals que operen a l'ASEAN.

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Empreses i ecosistema

- Finances i fintech: DBS Bank, OCBC, UOB, Standard Chartered (hub regional), Grab Financial, Sea (SeaMoney), Nium, Sygnum, Thunes.
- Tech i IA: Singtel, ST Engineering, Sea Group (Shopee, SeaMoney, Garena), Carousell, PatSnap, Biofourmis; presència regional de Google, Microsoft, AWS, Meta, Alibaba (tots amb centres de dades importants).
- Logística: PSA International (port), SATS (càrrega aèria), DHL, DB Schenker, Kuehne+Nagel; tots amb hub regional a Singapur.
- Biotech i salut: A*STAR (agència de recerca pública), Novartis, GSK, Lonza, Roche, Pfizer (tots amb centres de producció o recerca); hospitals privats (Raffles, Gleneagles, Mount Elizabeth).
- Alimentació i distribució: Cold Storage, FairPrice (NTUC), RedMart (Lazada/Alibaba), Jason's Deli, TWG Tea, Artisanal (proveïdors de premium europeu).

4.2 Fires i plataformes

- Singapore Airshow (febrer 2026, 3–8 feb, Changi Exhibition Centre): aeroespacial i defensa; la fira més gran de la regió en aquest sector.
- FHA / Food&HotelAsia (abril 2026, 21–24 abril, Singapore EXPO): alimentació, hostaleria i food tech; referència regional per a productes gourmet i tecnologia de processat d'aliments.
- CommunicAsia (maig 2026, 20–22 maig, Singapore EXPO): telecom, 5G, IA i IoT; molt rellevant per a tech B2B i connectivitat industrial.
- Singapore FinTech Festival (novembre 2026, 18–20 nov, Singapore EXPO): el major event fintech del món; clau per a fintech, wealthtech, regtech i serveis financers digitals.

- E-commerce: Lazada, Shopee, RedMart; dominen el retail online, amb creixement en categories premium i productes especialitzats.

5. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

5.1 Limitacions estructurals del mercat

- Mercat petit: 6 milions d'habitants limita l'escala domèstica; Singapur s'ha de plantejar exclusivament com a springboard regional per a l'ASEAN (690 milions de persones) i Àsia-Pacífic, no com a mercat final.
- Saturació de proveïdors globals: gairebé tots els sectors ténen presència de multinacionals europees, nord-americanes, japoneses i xineses; la diferenciació per qualitat, sostenibilitat, especialització de niu o servei postvenda és imprescindible.
- Cost de vida i d'operació elevat: lloguers d'oficines entre els més cars d'Àsia, salaris de professionals qualificats molt alts, costos logístics. Cal un model de negoci amb marge suficient per cobrir-los.

5.2 Riscos regulatoris i operatius

- PDPA (Personal Data Protection Act): multes fins al 10% de la facturació anual o 1 milió SGD (la major de les dues); notificació obligatòria de bretxes de dades; afecta directament empreses de software, SaaS i serveis digitals.
- Employment Pass (EP): salari mínim S\$5.600-6.200/mes; sistema COMPASS de puntuació (salari, formació, diversitat, suport a locals); pot limitar la capacitat de portar personal expatriat europeu de baix cost.
- Dependència de cadenes globals: exposició a tensions comercials EUA-Xina, disruptions logístiques i volatilitat en semiconductors i energia; el model exportador de Singapur és molt sensible al cicle global.

6. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

El perfil d'empresa catalana amb millors condicions per abordar Singapur és:

- Empresa de tech B2B (SaaS, IA aplicada, ciberseguretat, IoT, automatització) amb producte escalable i capacitat de suport en anglès; objectiu: aterrar a Singapur i escalar cap a ASEAN en 12-24 mesos.
- Fabricant de maquinària de precisió o equips per a semiconductors, medtech o biopharma; amb avantatge tecnològic clar i capacitat de subministrament i suport tècnic regional.
- Empresa alimentària premium (vi, oli, gourmet, productes funcionals) amb packaging en anglès i capacitat de treballar amb distribuïdors especialitzats i plataformes d'e-commerce (RedMart, Lazada).

- Empresa de sostenibilitat o economia circular amb referències en projectes europeus i disposició a adaptar solucions al context climàtic i regulatori de Singapur (Green Plan 2030).
- Pressupost orientatiu primera fase: 25.000–50.000 EUR (Singapore FinTech Festival o FHA; EntrePass o registre com a Private Limited Company; agent comercial o partner local; desplaçaments i certificacions).

7. RECURSOS

7.1 Recursos de suport disponibles

- ACCIÓ – Oficina Exterior de Singapur: assessorament, agenda de reunions i informes sectorials per al mercat de Singapur i el Sud-est Asiàtic.
- ICEX – Oficina a Singapur: suport per a primera missió comercial, cerca de distribuïdors locals, registre de marques i informes de mercat.
- Enterprise Singapore (ESG): organisme públic que suporta empreses estrangeres que s'estableixen a Singapur; programes d'EntrePass, Global Innovation Alliance i col·laboracions bilaterals.
- EDB (Economic Development Board): referent per a inversions en manufactura, biotecnologia i serveis d'alt valor; punt d'entrada per a incentius fiscals (DEI, Patent Box).
- MAS (Monetary Authority of Singapore): regulador per a fintech, banca, assegurances i serveis financers; fintech sandbox disponible per a proves pilot.
- JTC LaunchPad @ one-north i Kampong AI: espais d'innovació per a startups i scale-ups tech; acceleradores i incubadores amb connexió regional.

7.2 Fonts de referència

- FMI – Singapore Article IV Consultation 2025 i 2026
- IMF – Singapore Economic Outlook 2026
- Banc Mundial – Singapore Country Data 2024–2025
- MAS – Annual Report 2024–2025; Fintech Development
- EDB Singapore – Year in Review 2024; RIE2025 Report
- PSA International – Port throughput statistics 2024
- Changi Airport Group – Annual Statistics 2025
- Comissió Europea – EUSFTA i EUSDTA; EU–Singapore Trade Factsheet 2024–2025
- JTC – one-north i LaunchPad @ one-north
- BCE – EUR/SGD exchange rate, setembre 2026