



BRICST
PLUS 2013-2015

Guida al mercato dell'industria meccanica in Vietnam



PROMECA

AGENZIA SPECIALE PER
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
Camera di Commercio di Modena



Regione Emilia-Romagna



Guida
al mercato
dell'industria
meccanica
in Vietnam

**Pubblicazione realizzata su iniziativa di Unioncamere
Emilia-Romagna e Regione Emilia-Romagna**

Testi

Massimo Di Nola

Coordinamento editoriale

Barbara Bisi *Promec - Azienda Speciale della Camera di Commercio di Modena*

Maily Anna Maria Nguyen *Unioncamere Emilia-Romagna*

Ruben Sacerdoti *Regione Emilia-Romagna*

Matteo Setti *Regione Emilia-Romagna*

Hanno collaborato alla realizzazione della pubblicazione

Tomaso Andreatta *Indocina Chief Representative di Intesa SanPaolo*

Barbara Bisi *Promec - Azienda Speciale della Camera di Commercio di Modena*

Guido Caselli *Unioncamere Emilia-Romagna*

Michele D'Ercole *Camera di Commercio Italiana in Vietnam*

Martino Di Nola *Easyfrontier*

Patrizia Giarratana e Carlo Marina *Ministero dello Sviluppo Economico*

Maily Anna Maria Nguyen *Unioncamere Emilia-Romagna*

Claudio Pasini *Unioncamere Emilia-Romagna*

Hoang Hai Pham *Camera di Commercio Italiana in Vietnam*

Ruben Sacerdoti *Regione Emilia-Romagna*

Bruna Santarelli *ICE - Agenzia*

Antonietta Valente *Sicamera*

Alberto Vettoretti e Federico Paolucci *Dezan Shira & Associates*

Si ringrazia

Ministero Affari Esteri

Ministero Sviluppo Economico

Ambasciata d'Italia a Hanoi

Ambasciata della Repubblica Socialista del Vietnam

Ice-Agenzia

Finito di stampare nel mese di Novembre 2014

Prefazione

Nel 2013, che ha coinciso con il 40esimo anniversario dell'apertura delle relazioni diplomatiche tra Italia e Vietnam, l'Emilia-Romagna ha dato avvio ad una nuova stagione di rapporti economici con il Paese Asiatico mediante la sottoscrizione di una dichiarazione di intenti e di un memorandum operativo tra Ambasciata della Repubblica Socialista del Vietnam in Italia, Regione e Unioncamere Emilia-Romagna per promuovere gli investimenti, la cooperazione economica, il trasferimento di tecnologie e la collaborazione in attività di ricerca e sviluppo attraverso diverse iniziative con l'attivazione di un Desk Vietnam coordinato da Unioncamere regionale.

Da questa volontà nasce il progetto "Destinazione Vietnam per le imprese emiliano-romagnole dell'industria meccanica" sviluppato e co-finanziato da Unioncamere Emilia-Romagna insieme alla Regione - con soggetto attuatore Promec, Azienda Speciale della Camera di commercio di Modena per l'Internazionalizzazione - con il Patrocinio dei Ministeri Sviluppo Economico e Affari Esteri e con la collaborazione della Camera di commercio italiana in Vietnam e ICE-Agenzia.

Destinazione Vietnam continuerà nel 2015 con FoodFactory. Obiettivo generale del progetto è consolidare il percorso avviato nel 2013 con la prima annualità, tenendo anche conto dell'importantissimo appuntamento che vede l'Italia protagonista con l'Expo, per supportare i processi di internazionalizzazione delle imprese regionali della filiera dell'agroindustria, compresi prodotti agroalimentari a qualità certificata, attraverso azioni di promozione, informazione, accompagnamento e assistenza specialistica.

In occasione della missione nazionale svoltasi ad ottobre del 2013 che ha visto l'Emilia-Romagna capofila della missione istituzionale nazionale camerale, sono stati sottoscritti diversi accordi: dai Memorandum of Understanding tra Unioncamere regionale, VCCI Ho Chi Minh City e Icham (Camera di commercio italiana in Vietnam), Vietrade e Provincia di Binh Duong alle lettere di intenti tra Regione Emilia-Romagna e Provincia di Binh Duong e tra Aster e Hust-Politecnico di Hanoi. L'intento è creare un ambiente favorevole per l'interazione delle imprese emiliano-romagnole in Vietnam.

A fine 2013, l'Emilia-Romagna raggiunge il suo obiettivo. I dati economici rilevano un + 27% dell'export rispetto al 2012 per un valore di 121 milioni di euro.

Claudio Pasini,

Segretario Generale di Unioncamere Emilia-Romagna

Ruben Sacerdoti,

Responsabile Sprint-ER

INDICE

Vietnam: un mondo di opportunità	pag. 6
Introduzione	pag. 9
I due volti della meccanica vietnamita	pag. 11
PARTE I - Mercato e industria meccanica	pag. 15
Industria motociclistica	pag. 16
Industria dell'auto	pag. 20
Macchine agricole e tecnologie per l'agricoltura	pag. 22
Macchine per l'industria alimentare	pag. 28
Macchine per lavorazione legno	pag. 32
Macchine per la plastica e packaging	pag. 34
Componentistica meccanica e idraulica	pag. 36
Macchine per la lavorazione dei metalli	pag. 38
Macchinari per l'edilizia	pag. 40
Appendice: importatori e trader	pag. 42

PARTE II - Come affrontare il mercato	pag. 47
Istituzioni e associazioni italiane in Vietnam	pag. 48
Orizzonte Vietnam per le imprese dell'Emilia-Romagna	pag. 50
Dogane e Dazi	pag. 52
Banche e pagamenti	pag. 56
Società e regole per operare	pag. 58
Il Sistema fiscale	pag. 60
Parchi industriali	pag. 68
PARTE III - Approfondimenti	pag. 73
Documenti e formalità per l'esportazione in Vietnam	pag. 75
Le business relations	pag. 78
PARTE IV - Alcuni dati	pag. 83
Alcuni dati	pag. 84

Vietnam: un mondo di opportunità

Il Vietnam si presenta anche in prospettiva quale partner commerciale di tutto rilievo per l'Italia in quanto possiede sia i requisiti per il mantenimento di un alto grado di stabilità macro-economica, sia i meccanismi funzionanti dell'economia di mercato. È infatti una nazione di medie dimensioni, che ha conosciuto negli ultimi anni tassi sostenuti di crescita economica, con una domanda di beni di consumo sempre più elevata ed un crescente potere d'acquisto individuale. In tale contesto la presenza italiana in Vietnam è suscettibile di positivi sviluppi tramite un'attività di maggiore collaborazione tra le PMI italiane e quelle vietnamite.

Molti sono i settori merceologici d'interesse comune, a cominciare da quelli delle meccanica/meccanica strumentale (calzature, tessile, abbigliamento, legno, alimentare, pietre, ceramica), per poi proseguire con i comparti delle apparecchiature medicali e biomedicali, dell'energia e delle energie rinnovabili. Una particolare rilevanza tra i settori di possibile cooperazione riveste quello delle infrastrutture

per quanto riguarda la costruzione di strade, autostrade, porti, aeroporti e metropolitane, priorità già previste dal programma del governo vietnamita. L'Italia continua a mantenere una buona posizione come partner economico di riferimento per il Vietnam, anche se la nostra presenza nel Paese appare ancora esigua rispetto alle indubbie potenzialità offerte dal mercato locale e alla più ampia presenza di altri partner europei sul fronte degli investimenti. Di conseguenza occorre fare di più e meglio, tramite l'individuazione di nuove modalità di accesso al mercato per i nostri prodotti, in relazione al soddisfacimento delle necessità crescenti del mercato vietnamita. Lo documenta anche la lettura dell'esperienza condotta da Unioncamere Emilia-Romagna e Regione nell'ambito del progetto "Destinazione Vietnam per le imprese emiliano-romagnole dell'industria meccanica". Quindi non solo beni strumentali, ma anche beni di consumo, che possono svolgere un ruolo importante nell'ambito del processo di crescita dei consumi privati dei cittadini vietnamiti.

Anche gli investimenti diretti esteri oltre quelle già presenti, potranno svolgere un ruolo rilevante al fine di sviluppare tutte le potenzialità di collaborazione economica, andando ben al di là di una logica di semplice interscambio commerciale. Il Vietnam, infatti, rappresenta per le imprese italiane un canale d'accesso privilegiato, un vero e proprio hub, per l'inserimento nel complesso mercato regionale Asia-Pacifico, ed in particolare in quello dei Paesi ASEAN, un'area geo-economica quest'ultima di notevole importanza in termini di opportunità di business, a motivo dei forti e costanti livelli di sviluppo registrati negli ultimi anni (5% l'aumento medio annuale del PIL), con una vasta platea di potenziali consumatori (610 milioni di abitanti nei 10 Stati ASEAN) e con un reddito medio pro-capite crescente.

Peraltro, uno dei punti di maggiore forza dei Paesi ASEAN, Vietnam incluso, è rappresentato dalla crescente integrazione delle economie di tale area del mondo, nonché di queste ultime con gli importanti mercati limitrofi (Cina, Giappone,

Corea Sud), resa possibile attraverso la realizzazione di specifici Accordi bilaterali di Libero Scambio del Commercio (FTA). Una integrazione economica che sarà rafforzata a seguito della realizzazione dell'importante traguardo della Comunità Economica ASEAN entro il 2015. Dal complesso degli interventi istituzionali suddetti, risulta evidente che il Governo italiano guarda al Vietnam con un interesse maggiore del passato ed intende promuovere sempre più la presenza del "Made in Italy" in tale importante area del mondo.

Patrizia Giarratana
Ministero dello Sviluppo Economico



Introduzione



La realizzazione di questa guida rappresenta un'ulteriore tappa dell'attività di informazione avviata in questi anni per far conoscere alle imprese italiane le grandi opportunità offerte dal mercato vietnamita. È importante sottolineare che questa attività è il frutto di un lavoro collettivo che ha visto impegnate diverse istituzioni di entrambi i Paesi e che si è tradotto in lungo percorso di iniziative, avviato nella primavera del 2012 con un roadshow di presentazione del Vietnam, propiziato e organizzato dall'Ambasciata d'Italia in Vietnam e svoltosi in diverse città italiane. (Bologna, Milano, Padova, Pesaro, ecc). Successivamente, una lunga serie di eventi ha marcato, nei due sensi, l'intensificarsi delle relazioni.

Senza la pretesa di elencarle tutte, diverse missioni sono state organizzate dal sistema camerale e confindustriale italiano e Regione con l'appoggio dell'Ufficio Ice di Ho Chi Minh City e di numerose organizzazioni vietnamite; Icham, la Camera di Commercio Italiana in Vietnam, e l'Ambasciata della Repubblica Socialista del Vietnam in Italia hanno realizzato la tenuta di un desk informativo itinerante in numerose città italiane. Le visite nei due Paesi di rappresentanti delle istituzioni ad alto livello si sono succedute con regolarità, occasioni spesso di incontro con gli esponenti del mondo imprenditoriale, come da ultimo è accaduto con la missione in Vietnam del Presidente del Consiglio Matteo Renzi.

Tutto questo si è tradotto in una rete di rapporti di collaborazione e stima tra persone, funzionari, che ha costituito la premessa per la creazione di saldi rapporti di amicizia. Si tratta di un patrimonio di grande rilevanza su cui le imprese italiane e vietnamite interessate a sviluppare i loro rapporti d'affari possono contare, grazie al quale ci sentiamo di affermare con piena convinzione che il Vietnam, oggi, è per le imprese italiane, un Paese molto più vicino di quanto indichi la sua distanza geografica.

L'Italia nel 1973 è stata uno dei primi Paesi a stabilire relazioni diplomatiche e di cooperazione con lo Stato del Vietnam. Oggi questa apertura lungimirante è ricambiata con la forte disponibilità delle Autorità vietnamite per mettere a disposizione delle imprese italiane intenzionate ad affrontare l'insieme dei mercati asiatici, una piattaforma particolarmente competitiva e dinamica per operare. Una piattaforma, sulla quale è già tesa una rete di rapporti che dal '73 in poi, e con particolare intensità negli ultimi anni, si è andata sempre più consolidando.

Lorenzo Angeloni

Ambasciatore d'Italia nella Repubblica Socialista del Vietnam

Nguyen Hoang Long

Ambasciatore della Repubblica Socialista del Vietnam in Italia

Questa Guida si propone di offrire indicazioni utili alle aziende italiane interessate a operare in diversi settori e attività nel comparto della meccanica. Sono stati scelti quelli localmente più rilevanti e di maggiore interesse commerciale per le aziende italiane.

La guida fornisce un ampio repertorio di aziende produttrici e società commerciali operanti nelle diverse filiere. L'organizzazione di queste informazioni ha imposto alcune scelte in quanto in molti casi gli stessi soggetti operano come produttori ma anche come importatori/distributori. O sono comunque partner potenzialmente disponibili a collaborazioni commerciali e/o produttive con aziende estere.

È stato quindi scelto di indicare i player più rilevanti sotto il profilo della produzione all'interno dei capitoli che riguardano le rispettive filiere con l'indicazione dei rispettivi siti web. Gli altri operatori con attività prevalentemente commerciali o con attività miste (produzione e trading) sono stati raggruppati in un database separato che conclude la prima parte della Guida. Un'eccezione è rappresentata dalle categorie della componentistica in cui è indicato anche un rilevante numero di aziende esclusivamente produttrici in quanto costituiscono sia una potenziale clientela per i produttori italiani di macchine utensili sia possibili "supplier" locali per eventuali aziende italiane interessate ad avviare attività produttive e/o di assemblaggio in loco oppure ad approvvigionarsi in Vietnam di componenti a prezzi competitivi.

È aggiunta anche una parte dedicata ad aspetti creditizi e fiscali e che sintetizza e aggiorna i capitoli realizzati con l'aiuto di Dezan Shira & Associates (società di accounting e consulenza che opera in Vietnam) per una guida realizzata nel 2012 per Unido Itpo.

I due volti della meccanica vietnamita



La meccanica sperata e quella che c'è

Un Paese senza una forte industria meccanica è destinato a dipendere troppo dall'estero: questa certezza, ancora oggi, è sentita come una spina nel fianco della classe politica del Vietnam. E in effetti, le importazioni vietnamite nel settore della meccanica in senso lato (macchinari, componenti, mezzi di trasporto) nel 2013 hanno totalizzato 18,6 miliardi di dollari. Quello che manca, rispetto alle attese dei leader di Hanoi, è una maggiore indipendenza tecnologica nei settori chiave: meccanica strumentale, elettromeccanica, industria dei motori, meccanica agricola. In realtà è una sensazione che va corretta. Un'industria meccanica in Vietnam esiste e i numeri, sia che si consideri il fatturato, l'occupazione o le esportazioni sono considerevoli. È un'industria però che, contrariamente alle priorità indicate dal Governo del Paese, non attenua, anzi, in un certo senso accentua la dipendenza del Paese dall'estero. La crescita del settore, infatti, è stata trainata, soprattutto da due fattori:

- il posizionamento sempre più rilevante del Vietnam nelle "supply chain" asiatiche nel settore dell'elettronica, abbigliamento, calzaturiero, del mobile oltre che in agricoltura (produzione di riso, caffè, gamberi). Di qui lo sviluppo di numerose attività di subfornitura del settore meccanico e metallurgico vietnamita a supporto di queste attività (in particolare stampi, componenti, attrezzature diverse).
- lo sviluppo di una fortissima industria del settore delle ruote che però è oggi dominata dagli insediamenti in Vietnam dei costruttori giapponesi.

Queste componenti dell'economia vietnamita hanno mantenuto un forte dinamismo anche nel corso degli ultimi anni consentendo al Paese di continuare a crescere. Intenzione del Governo è continuare a cavalcare questo trend puntando però a un ulteriore allungamento della catena del valore: quindi all'insediamento in loco di un maggior numero di produttori di componentistica e di lavorazioni metallurgiche. In parte ci sta riuscendo.

Lenta ripresa dopo la crisi

Diverso invece il quadro per quanto riguarda la componente interna della domanda e dell'economia. Che in questi anni ha subito gli effetti di una stretta creditizia e di bilancio (investimenti statali) imposta da una serie di squilibri: inflazione che rischiava di sfuggire al controllo delle autorità monetarie, forte crescita delle sofferenze bancarie.

C'è stata quindi una sensibile frenata nell'attività edilizia con effetti di rallentamento sulla domanda di molte lavorazioni metallurgiche: carpenteria, impiantistica civile. Hanno subito un rallentamento anche numerosi progetti promossi dallo Stato nel settore infrastrutture ed energia (rete ferroviaria, autostrade, centrali elettriche), in quello dei grandi impianti dell'industria di base (petrolchimica, metallurgia), nella cantieristica navale. Erano invece i settori su cui il Governo puntava per creare un indotto industriale qualificato anche nelle lavorazioni meccaniche e metallurgiche. Lo scenario, comunque resta in movimento. L'opzione, per il Governo di Hanoi, è di lasciare maggior spazio, in questi progetti, all'intervento

di partner e capitali stranieri. In questo contesto quali sono le opportunità che si aprono nel Paese per i diversi comparti della meccanica italiana?

Meccanica strumentale

Tutte le maggiori filiere vietnamite, sia quelle orientate all'export sia quelle che servono il mercato interno, necessitano di tecnologia, quindi di macchinari specializzati per lavorazioni meccaniche e metallurgiche, produzione di componenti in plastica, industria tessile, filiera del cuoio, lavorazione del legno e industria del mobile. Il mercato va però affrontato tenendo conto della sua segmentazione specifica. Buona parte delle aziende che operano in questi settori sono controllate da gruppi stranieri, in prevalenza asiatici (Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Cina). Hanno perciò un'autonomia limitata per quanto riguarda l'acquisto di macchinari. La controparte a cui vendere, quindi, è spesso situata in altri Paesi. Negli stessi settori operano però anche imprese locali, spesso di dimensioni consistenti (almeno in termini di occupazione) in posizione di terzisti e subfornitori. Qui il quadro si fa complesso. Le imprese maggiori che operano per grandi marchi internazionali soprattutto nei settori tessile e calzaturiero sono coperte da contratti pluriennali di fornitura. Quindi hanno minori problemi nell'accedere a canali di finanziamento. E possono acquisire macchinari con prestazioni elevate che consentano loro di garantire la qualità delle rispettive produzioni. Ma per le altre, che costituiscono una maggioranza, la difficoltà ricorrente è invece rappresentata dalla mancanza di liquidità. Nei

confronti di queste aziende quindi il fattore prezzo e la disponibilità di finanziamenti fornitore sono elementi spesso determinanti. Ed è la carta giocata in modo disinvolto dai fornitori di macchinari cinesi e sudcoreani che coprono sia i subfornitori di secondo e terzo livello del settore export oriented, sia le aziende che operano prevalentemente per il mercato interno. In alternativa, ed è il caso più frequente, c'è il ricorso al mercato dell'usato. Diverso l'approccio per quanto riguarda il segmento, tuttora molto rilevante, delle aziende sotto controllo dello Stato che operano sia nelle attività sopra indicate sia in altri settori strategici: metallurgia, cantieristica navale, costruzioni. Sono aziende che in linea di principio hanno maggiore facilità di accesso al credito e quindi in alcuni casi sono anche nelle condizioni di acquisire tecnologie di livello elevato. Occorre però individuare quelle considerate di rilievo strategico dal Governo di Hanoi.

Componentistica: il cliente si chiama Asia

Diverso infine lo scenario (almeno allo stato attuale) per quanto riguarda la componentistica nei suoi diversi segmenti. Si è visto che il Vietnam, con l'eccezione delle due ruote, non è un Paese con forti insediamenti di produttori di macchinari. In cambio è un Paese particolarmente competitivo per localizzare produzioni di componenti standard che richiedano manodopera e quadri tecnici motivati, con una buona formazione di base, a costi contenuti. E i clienti? Provengono dagli stessi Paesi che da tempo hanno deciso di delocalizzare le loro produzioni in Vietnam: aziende giapponesi, coreane,

di Singapore, in (buona) parte anche cinesi. È un trend che coinvolge anche la maggior parte degli investimenti italiani in Vietnam, che non sono molti, ma vanno tutti a gonfie vele: Bonfiglioli (riduttori) produce in Vietnam ma esporta soprattutto in Cina e nel resto dell'Asia, Datalogic (lettori ottici) dal Vietnam esporta in Asia e nel resto del mondo. Tra le aziende tedesche ha deciso di giocare questa carta soprattutto il gruppo Bosch che in Vietnam produce pulegge per cambi variabili e che ha anche aperto un centro di progettazione. Ma ci sono anche aziende di minori dimensione ma fortemente specializzate come Groz Beckert che produce in Vietnam componenti per macchine tessili. Anche Piaggio ha deciso di insediarsi in Vietnam puntando al segmento "premium" del mercato delle due ruote con notevole successo (anche in termini di margini di profitto). Oggi è il marchio italiano più conosciuto nel Paese, assieme a quello di Merloni che in Vietnam è azienda leader nel settore degli scaldabagni. A dimostrazione che il Vietnam resta, comunque un mercato di vaste opportunità.



Parte I
**Mercato e
industria
meccanica**

Industria motociclistica



Il boom delle due ruote

Una fiumana ininterrotta di moto e scooter: è lo spettacolo proposto ogni giorno dalle strade di Hanoi e Ho Chi Minh city che assume livelli sconcertanti nelle ore di punta. La moto, senza ombra di dubbio, è “il” veicolo del Paese, guidata da tutti: donne, uomini, giovani (tantissimi) e anziani. **Nel 2013 in Vietnam sono stati venduti e prodotti più di 2,5 milioni di veicoli a due ruote in aggiunta a 200mila modelli esportati.** A livello mondiale il Vietnam si situa al quarto posto dietro a Cina, India e Indonesia. Il Parco circolante si aggira attorno ai 37 milioni di unità e supera di circa 20 volte quello delle auto. Negli ultimi anni, anche a causa del rallentamento dell'economia la produzione è diminuita (era stata di 3,1 milioni di pezzi nel 2013) lasciando una forte quota di capacità produttiva inutilizzata (vedi tabella). Un ulteriore problema è rappresentato dai livelli di traffico e inquinamento raggiunti nei centri urbani, tanto che il Governo di Hanoi sta valutando l'opportunità di porre dei limiti all'aumento della circolazione. Questo non significa che il mercato sia saturo. Ad Hanoi il numero di moto in circolazione, ormai copre più della metà degli abitanti. Ma nelle aree rurali la quota scende al 10%.

In questo contesto **una posizione di assoluto predominio è occupata da Honda presente con tre stabilimenti.** Il più importante è localizzato a Phuc Thang vicino all'aeroporto di Hanoi dove sono assemblati diversi modelli. **La produzione ammonta a circa 2 milioni di unità anno** che in piccola parte sono anche esportate (100mila pezzi previsti nel 2014). Honda produce anche componenti ed è attrezzata con una fonderia da 2 milioni di pezzi anno e un reparto per la produzione di pezzi sinterizzati (capacità: 2,3 milioni unità anno). Nell'aprile 2014 ha aperto una nuova unità per la produzione di pistoni (2,4 milioni di pezzi anno). Gli altri 'player' giapponesi sono Yamaha, Suzuki. A questi

si aggiungono la taiwanese SYM, e Piaggio. Entrambe le società utilizzano il Vietnam come base produttiva per coprire l'insieme dei mercati Asean.

Produttore	Moto e scooter venduti in Vietnam nel 2013	Capacità produttiva installata (inclusi ampliamenti in corso)	Rete vendita e assistenza (numero di officine e/o concessionari)
Honda	1.870.000	2.500.000	640
Yamaha	731.000	1.500.000	540
SYM	82.000	500.000	310
Piaggio	56.000	300.000	120
Suzuki	51.000	nd	90

I costruttori locali che utilizzano in prevalenza componentistica cinese standardizzata sono ormai ridotti a livelli poco rilevanti. Tra questi il gruppo Detech (www.detech.com.vn/en) e la Sufat (<http://sufatvietnam.com.vn/en>). Entrambi producono ciclomotori e biciclette elettriche. Sufat punta anche a sviluppare una tecnologia propria. Diversa la scelta di Tien Loc (www.tienlocco.com) che produce scooter con componenti in genere importati puntando su un segmento attento al design (marchio: Fashion). In sostanza punta a copiare Piaggio ma con un livello di prezzi inferiore. La sfida, per l'industria delle due ruote vietnamita è attualmente rappresentata da un graduale aumento delle esportazioni e dall'integrazione del mercato dei Paesi Asean che comporta una crescente complementarietà tra produttori fabbriche localizzate in Vietnam, Indonesia e Thailandia. Sfida che si estende anche ai produttori di componentistica. A sua volta il Governo di Hanoi punta, oltre che su un aumento dell'export, anche su un allungamento della “catena del valore” con la produzione di stampi e di altri materiali (plastiche, lamiere) utilizzati dall'industria delle due e delle quattro ruote. Nel primo caso i numeri ci sono. Nel secondo è ancora tutto da dimostrare.

Ascesa e declino del made in China

Le origini dell'industria vietnamita delle 2 ruote sono relativamente recenti: risalgono **alla metà degli anni '90** con l'avvio dei **primi impianti** di assemblaggio **giapponesi (Honda, Yamaha, Suzuki), della taiwanese VMEP e della joint venture vietnamita-tailandese GMN** che produceva anche una quota non irrilevante di componentistica specifica (inclusa meccanica e frizioni) per i rispettivi modelli. Il livello elevato dei dazi metteva queste fabbriche al riparo dalle importazioni che continuavano comunque a coprire il 50% del mercato. I subfornitori locali, pochi, operavano per lo più sul mercato dei ricambi.

Una importante svolta avvenne **alla fine degli anni '90** rappresentata da una vera e propria **invasione di modelli low cost copiati** dalle case giapponesi (come il "Supercub" della Honda) ma **prodotti in Cina o assemblati localmente** con componentistica cinese e venduti a prezzi bassissimi (attorno ai 400/450 dollari) pari a **un terzo dei modelli nipponici locali**. Il risultato fu di aprire il mercato a una nuova e più vasta fascia di consumatori. **Tra il 1998 e il 2002 le vendite passarono da meno di 370 mila unità annue a 2 milioni. La quota coperta dai produttori made in China (in termini di unità vendute) arrivò a toccare il 70% nel 2003.** In parallelo il Governo vietnamita decise di elevare la quota minima di "contenuto locale" promuovendo così la crescita di una filiera di assemblatori locali, cinesi e taiwanesi e di produttori di componentistica varia, inclusi pistoni, ingranaggi, valvole, cilindri, alberi, serbatoi, ecc. **La fase successiva è rappresentata dalla forte reazione dei costruttori giapponesi che,** agevolati dalle nuove dimensioni assunte dal mercato, e quindi dalla possibilità di maggiori economie di scala a livello industriale, riescono **nel giro di pochi anni a riconquistare il mercato** con prodotti economicamente più sostenibili ma anche l'imposizione di margini molto ridotti ai fornitori. Ancora oggi, l'assetto produttivo dell'industria motociclistica vietnamita è condizionato da queste vicissitudini. Nel Paese continuano a operare in posizione di leadership le tre principali case giapponesi affiancate da numerosi componentisti giapponesi che hanno aperto le loro fabbriche sul posto sia autonomamente sia attraverso joint-ventures con componentisti locali.



Piaggio Story



Il mercato può offrire sorprese inaspettate. Già a metà degli anni '90 Piaggio, che presidiava i mercati del Sudest asiatico (in pieno boom) dalla sede di Singapore, si accorse che in Vietnam, un Paese allora poverissimo, riusciva a vendere un migliaio di moto all'anno. Non moto qualsiasi, ma il modello Vespa che anche in Asia (dove i primi esemplari avevano fatto la loro apparizione già negli anni '60) aveva i suoi club di appassionati. Con la crescita dell'economia del Paese il fenomeno si accentua: nel 2007 le vendite raggiungono le 10mila unità, nonostante un prezzo che, a causa dei dazi, supera di quattro volte i prodotti locali. Di qui una la scelta di trasferire in Vietnam l'headquarter per i mercati della Regione Asia Pacifico e di aprire una nuova fabbrica. Il progetto iniziale prevede di raggiungere 50mila unità nel 2011 e 75mila nel 2012. Nella realtà i progressi sono molto più rapidi: nel 2011 la produzione raggiunge le 120mila unità e le vendite sul mercato superano le 90mila. Un'ulteriore risultato, dopo le iniziali difficoltà dovute alla richiesta del Governo di localizzare la fabbrica a Nord di Hanoi, nel Parco Industriale di Bin Huhyen, è l'elevato tasso di "localizzazione" (attorno al 75%) dei modelli. **L'operazione Vietnam rappresenta il primo vero successo della Piaggio sul mercato delle due ruote in Asia. Tanto da portare alla decisione di un raddoppio delle linee, con l'obiettivo di arrivare a 300mila unità nel 2015, e di avviare anche l'assemblaggio in loco dei motori** (inclusa lavorazione dei basamenti in alluminio, teste, ingranaggi), in sostituzione di quelli forniti dal partner cinese Zongsheng, con componentistica prevalentemente locale. Nel frattempo la 'visione' si è allargata: **la nuova fabbrica, così ampliata, è oggi la piattaforma produttiva del gruppo per aggredire l'insieme dei mercati della Regione Asia Pacifico** (iniziando dall'Indonesia) oltre che Australia, Corea del Sud e Taiwan, con un forte rafforzamento delle reti commerciali e dell'attività di marketing. Un altro aspetto sorprendente dell'Operazione Vietnam di Piaggio è infatti la relativa facilità con cui il costruttore italiano è riuscito a posizionarsi sul mercato in posizione privilegiata, consentendo elevati margini di redditività. La Vespa viene venduta in Vietnam a un prezzo di listino che supera di due volte e mezzo quello dei corrispondenti modelli Honda per non parlare dell'Attila una (peraltro popolare) imitazione prodotta dalla SYM taiwanese. Questo grazie anche a un efficace politica di marketing che punta su immagine, tradizione e stile di vita, in aggiunta ad adeguati investimenti nella rete di vendita e assistenza.

Canali di ingresso sul mercato

Il mercato vietnamita può essere interessante soprattutto per i produttori italiani di tecnologia (macchine utensili). I clienti nel settore della componentistica possono essere contattati attraverso distributori/importatori. I costruttori invece devono essere contattati direttamente. Non è un mercato di facile accesso comunque in quanto le scelte tecnologiche dei fornitori/subfornitori sono spesso condizionate dal committente finale (costruttori giapponesi). Analoghe considerazioni valgono, a maggior ragione, per i produttori italiani di componentistica anche se in questo caso la presenza di Piaggio può costituire un'opportunità. La strategia più efficace per i componentisti italiani resta quella di un insediamento in loco per servire l'insieme del mercato Asean inclusi quindi Indonesia, Thailandia, Malaysia con una produzione aggregata nell'ordine dei 12 milioni di moto all'anno.

Fiere

La principale manifestazione di settore copre sia il settore due ruote che quello dell'auto. In aggiunta esistono diverse Fiere dedicate alle macchine utensili e lavorazioni metallurgiche.

Saigon Autotech

Copre sia il settore auto che quello delle due ruote.

<http://www.vinautoexpo.com/>

Vietnam Manufacturing

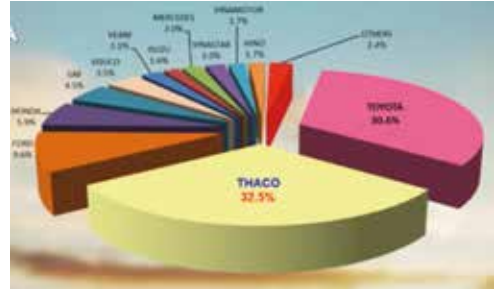
Fiera multisettoriale che copre componentistica (metallo e plastica), macchine utensili, subfornitura.

www.vietnammanufacturingexpo.com

Industria dell'Auto



A differenza delle due ruote, il mercato dell'auto in Vietnam ha dimensioni ridotte, attorno alle 130mila vetture nel 2014 secondo le stime di Vama (Vietnam Automobile Manufacturers Association). Nel 2013 è stato di 110mila unità includendo sia i modelli importati che quelli assemblati localmente. La differenza è significativa in quanto le vetture importate sono colpite da dazi del 60% (scendono al 50% se importate da altri Paesi Asean). Un regime che subirà importanti riduzioni nei prossimi anni per gli impegni assunti dal Vietnam in sede Asean e WTO. In particolare i dazi per le importazioni dai Paesi Asean dovrebbero scendere a zero entro il 2018. E quelli da Cina, Giappone e Corea del Sud al 5%. È da rilevare la quota di vetture importate (+ 78% su base annua nel primo semestre 2014) comunque sta già crescendo più rapidamente di quelle assemblate (+ 24%) e ormai i due canali si equivalgono in termini quantitativi mentre fino a due anni fa gli assemblaggi locali coprivano il 75% delle immatricolazioni. In luglio è stata raggiunta la cifra record di 6mila vetture importate. Un dato che non si vedeva da tre anni e che indica le difficoltà in cui si dibatte l'intero settore. Il modello degli assemblaggi locali, in mancanza di volumi consistenti e di un adeguato supporto di componentisti locali, appare condannato. Mazda e BMW, che avevano progettato di aprire fabbriche nel Paese, hanno fatto dietrofront. Toyota (l'unica con dimensioni di una certa consistenza e una quota non irrilevante di componentistica locale) appare intenzionata a chiudere la fabbrica in mancanza di particolari incentivi. Lo stesso vale per gli assemblaggi locali di Ford, Honda General Motors, Suzuki e Daimler.



Marchi e quote di mercato

È da rilevare che quasi tutte queste aziende stanno investendo nel rafforzamento dei rispettivi siti produttivi localizzati in altri Paesi Asean, con particolare riguardo alla Thailandia che si è ormai imposta come "hub" dell'industria dell'auto a livello regionale affiancata (ma su dimensioni più ridotte) dall'Indonesia. Il Governo di Hanoi a sua volta sta valutando misure fiscali (abolizione della tassa sui consumi e delle tariffe sull'import di componentistica) per cercare di agevolare questi costruttori. In realtà ciò che manca in Vietnam sono chiare scelte di politica industriale nel settore. L'esempio di altri Paesi asiatici con metropoli inquinate e strade bloccate dal traffico ha indotto le Autorità del Paese a disincentivare, nei limiti del possibile il mercato dell'auto (che in passato aveva raggiunto le 165mila unità) a vantaggio delle due ruote imponendo (in aggiunta ai dazi) una tassa sui consumi del 60% e tasse di immatricolazioni che vanno dal 15 al 20 per cento a seconda delle città. E puntando piuttosto (soprattutto il Ministero dei Trasporti) sullo sviluppo dei mezzi pubblici. In parallelo però sono stati sviluppati progetti per promuovere la crescita nella produzione di bus e veicoli industriali di piccola e media portata e anche di una ipotetica vettura

“nazionale” in versione 6-9 posti e pick up che non ha mai visto la luce. **Oggi, l’obiettivo che appare più realistico è di attrarre nel Paese un maggior numero di produttori di componentistica** proponendo il Vietnam come base produttiva di supporto delle case automobilistiche presenti nei Paesi vicini (Cina, Thailandia e in misura minore Malaysia e Indonesia). Nel settore operano diverse aziende (210 secondo le statistiche ufficiali) a prevalente controllo giapponese, coreano, taiwanese. Tra le iniziative di maggiore rilievo l’apertura, avvenuta nel 2011, di **uno stabilimento della Bosch per la produzione di cinghie per cambi a trasmissione continua per l’intero mercato dei Paesi Asean** (1,6 milioni di pezzi annui con previsto raddoppio entro il 2015) con l’obiettivo di esportare anche in direzione di Cina e Giappone. Si è mosso nella stessa direzione anche il gruppo Hyundai attraverso la controllata Kefico che negli ultimi 4 anni ha avviato la produzione/ assemblaggio di componenti di controllo del motore, valvole solenoidi e di motori a cilindrata variabile. Tra i componentisti giapponesi **TPR produce componenti per pistoni (camicie, fasce elastiche) e valvole motore**. Un’ulteriore opzione consiste nello sviluppare maggiormente il settore pick up, veicoli pesanti e bus. Si muovono nella stessa direzione anche i due principali produttori locali, Truong Hai e Vietnam Motors.

Truong Hai Gestisce un importante stabilimento localizzato a Chu Lai. Attraverso la controllata Thaco in joint venture con Kia, **si colloca già al primo posto nelle vendite sul mercato locale con una quota del 36%**. Nel dato è incluso anche l’assemblaggio di alcuni modelli per conto di Mazda e Peugeot. Nel 2014 ha superato Toyota che è scesa al 29%. **Produce veicoli commerciali leggeri (Kia, Hino, Foton, Dodge/Hyundai) e bus (Hyundai e Kinglong) su volumi poco inferiori alle 4 mila unità al mese**, carrelli elevatori (Komatsu), e opera anche nella componentistica. È in trattative con Honda per la realizzazione di uno stabilimento di motori da 100 mila unità annue (<http://truonghaiauto.com.vn>).

Vinamotor (Vietnam Motors Industry Corporation) Il gruppo, a controllo statale, **assembla bus e veicoli industriali su licenza sudcoreana (Hyundai), giapponese (Hino e Isuzu), cinese (Dongfeng,**

Zibo, Sinotruck) attraverso diverse controllate. Sono TMT Motor che produce i bus su licenza Hyundai (marchio Transinco), Ngo Gia Tu Engineering, Dong Vang Automobile, Transport Construction Mechanical (Tracomeco), Cuulong. Un’altra controllata (19-8 Mechanical) è specializzata nella produzione di molle per l’industria dell’auto e minuteria metallica. (www.vinamotor.vn - www.cuulongmotor.com.vn - www.cokhi19-8.com.vn/en - www.tracomeco.com).

Vinastar È una joint venture tra Mitsubishi, la malese Perusahaan Otomobil Nasional Berhad e lo Stato. Assembla diversi modelli Mitsubishi in uno stabilimento localizzato nella Provincia di Binh Duong. L’assemblaggio di bus e veicoli industriali è stato invece trasferito a una nuova società, Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corp (MFTBC), controllata dal gruppo Daimler (www.vinastarmotors.com.vn/en).

Vinaxuki Produce soprattutto veicoli industriali leggeri e minivan. I modelli più venduti sono su licenza delle cinesi Hafei e Brilliance (<http://vinaxuki.vn/>).

Mekong Auto Ha prodotto alcuni modelli Fiat in passato su licenza sudcoreana. Ormai si limita a commercializzare modelli Fiat e dell’indiana Mahindra (www.mekongauto.com.vn).

JAC Motors Il gruppo cinese ha un assemblaggio di camion in Vietnam.

Canali di ingresso sul mercato

Valgono le stesse indicazioni del settore due ruote (contatto diretto coi costruttori, importatori e distributori). Le fiere di settore sono le stesse del comparto due ruote. In aggiunta per il comparto auto esiste un’Associazione di categoria, Vietnam Automobile Manufacturers’ Association (www.vama.org.vn) che può costituire un utile canale di contatto.

Macchine agricole e tecnologie per l'agricoltura



Un gigante a basso valore aggiunto

Il Vietnam è oggi tra i maggiori produttori mondiali di riso, caffè, prodotti ittici (gamberi). Con un limite: sono in massima parte di produzioni a basso valore unitario. L'agricoltura contribuisce per il 20% alla formazione del 20% del PIL, per il 15% agli introiti da esportazioni, e impiega il 50% della forza lavoro. Ma attrae soltanto il 3% degli investimenti diretti dall'estero nel Paese. La crescita della produzione negli ultimi anni è stata mediamente del 2-3% in calo rispetto a tassi del 4-5 per cento del passato. L'obiettivo prioritario del Governo di Hanoi è attualmente di risalire la catena del valore con aumento della produttività, introduzione di specie e coltivazioni più pregiate e redditizie, sviluppo delle attività di lavorazione in loco. In termini di mercato per le aziende italiane questo sforzo apre interessanti opportunità lungo tutta la filiera con particolare riguardo a:

- meccanizzazione agricola
- irrigazione
- sistemi refrigerati per trasporto stoccaggio prodotti
- prima lavorazione del prodotto
- packaging

Per realizzare questi interventi il Governo sta individuando una serie di distretti (cluster) dove intervenire con azioni di assistenza ai produttori locali: supporto alla meccanizzazione, introduzione di tecnologie adeguate (semi, irrigazione, stoccaggio e lavorazione). In particolare una legge approvata nel 2013 prevede i seguenti interventi:

- individuazione di alcuni progetti prioritari da supportare con incentivi diversi
- agevolazioni finanziarie nel settore agricolo per prestiti a breve termine finalizzati all'acquisto di macchinari e tecnologie.

Quest'ultimo aspetto è di particolare interesse anche

per i produttori italiani perché copre anche attrezzature agricole realizzate all'estero.

Meccanizzazione

Attualmente il livello di meccanizzazione agricola e delle attività post raccolto di prima lavorazione dei prodotti è poco elevato tenuto conto del fatto che il 70% della popolazione vive tuttora di agricoltura. Lo sviluppo della meccanizzazione è promosso soprattutto a livello provinciale: sono in genere i Governi locali che provvedono a supportare i coltivatori locali con agevolazioni creditizie che però sono poco utilizzate in quanto non molti agricoltori sono in grado di fornire le garanzie richieste. Inoltre la maggior parte dispone di superfici eccessivamente ridotte per giustificare l'acquisto di macchine (in sostituzione del tradizionale traino di buoi) e di attrezzature per la prima lavorazione del prodotto. Limite che si cerca di superare con la creazione di cooperative a livello locale. Si stacca da questo quadro una fascia tuttora ridotta, ma in crescita, di aziende agricole di dimensioni rilevanti il cui numero però è in significativa crescita. Questo a seguito di una riforma delle normative sulla proprietà fondiaria che ora consente l'acquisizione dei diritti d'uso anche per aree molto vaste. Procede anche, sia pure su scala ancora limitata, lo sviluppo delle attività di lavorazione per conto terzi. In questo contesto **il mercato complessivo risulta coperto, per una quota valutata attorno al 60% da importazioni dalla Cina soprattutto per quanto riguarda attrezzature di lavorazione in campo (erpici, spargitori, ecc.), apparecchiature idrauliche (generatori e pompe).** Accade anche, in molti casi, che le attrezzature importate risultino meno costose di quelle assemblate localmente che coprono un ulteriore 30%. In entrambi i casi, comunque il livello tecnologico è veramente "basico". Resta una quota attorno al 10% per macchine attrezzature di livello più elevato, importate da altri Paesi.

Trattori e macchina da raccolta

Per quanto riguarda i trattori, **il Vietnam resta ancora un mercato di piccole potenze (50/70 cavalli)**. Il parco esistente è **costituito soprattutto da macchine importate da Giappone (Kubota) e Corea del Sud (Kyoti e LS) prevalentemente di seconda mano**. Non sono disponibili cifre affidabili sul parco circolante complessivo. I **dati forniti del Ministero dell'Agricoltura indicano un parco operante di circa 600mila unità in aggiunta a 20mila mietitrebbia e 270 mila trebbiatrici**. Per queste ultime prevalgono il made in China e la produzione/assemblaggio locale. Non sono però del tutto affidabili e in parte sono anche contraddittori. Ad esempio, per la filiera del riso il Ministero indica un livello di meccanizzazione del 95% per le operazioni di trebbiatura e lavorazione del prodotto e dell'80% per quelle di preparazione dei terreni. Altrove però indica il 35% per la raccolta e il 40% per l'essiccazione dei prodotti agricoli. Mentre in un recente convegno un esperto del Vietnam Institute for Agriculture and Post Harvest Technology (Viaep) indicava un tasso del 70% per le lavorazioni, del terreno e del 30% per le altre operazioni sottolineando come la meccanizzazione dell'agricoltura si trovi tuttora in una fase embrionale. **Il quadro sintetico che emerge è quello di forte potenziale anche perché in alcune aree, con particolare riguardo al Delta del Mekong dove è concentrata la quota preponderante delle risaie del Paese e gli investimenti in macchinari sono più elevati, inizia a scarseggiare la manodopera soprattutto al momento del raccolto**. L'industria locale, sostanzialmente limitata alle macchine da raccolta è di dimensioni poco rilevanti con prodotti poco affidabili. **L'unica azienda di qualche rilievo è attualmente la Sveam (South Vietnam Engine and Agricultural Machinery Corporation)** che nasce dalla fusione di due gruppi statali (Vikyno e Vinapro). **Produce motori diesel in una gamma di potenze che va dai 10,25 ai 28 Hp (10 mila unità annue), sbramini per la lavorazione del riso con capacità fino a 2 tonnellate ora (oltre 20mila unità annue), motori a scoppio, generatori, pompe idrauliche, motocoltivatori, mietitrebbia con potenze fino a 80 HP. Ha anche un accordo di licenza con Kubota per la costruzione di trattori fino a 35 cavalli (la produzione ammonta a 5mila unità annue)**. La rete commerciale conta una ventina di centri di assistenza e una settantina di agenti distribuiti in tutto il Paese (<http://www.sveam.com/>).

Sistemi di irrigazione

Il principale gruppo operante in questo settore è **Agrimeco (Agriculture & Irrigation Mechanization and Electrification Corporation)** che nasce dalla fusione di due società che erano controllate dal Ministero dell'Agricoltura. Controlla una ventina di società e ha oltre 10mila dipendenti. **Produce chiuse, pompe idrauliche e relativi componenti (valvole, cilindri) con una gamma completa (a flusso assiale, centrifughe, sommergibili e turbo) e capacità fino a 3.600 m³ ora**. Ma costruisce anche autoclavi, essiccatoi per lavorazione riso e caffè, pressaforaggi, trattori, mietitrebbia, caldaie a carbone, presse idrauliche fino a 250 tonnellate e sta mettendo a punto una linea di turbine con potenza fino a 6mila kilowatt. Il resto del mercato che è di notevoli dimensioni è coperto da un notevole numero di aziende che utilizzano sia componenti locali (carpenteria) sia sottosistemi idraulici e componenti importati (<http://www.agrimeco.com.vn>).

Lavorazione riso

Notevoli opportunità si aprono anche nelle attività di prima lavorazione del riso (essiccazione, sbramatura, pulitura, brillatura ecc) prodotto per il quale il Vietnam contende alla Thailandia il primato di primo esportatore mondiale (3 miliardi di dollari nel 2013) con 3,8 milioni di ettari coltivati equivalenti a circa la metà delle superfici coltivate complessive. Il settore si confronta con diversi problemi. La qualità del riso vietnamita, a crescita rapida, è meno pregiata del riso indiano o thailandese. E soprattutto i metodi di lavorazione industriale sono generalmente obsoleti, effettuati in più fasi con attrezzature importate in gran parte dalla Cina. Non solo ma **una quota rilevante dell'attività è effettuata ancora su base artigianale e familiare**, (ad esempio molti produttori si affidano semplicemente al sole per l'essiccazione). Il risultato si traduce in perdite consistenti della produzione utile con rese intorno al 45/48 per cento. Recentemente il Governo ha varato una nuova legge sulle cooperative (strutture che già esistevano in passato) nella convinzione che l'aggregazione dei produttori possa favorire la meccanizzazione, un maggior utilizzo del credito.

Canali di ingresso sul mercato

Una strategia di ingresso graduale sul mercato per le imprese italiane può essere inizialmente basata su:

- vendita di macchinari e tecnologia a una nicchia limitata da grandi aziende statali e private e dalle cooperative più dinamiche
- accordi di licenza con produttori locali
- fornitura di sottoinsiemi complessi (motori, ponti, trasmissioni)
- produzione in loco di componenti (ingranaggi ecc.)

Non esistono importatori specializzati nel settore ma diversi importatori di escavatori e macchine per l'edilizia (vedi lista importatori/distributori) sono interessati ad allargare la gamma offerta anche per trattori e macchine di raccolta. Un supporto può essere fornito da due organizzazioni che stanno cercando di aggregare i produttori con formule di contract farming e che hanno punti di contatto con operatori e organizzazioni agricole in tutto il territorio. Sono An Giang Plant Protection Company (www.mekongcapital.com/en) che opera nel settore dei pesticidi e Agrimex (<http://www.agrimex.com.vn/>) che opera invece nei mangimi.

Fiere di settore

In tutte le principali fiere dedicate alle diverse filiere produttive sono presenti aree espositive dedicate ai fornitori di tecnologia.

Vietfish

È dedicata alla filiera ittica.

www.en.vietfish.com.vn/

Agroviet

È la principale Fiera multiprodotto con un'area dedicata anche a macchine e tecnologie agricole.

www.agroviet.com.vn/

Ildex

È dedicata alla filiera dell'allevamento. Soprattutto impianti per allevamenti suini e avicoli.

www.ildex.com/vietnam/vietnam-press.html

Università e centri di ricerca

Nel Paese operano anche diversi Enti di ricerca e istituzioni che possono offrire un primo punto di introduzione al mercato. In particolare la Dong Lam University di Daigon ha diversi dipartimenti specializzati in tecnologie e

macchine applicate all'agricoltura (meccanizzazione, acquacultura ecc).

Dong Lam University

<http://en.hcmuaf.edu.vn>

Vietnam National University of Agriculture

<http://www.vnua.edu.vn/eng/>

Center for sustainable agricultural mechanisation

<http://un-csam.org/ppt/vn-index.htm>

Vietnam Institute for Agriculture and Post Harvest Technology (Viaep)

www.viaep.org.vn

University of Agriculture-Forestry of HCM City

<http://en.hcmuaf.edu.vn/>

Vietnam Academy for Forestry Sciences

<http://vafs.gov.vn/en/>

Associazioni di categoria

Un ulteriore canale di ingresso sul mercato possono essere le associazioni di categoria dei diversi settori agricoli.

Viet Nam Coffee and Cocoa Association (VICOFA)

www.vicofa.org.vn

Viet Nam Tea Association (VITAS)

www.vitas.org.vn

Viet Nam Association of Seafood Exporters and Producers (VASEP)

www.vasep.com.vn

<http://vietfish.org/c49/vietfish-international.htm>

Viet Nam Fruit Association (VINAFRUIT)

www.vinafruit.com

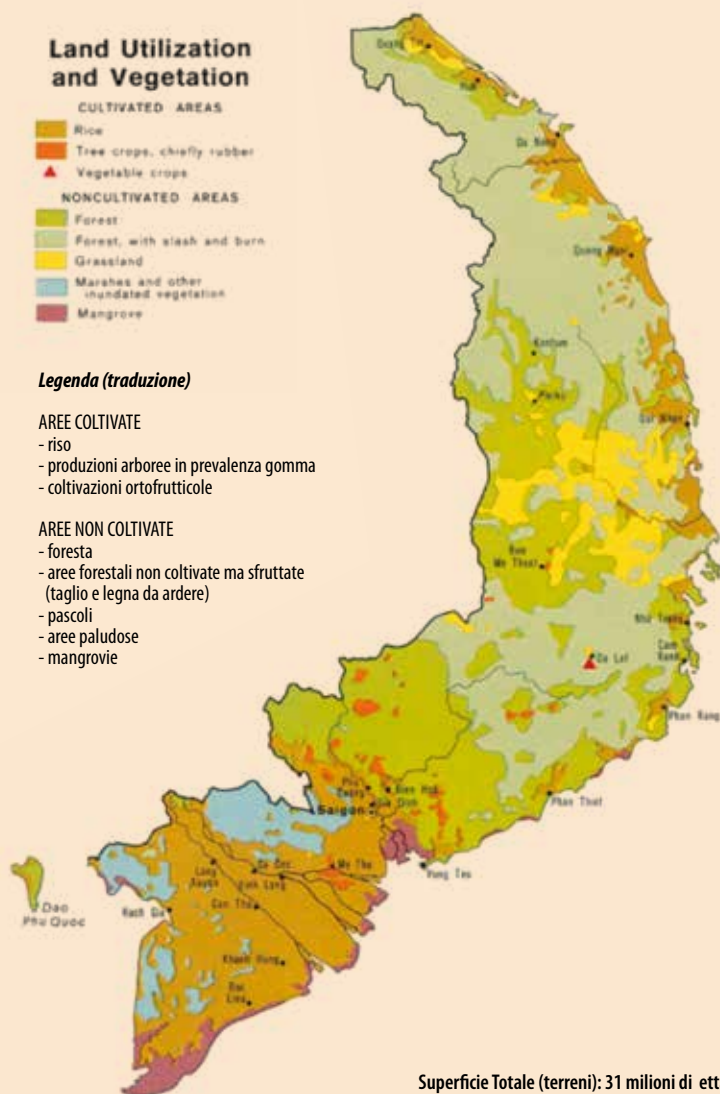
Viet Nam Timber and Forest Product Association (VIETFOREST)

www.vietfores.org

Centri di Sviluppo Rurale

Gli "Extension services" dipendono da un apposito dipartimento del NAEC: National Agricultural Extension Center del Ministero dell'Agricoltura (<http://www.agroviet.gov.vn>) e dalle sue affiliazioni a livello provinciale che svolgono attività di formazione, dimostrazione in campo e assistenza. Di fatto questi servizi e le Agenzie di Sviluppo Rurale che dipendono dalle Amministrazioni Provinciali sono la struttura più capillare a cui fare riferimento in campo agricolo.

Mappa agricola del Vietnam



Superficie Totale (terreni): 31 milioni di ettari
Coltivazioni permanenti: 3,7 milioni di ettari
Terre arabili: 6,5 milioni di ettari
Altre terre: 6,3 milioni di ettari
Foreste: 14 milioni di ettari

Esportazioni agroalimentari del Vietnam (2013)

	Prodotto	Valore (migliaia di dollari \$)	Quantità (tonnellate)	Valore unitario (\$ per tonnellata)
PRODOTTI AGRICOLI				
1	Caffè verde	2.752.423	1.256.400	2.191
2	Gomma naturale	2.450.000	816.600	3.000
3	Anacardi	1.473.145	178.500	8.253
4	Manioca	960.223	2.680.178	358
5	Pepe	732.213	123.800	5.914
6	Frutta	319.441	603.788	529
7	Te	204.018	133.900	1.524
8	Noce di cocco	48.621	112.884	431
9	Carne di maiale	39.527	7.032	5.621
10	Angurie	34.520	194.085	178
11	Cannella	25.669	19.442	1320
PRODOTTI LAVORATI				
1	Preparazioni alimentari diverse	145.213	101.054	1.437
2	Pasta	73.413	33.894	2.166
3	Miele	63.759	28.032	2.275
4	Zucchero confezionato	61.780	16.433	3.760
5	Preparazioni a base di frutta	35.831	27.839	1.287
6	Birre d'orzo	19.243	29.336	656
7	Sottaceti	18.623	35.893	519

Fonte: FAO

Nel 2013 il dato complessivo delle esportazioni agricole del Vietnam, sommando prodotti agricoli, forestali e ittici (principalmente gamberi e acquacultura) secondo il Ministero dell'Agricoltura ammontava a oltre 12 miliardi di dollari con una crescita su base annua del 10% di cui 6 miliardi di prodotti agricoli (+ 5% su base annua), 2,8 miliardi di prodotti ittici (+ 25%) e 2,5 miliardi di prodotti forestali. La quota restante sono prodotti lavorati. Di fianco è riportato il contributo delle principali filiere nel 2013 secondo rilevazioni FAO (che differiscono in parte da quelli del Ministero vietnamita dell'agricoltura). Nel 2013 alcune tra le principali produzioni vietnamite hanno subito una sensibile flessione tanto in quantità che in valore: -16% e -18%; rispettivamente per il riso, - 25% e - 26% per il caffè. Il trend si spiega in parte con l'andamento dei prezzi mondiali. Ma incide anche la concorrenza sui mercati internazionali di produzioni di più elevata qualità. Il trend, anche nei primi mesi del 2014 è rimasto in crescita per legname, prodotti ittici, pepe e anacardi. È tornato in crescita anche per il caffè. Resta negativo invece per riso, the, gomma e manioca.



Macchine per l'industria alimentare



Il valore del mercato vietnamita di macchinari per produzioni alimentari è valutabile attorno a 350 milioni di dollari ed è coperto in massima parte da attrezzature importate. La quota di mercato dei produttori locali, attualmente, non supera il 16%. In questo contesto le importazioni dall'Italia figurano in buona posizione anche se il nostro Paese è preceduto dalla Germania e dalla Cina. **Una quota pari al 50% è coperta dal settore bevande e imbottigliamento.** Ma l'aspetto veramente rilevante è il tasso di crescita del mercato trainato dal boom dell'industria alimentare. A seconda dei settori, le stime variano dal 5 al 17 per cento annuo.

Il mercato di riferimento

Il fatturato dell'industria vietnamita delle lavorazioni alimentari in senso lato è attualmente valutato in 22,5 miliardi di dollari. Era di 18,4 miliardi 7 anni fa. Eppure, nonostante questa crescita la spesa pro capite in prodotti confezionati ammonta soltanto a 250 dollari. Il dato si spiega col fatto che il Vietnam che consuma in misura crescente prodotti confezionati copre tuttora una piccola frazione, forse neanche un terzo, dell'intero Paese. Lo spazio per un'ulteriore aumento dei consumi, tenuto conto del numero di abitanti (86 milioni) e dell'aumento dei redditi e del processo di ulteriore urbanizzazione in corso, è quindi enorme.

Nell'industria alimentare, stando ai dati ufficiali, operano oggi almeno 6 mila imprese con un fatturato medio di oltre 2 milioni di dollari. Anche in questo caso, più del dato medio vale la segmentazione: di queste almeno 500 sono di dimensioni consistenti (oltre 200 dipendenti). Sono circa un migliaio quelle con un capitale investito superiore a 600 milioni di dollari. Lo sviluppo è recente. Fino a 10 anni fa l'attività era coperta prevalentemente da produzioni tradizionali effettuate con tecniche semiartigianali.

La svolta è avvenuta con il graduale consolidamento del boom economico del Paese che ha comportato una prevedibile svolta nei canali di vendita (grande distribuzione), nelle abitudini alimentari (prodotti confezionati, forte attenzione agli aspetti dietetici e di sicurezza alimentare), nelle modalità di consumo (caffè, ristoranti, karaoke, chioschi) soprattutto nelle città. Di qui l'introduzione di prodotti lavorati e confezionati che richiedono tecnologie più moderne e che si è tradotto, a partire dal 2005, in un boom delle importazioni di macchinari per l'industria alimentare che ormai coprono una quota preponderante del mercato. Valevano circa 40 milioni di dollari anno fino dieci anni fa. Ora sono attorno ai 300 milioni di dollari con un trend in continua crescita. Più della metà sono relative al settore produzione di bevande (inclusi impianti di fermentazione per la birra) e imbottigliamento. I principali fornitori sono asiatici: **Cina e Taiwan, Corea del Sud, Thailandia.** **Tra gli occidentali la Germania ha una quota attorno al 15% (43 milioni di dollari nel 2011).** La quota dell'Italia è valutata attorno all'8%. Il mercato comunque resta in crescita. La differenza determinante nella scelta delle aziende tra produttori asiatici ed europei è il fattore prezzo. Nessuno mette in discussione la maggiore affidabilità delle nostre macchine e di quelle tedesche.

Imbottigliamento

Sul mercato sono presenti, nella fascia alta di prodotti, i maggiori produttori tedeschi (**Krones, KHS**), le statunitensi **Crown** (che opera anche direttamente con tre impianti di produzione di lattine) e Lincoln, la **Sidel** che oggi fa capo al gruppo svedese **Tetra Laval**, l'italiana **Framax**. Fortemente insediati anche il gruppo cinese **Techlong** per la parte di imbottigliamento e Wenzhou **Kingsun** per etichettatura e packaging. Il principale mercato di sbocco è l'industria della birra. Nel Paese operano circa

400 produttori ma in realtà tre gruppi coprono il 60% delle vendite: sono Sabeco (<http://sabeco.com.vn>) con il 30%, Vietnam Brewery che fa capo al gruppo Heineken, Habeco (<http://www.habeco.com.vn>) che operano tutte con tecnologia importata in prevalenza dalla Germania. **Complessivamente il mercato è valutato in 2,4 milioni di dollari.** Le stime sulla crescita dei consumi variano da un minimo del 5% a un massimo del 15% tenuto conto che i consumi pro capite ammontano oggi a 16,5 litri rispetto ad esempio, ai 30 litri della vicina Thailandia. Meno sviluppato il mercato delle bibite con un fatturato stimato di poco inferiore ai 500 milioni di dollari con un **tasso di crescita stimato da Nielsen attorno al 15-17%**. Nel settore operano circa 140 aziende. Anche in questo caso il potenziale di crescita è notevole tenuto conto del livello estremamente basso dei consumi pro capite (23 litri anno) soprattutto se paragonato a quello di altri paesi dell'area come le Filippine (70 litri). Il settore è dominato da Coca Cola e Pepsi Cola affiancati dalla filippina Universal Robina che in Vietnam produce anche caffè e creme e dalla giapponese Kirin Acecook che punta soprattutto su prodotti a base di the e latte. Il maggior produttore locale è Chuong Duong Beverages (<http://www.cdbeco.com.vn/en>). Tassi di crescita nell'ordine del 15%-17% annuo sono indicati anche da Euromonitor per il mercato di acqua minerale e purificata dominato da Pepsi Cola Vietnam (marchio: Aquafina) e da Nestlé/Perrier Vittel attraverso la controllata La Vie. Ma stanno crescendo anche alcuni gruppi locali come Tan Hiep Phat (<http://www.thp.com.vn>) che opera anche nelle bevande non gassate, Vinh Hao (<http://vinhhao.com.vn/>), che esporta anche negli Stati Uniti e Sapuwa (<http://www.sapuwa.com.vn>).

Prodotti da forno e cereali

È un settore in cui si registra una forte presenza di macchinari cinesi con livelli di prezzo per forni, impastatrici, formatrici, laminatoi ecc che possono arrivare a un terzo di quelli europei. Tra i produttori stranieri presenti sul mercato la statunitense Reading Bakery che è in grado di fornire linee complete per una vasta gamma di prodotti. **Le stime attuali del mercato sono di 1,2 miliardi di dollari di fatturato con un tasso di crescita annuo valutato da Euromonitor attorno all'11%** con andamenti differenziati per i diversi segmenti: 4% annuo

per pane e assimilati, 11% segmento biscotti e dolci, 14% per i cereali. I principali player stranieri sono Nestlé, Kellogs, General Mills la coreana Orion Confectionery Tra i gruppi locali hanno assunto dimensioni rilevanti Kinh Do (<http://www.kinhdo.vn>) e Bibica (www.bibica.com.vn), Huun Ghi (<http://huunghi.com.vn>).

Lavorazione del pesce

È un settore in forte sviluppo che stando ai dati della Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers conta circa un migliaio di impianti di lavorazione (sia privati sia su base cooperativa) e 400 di congelamento con una capacità complessiva (congelamento) valutata in 7.500 tonnellate giorno. Le tecnologie utilizzate per taglio, squamatura, eviscerazione ecc sono in prevalenza locali ma i produttori di maggiore dimensione ricorrono anche a importazioni dal Giappone (**Yanagiya e Yokozoaki**) soprattutto per la lavorazione e dalla Cina sia per la lavorazione che per gli impianti in allevamento e congelazione (**Taizhou Jinhua Mechanical, Wuxi Huarui Fishing Machinery, Zhoushan Xinzhou Fishmeal Equipment, Qingdao XinhaiYayuan, SinoFreezee**). Presenti sul mercato anche la tedesca Nientedt (congelazione) e la statunitense Laitram. **Complessivamente la produzione nel 2012 ammontava a oltre 3,1 milioni di tonnellate e quella in cattura a 2,6 milioni con esportazioni superiori a 6 miliardi di dollari.** Principale mercato di sbocco sono Unione Europea e Usa seguiti da Giappone e altri paesi asiatici e mediorientali. Il settore offre notevoli opportunità in quanto obiettivo del Governo è di ottenere, per una quota rilevante della filiera (allevamento e lavorazione) la certificazione ambientale secondo standard HACCP, GMP, SSOP. Il 70% della produzione sono allevamenti di gamberi e pangasio (650 mila tonnellate anno di prodotto esportati sotto forma di filetti). Significativa anche la pesca del tonno e la coltivazione di molluschi.

Filiera del latte

I consumi sono ancora bassi (15 litri pro capite se rapportati all'intera popolazione, ma in realtà si concentrano nelle aree urbane) per un totale di 670 mila tonnellate anno e decisamente inferiori a quelli della vicina Thailandia (34 litri) e della stessa Cina (25 litri). Ma il settore è in

forte espansione soprattutto per quanto riguarda i prodotti per l'infanzia che soffre della mancanza di un adeguato approvvigionamento di materia prima. I prezzi al consumo (1,4 dollari al litro) sono particolarmente elevati e lasciano ampi margini. In produzione prevalgono le stalle di piccolissime dimensioni. La media è attorno a 5- 10 capi e solo il 5% della produzione avviene in stalle con oltre 100 capi. Inadeguate e insufficienti anche le strutture di conservazione e raccolta. Di fatto il 70% del latte consumato nel Paese è importato e il 45% del prodotto è latte a lunga conservazione. Principale azienda del settore è **Vinamilk** (www.vinamilk.com.vn) con un fatturato di 1,5 miliardi di dollari. Produce latte fresco condensato e in polvere, gelati, dolci, yogurt, latte di soia, succhi di frutta e **controlla una quota stimata attorno al 75% del mercato locale del latte**. Controlla una decina di fabbriche di lavorazione del latte di cui una da 400 milioni di litri localizzata nella provincia di Binh Duong, principale centro dell'industria dell'allevamento vietnamita, con espansione prevista a 800 milioni di litri. Ha appena aperto anche un nuovo impianto da 580 milioni di litri anno per la produzione di latte in polvere. **Punta** soprattutto a espandere la raccolta attraverso accordi con gli allevatori locali e di **arrivare a 1,3 milioni di litri**. Recentemente ha anche acquisito Miraka in Nuova Zelanda per avere accesso alla materia prima. Le altre aziende operanti nel settore sono Vinalady Vietnam controllata da Friesland Campina (www.dutchlady.com.vn), TH Milk con un ambizioso "business model" (tutto da verificare) che prevede un sistema integrato di importazione di capi da Canada, Uruguay, Usa, stalle, centri di raccolta e lavorazione, punti vendita al dettaglio (<http://www.thmilk.vn/en>) e Nutifood che ha aperto uno stabilimento per la produzione di latte in polvere (www.nutifood.com.vn).

Settore statale

Le aziende a controllo statale rivestono tuttora un ruolo importante in Vietnam attraverso il controllo di centinaia di aziende che fanno capo, direttamente o indirettamente al Ministero dell'agricoltura che ha recentemente avviato un processo di riforma/agggregazione del settore che prevede la creazione per grandi raggruppamenti merceologici.

Nel settore Ortofrutta la holding di riferimento è

Vietnam National Vegetable Fruit and Agricultural Products Corporation (<http://www.vegetexcovn.com.vn>) che opera nella lavorazione e trasformazione settore dei prodotti freschi (frutta tropicale, e spezie inclusi confezionamento, produzione di succhi, concentrati, prodotti disidratati, surgelati con oltre una ventina di stabilimenti (www.vegetexcovn.com.vn).

Nel settore ittico la holding di riferimento è Viet Nam National Sea Products Corporation (<http://seaprodex.com/en>) con diverse aziende associate sia in attività di import export che di produzione. In questo caso le principali sono Vietrosco (www.vietrosco.vn), Halong Canfoco (<http://canfoco.com.vn>), Searefico che opera nel settore refrigerazione e congelamento, (www.searefico.com/). Affianca un vasto settore privato concentrato soprattutto **nel delta del Mekong** dove si calcola siano operanti **oltre 200 impianti di lavorazione del pesce**. Nel settore del te le attività di produzione, lavorazione e ricerca fanno capo a Vinatea (<http://www.vinatea.com.vn>). Affidata alla supervisione e controllo del gruppo thailandese Charoen Pokphand Group è invece il gruppo statale Viet Nam Livestock Corporation che presiede al settore allevamento/produzione carni (www.cp.com.vn)

Orientamenti del mercato

ICE Vietnam ha recentemente commissionato a Freshstudio un'indagine con interviste dirette a un centinaio di aziende del settore alimentare. La quasi totalità degli intervistati ha espresso interesse a entrare in contatto con fornitori italiani di macchinari che vengono posti in cima alle classifiche in termini di qualità, superando anche i competitor tedeschi. Anche se poi la maggior parte ha espresso timori riguardo i prezzi praticati. Il 38 % indicava comunque la qualità come un fattore determinante nella scelta d'acquisto. Di fatto il termine includeva diversi aspetti: affidabilità, durata, capacità produttiva, durata delle garanzie. Determinante anche il servizio post vendita. Le aziende si attendono visite periodiche di chi venduto loro le macchine. Quasi altrettanto importante la certezza di poter disporre di pezzi di ricambio a prezzi accessibili. In sostanza l'attesa delle aziende è per una relazione continuativa con una forte diffidenza verso le vendite "spot". Ulteriori aspetti

emersi dall'indagine riguardano la forte propensione agli investimenti: **un terzo delle società intervistate ha dichiarato di programmare l'acquisto di nuovi macchinari nel triennio indicando un valore medio di spesa di 1,2 milioni di dollari.**

Canali di ingresso sul mercato

Esistono importatori specializzati in questo settore (vedi lista importatori/distributori) ma le grandi aziende vanno contattate direttamente.

Fiere

La partecipazione a Fiere del settore, come visitatori o espositori è senz'altro utile. Occorre tenere conto che molte manifestazioni del settore food avvengono in contemporanea con quelle del packaging.

Vietnam Foodtech

Si tiene in contemporanea con *Vietnam Packaging & Printing*.
www.foodexvietnam.com

Vietfood & Beverage

Si tiene in contemporanea con *ProPack Vietnam*.
www.foodexvietnam.com/index.php

Vietmeat

È la Fiera di riferimento per le tecnologie di lavorazione carni in contemporanea con Vietfeed dedicata invece ai mangimi
<http://www.vietstock.org/vietmeat>

Masan Food

<http://masangroup.com/>



È il principale player privato nel mercato dei prodotti alimentari **predominante nei settori dei condimenti, instant noodles a base di riso, preparati a base di pesce, caffè solubile, cereali confezionati e un fatturato 2013 pari a 4,5 miliardi di dollari.** Controlla il 53 % di Vinacafe, il 63,5% Vinh Hao Mineral Water e il 40% del secondo produttore di mangimi vietnamita (Proconco). Dispone di una invidiabile liquidità finanziaria anche perché controlla il 30% della seconda banca di depositi del Paese (Techcombank). Persegue una forte strategia di costruzione di marchi. Ha recentemente avviato anche una società per operare direttamente in campo agricolo (Masan Agri). Partecipano al capitale anche due Fondi di investimento USA: Kohlberg Kravis Roberts, Mount Kellett Capital Management e TP partners la giapponese House Foods e H.C. Starck.

Macchine per lavorazione legno



Il Vietnam è un importante produttore sia di legno grezzo che di mobili e questo comporta un importante mercato di **macchinari e tecnologie per la lavorazione del legno: il valore complessivo, nel 2012 ammontava a 1,8 miliardi di dollari coperto per il 38% dal Giappone seguito da Cina (23%), Usa e Germania con quote attorno al 4 e infine l'Italia con vendite per 3,6 milioni di dollari.** Il dato italiano è probabilmente sottostimato in quanto molti macchinari sono commercializzati via Singapore.



Prima lavorazione

Nel Paese operano 3.400 segherie e 2.400 imprese di lavorazione del legno, in massima parte private con investimenti anche stranieri con particolare riguardo a Taiwan, Corea del Sud, Regno Unito, Giappone e Cina. La taglia media comunque è piuttosto ridotta. **Secondo i dati di Vietnam Timber and Forest Products Association (Vifores) la produzione ammonta a circa 3,9 milioni di m3 di cui 3,7 milioni da piantagioni e poco meno di 200mila m3 da risorse non coltivate.** Le aree forestali coltivate, che attualmente ammontano a circa 3 milioni di ettari, crescono di 100 – 200 mila ettari all'anno. Il legname coltivato è generalmente da piante di piccolo calibro (prevalentemente albero della gomma, acacia, keruing e balau) e viene generalmente trasformato in truciolo. Il fabbisogno complessivo però è nettamente superiore in quanto deve soddisfare anche il massiccio fabbisogno dell'industria del mobile orientata prevalentemente all'export e il gap viene saldato con ulteriori importazioni

per 4-4,5 milioni di tonnellate anno da Laos, Cina, Usa, Malaysia. Solo il 15% sono tronchi. Il resto è rappresentato da semilavorati (tavole, pannelli, impiallacciati ecc.). Il dato dell'import in valore nel 2012 è stato di 1,2 miliardi di dollari.



Industria del mobile

È indubbiamente il settore di maggiore interesse per i produttori italiani di macchine per la lavorazione del legno. Il Vietnam, infatti, dopo la Cina, è il **secondo esportatore asiatico di mobili e prodotti di arredo in questo settore.** Nel 2013 hanno totalizzato **5,6 miliardi di dollari con una crescita del 19% su base annua.** È un dato stupefacente, se solo si pensa che nel 2006 erano inferiori a 800 milioni di dollari e che nel frattempo c'è stata la crisi finanziaria internazionale che ha duramente colpito i mercati di sbocco. Il settore però è caratterizzato da una forte polarizzazione che vede da un lato un numero limitato di grandi aziende esportatrici con numero di lavoratori impiegati e di container esportati (mensilmente) che si contano nell'ordine delle migliaia di unità. Sono tutte equipaggiate con macchinari moderni e importati. Le quindici maggiori sono tutte a controllo estero. I rispettivi headquarter, direttamente in contatto con i fornitori di tecnologia sono localizzati a Taiwan, in Malaysia e Cina nonostante alcune si qualificano con nomi occidentali come Johnson Wood o Green River. Lo scaglione immediatamente successivo è dato da diverse decine di imprese sia locali che straniere o in joint venture, con

volumi esportati che vanno dai 20 ai 100 container al mese, alcune delle quali dotate di tecnologie e processi produttivi relativamente aggiornati soprattutto per le lavorazioni di rifinitura benché il basso costo della manodopera non induca ad automatizzare eccessivamente. Scarso il livello di specializzazione. L'approccio produttivo è generalmente quello di una forte integrazione verticale: sezionamento materiali, piallatura profilatura, assemblaggio, verniciatura ecc. Si aggiungono molte imprese statali di dimensioni diverse (poche grandi, molte medio piccole) generalmente candidate alla privatizzazione che hanno però difficoltà a trovare acquirenti. Infine ci sono centinaia di PMI a controllo privato che spesso stentano a tenere il passo con la tecnologia con un largo impiego di macchinari rudimentali o di seconda mano. **Complessivamente su circa 2mila imprese che figurano nelle statistiche come produttrici di mobili, quelle coinvolte nell'export sono circa 600 di cui 200 a controllo o partecipazione estera.**



Distretti

Si calcola che il 70% delle imprese più consistenti sia localizzata nel distretto del mobile attorno a Ho Chi Minh City nelle Province di Binh Duong e Dong Nai. Altri poli importanti sono Hanoi e la città di Binh Dinh, localizzata 670 chilometri a nord di Ho Chi Minh City che, assieme alle province attigue di Dak Luc e Quang Nam, è anche il principale centro dell'industria forestale e della prima lavorazione del legno. **L'occupazione complessiva nel settore è valutata in circa 250 mila addetti. Ma almeno 100mila sono artigiani che producono prevalentemente mobili scolpiti.** È un'attività difficilmente classificabile come "industriale" a cui si affianca anche quella di centinaia di produttori di utensili e di macchine abbastanza rudimentali. Ma ha un proprio mercato tutt'altro che trascurabile, che si estende anche alla Cina, Taiwan, Hong Kong e altri Paesi asiatici. I principali centri sono localizzati nel Delta del Fiume

Rosso vicino ad Hanoi, e in una serie di località la più note dei quali sono Dong Ky e Van Diem e nelle Province di Hai Duong, Vinh Phuc, Nam Dinh e Hung Ye.

Canali di ingresso sul mercato

In genere gli importatori distributori di macchine per il legno coprono più settori della meccanica strumentale, ma esistono anche alcune aziende specializzate in questo comparto (vedi lista distributori multiprodotto).

Fiere

Vietnamwood

<http://www.vietnamwoodexpo.com>

Associazioni di categoria

Handicraft And Wood Industry Association (HAWA)

www.hawa.com.vn

Macchine per la plastica e packaging



Non esistono dati ufficiali sulle dimensioni dell'industria dei prodotti in plastica. **Una stima basata su consumi e importazioni di resine** (il 70% della materia prima è importata) **fornisce un valore attorno ai 6,5 miliardi di dollari** per quantitativi ormai vicini ai 5 milioni di tonnellate **con esportazioni superiori ai 2 miliardi**. Il tasso di crescita che aveva raggiunto in passato livelli attorno al 20% annuo è ora situato su livelli più sostenibili (9-10 per cento). I macchinari impiegati nell'industria sono per la quasi totalità importati. Nel 2012 il valore di queste importazioni **ammontava a 450/500 milioni di dollari** ma il 70% sono macchine di seconda mano. Cina e Giappone si collocano al primo posto tra i Paesi fornitori sia pure in segmenti diversi (i prodotti cinesi hanno tecnologie standard ma costi molto contenuti) seguiti da Taiwan, Corea del Sud. L'Italia si colloca al quinto posto con esportazioni pari a 11 milioni di dollari nel 2012.

I principali segmenti di attività dei clienti vietnamiti sono l'industria dei componenti per l'industria delle due ruote, per le produzioni di apparecchiature elettroniche in gran parte esportate e il packaging. **Si calcola (Vietnam Plastic Association) che nel settore operino 1.400 aziende** la maggior parte delle quali però sono piccole aziende che dispongono di capitali limitati e operano tecnologie superate acquistando prevalentemente macchinari di seconda mano. Il mercato aperto ai produttori italiani di macchine per la plastica è quello di un numero più limitato di aziende private sufficientemente strutturate e dei maggiori gruppi statali che puntano ad aggiornarsi anche sotto il profilo tecnologico e qualitativo e operano in genere con diverse tecnologie: stampaggio, estrusione ecc. L'insieme di questo mercato può essere valutato in 100-150 aziende. Più difficile, ma non impossibile, entrare come fornitori nelle numerose aziende a capitale giapponese e taiwanese.

Le tecnologie impiegate nell'attività di stampaggio sono in grande prevalenza mono componente. Mancano le lavorazioni bi o tri componente e questo è sicuramente un settore interessante sia per aziende italiane interessate a posizionarsi con un'attività in loco, sia per fornitori di macchinari specializzati. Le plastiche tecniche, utilizzate soprattutto nella componentistica auto e due ruote, apparecchiature elettroniche, componenti (tubazioni ecc.) per edilizia, coprono poco meno del 20% del mercato.

Stampaggio a iniezione

Le importazioni 2012 ammontavano a 76 milioni di dollari. Il parco installato è valutato attorno a 6 mila unità ma il 75% sono macchine che hanno più di 10 anni. Tra i marchi europei presenti: **Engel, Wittman Battenfeld, Arburg**. In aggiunta la canadese **Husky** e un gran numero di produttori giapponesi (**Sumitomo Demag, Nigata, Nissei** ecc), cinesi (**Jwell, Haitian** ecc), taiwanesi (**Chuan Lih Fa, Chun Sin, Yan Hing** ecc).

Soffiaggio

Le importazioni di macchine di soffiaggio nel 2012 ammontavano a 14 milioni di dollari. Tra i maggiori fornitori la **Sidel, Husky** e anche l'italiana **Sipa, Placo** (Giappone), **Kai Mei e Parker** (Taiwan), **Hongzhen** (Cina), **Sinco** (Thailandia).

Estrusione

Le importazioni 2012 ammontavano a 46 milioni di dollari. Filiera prevalente: prodotti in PVC per edilizia. L'estrusione per soffiaggio in polietilene e polipropilene è utilizzata soprattutto nel packaging. Le importazioni di macchinari ammontavano nel 2012 a 47 milioni di dollari. Tra i fornitori si aggiungono in questo segmento le italiane **Amut e Tecnomatic, Battenfeld Cincinnati**,

Krauss Maffei Bersdorf, la statunitense **Pti** e diversi produttori asiatici tra cui **Zhangjiagang Yatong** (Cina), **Shinkwang engineering** e **SM Platek** (Corea del Sud).

Tecnologia	Importazioni 2012 in milioni di dollari
Iniezione	76
Estrusione	47
Termoformazione	41
Macchinari diversi per gomma e plastica	240

Trend

Una ricerca recentemente realizzata per ICE Vietnam su 200 aziende sia private che statali e a partecipazione straniera fornisce una serie di indicazioni sulle dinamiche di mercato per quanto riguarda le tecnologie. Più della metà delle aziende ha fatturati inferiori a 10 milioni annui ma il 30% supera invece i 30 milioni. Il 16% produce prevalentemente o esclusivamente per l'esportazione. La tecnologia utilizzata è in forte prevalenza taiwanese, seguita da Cina, Giappone, Corea del Sud. Una ventina di aziende utilizza macchine tedesche e una decina anche macchine italiane. Circa un terzo dichiara di programmare l'acquisto di nuovi macchinari nel prossimo triennio. Il dato, significativo ma inferiore ai trend degli anni pre-crisi, è imputabile a un insieme di motivi: stretta creditizia, parziale eccesso di capacità produttiva, rallentamento del mercato mondiale.

Packaging

Secondo Vietnam Plastic Association il segmento **packaging copre il 30% della produzione e il 66% delle esportazioni vietnamite di prodotti in plastica**. Il segmento dei sistemi flessibili è presidiato da centinaia di aziende di piccole dimensioni, per le quali il fattore prezzo nell'acquisto dei macchinari è determinante. Utilizzano in massima parte prodotti taiwanesi o cinesi. Esistono comunque alcune aziende di dimensioni più rilevanti. Tra queste Tan Tien Plastics Packaging (www.tapack.com) controlla una quota di mercato valutata attorno al 18%. Opera per gruppi internazionali tra cui Unilever, Perfetti ecc. Si aggiungono Liksin (www.liksin.com.vn), Saigon Plastics (www.saplastic.com.vn) che opera anche nel settore della cosmetica e

medicinali, Saigon Trapaco (www.saigontrapaco.com.vn) specializzata nelle confezioni per il settore ittico, con quote attorno al 5-7 per cento. Nel settore operano anche gruppi taiwanesi come Ngai Mee, Tong Yuan e la giapponese Huktamaki. Il settore delle bottiglie in plastica (PET) è dominato (80% del mercato) da due player: Ngoc Nghia (www.nnc.com.vn) e Bao Van Plastic (www.bavico.com.vn). Il principale produttore di contenitori rigidi è Duy Tan Plastic (www.duytan.com).

Canali di ingresso sul mercato

Le maggiori aziende, soprattutto nel segmento packaging, dove un canale di contatto, possono essere le associazioni di settore. Esistono comunque anche importatori specializzati in questo settore (vedi lista importatori/distributori).

Fiere

Vietnam Package & Printing Si tiene in contemporanea con *Vietnam Foodtech*.

www.vietnamprintpack.com/

ProPack Vietnam Si tiene in contemporanea con *Vietfood & Beverage*.

<http://propakvietnam.com/en/home>

International Industrial Machinery Exposition Fiera multisettoriale dedicata all'automazione industriale che include anche due manifestazioni specializzate: *Foodpack*, *Print&Pack* e *Plastic Fair*.

<http://machinery-vietnam.com/>

Associazioni di categoria

Viet Nam Plastics Association (VPAS)

www.vpas.vn

Viet Nam Rubber Association (VRA)

www.vra.com.vn

Vietnam Packaging Association

<http://vinpas.vn>

Componentistica meccanica e idraulica



È un settore notevolmente sviluppato a supporto dell'industria delle due ruote e dei macchinari agricoli. Interessa le aziende italiane sotto diversi aspetti:

- come mercato di vendita per aziende produttrici di componenti hi-tech in genere
- come piattaforma locale/regionale di per aziende interessate a insediarsi nel Paese/nella Regione con attività produttive e/o di assemblaggio (sourcing locale)
- come mercato di approvvigionamento a livello globale a prezzi competitivi (supply chains)
- come mercato di vendita per fornitori di macchine utensili

In linea generale le attività insediate nel Paese consentono di effettuare un buon numero di lavorazioni di asportazione (foratura, fresatura, filettatura ecc.) soprattutto per componenti di piccole e media dimensioni. Esiste anche una buona capacità per pressofusioni in acciaio e in alluminio e per la attività di tranciatura e foratura lamiere. Nel Nord del Paese (Regione di Hanoi) è insediata una solida industria dei cavi e in questo segmento il Paese è anche esportatore. In generale si può dire che i componentisti locali coprono buona parte del fabbisogno dell'industria delle due ruote, di alcuni segmenti dei macchinari agricoli e di prima lavorazione (riso, caffè). Manca la componentistica di precisione.

Valvole e raccordi

Una parte significativa dei componenti per macchine e impianti idraulici installati in Vietnam (pompe, centraline idrauliche, elevatori, presse, ecc.) è importato ma è difficile valutare il valore di questo flusso in quanto una parte consistente è registrata come parti di ricambio per i rispettivi macchinari. La provenienza è in maggior parte asiatica. Nell'ordine: Cina, Giappone, Thailandia,

Corea del Sud, Singapore (etichetta che spesso copre altre provenienze). La segmentazione è quella usuale: Cina per i prodotti più comuni a prezzi competitivi. Giappone per quelli con prestazioni e specifiche più elevate. In questa seconda fascia, **secondo una recente indagine ICE/TSC, l'Italia, con una quota inferiore all'8% si colloca al primo posto tra i non asiatici, davanti agli Usa**, presenti con aziende come **Lincoln Industrial, Moog Industrial**. Fortemente presenti anche la danese **AVK** (componenti idraulici per settore idrico, gas ecc.) che ha costruito nel Paese una consistente rete di distributori e agenti, l'olandese **Holmatro** attraverso la sua affiliata cinese e **Sauer Danfoss Daikin**. In parallelo, un numero crescente di produttori coreani e giapponesi ha delocalizzato in Vietnam la produzione di valvole e rubinetti di uso comune che vengono riesportati. Si aggiunge una consistente produzione nazionale per il mercato locale effettuata piccole imprese che spesso producono con nomi e marchi cinesi contraffatti (sì, esiste anche la contraffazione del "made in China"!)). Diverso il caso di **Haidong Duong Pump Manufacturing** (<http://www.hpmc.com.vn>) che produce sia pompe OEM, sia raccordi e valvole di diverse dimensioni, e ha accordi di licenza e produzione con la stessa AVK e con la Ebara giapponese.

Cilindri

Esistono alcuni produttori locali ma rappresentano un'eccezione. Il gruppo cinese Dekema opera nel Paese attraverso la controllata Stnc (www.stnc-vietnam.com). La quota restante dei prodotti è importata e sul mercato c'è una forte competizione.

Ingranaggi (riduttori, frizioni ecc)

È un mercato fortemente aperto alle importazioni soprattutto per impiantistica e macchinari industriali. Fa eccezione il settore due ruote. I principali costruttori

giapponesi producono localmente una parte dei componenti più complessi. E alcuni dei loro fornitori di primo livello, hanno delocalizzato parte della produzione in Vietnam.

Stampi e maschere

Questo segmento è invece fortemente presidiato da produttori locali per i prodotti più semplici soprattutto per il settore della plastica e della gomma. La maggior parte delle aziende straniere che effettuano stampaggi in metallo, per i prodotti più complessi che richiedono tolleranze molto ridotte utilizzano però i loro fornitori abituali. Questo fascia, quindi, offre eventuali opportunità di insediamento.

Pompe volumetriche e fluidodinamiche

Sono sottosistemi utilizzati in misura rilevante nel Paese. **Il 40% del mercato è coperto dal fabbisogno settore agricolo (irrigazione, acquacultura)** ed è anche quello maggiormente **presidiato dai produttori locali** che spesso assemblano componenti meccanici importati e/o da prodotti importati da Cina, Thailandia, Indonesia con prezzi molto inferiori ai prodotti occidentali e una vasta gamma di soluzioni: **pompe centrifughe monostadio e multistadio, autoadescanti, sommerse ecc.** In particolare, nel segmento delle pompe sommerse caratterizzate da un vita utile di breve durata (spesso inferiore ai due anni) il fattore prezzo incide in modo significativo. Seguono in ordine di importanza la produzione di energia termica e idroelettrica, la petrolchimica (trivellazione, raffinazione ecc.), l'edilizia e costruzioni, la cantieristica navale e la produzione di macchinari diversi. Tra le aziende locali i principali produttori di pompe industriali sono Agrimeco (vedi capitolo su macchine e sistemi per agricoltura) e Haidong Duong (vedi paragrafo valvole raccordi). **Per i sistemi impiegati nel settore petrolchimico e idroelettrico e in generale per pompe industriali a elevate performance (portate superiori a 700m³ora ecc.) vengono utilizzate quasi esclusivamente prodotti di provenienza occidentale e giapponese.** Il segmento dei sistemi a grande portata è destinato a crescere di importanza nei prossimi anni in concomitanza con i forti investimenti previsti nel settore idrico (resti di distribuzione,

trattamento delle acque reflue) nel settore petrolchimico e dell'energia. I produttori italiani hanno conquistato una rilevante posizione nel settore delle pompe centrifughe. **I dati pubblicati dalle Dogane vietnamite che risalgono al 2008 per il settore pompe indicano un valore complessivo di importazioni pari a 172 milioni di dollari. In cambio il Vietnam è diventato esportatore di fusioni per la produzione dei corpi pompa** a cui vengono poi applicate le parti meccaniche nei Paesi di destinazione. Un problema da non sottovalutare per i produttori occidentali è la vasta presenza sul mercato di prodotti contraffatti (locali o importati dalla Cina) con aspetto esterno simile agli originali e meccanica e componentistica scadenti.

Canali di ingresso sul mercato

L'importazione di componentistica, soprattutto idraulica è fortemente organizzata ed esistono numerosi importatori che in genere coprono una vasta area di prodotti (vedi lista importatori distributori).

Fiere

Vietnam manufacturing Fiera multisettoriale, accorpa diverse manifestazioni tra cui Intermold e una fiera dedicata a subfornitura e supply chains (Industrial Components & Subcontracting).

<http://www.vietnammanufacturingexpo.com/>

Macchine per la lavorazione dei metalli



Macchine utensili

Il Vietnam è tuttora in grande prevalenza importatore di macchine utensili (asportazione e deformazione) e in generale di macchinari per lavorazioni metallurgiche. La produzione locale è irrilevante sia pure con qualche eccezione (ad esempio la macchine per saldatura). **Nel 2011 (ultimo dato disponibile) le importazioni ammontavano a poco meno di 700 milioni di dollari con un aumento di 180 milioni sull'anno precedente.** Si calcola però (German Trade& Invest) che il 50% della clientela sia composto da aziende straniere (Corea, Giappone, Taiwan, Cina) con fabbriche in Vietnam e che tendono a rivolgersi ai loro fornitori nazionali. La maggior parte delle aziende locali che operano sul mercato interno utilizza macchine usate (Cina, Giappone) o si rivolge a fornitori cinesi soprattutto per macchine standard. Complessivamente, su questo segmento di clientela, la crisi finanziaria ha avuto un impatto negativo e negli ultimi anni le importazioni di macchine utensili sono diminuite. Ma lo scenario non è uniforme: in alcuni settori di impiego gli acquisti sono cresciuti. E nel 2014 anche il dato complessivo appare in ripresa. **Il parco complessivo, che VAMI, l'associazione dell'industria meccanica, valuta in 50mila unità, comunque è in fase di miglioramento.** Esiste un numero crescente di aziende con stazioni di lavoro CNC a elevata precisione, stazioni di lavorazione verticali e a 5 assi, macchine a elettroerosione, sistemi di controllo avanzati. Il settore rientra (come tutta l'industria dei macchinari) tra quelli per cui sono previste forti agevolazioni fiscali riservate alle aziende straniere disposte ad avviare un'attività produttiva in loco, possibilmente in joint venture con aziende locali. I casi però non sono ancora molti. La tedesca Guehring produce utensili, Fischer assembla macchine per stampaggio e deformazione. Il resto è presenza commerciale e assistenza. Trumpf, ad esempio, è insediata a Saigon e Hanoi con due filiali. I produttori italiani finora hanno avuto una presenza poco rilevante nei macchinari di asportazione con qualche

eccezione per fresatrici ad alta velocità. Lievemente migliore la situazione il settore deformazione (soprattutto trafilatrici, piegatrici, presse, calandre). E per i sistemi di misurazione. In generale l'offerta italiana per trovare spazio deve puntare alla fascia alta del mercato: produttori di componentistica meccanica e idraulica, aziende di impiantistica (energia, oil&gas), cantieri navali, produttori di strutture per edilizia e costruzioni, produzione di macchinari e attrezzature agricole. I maggiori competitor tedeschi e giapponesi generalmente si presentano sul mercato con macchine entry level, interfaccia "user friendly", buon rapporto qualità prezzo, facendo base a Singapore, Hong Kong o Shenzhen per l'organizzazione della rete e dell'assistenza. Un'analisi dettagliata del quadro competitivo (costruttori e macchinari offerti) è effettuata da Ucima, l'Associazione dei costruttori italiani di macchine utensili che la mette a disposizione dei suoi associati.

Macchine per fonderia e forgiatura

Nel settore delle macchine per fonderia c'è stato un forte progresso nelle tecnologie utilizzate: microfusione, pressofusione, colata a cera e a schiuma persa, colata centrifuga. Ma si tratta sempre di pezzi di dimensioni limitate. Limite che vale anche per le lavorazioni successive. In fucinatura, per i magli pneumatici si resta in genere sotto le 450 tonnellate, massimo 750 tonnellate. Per quelli meccanici il limite è di 10 tonnellate. Le presse pneumatiche arrivano fino a 1.000 tonnellate. Per gli stampaggi a freddo ci sono aziende dotate di presse verticali di portata fino a 1.700 tonnellate. I macchinari sono in prevalenza di provenienza cinese. Sostanzialmente assenti molte lavorazioni di perfezionamento come i trattamenti termici.

Macchine Saldatura

Anche per la saldatura c'è stato un consistente progresso con l'introduzione di tecnologie TIG (industria petrolifera e tubi a pressione) a gas inerti o attivi (auto), ad arco sommerso

(cantieristica, strutture per industria edilizia). I macchinari più semplici sono importati da Cina, India, Malaysia. Tra i fornitori europei: ESAB, Allister Moore, Lincold.

Trattamenti superficiali

È un segmento invece in cui il Vietnam ha ancora molto terreno da recuperare e che limita di fatto la possibilità di effettuare produzioni ad alto valore aggiunto. Le aziende vietnamite si limitano generalmente ai trattamenti più comuni: galvanizzazione, placcatura ecc. La provenienza dei macchinari, anche in questo caso, è in prevalenza asiatica: Cina, Malaysia, Corea del Sud.

Canali d'ingresso sul mercato

Il settore richiede un supporto in termini di servizio e assistenza che suggerisce di rivolgersi ad importatori e distributori sufficientemente attrezzati. Il mercato delle aziende locali (componentistica, subfornitura, strutture per edilizia e costruzioni, cantieristica ecc.) è inoltre molto differenziato e soprattutto le aziende hanno bisogno di un forte contributo in termini di consulenza e formazione.

Fiere

Metalex Vietnam È la manifestazione di riferimento per l'intero settore delle lavorazioni metallurgiche e meccaniche in aggiunta ad aree dedicate all'automazione di fabbrica.

www.metalexvietnam.com/

MTA Vietnam Accorpa diverse manifestazioni specializzate: Tooltech (macchine utensili), Weldtech (macchine per saldatura), Automation Vietnam (automazione industriale).

<http://www.mtavietnam.com/>

Mtahnai Sempre dedicata al settore meccanico e metallurgico, ha una portata più regionale. Copre il mercato del Vietnam del Nord dove prevale l'attività metallurgica.

<http://mtahnai.com/>

Associazioni di categoria

VAMI (Vietnam Association of Mechanical Industries).

Accorpa l'insieme dei produttori vietnamiti di macchinari industriali.

www.vami.com.vn

Macchinari made in Vietnam



CNCVina (<http://cncvina.com.vn>) È uno dei pochissimi produttori di macchinari industriali in Vietnam. Ha diverse linee di prodotto: macchine per lavaggio pezzi meccanici (compresa tecnologia a ultrasuoni), macchine per testing, presse per montaggio cuscinetti e presse idrauliche fino a 75 tonnellate, trapanatrici a postazione fissa, robocar per movimentazione pezzi e robot a tre assi per lavorazione leggera (incollaggio ecc.) di piccoli pezzi, diverse macchine per lavorazione pezzi in plastica (stampaggio, incollatura ecc.).



IMI industrial Machinery Holding È una società che fa capo al Ministero dell'industria investita delle missioni di sviluppare diversi segmenti della meccanica strumentale. Ha diverse imprese associate. Tra queste CMC (Corporation and Mould precision CNC machine) che produce macchine per taglio lamiere con tecnologia al plasma, foratrici, stampi per l'industria plastica e in aggiunta ad altre (pesatrici e macchine di riempimento utilizzate in agricoltura) <http://www.english.imi-holding.com/>



Macchinari per l'edilizia

Il mercato delle costruzioni

Il potenziale di mercato è molto grande ma occorre valutare modalità e tempistica di ingresso. A partire dalla seconda metà 2010 c'è stato infatti un rallentamento della crescita che si è tradotta anche in una diminuzione dell'import di macchinari per edilizia valutato attorno a 800/900 milioni di dollari anno. Sono le conseguenze del rientro dalla bolla creata dal massiccio boom immobiliare degli anni precedenti. **Nel 2014 è iniziata di nuovo un'inversione di tendenza** e le previsioni per il settore sono di un fatturato vicino ai 6 miliardi di dollari. Giocano in questa direzione diversi fattori di medio e lungo termine. Nell'edilizia abitativa e civile è in primo luogo la crescita demografica ed economica. **Nelle sole aree urbane, il Governo prevede che entro il 2020 saranno costruiti 364 milioni di m².** Da rilevare che in aggiunta a Hanoi e Ho Chi Minh City questa crescita sta toccando un numero crescente di altre località. Si aggiungono i massicci piani di investimento dello Stato nel settore delle infrastrutture e impiantistica di base: strade innanzitutto, ma anche porti e aeroporti, ferrovie, centrali elettriche, progetti petrolchimici e in metallurgia. Che procedono, sia pure con tempi che restano condizionati dal reperimento di capitali adeguati.

In particolare, il piano pluriennale recentemente presentato dal Ministero dei Trasporti include il completamento di 600 km di autostrade e superstrade entro il 2015. Per diversi progetti in corso è previsto il ricorso a operatori internazionali in forma di investimenti diretti o in regime di Public Private Partnership. Sono ad esempio il porto internazionale di Van Phong, la prima tranche dell'aeroporto internazionale di Long Than (Ho Chi Minh City) lo sviluppo delle linee metro e skytrains per il trasporto urbano nell'area urbana di Hanoi e HCMC. A medio termine dovrebbe essere poi avviata la ristrutturazione del sistema ferroviario per consentire la movimentazione di consistenti volumi di merci su medie e lunghe distanze con particolare riguardo alla connessione tra il Nord e il Sud del Paese. Prevista anche la realizzazione di tratte ad alta velocità. Strategico infine il completamento del piano portuale che

dovrà consentire di fare fronte a un incremento del traffico marittimo del 21% entro il 2020. Particolare attenzione è concentrata anche sul settore del trasporto fluviale. L'area del Delta del Mekong, ad esempio, può contare su 26.000 km di fiumi e canali (utilizzati al momento solo per metà dell'estensione), e su circa 2500 porti e boat stations in grado di gestire fino a 2 milioni di tonnellate di merci all'anno, privi tuttavia di adeguate strutture per le operazioni di carico e scarico e di canalizzazioni per consentire il passaggio dei mezzi di grandi dimensioni. Si aggiungono gli investimenti esteri e locali in attività industriali, le attività estrattive.

In questo contesto il settore delle costruzioni è polarizzato tra un numero limitato di grandi imprese di Stato, con dimensioni anche rilevanti, che presidiano soprattutto il settore delle infrastrutture e delle grandi opere. E migliaia di imprese minori a controllo privato e/o collegate ad amministrazioni locali che operano nell'edilizia residenziale, costruzione di capannoni e fabbriche, opere civili, attività in subappalto. Stando alle rilevazioni statistiche ufficiali nel complesso sono circa 49mila imprese di cui 1.300 con un numero di dipendenti compreso tra le 200 e le 1.000 unità, 140 con più di mille e meno di 5mila dipendenti e 3 con oltre 5mila dipendenti.

... e dei macchinari

Il mercato dei macchinari più comuni (betoniere, pompe, piattaforme, perforatrici) evidentemente risente di questa segmentazione: le imprese minori sono sensibili soprattutto al fattore prezzo e quindi si rivolgono al mercato dell'usato (soprattutto macchinari coreani, giapponesi, cinesi) o acquistano made in China e made in Thailand. Secondo valutazione della Camera di Commercio tedesca in Vietnam questi canali coprirebbero quasi il 90% del mercato. Per macchinari più complessi e di maggiore qualità utilizzati dai costruttori più qualificati i Paesi di riferimento sono Giappone, Germania, Corea del Sud.

L'offerta italiana non è particolarmente conosciuta in questo settore (ad eccezione delle macchine per la perforazione e il

sondaggio). In linea di principio gli ostacoli da superare per la vendita di macchinari sono:

- i prezzi di listino, generalmente elevati per gli standard vietnamiti.
- le condizioni di pagamento per le quali difficilmente le imprese italiane possono offrire le agevolazioni (crediti di fornitura) a disposizione, ad esempio, alle aziende tedesche.
- la presenza sul posto con attività di assistenza, ricambi eccetera. In Vietnam si costruisce in tempi molto rapidi e il fermo macchina diventa un inconveniente particolarmente grave. Una strategia di ingresso efficace passa quindi per la ricerca di un distributore già esperto del che sappia identificare il mercato potenziale per il prodotto e sia anche in grado di dare supporto.

Canali di ingresso sul mercato

Tra i possibili partner anche alcune grandi aziende statali che operano sia nel settore delle costruzioni che nell'assemblaggio (e in alcuni casi commercializzazione) di macchinari su licenza estera.

Vinaconex - Opera nel settore costruzione a tutto campo (edilizia civile, commerciale, impianti idroelettrici ecc). Produce materiali da costruzione ma è anche fornitrice di macchinari e impianti per l'industria delle costruzioni attraverso la controllata Vinaconex trading (www.vinaconex.com.vn).

Transmeco - Produce materiali da costruzione (calcestruzzi, aggregati ecc) ma opera anche in attività di import/export di escavatori e bulldozer ecc. È controllata dal Ministero dei Trasporti (<http://www.transmeco.com.vn>).

Vinamotor - In aggiunta ai veicoli industriali e bus (vedi capitolo auto) produce impianti di miscelazione asfalto, deframmentatrici per produzione calcestruzzo, betoniere.

Song Da Corporation - Ha costruito diversi impianti idroelettrici, esporta ed importa macchinari per l'edilizia e controlla Construction Machinery Corporation specializzata nella produzione di strutture metalliche per costruzioni e nell'installazione di impianti industriali per la produzione di materiali edili (www.coma.vn/en).

Vietnam Lilama Corporation - Fondata nel 1995 è il principale gruppo vietnamita nell'attività di installazione impiantistica. Conta circa 25mila dipendenti. Il controllo fa capo al Ministero delle Costruzioni. Opera prevalentemente nel settore energia

(centrali e linee di trasporto), oil&gas (piattaforme), impianti chimici e petrolchimici e cementifici in numerosi casi anche come contractor EPC. Il nuovo sito (www.lilama.vn) è in fase di costruzione. Una presentazione su slide del gruppo è reperibile a questo indirizzo web: <http://www.slideshare.net/philiphant/lilama-presentation>

Quang trung - È uno dei maggiori produttori di grandi gru e sollevatori e opera a tutto campo nell'installazione di strutture metalliche e carpenteria (<http://quangtrungcranes.com>)

Incomex - Controlla diverse affiliate tra cui Incomex Trading che opera anche nell'attività di import di macchinari (<http://incomex.com.vn>)

Constrexim - È uno dei maggiori gruppi statali nel settore delle costruzioni - <http://constrexim1.com.vn/>

Altri grandi gruppi statali possono essere contattati direttamente. Tra questi:

Housing and urban development corporation (HUD) - <http://hud.com.vn/>; Hanoi construction corporation (HANCORP) - <http://www.hancorp.com.vn/>; Vietnam water supply, sewerage and environment construction (Waseco) - <http://waseco.com.vn/>; Bach Dang Construction Corporation - www.bachdangco.com/no; Licogi (CCNo 1) - <http://cc1.net.vn/>; Industrial and Urban Development - Investment Corporation (IDICO) - www.idico.com.vn/; Development Investment Construction - www.dic.vn/

Fiere di settore

VICB

Vietnam International Building and Construction Exhibition include oltre alle tecnologie per l'edilizia anche sezioni dedicate a sistemi di sicurezza per edilizia civile, impianti di condizionamento e illuminazione.

<http://www.construction-vietnam.com/>

Conbuild mining

È una Fiera dedicata alle macchine costruzioni e industria mineraria organizzata dalla filiale asiatica della Fiera di Monaco, attualmente sospesa.

<http://www.messe-muenchen.de/>

Associazioni di settore

L'associazione di riferimento è la *Vietnam Association of Construction Contractors*

(sito di riferimento: www.buildviet.info)

Importatori, distributori



Macchine lavorazione legno, plastica e metallo

Cat Son Trading

www.catson.com.vn

Importa saldatrici, macchine utensili, macchine lavorazione legno, cuscinetti, presse idrauliche, punzonatrici, tranciatrici, saldatrici, segatrici a nastro.

Marchi rappresentati: NTN, Nikko Steel, Krras, MEP spa

Tel : +84 8 3820 8888

Email: info@catson.com.vn

10/2 Xuân Dieu, Phuong 4, Q. Tân Bình, TP. HCMC

T.A.T Machinery Ltd

www.tatmachinery.com/index.html

È probabilmente il maggiore operatore commerciale del settore macchine utensili. Svolge soprattutto attività di rivendita di macchine giapponesi di seconda mano (controllano anche una società commerciale in Giappone). Ma da alcuni anni ha iniziato anche un'attività di rappresentanza diretta per costruttori stranieri: macchine per taglio ad acqua (Flow Waterjet), macchine utensili e presse taiwanesi (Denver Industrial, Jagura, Chin Fong), utensili di lavorazione e macchinari diversi. Tra gli italiani rappresenta: Pama, Roller, Davi Promaum Gasparini. Tra i tedeschi: Schiess. È organizzata con un consistente staff di tecnici, servizi di assistenza ricambi, ricondizionamento macchinari. Hanno un centro espositivo con circa 400 macchine esposte, prevalentemente usate.

Tel: +84 8 37408600 - 37408101

Email: buy@tatmachinery.com

No. 79-81 Ha Noi Highway, Thao Dien Ward, District 2, Ho Chi Minh City

Thanglong

www.thanglongsaigon.com

Importa macchine lavorazione legno di diversi marchi tra cui Masterwood, Amitec, Paoloni, Omega, Schmidt Industrial.

Contatto: Dinh Vy Nguyen (direttore generale)

Tel: +84 8 4450308 (4450308)

Email: sales@thanglongsaigon.com

236 Chu Van An St. , W. 26, Binh Thanh Dist., Ho Chi Minh City

Phuc Hoang Gia

È un piccolo importatore specializzato in macchine e utensili lavorazione legno lavora con diversi produttori taiwanesi, spagnoli, italiani, tedeschi.

Contatto: Mr Hoang Gia Phuc

Tel: +84 650 3589747

Email: info@phuchoanggia.com

DT 741 Str., Hamlet Phu Nghi, Hoa Loi Commun, Binh Duong

Olas

www.olas.vn

È specializzata in macchinari a tecnologia laser, rappresenta anche Prima Industrie, Brunner, Universal, Laservall

Tel +84 8 5413 1355

Email: sales@olas.vn

35 Nguyen Van Linh, khu My Hoang, Phu My Hng, Q.7, HCMC

Tinh Ha

http://tinhha.com.vn/

Rappresenta diversi produttori tra cui Sumitomo, Vargus, Konet, Bog Diashowa. Tra gli italiani: Marposs. Commercializza torni, fresatrici, maschiatrici, filettatrici, sistemi di misura centri di lavorazione. Servizio ricambi e utensili.

Tel + 84 4 62851631/1623

Email: tinhha@tinhha.vn631, 6285-1623

Zodiac Building, Duy Tan Street, Dich Vong Ward, Cau Giay District, Hanoi

Thuan Hien

http://www.thuanhien.com/en/

È uno dei maggiori importatori di macchinari lavorazione legno con una gamma completa di prodotti. Marchi rappresentati: Altendorf, Reinhardt, Biesse, Italtipresse; Casati, Imal Pal, GMC.

Tel: +84 8 37177378

Email: info@thuanhien.com

18/3 An Phu Dong 11 Street, Ward An Phu Dong, Distric 12, HCM City

Viet Thang Co. Ltd

www.top-winner.com

Importa rettifiche, fresatrici, oltre a macchine per

pressofusione (zinco, plastica) strumenti di misura, accessori. Rappresenta quasi esclusivamente marchi taiwanesi: Victor, Senday, Jainherr.

Tel: + 84 8 38449946/7/21/72

Email: topwinner@hcm.vnn.vn

307/10 Nguyen Van Troi St. Ward 1 Tan Binh Dist. Ho Chi Minh City

Hong Ky

http://hongky.com/en/

Importa e assembla soprattutto saldatrici ma anche macchine per industria del legno e macchine utensili.

Contatto: Mr. Toan (direttore)

Tel: +84 8 37540374 - +84 918009933

Email: toan@hongky.com

38 Tay Lan Str, Quarter 7, Binh Tri Dong A Ward, Binh Tan Dist, Ho Chi Minh City

VTD

http://vtd.com.vn/index.php/eng

È specializzata nell'import di macchine lavorazione legno con una gamma abbastanza completa. Ma vende anche componenti e sistemi per linee elettriche (trasformatori, disconnettori ecc) oltre ad apparecchiature di trasmissione.

Tel: 84 4 37555282/83

Email: vtldtd@hn.vnn.vn

No 160 - Tran Binh Street - Tu Liem District - Ha Noi

Lotus Chemical Technology

www.lotusfirma.com

Importa macchinari per plastica e gomma (estrusione, iniezione, calandratura, riciclaggio, testing, sovraimpressione) soprattutto dalla Germania: Maffei, Formtech, Fostag AG, Braun, IBK, Erema, Rapid, Berstorff, Inoex, Cromex, IPT.

Contatti:

Mr. Nguyen Nhu Kue, direttore generale (tel +84 903 906 404)

Mr. Nguyen Hoang Vu vicedirettore generale (tel: +84 0902 483 838)

Ms. Nguy Kim Thanh direttrice vendite (tel: 0915 830 831):

Tel (centralino): +84 8 3754 5026 /

E-mail: info@lotusfirma.com

D4/14 Tinh lo 10 St., Tan Tao war, Binh Tan Dist., HCMC

Importatori, distributori

Movimentazione industriale, componenti diversi

Ky Luc

<http://machinery.com> - www.yale.com

Distribuisce: carrelli elevatori, convogliatori, rulli, ingranaggi, generatori ecc. È attrezzata con magazzino ricambi, officina di assistenza riparazione. Marchi rappresentati: Yale, Cummins, Mitsubishi, MTU, John Deere, Doosan, BT, Toyota, TCM, Komatsu, Hyster, Crown, Still, Raymond, Jungheinrich, Linde, Tsubakimoto, Igus.

Tel: +84 8 3 55 32 301-302/ 316

Email: sales@machinery.com.vn

Kyluc Co Ltd. - 4A Vu Ngoc Phan, Ward 13, Tan Binh District
Ho Chi Minh City

MGA

www.mgavietnam.com

Distribuisce carrelli, generatori, compressori.

Contatti: Mr. Triet (vendite)

Tel: +84 917 001 587

Email: sales@mgavietnam.com

391 Xa Lo Hanoi, P. An Phú, Q.2 TP HCMC

DPT Material Handling

<http://dpt-mh.com/index.php>

Distribuisce carrelli elevatori e macchinari di movimentazione diversi e strutture per magazzini. Affitta anche attrezzature e vende sistemi e macchine di seconda mano.

Tel: +84 8 37317679, +84-8-38870793

Email: info@dpt-mh.com

5 Nguyen Duy Trinh Street - Phu Huu Ward - District 9 -
Ho Chi Minh City

Macchine edilizia e agricoltura

VINATRA

www.vinaconex.com.vn

È la controllata del gruppo Vicaconex che opera in attività di import di macchine e materiali per l'edilizia.

Contatto: Mr. Tran Văn Huy (direttore)

Tel: +84 4 3784 8660

Email: vinatra@vnn.vn

Imeco building, Plot E9, Pham Hung road, Trung Hoa ward, Cau Giay district, Hanoi

Nam Viet Equipment Co. Ltd.

<http://www.namviet-equipment.com/>

Importa anche escavatori e gru. È in grado di dare supporto nella gestione di ricambio e accessori e nelle operazioni di installazione e disinstallazione dei macchinari

Tel: 84 8 3526 8099 / 3503 9391

Email: sales@namviet-equipment.com

No. 49 Dang Dung Street, Tan Dinh Ward, Dist. 1, HCMC

DKSH Diethelm & Co. Ltd Technology

<http://www.dksh.com.vn/>

È la filiale vietnamita del gruppo svizzero di trading, con una divisione specializzata nella fornitura di macchinari per le infrastrutture e l'attività mineraria: macchine movimento terra, asfaltatrici, gru, scavatrici ecc.

Contatto: Leonard Tan, General Manager

Tel +84 8 3812 5848 /5773

Etown 2 Building, 364 Cong Hoa Street, Tan Binh District, Ho Chi Minh City

Componenti e macchine idrauliche

Nghi Tin

<http://nghitin.vn/>

Importa compressori a vite e a pistoni, contenitori a pressione.

Marchi venduti: Bauer, Rotorkomp

Tel : 848 3762 6746 /47 /48

Mail: nghitincompressor@nghitin.vn

166 Chien Luoc St., Ward Binh Tri Dong, Binh Tan Dist, HCMC

Southern Technology Equipment

<http://www.stevietnam.com.vn/index.php/en>

Importa valvole (Klinger, Duyard), pompe (Saer, Armstrong), strumenti di misura, attuatori pneumatici, ecc.

Tel +84-8 - 3842 9708 - 903 373 921 - 903 17 55 45

Email: long.nv@stevietnam.com.vn - tuyen@stevietnam.com.vn

86/2 Nhat Chi Mai, 13 Ward, Tan Binh Distric, HCM City

Trung Vu Technology

<http://trungvu.com.vn>

Importa componenti idraulici e accessori di numerosi marchi: Rexroth, Atos, Vicker, Caproni, Parker, MOOG, SUN, EPE, Intergrated , Enerpac, Larzep Internormen, Hydac, Olaer, Stauff, MP-Filtri, OMT-Filtri. Componenti pneumatici: Parker, Ross, Camozzi, Festo, SMC, CKD, Nогren, Taiyo). Tubi flessibili e raccordi: Dalmar, Dixon, Manuli, Alfagomma, Dalmar, Dixon. Tel: +84 8 38143726/ 73019622/ 7301962

Email: info@trungvu.com.vn

122/17, Pham Van Bach St., Ward 15, Tan Binh Dist., Ho Chi Minh City

Trung Duc Industrial

<http://tdico.com.vn/en/manufacturers.html>

Importa valvole industriali, sensori, servomotori,

Tel: +84 8 6299 6837

Email: info@tdico.com.vn

166/3 Tran van Du Street, Ward 13, Tan Binh District, Ho Chi Minh City

Yen Linh

<http://www.yenlinh1.com/en/>

Importa e assembla una vasta gamma di macchine e componenti idraulici e pneumatici: pompe, motori idraulici, valvole, cilindri. In aggiunta a sistemi per cantieristica navale (ingranaggi per timoni, boccaporti ecc)

Contatto: Mr Dong Thi Yen (direttore)

Tel: +84-912 286 020

Email: yen@yenlinh1.com

No.107, 13 Group, Dong Quan Area, Co Loa Commune, Dong Anh Dist., Hanoi



Parte II
**Come
affrontare
il mercato**

Istituzioni e associazioni italiane in Vietnam



Le aziende italiane che intendono operare in Vietnam possono avvalersi del supporto istituzionale dell'Ambasciata d'Italia a Hanoi e del Consolato Generale d'Italia a Ho Chi Minh City. L'Ambasciata dispone di un Ufficio Commerciale e mette a disposizione di iniziative qualificate di aziende italiane e di organizzazioni vietnamite, lo spazio della ex Residenza che è trasformato in una struttura dedicata a iniziative di carattere culturale, scientifico, economico. In Vietnam sono presenti anche un Ufficio di Agenzia- ICE (Istituto del Commercio Estero) e una Camera di Commercio Italiana (Icham).

L'ICE-Agenzia

È presente in Vietnam dal 1991, come "Sezione Promozione Scambi dell'ambasciata italiana". L'Ufficio, localizzato a Ho Chi Minh City, dispone di uno staff di 5 persone tra cui 3 analisti di mercato specializzati in diversi comparti merceologici. L'Ufficio svolge diverse attività che includono assistenza a imprese italiane e locali, raccolta e divulgazione di informazioni (indagini di mercato settoriali, guida al mercato, congiuntura), realizzazione in loco di iniziative promozionali inclusa la partecipazione collettiva di operatori italiani a Fiere specializzate, organizzazione di missioni di operatori locali in Italia.

Si aggiungono diversi servizi personalizzati:

Informazioni generali e di primo orientamento, sulle possibilità di esportazione e accesso al mercato prima di valutare un impegno più consistente di risorse.

Ricerca clienti e partner locali, effettuata sulla base di una metodologia collaudata che prevede una serie di step progressivi: selezione di un elenco di imprese locali potenzialmente interessate, invio di documentazione e/o campioni alle imprese selezionate, con lettera di accompagnamento dell'ufficio dell'Agenzia ed eventuale

questionario, follow-up telefonico per riscontrare l'interesse all'offerta, relazione finale sui risultati.

Organizzazione di incontri d'affari con partner economici selezionati dagli uffici dell'Agenzia ICE all'estero sia con operatori segnalati dagli utenti, con consulenza specializzata del personale degli uffici ed eventuale utilizzo delle strutture dell'Agenzia.

Informazioni riservate su imprese locali reperite attraverso società di rating esterne, a costo ridotto, contengono interessanti notizie sulla stato amministrativo e sulla solvibilità di potenziali clienti esteri.

Eventi promozionali e di comunicazione che includono partecipazione a fiere e mostre autonome, distribuzione materiale informativo in occasione di eventi, organizzazione di convegni e simposi tecnologici, presentazioni aziendali, conferenze stampa, azioni promozionali presso i punti vendita, organizzazione di seminari, degustazione di vini e di prodotti alimentari, pianificazione di piani pubblicitari personalizzati, con selezione dei media più idonei, sviluppo dei contatti e redazione dei testi in lingua.

Supporto mirato per questioni legali, doganali e fiscali, consulenza per partecipazione a gare, azioni di ricerca personale, terreni, edifici, assistenza per la soluzione di controversie commerciali.

Icham

Alla Camera di Commercio Italiana in Vietnam, aderente ad Assocamere Estero, sono iscritte le principali aziende italiane che operano nel Paese. La Camera dispone di un proprio staff e fornisce una gamma di servizi:

- *studi di mercato* inclusa ricerca di potenziali partner vietnamiti,

- *assistenza* legale e fiscale,
- *informazioni* su dogane, gestione del personale vietnamita, come aprire una società, ecc.,
- *organizzazione* di Missioni commerciali, incontri B2B Workshop, seminari, eventi promozionali per promuovere prodotti e servizi “Made-in-Italy” (degustazioni enogastronomiche, lanci di prodotto, sfilate di moda, ecc.).

Icham pubblica una Newsletter in uscita bimestrale, che è inviata a più di 1.000 contatti.

Grazie ad un apposito accordo i soci di Icham e possono godere inoltre di numerosi vantaggi messi a disposizione da Eurocham, la Camera di Commercio europea in Vietnam con un network di 800 aziende.

Casa Italia

È la vetrina permanente dell’amicizia fra Italia e Vietnam ed uno strumento che sarà a disposizione di tutta la popolazione di Hanoi per sperimentare, nel pieno centro cittadino, un piccolo viaggio in Italia, provando e vedendo i prodotti, i sapori, le idee italiane. La realizzazione del progetto si deve anche al convinto sostegno offerto da alcune grandi imprese italiane operanti in Vietnam (Piaggio, Ariston, CAE, Danieli), che hanno deciso di entrare a far parte del progetto, coprendo tutte le spese di funzionamento in cambio di spazi, utilizzati per avvicinare la popolazione di Hanoi alle produzioni italiane in molti settori. Casa Italia è inoltre utilizzata dall’Ambasciata e da tutti gli amici dell’Italia per l’organizzazione di eventi culturali o collegati ad attività italiane in Vietnam: conferenze stampa, mostre, proiezioni di film, lancio di prodotti. Per completare l’offerta di italianità presente nella Casa opera anche la Società “Dante Alighieri”, che organizza corsi di lingua e cultura italiane per stranieri, nonché la Sezione di Cooperazione allo Sviluppo dell’Ambasciata.

WEB

Sito dell’Ambasciata d’Italia in Vietnam

<http://www.ambhanoi.esteri.it/>

Sito Vietnam di Agenzia ICE

<http://www.ice.gov.it/paesi/asia/vietnam/>

Sito della Camera di Commercio Italiana in Vietnam

<http://www.icham.org>



Orizzonte Vietnam per le imprese dell'Emilia-Romagna

Desk Vietnam

È uno sportello operativo in grado di assistere le imprese regionali e punto di riferimento stabile in Emilia-Romagna per rendere più efficace l'approccio delle imprese a quel mercato e facilitare l'interscambio grazie alla presenza di un esperto del tessuto produttivo vietnamita: referente del Desk è infatti, tra l'altro, Segretario Generale della Camera di commercio Italiana in Vietnam.

L'iniziativa risulta in linea con la stretta collaborazione con la Regione Emilia-Romagna e con l'impostazione della nuova rete degli sportelli per l'internazionalizzazione World pass, che consentono di offrire alle imprese, in raccordo con la Cabina di regia nazionale e con le associazioni di rappresentanza, un punto di riferimento più efficiente e coordinato per affrontare le sfide dell'internazionalizzazione.

Europe Vietnam Business Network e Expo 2015

Una nuova struttura che aiuterà le imprese a consolidarsi in questa area è l'Europe Vietnam Business Network (EVBN) cui partecipa Unioncamere Emilia-Romagna per l'Italia, che dovrà svolgere un'azione specifica per far conoscere alle Pmi le potenzialità offerte dal Vietnam. Il Business Network è stato inaugurato a Ho Chi Minh City dal vicepresidente della Commissione europea Antonio Tajani, in occasione della "missione per la crescita", un road show globale per promuovere gli interessi economici europei nel mondo. L'Europa ha firmato due intese con il Governo vietnamita: la prima per aprire nuove opportunità per le Pmi in un mercato in forte espansione - che è anche un hub per la regione, l'area a più forte crescita al mondo, con la lettera d'intenti sulle Pmi, Bruxelles e Hanoi si sono impegnate a creare un habitat a loro favorevole, semplificando la burocrazia e facilitando l'accesso al mercato. La seconda, per sviluppare l'industria

del turismo: una cooperazione che può aprire la strada a investimenti europei in Vietnam, ma che punta anche ad attrarre in Europa turisti del crescente ceto abbiente locale rendendo più flessibili le regole per i visti. In prospettiva, evento centrale è l'Expo 2015 a Milano.

Video-marketing. Dodicimila chilometri in un click

A dicembre 2013 è stato avviato il progetto sperimentale "L'impresa comunica con un click", ideato da Unioncamere Emilia-Romagna ed Ambasciata d'Italia a Hanoi in collaborazione con ICHAM e Regione Emilia-Romagna, volto a far conoscere e promuovere la variegata realtà delle Pmi italiane nel paese asiatico, nel quadro dell'azione a sostegno dell'internazionalizzazione e del Sistema Paese. L'iniziativa punta a far leva sulla realizzazione - a cura delle imprese - di video-marketing, una delle tipologie di contenuti dalla maggiore forza comunicativa e di potenziale, significativo impatto.

I filmati saranno poi veicolati dall'Ambasciata a Hanoi, dal nuovo consolato di Città Ho Chi Minh e dalla Camera di commercio italiana in Vietnam con l'obiettivo di raggiungere gli adeguati operatori economici e interlocutori istituzionali nel paese. Dodicimila chilometri di distanza saranno, di fatto, annullati con un click su internet, con un significativo risparmio di risorse nella promozione per le aziende, che potranno contare sull'interattività, sulla possibilità di coinvolgere un ampio numero di interlocutori e su una rete qualificata per il supporto e la realizzazione dell'attività.



Worldpass

È lo Sportello per l'internazionalizzazione che offre servizi di primo orientamento, informazione e assistenza sui temi legati al commercio estero. Sia le imprese che hanno già intrapreso rapporti commerciali con altri Paesi, sia quelle intenzionate a farlo, troveranno nella Camera di commercio un interlocutore attento e competente, che grazie alla sinergia con il patrimonio di informazioni delle altre istituzioni che supportano l'export italiano (i Ministeri competenti, le Regioni, l'ICE-Agenzia, la SIMEST e la SACE), è in grado di rispondere puntualmente a qualunque quesito sull'argomento.

Per ulteriori info

www.worldpass.camcom.it

Dogane e dazi



Il Vietnam partecipa ai maggiori accordi interazionali in materia di tariffe e procedure doganali. In particolare fa parte sia del WTO (2007) che della WCO (dal 1993). La conseguenza diretta è che il Vietnam applica la clausola "Most Favoured Nation" verso tutti i Paesi membri del WTO, inclusa evidentemente l'Italia. Ciò significa che non si può applicare, per merci provenienti da Paesi non WTO, un dazio inferiore a quello applicato per le merci di "provenienza WTO", tranne trattati particolari come quelli vigenti tra i Paesi Asean.

Tariffe

Nella classificazione delle merci viene adottato il codice HS a sei cifre. Le ultime due cifre sono invece decise a livello ASEAN, ed il codice a otto cifre risultante viene chiamato Asean Harmonised Tariff Nomenclature (AHTN).

Nel settore della meccanica strumentale e delle macchine utensili le aliquote variano di molto a seconda della tipologia di macchinario: si può comunque notare che i dazi sono più alti per i prodotti di quei settori che rappresentano i punti di forza dell'economia vietnamita

Codice hs prodotto	Descrizione	Min	Max (MFN)%
8701	Trattori	7,5%	15%
8702	Bus e trasporto persone con oltre 10 passeggeri	15%	70%
8703	Vetture	15	70
8704	Veicoli pesanti	0	59
8705	Mezzi per edilizia	0	22,5
8706-8707	Chassis e motori completi per montaggio in loco	15	45
8708	Componenti per veicoli	15	30
8709	Carrelli e mezzi diversi per aeroporti, magazzini ecc	4,5	4,5%
8408	Motori a pistone	5	25
8409	Parti di motori (8407 e 08)	5-10	27
8410	Turbine idrauliche	0	0
8412	Altri motori	0	0
8413	Pompe per liquidi	3	20
8414	Pompe per aria	5	30
8432	Macchine agricole	5	20
8433	Trebbiatrici etc	0	5
8434	Mungitrici e latte	0	0
8435	Macchine Vino e succhi frutta	0	0
8436	Altre macchine	3	20
8437	Pulitura cereali	0	20
8501	Motori e generatori elettrici	3	3

NOTA: se compare lo 0% in tabella è perché gran parte dei prodotti ha come dazio minimo lo 0%. In alcuni casi per delimitare l'intervallo di riferimento dei dazi, sono stati trascurati prodotti di importanza marginale all'interno delle diverse categorie (es motocoltivatrici a mano nella (8701) con valori maggiori o minori).

(es. veicoli a due ruote, macchine per il trattamento del riso) mentre scendono fino quasi ad azzerarsi per prodotti "non strategici" o considerati importanti per aumentare la produttività dell'industria locale (es. macchine per produzione di succhi di frutta) o per far crescere attività considerate strategiche (es. turbine idrauliche). Per eseguire la ricerca, digitare la voce "Tariffs" alla pagina <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm> e quando compare la nuova maschera indicare come Paese il Vietnam e il codice HS ricercato.

Procedure di sdoganamento

Si uniformano alla prassi internazionale, e conseguentemente i documenti da presentare sono sostanzialmente i documenti standard per l'importazione. *Manifesto di carico*: va presentato alla dogana entro 8 ore dall'arrivo della nave, solitamente a carico dell'importatore o del vettore/spedizioniere.

Dichiarazione di importazione: è a cura dell'importatore e va presentata in vietnamita entro 30 giorni dall'arrivo del carico (per le dichiarazioni di esportazione, invece, sono sufficienti 8 ore prima dell'uscita della merce).

Dichiarazione di valore in Dogana: anch'essa a cura dell'importatore, deve contenere tutti gli elementi utili a determinare il valore in dogana della merce (valore della transazione, INCOTERMS, altri costi/spese, IPR etc.).

Fattura commerciale: va redatta dall'esportatore.

Bill of Landing / AirWayBill/SeaWayBill: vanno redatti dal vettore e sono documenti di trasporto necessari a stabilire la proprietà e le obbligazioni relative ai beni in viaggio.

Certificato d'Origine: non è strettamente necessario, ma può essere richiesto dall'importatore a vario titolo (ad esempio, per l'applicazione della clausola MFN).

Le dogane vietnamite hanno intrapreso un percorso di modernizzazione e di aumento dell'efficienza, per cui tutti i documenti possono essere presentati anche in forma elettronica per snellire i tempi di sdoganamento e semplificare le procedure (è stato anche iniziato un

percorso molto simile a quello che in Italia è rappresentato dallo Sportello Unico Doganale).

Accordi ASEAN-AFTA-ATIGA

Secondo l'accordo di associazione Asean, i Paesi del Sud Est Asiatico si sono impegnati a garantire un trattamento preferenziale (Atiga: Asean Trade in Goods Agreement) per le merci originarie dei Paesi aderenti all'accordo (AFTA: Asean Free Trade Agreement). Questo schema di preferenze reciproche si formalizza nella CEPT (Common External Preferential Tariff). Secondo quest'accordo, ogni Paese ASEAN è libero di applicare la propria tariffa esterna, ma si impegna a garantire consistenti riduzioni dei dazi alle merci originarie ASEAN. Solitamente, infatti, i dazi preferenziali non superano il 5% e spesso sono de tutto azzerati. Sono comunque ammesse alcune eccezioni, in particolare per i prodotti agricoli per alcuni prodotti "sensibili" ed altre deroghe di tipo generale. Essendo un accordo basato sull'origine dei prodotti, assumono particolare rilevanza le regole per l'attribuzione dell'origine ASEAN dei prodotti. Per ogni prodotto sono stabilite regole specifiche, anche se nella maggior parte dei casi la regola di attribuzione prevede che, per essere considerato di origine ASEAN, un prodotto deve contenere componenti originarie ASEAN per un valore non inferiore al 40% del valore FOB del prodotto finito.

Sempre come membro ASEAN, poi, il Vietnam può beneficiare dei vantaggi offerti dai vari accordi di libero scambio conclusi in sede ASEAN, fra i quali:

- ASEAN-India
- ASEAN-Cina
- ASEAN-Corea del Sud
- ASEAN-Australia/Nuova Zelanda
- ASEAN Plus Three è in realtà un accordo di cooperazione fra ASEAN, Cina, Giappone e Corea del Sud con contenuti estesi ad aspetti normativi, standard tecnici ecc. Tuttavia è in via di perfezionamento ma rappresenta un potenziale bacino di mercato da circa due miliardi di consumatori).

Certificazioni

Per i singoli prodotti, poi, possono essere necessarie certificazioni aggiuntive. Anche in questo caso indicazioni aggiornate sono fornite dal MADB dell'Unione Europea. In particolare i produttori di motocicli e veicoli devono

allegare una lettera di autorizzazione all'importatore vietnamita, legalizzata dal consolato vietnamita in Italia, con indicazione delle garanzie sul prodotto e sulle procedure di manutenzione. In aggiunta è richiesto un certificato di controllo della qualità emesso dal Ministero dei Trasporti vietnamita. Ciò detto, per tutti i prodotti, è opportuno verificare con l'importatore quali siano le certificazioni necessarie.

Per quel che concerne le certificazioni e gli standard di sicurezza, il sistema vietnamita si basa su due pilastri:

Technical Standard:

non sono in linea di principio obbligatori, ed ogni azienda è libera di sottoporvisi o meno. A loro volta sono divisi fra Standard Nazionali vietnamiti (TCVN) emessi dal Vietnam Standard and Quality Institute (<http://en.tcvn.vn>) che fa capo al Ministero della Scienza e della tecnologia e rappresenta il Vietnam nelle varie sedi internazionali (ISO, IEC, ITU-T, Codex, PASC, ILAC, OIML). Si aggiungono di standard autocertificati dalle stesse aziende (TCCS). Di fatto la certificazione secondo gli standard vietnamiti TCVN può semplificare le procedure di controllo in dogana.

Technical Regulations:

sono invece certificazioni obbligatorie, rilasciate da organismi (e laboratori di prova) riconosciuti dal Ministero delle scienza e della tecnologia, per determinate categorie di prodotti, con particolare riguardo a quelli che coinvolgono problemi di sicurezza. Fanno riferimento sia agli standard internazionali comunemente accettati, sia a quelli vietnamiti (vedi sopra) rispetto ai quali è richiesta una certificazione di conformità. Il principale ente di certificazione vietnamita è Qatest3 (<http://www.quatest3.com.vn>) localizzato a Saigon e dipendente dal ministero della Scienza e della tecnologia (ma ne esistono altri 2). In Vietnam operano comunque organismi di certificazione stranieri. Al rilascio degli accreditamenti di enti di certificazione e laboratori provvede un apposito ente del Ministero della Tecnologia (Bureau of accreditations: www.boa.gov.vn). Nonostante l'apparente complessità delle strutture e norme va comunque osservata che il

Vietnam ha intrapreso un percorso di adattamento e di armonizzazione coi vari standard internazionali, per cui un prodotto a marchio CE, o aderente ad altri riconosciuti standard internazionali, garantisce un'alta probabilità di aderenza agli standard locali.

Regimi Doganali

I regimi doganali ammessi in Vietnam ricalcano, nella sostanza, i regimi doganali adottati in tutti i Paesi WTO/WCO. Esistono quindi i regimi per così dire "classici" di import ed export, soggetti a dazi e procedure standard. Allo stesso modo, è ammessa la temporanea importazione, che si applica per tutti quei beni destinati a transitare provvisoriamente su territorio vietnamita, in attesa di "altra destinazione" (e per i quali è ammessa la riduzione o la sospensione del dazio). E' il caso, ad esempio di materiale fieristico o per esposizione, oppure quello di attrezzature a noleggio (es: scavatrici) destinate poi a rientrare nei rispettivi paesi di provenienza. Contemporaneamente, sono contemplati anche i regimi del perfezionamento attivo e passivo (inward e outward processing) che consentono un'esenzione o una riduzione dai dazi all'importazione per i materiali che devono subire lavorazioni in vietnam o all'estero (esempio classico è quello delle parti di macchinari che devono andare all'estero per essere riparati o sostituiti). Sempre in linea con le linee guida della WTO, poi, è ammesso il regime di Drawback come incentivo alle esportazioni: in buona sostanza, si tratta di un sistema che concede esenzioni e riduzioni dei dazi per l'importazione di materie prime o semilavorati da impiegare nelle produzioni destinate all'export (il tempo massimo di permanenza su territorio vietnamita è di 270 giorni). Come tutti i regimi sospensivi del dazio, va naturalmente autorizzato in via preventiva dalle Autorità Doganali e questo può richiedere qualche allungamento nelle tempistiche, ma di certo può assicurare vantaggi competitivi in termini di costi. Vi sono poi altre esenzioni specifiche, fra le quali quelle per attrezzature petrolifere o per i macchinari importati per l'esecuzione di progetti (solitamente di sviluppo) supportati ed incentivati dal Governo.



Banche e pagamenti



Le Autorità monetarie del Vietnam, con particolare riguardo alla Banca Centrale, sono caratterizzate da un buon livello di professionalità e competenza. Ciò non toglie che il Paese, nel suo insieme, non ha ancora trovato il modo di gestire in modo stabile la moneta: liquidità, tassi di interesse, cambio. Influiscono, indubbiamente condizionamenti politici, la fragilità di numerose banche e la mancanza di mercato monetario e dei capitali sufficientemente strutturati.

Banche private

Il Vietnam ha iniziato ad aprire l'attività bancaria ai privati già negli anni 90 ma il risultato, è che oggi di banche ce ne sono troppe (52) in rapporto alle dimensioni del mercato. Gli Istituti di credito a capitale misto o interamente privato sono più di una quarantina. Una decina conta tra i propri soci anche banche estere. Per quanto riguarda i soci vietnamiti, la componente privata, grazie anche a una serie incroci azionari, si riduce a un numero limitato di famiglie e manager, in genere con forti legami politici. Alcune banche sono solo entità di facciata con una clientela esterna pressoché inesistente, create per raccogliere liquidità sul mercato e coprire operazioni finanziarie dei soci fondatori. Alcune, gestite con criteri eccessivamente disinvolti senza adeguate procedure di controllo dei rischi sono a rischio di insolvenza. Le Autorità Monetarie, peraltro, sono pienamente al corrente delle singole situazioni e hanno redatto una classifica che suddivide gli istituti di credito del Paese in quattro categorie: banche solide (poche), moderatamente affidabili (la maggior parte), poco solide e deboli (troppe). Su questa base la Banca Centrale (State Bank of Vietnam) ha avviato una fase di consolidamento e di accorpamenti degli istituti più fragili. L'obiettivo dichiarato è di arrivare a una selezione degli Istituti maggiori e/o più affidabili, concentrando il settore, entro il 2015 in una quindicina di Istituti di Credito di grandi e medie dimensioni con un livello di capitalizzazione più consistente di quello attuale. In parallelo procede lo sforzo per introdurre

in tutte le banche adeguate procedure di controllo dei rischi. Gli sportelli poi, sono concentrati nelle grandi città.

Le banche statali

Agricultural Bank con oltre 4mila sportelli è la prima banca del Paese in termini di asset e in particolare ha una presenza di assoluta predominanza nelle aree rurali. Gli altri tre grandi istituti di credito controllati dallo Stato sono Bank for Investment and Development, Industrial and Commercial Bank, Bank for Foreign Trade. Insieme coprono ancora quasi 50% degli asset totali.

Banche con partner stranieri

Numerose banche locali hanno scelto di aprire il capitale a partner bancari esteri con l'obiettivo di acquisire know-how e credibilità:

- Techcombank HSBC (20%)
- Eximbank è partecipata da Sumitomo Mitsui Financial (15%)
- Oricombank è partecipata da BNP Paribas (10%)
- Habubank è partecipata da Deutsche Bank (15%)
- VP Bank è partecipata da Overseas Chinese Banking Corporation (15%)
- Phuong Nam è partecipata da United Overseas Bank (10%) e Mirae Asset Securities (15%)
- ACB è partecipata da Standard Chartered (8,56%)
- Bank of South East Asia è partecipata da Société Générale (15%)

Si aggiungono 5 banche straniere che hanno ottenuto la licenza per operare direttamente sul mercato con un attività di sportello. Sono (presenza diretta):

- HSBC (16 sportelli)
- Standard Chartered (3 sportelli).
- ANZ (2 sportelli)
- Shinhan Bank (9 sportelli)
- Hong Leong Bank (1 sportello)

Banca Intesa Sanpaolo ha un ufficio di rappresentanza a Ho Chi Minh City diretto da Tomaso Andreatta. Unicredit è

indirettamente presente attraverso l'Ufficio della controllata Hypo Vereinsbank diretto da Nguyen Hong Anh. Altre banche italiane 'seguono' il Vietnam dalle filiali di Hong Kong e Singapore.



Pagamenti

Il sistema più utilizzato dalle imprese italiane che esportano in Vietnam è la lettera di credito irrevocabile emessa dalla banca del cliente vietnamita e confermata (cioè controgarantita) da una banca italiana che abbia aperto una linea di credito con la banca stessa. Non è invece comune, e comunque non è scontato, che i clienti vietnamiti siano disposti a effettuare pagamenti anticipati. Molti importatori vietnamiti chiedono di semplificare le procedure limitandosi al trasferimento bancario. In questi casi occorre però valutare l'affidabilità sia della banca locale che del cliente. Fanno eccezione i casi in cui i rapporti siano consolidati nel tempo.

Le banche italiane presenti in Vietnam hanno linee disponibili anche per crediti acquirente con durata superiore ai 12 mesi. In Vietnam operano anche gli istituti finanziari internazionali come la Banca Mondiale o Asian Development Bank, e numerose società specializzate nell'assicurazione dei crediti internazionali (rischio Paese e rischio creditore). Nel caso di esportazioni di macchinari e impianti, le imprese vietnamite possono chiedere una clausola del buy back. È una procedura in base alla quale il cliente vietnamita paga regolarmente i beni importati, ma un soggetto terzo o lo stesso fornitore, acquistano o si impegnano a riacquistare prodotti dell'azienda vietnamita per un valore equivalente. Importazioni dal Vietnam: la procedura più consueta è ancora quella delle lettere di credito confermate, in questo caso dalla banca italiana dell'acquirente.

Finanziamenti agevolati (SIMEST)

Il Vietnam è incluso nei Paesi di operatività di SIMEST, I controllata dal ministero dello Sviluppo Economico che gestisce la maggior parte degli incentivi nazionali per l'internazionalizzazione delle imprese.

Crediti export SIMEST sostiene i crediti all'esportazione di

macchinari ed impianti prodotti in Italia. Le clausole possono variare ma in linea generale i finanziamenti coprono fino all'85% dell'importo della fornitura. Una quota pari ad almeno il 15% deve essere pagata dall'acquirente per contanti.

Inserimento sui mercati esteri Il finanziamento copre fino a un massimo dell'85% delle spese globali previste dal programma e può essere concesso per un importo non superiore a quello consentito dall'applicazione della norma comunitaria de minimis.

Studi di fattibilità e assistenza tecnica Il finanziamento può coprire fino al 100% delle spese globali previste dal preventivo di spesa e può essere concesso, nei limiti "de minimis", per un importo comunque non superiore a 100mila euro per studi collegati ad investimenti commerciali, 200mila per studi collegati ad investimenti produttivi e 300mila per interventi di assistenza tecnica.

Contributi a Enti, Istituti ed Associazioni Riguardano attività promozionale volte allo sviluppo di processi di internazionalizzazione delle PMI attraverso organizzazione e partecipazione a fiere estere. In Italia, stampa e distribuzione di materiale informativo redatti in lingua straniera, pubblicità all'estero attraverso media, workshop e conferenze, missioni di operatori esteri in Italia, ricerche di mercato effettuate dalle agenzie specializzate, corsi professionali per operatori esteri, apertura sito internet in lingua straniera. Si prevede un importo fino ad un massimo del 50% delle spese preventivate ed ammesse.

Contributi ai Consorzi Il contributo è destinato ai consorzi export (costituiti da almeno 8 imprese) per favorire il processo di internazionalizzazione in forma aggregata delle piccole e medie imprese.

Partecipazione a joint venture Simest può acquisire una partecipazione al capitale della joint venture fino ad un massimo del 25%. La quota acquisita dovrà essere riacquistata dal partner italiano entro otto anni a un prezzo preconcordato. Inoltre può offrire un contributo agli interessi sul finanziamento concesso all'impresa italiana dalle banche. Copre fino al 90% del controvalore in euro della quota di partecipazione italiana al capitale dell'impresa estera e fino al 51% del capitale di quest'ultima.



Società e regole per operare

Gli strumenti societari più utilizzati dalle imprese straniere che intendono avviare un'attività sia commerciale che produttiva in Vietnam, sono i seguenti:

Società di diritto vietnamita (Limited Liability Company)

Il termine è generalmente abbreviato con la sigla LLC e indica una forma di società analoga alle nostre srl (società a responsabilità limitata) in cui i soci sono responsabili per le passività limitatamente alla porzione di capitale che vi hanno conferito. Per questa forma societaria non è richiesto un capitale sociale minimo. Esistono anche LLC a socio unico (unipersonali) dove il socio può essere sia una persona fisica sia una persona giuridica.

Società per azioni (Joint Stock Company)

Il capitale sociale di queste società (abbreviazione: JSC) è suddiviso in azioni e per gli investitori stranieri non è richiesto un valore minimo. Le Joint Stock Companies possono eventualmente emettere anche obbligazioni. Per costituirle sono richiesti almeno 3 soci, indipendentemente dalla loro natura (persone fisiche o giuridiche) e dalla loro nazionalità. La legge prevede anche specifici obblighi e diritti per i soci fondatori:

- sono obbligati a mantenere una quota di capitale equivalente almeno al 20% delle azioni ordinarie della società nei 90 giorni successivi alla fondazione.
- non possono vendere le proprie azioni ordinarie per i primi tre anni successivi alla costituzione della società. In cambio, la legge riserva ai soli soci fondatori il diritto di emettere azioni privilegiate (ad esempio azioni a voto multiplo) che però non sono trasferibili. Tranne queste eccezioni, i soci fondatori possono liberamente trasferire le loro azioni.

Società di persone (Partnership company)

Una partnership company è dotata di personalità giuridica

in Vietnam. È formata da almeno due persone fisiche che sono soci e proprietari della società stessa. Vengono definiti "general partners" e sono illimitatamente responsabili nei confronti dei creditori della società.

Ufficio di Rappresentanza (Representative Office)

Gli Uffici di Rappresentanza sono la formula più "leggera" utilizzata generalmente per supportare una presenza sul mercato soprattutto in attività commerciali (import, export o vendita locale) svolte attraverso altri soggetti di diritto vietnamita o estero. Gli uffici di rappresentanza sono regolati dalla commercial law. A differenza delle Joint Ventures e delle società a totale partecipazione straniera (WFOEs), l'ufficio di rappresentanza ha un margine operativo limitato: non può stipulare direttamente contratti né può compiere alcuna attività che generi profitti.

Può tuttavia assumere personale, ha il diritto di agire per facilitare l'esecuzione di un contratto siglato dalla società rappresentata con una controparte vietnamita, può svolgere attività di ricerca di mercato e studi di settore, ricopre, se necessario, la funzione di ufficio di collegamento prestando servizi economici, commerciali, scientifici e tecnici. La regolamentazione vigente vieta ad un ufficio di rappresentanza di generare ed utilizzare ricavi propri, ma questo può rivelarsi un vantaggio in termini di minori costi di compliance contabile e fiscale, rendendolo la forma più economica per costituire una presenza in Vietnam. Non esiste alcun limite al numero di dipendenti locali che possono essere assunti, a patto che vengano stipulati regolari contratti di lavoro.

Filiali (Branch Offices)

È una formula sociale particolarmente adatta per imprese che intendono avviare attività commerciali o di servizio in Vietnam a pieno titolo ma senza costituire nuove entità. A

differenza degli uffici di rappresentanza, una filiale ha il diritto di svolgere attività di business in Vietnam, che però devono limitarsi all'oggetto sociale della casa madre. Le filiali sono sottoposte allo stesso trattamento fiscale delle società a totale partecipazione straniera e mantenere libri secondo i principi contabili vietnamiti. Per applicare principi diversi devono ottenere il consenso dal Ministero dell'Industria e del Commercio. Le filiali sono inoltre tenute a notificare il Ministero dell'Industria e del Commercio (Ministry of Industry and Trade) delle attività svolte sul territorio.

Procedure di registrazione

L'avvio di un'attività in Vietnam richiede, generalmente, l'ottenimento dei seguenti documenti e il completamento di diversi passaggi:

Certificato di Investimento (IC), anche noto come il certificato di registrazione delle imprese (Business Registration Certificate), è la licenza ufficiale che garantisce agli investitori stranieri il diritto di condurre business in Vietnam. Solitamente, i documenti richiesti per costituire società a totale partecipazione straniera, Joint Venture in forma di società a responsabilità limitata (LLC) oppure società per azioni (JSC) sono:

- Per le entità giuridiche: dichiarazione che certifichi lo status giuridico degli investitori, ovvero una copia autenticata della visura camerale ed ogni emendamento della società madre più una copia autenticata dell'atto costitutivo e dello statuto della stessa.
- Per le persone fisiche: copia autenticata del passaporto o carta d'identità oppure ogni altra certificazione equivalente.
- Lettera di referenze bancarie che certifichi la capacità finanziaria e di solvibilità degli investitori.

Secondo la legislazione vietnamita, tutti i documenti rilasciati da governi stranieri devono essere notarizzati, autenticati e tradotti in lingua vietnamita dalle autorità competenti.

Va rilevato che il nome di aziende con capitale estero può contenere parole in una lingua non vietnamita solo quando la società è registrata con tale nome all'estero. Inoltre, non viene garantita la possibilità di ottenere lo stesso nome per due o più aziende all'interno della stessa città o provincia. Una volta ottenuta la licenza, i seguenti passaggi devono essere completati al fine di essere effettivamente operativi.

Timbri societari

Per utilizzare un timbro, che in Vietnam ha un importante valore procedurale, le aziende devono rivolgersi Dipartimento

Amministrativo per l'Ordine Sociale (ADSO) all'interno del Dipartimento di Polizia Municipale. I documenti necessari per la tale richiesta comprendono il modulo di domanda fornito dall'ADSO, e una copia autenticata del certificato di registrazione della società (IC).

Codice Fiscale

La registrazione del codice fiscale deve essere effettuata presso il dipartimento del fisco preposto entro 10 giorni dalla data di rilascio dell'IC. I documenti necessari per la registrazione includono il modulo di richiesta ed una copia autenticata del certificato di registrazione.

Conto corrente bancario

Dopo aver ottenuto il timbro societario ed il codice fiscale aziendale, è richiesto che le aziende aprano un conto corrente bancario. I documenti necessari per aprire tale conto sono: il modulo di richiesta, il certificato di registrazione della società, lo statuto societario, il timbro e codice fiscale, la delibera del consiglio di amministrazione sul firmatario o firmatari autorizzato/i in banca ed altri eventuali documenti richiesti dalla banca stessa.

Registrazione presso ufficio del lavoro

Le imprese appena costituite devono registrare i propri dipendenti all'ufficio locale del lavoro e all'ente per la previdenza sociale (Social Insurance Agency), per il pagamento dell'assicurazione sociale, sanitaria e per la disoccupazione.

Registrazione e pagamenti al fisco

Le imprese devono pagare una tassa sulla licenza commerciale che a seconda del capitale della società può variare tra uno e tre milioni di Dong.

Annuncio pubblico

Per completare la procedura di registrazione, è necessario annunciare pubblicamente la nascita della nuova società su un giornale, includendo: il nome dell'impresa, l'indirizzo della sede centrale e di eventuali filiali e/o uffici di rappresentanza, le attività svolte dall'azienda, il nome completo, l'indirizzo, la nazionalità dell'investitore, un documento di identità, e il numero di registrazione dei proprietari, membri o azionisti dell'azienda, includendo nomi completi, indirizzo di residenza, nazionalità, e documento di identità.

Il Sistema fiscale



Qualsiasi organizzazione o individuo che eserciti un'attività economica in Vietnam o produca reddito nel Paese, è soggetto a tassazione. Le principali imposte applicate nel Paese a livello nazionale sono:

- Imposta sulla licenza commerciale (Business Licence Tax o BL)
- Imposta sul reddito delle società (Corporate Income Tax o CIT)
- Imposta sul valore aggiunto (Value Added Tax o VAT)
- Imposta speciale sui consumi (Special Consumption Tax o SCT)
- Imposta sui redditi individuali (Personal Income Tax o PIT)

Imposta sul reddito delle società (CIT)

Sono soggetti alla Corporate Income tax (CIT) tutte le società operanti in qualunque settore, organizzazioni professionali e imprese estere con attività di produttive, di servizio o commerciali in Vietnam. I singoli e le famiglie che conducono un'attività sono invece soggetti all'imposta sul reddito delle persone fisiche. La dichiarazione e il versamento dell'imposta sul reddito delle società vanno effettuati con cadenza trimestrale. La liquidazione finale è da effettuarsi entro la fine dell'anno.

Una caratteristica del sistema fiscale vietnamita che pone qualche difficoltà alle imprese che operano con unità situate in Province e differenti è di dover suddividere gli adempimenti fiscali (tassazione sui redditi, IVA ecc) tra le diverse località in cui sono presenti e di dover impostare in modo conseguente la contabilità con centri di costo e fatturazione distinti. Il reddito imponibile è composto dai ricavi derivanti dalla produzione e/o dal commercio di beni e/o dalla prestazione di servizi, includenti i seguenti introiti:

- ricavi generati da trasferimenti di capitali e proprietà immobili
- ricavi derivanti dal possesso o dal diritto di sfruttamento di beni
- ricavi derivanti da cessione, leasing e liquidazione di beni
- interessi attivi su depositi bancari, prestiti o ricavi generati dalla vendita di valuta straniera
- altri ricavi, inclusi quelli generati da attività svolte fuori dal Vietnam.

Esenzioni

Alcune tipologie di ricavi sono esenti dalla CIT. Si tratta in particolare di ricavi provenienti da contratti di ricerca scientifica e sviluppo tecnologico durante la fase di produzione sperimentale, e di quelli provenienti da contratti per servizi tecnici per attività di produzione agricola. La legge prevede anche la possibilità per le imprese di accantonare,

senza perciò farlo entrare nella base di calcolo CIT, fino al 10% del reddito imponibile annuale per attività di ricerca e sviluppo, a condizione che tali attività siano svolte entro 5 anni all'interno del Vietnam. Se la spesa effettiva

risulta inferiore al 70% di quanto indicato oppure viene destinata ad altro uso, dovrà essere reinserita nel reddito imponibile con aggiunta degli interessi maturati.

Chi deve pagare la CIT

Tipologia d'impresa	Ricavi generati in Vietnam	Ricavi generati all'estero
Imprese locali ed estere operanti secondo la Vietnam's Enterprise Law	Si	Si
Imprese straniere con organizzazioni stabili in Vietnam (filiali, uffici, ecc)	Si	Si
Imprese straniere senza organizzazione stabile in Vietnam	Si	No

Spese deducibili e non

In generale le società possono dedurre dalla base imponibile per il calcolo della CIT ogni costo sostenuto per l'attività tipica purché supportato da fatture regolari e documenti comprovanti l'esborso. Il criterio generale è di non ammettere in detrazione costi che possono essere interpretati come remunerazioni occulte a soci e manager o comunque elargizioni estranee all'attività tipica d'impresa quali i salari e stipendi dei proprietari di imprese private o di società unipersonal che non partecipano direttamente all'attività d'impresa, spese per pubblicità e promozione che eccedono il 10% dell'ammontare totale dei costi deducibili, quote di spese di gestione e management imputate da una

società straniera alla controllata in Vietnam eccedenti la soglia prevista dalla legge, pagamento di interessi derivanti da debiti stipulati per finanziare la produzione e/o l'attività d'impresa che superi del 150% il tasso base fissato dalla Banca Centrale del Vietnam.

Incentivi

Gli incentivi fiscali si applicano a progetti di investimento in specifici settori e aree con condizioni socio economiche svantaggiate (classificate secondo una graduatoria specifica) o in parchi 'high tech' o parchi industriali per favorire lo sviluppo dell'economia, della tecnologia e dell'istruzione in tali aree.

Aliquota CIT preferenziale	Incentivi addizionali	Capacità produttiva installata (inclusi ampliamenti in corso)
20% per 10 anni	Estensione dell'agevolazione per altri (max) 2 anni e/o riduzione della CIT del 50% al massimo per altri 4	Imprese di nuova costituzione con sede in un'area geografica svantaggiata (vedi elenco).
10%	Estensione della CIT per (max) 4 anni e riduzione della CIT del 50% per (max) altri 9 anni	Imprese di nuova costituzione con sede in una delle aree geografiche con massimo livello di arretratezza (vedi elenco a fine capitolo) e ne i parchi high tech. Imprese di nuova costruzione che investono in settori high tech e/o nel software, coinvolte in ricerca scientifica e sviluppo tecnologico, o che investono nello sviluppo di infrastrutture considerata di estrema importanza dallo Stato in aree geografiche economicamente svantaggiate.
10%	Estensione della CIT per (max) 4 anni e riduzione del 50% per (max) altri 9 anni	Imprese di nuova costituzione operanti nei settori della formazione scolastica, professionale, della sanità, della cultura, dello sport e delle industrie ambientali.
10%	Estensione della CIT per (max) 4 anni e riduzione della CIT del 50% per altri 5 anni successivi	Imprese di nuova costituzione operanti nei settori della formazione scolastica, professionale, della sanità, della cultura, dello sport e attività ambientali in aree geografiche al di fuori di quelle incluse nella lista delle aree economicamente svantaggiate.

Imposta sul valore aggiunto (Value Added Tax o VAT)

Tutte le organizzazioni e gli individui che svolgono attività d'impresa e che generano redditi in Vietnam da beni o servizi, devono pagare l'IVA indipendentemente dal fatto che siano residenti nel Paese o meno. Sono inoltre sottoposti a IVA i beni e servizi acquistati dall'estero. Sono previste tre aliquote: 0%, 5% e (la più comune) 10%. Sono esenti da IVA le esportazioni e alcuni beni e servizi la cui produzione è promossa dal Governo con particolare riguardo a prodotti agricoli, servizi sanitari e attività scientifiche. Sono inoltre esenti da IVA il trasferimento di diritti di utilizzo del terreno, i servizi finanziari, trading di strumenti derivati e trasferimento di capitali, la maggior parte dei servizi assicurativi, la formazione scolastica e professionale, il trasferimento di tecnologie e software, i macchinari importati a attrezzature utilizzate direttamente nell'attività di ricerca e sviluppo.

alla differenza tra l'IVA a debito e l'IVA a credito risultante dalla documentazione contabile. Per recuperare l'IVA a credito è richiesta evidenza del pagamento bancario dei beni e servizi acquistati, eccetto il caso in cui il valore totale dell'acquisto di beni e servizi sia inferiore a 20 milioni di VND (circa 1.000 USD). Il pagamento e la dichiarazione dell'IVA avvengono mensilmente. Laddove l'IVA non sia stata accreditata per tre o più mesi consecutivi, si può chiedere il rimborso alle autorità competenti. In alcuni casi, gli esportatori con IVA a credito in eccesso a 200 milioni di VND possono richiedere un rimborso mensile.

Metodo diretto Il metodo diretto si applica alle società, alle organizzazioni e agli individui stranieri che generano redditi in Vietnam senza tuttavia avere un ufficio o residenza nel Paese e senza aver implementato i principi contabili VAS (Vietnamese Accounting System). L'IVA da pagare, in questo caso, è uguale

Tipologia di prodotto/servizio	IVA
Beni e servizi destinati all'esportazione	0%
- acqua potabile - fertilizzanti, insetticidi e pesticidi, mangimi per animali, attrezzature per lavorazioni e stoccaggio prodotti agricoli, per lavorazione e scavo terreni e canali ad uso agricolo ecc. - prodotti agricoli, ittici e agroforestali non trasformati e attrezzature (reti ecc.) per allevamenti ittici - zucchero e derivati, cotone grezzo, carta da giornale - prodotti artigianali in materiali naturali (juta, bambù ecc.) - equipaggiamenti e strumentazioni mediche - strumenti e equipaggiamenti per la formazione scolastica e vocazionale (training), libri scientifici e artistici - Attività culturali, esibizioni, attività di formazione fisica e sportiva, attività artistiche, produzione cinematografica, importazione, distribuzione e proiezione di film	5%
Tutto il resto	10%

al valore aggiunto di prodotti e servizi venduti moltiplicato per l'aliquota IVA relativa. Il valore aggiunto di prodotti e servizi venduti è dato dal prezzo di vendita meno il prezzo di acquisto degli stessi prodotti o servizi. In questo caso i pagamenti mensili sono solo provvisori e l'ammontare totale di IVA a fine anno potrebbe differire dalla somma dei pagamenti mensili.

La legge sull'IVA prevede due metodi differenti per calcolare l'IVA: il metodo di credito (anche detto metodo della deduzione) e il metodo diretto.

Metodo del credito È la modalità prevista per la maggior parte delle imprese. Si applica in particolare alle società e organizzazioni legalmente costituite incluse le imprese a partecipazione straniera e i contratti di cooperazione economica (Business Cooperation Contracts o BCC). Queste forme di impresa devono osservare e rispettare le normative vietnamite su contabilità, fatturazione e tenuta dei documenti registrandosi presso l'Amministrazione fiscale. L'IVA è uguale

Obblighi di fatturazione Le società e le altre organizzazioni con sede in Vietnam possono utilizzare fatture stampate o in formato elettronico. La fattura non è richiesta per beni di valore inferiore a 200.000 VND a meno che l'acquirente non la richieda.

Calcolo e pagamento dell'IVA Il soggetto d'imposta deve inviare ogni mese i rendiconti dell'IVA e provvedere al pagamento di quanto dovuto entro il ventesimo giorno del mese successivo, nelle località dove conduce i propri affari o le proprie attività

produttive. Per le società che adottano il metodo diretto, il completamento delle pendenze fiscali deve essere effettuato entro e non oltre il 90° giorno dalla fine dell'anno solare.

Rimborsi Le imprese e i soggetti che pagano l'IVA secondo il metodo di credito hanno il diritto a ricevere dei rimborsi nei casi in cui tali imprese:

- Abbiamo un ammontare di IVA a credito che non sia ancora stato liquidato per un periodo di 3 o più mesi consecutivi.
- Abbiamo nuovi progetti di investimento e somme di IVA su beni o servizi acquistati e impiegati per l'investimento (di almeno 200 milioni di VND) che non sono ancora state accreditate completamente.
- Gli esportatori di beni o servizi, hanno diritto al rimborso dell'IVA su base mensile quando l'ammontare dell'IVA a credito non stornata ha un valore pari o superiore a 200 milioni di VND. Per ottenere un rimborso delle tasse, l'azienda deve presentare una pratica all'autorità tributaria competente. Coloro che abbiano osservato e rispettato le regolamentazioni in materia fiscale e le cui transazioni risultino pagate attraverso banche commerciali o altri istituti di credito, hanno diritto ad ottenere il rimborso anche prima che l'autorità competente esamini la pratica.

Imposta Speciale sui Consumi (SCT)

La SCT (Special Coumption Tax) é un'imposta che viene applicata alla produzione o all'importazione di alcuni beni che generalmente sono soggetti anche all'IVA. La base di calcolo dell'IVA è il prezzo di vendita maggiorato della SCT. Per i beni importati, l'IVA viene imposta sull'ammontare totale dato dalla somma del valore doganale dichiarato le spese di importazione e la SCT. L'esenzione dalla tassa è prevista nei seguenti casi:

- Beni fabbricati ed esportati direttamente o venduti ad agenti autorizzati per l'export.
- Beni importati che includono: aiuti umanitari, effetti personali di organizzazioni e persone con immunità diplomatica, effetti personali duty-free, beni in transito o trasporto attraverso il confine del Paese o destinati alla successiva reimportazione o riesportazione entro i limiti di tempo stabiliti dalla legge,

aeroplani e imbarcazioni destinate ad attività commerciali per il trasporto di beni e passeggeri, veicoli speciali (ambulanze, carri funebri, veicoli con più di 24 posti), beni importati in aree non soggette a dazi doganali, (esclusi i veicoli con meno di 24 posti). Per i beni e materiali destinati alla produzione e di articoli destinati alla riesportazione è previsto il rimborso dell'imposta pagata.

Il calcolo della SCT prevede la deducibilità dall'imposta finale della eventuale SCT eventualmente pagata su acquisti effettuati

Prodotti dell'industria meccanica sottoposti a SCT	Aliquote
Autovetture con meno di 24 posti	15 - 60%
Motocicli con cilindrata al di sopra dei 125cm3	20%
Aeromobili	30%
Imbarcazioni	30%
Condizionatori (non più di 90.000 British Thermal Unit o BTU)	10%

per la produzione dei beni o servizi venduti (es. i casinò possono dedurre la SCT pagata sulle carte da gioco acquistate).

Imposte su appaltatori o fornitori di servizi esteri (Foreign Contractor Tax o FCT)

Gli operatori stranieri che conducono attività e ricavano redditi in Vietnam operando con soggetti vietnamiti (organizzazioni o singoli) per mezzo di appalti e/o mettendo a disposizione installazioni, servizi di trasporto o di altro genere, inclusi servizi finanziari e di consulenza, sono normalmente soggetti alla Foreign Contract Law. Rientrano in questa categoria gli operatori che si sono aggiudicati di gare indette dallo Stato o di altri entità, che possono operare in veste di general contractors, in partnership con altri soggetti o semplicemente come sub-appaltatori. In linea generale questi operatori sono soggetti alle stesse imposizioni fiscali applicate agli operatori domestici a condizione di:

- possedere un'organizzazione stabile sul territorio oppure godere dello status di residenti
- gestire un contratto di appalto o sub-appalto in Vietnam con una durata superiore a 183 giorni
- applicare il sistema contabile vietnamita VAS nella gestione della loro attività. Per i foreign contractors che non soddisfano a una delle condizioni l'aliquota IVA viene

applicata a una percentuale dell'ammontare fatturato che varia a seconda dell'attività svolta come riportato nella seguente tabella:

Analogo criterio (forfeittizzazione) è stato introdotto dalla legislazione fiscale vietnamita per il calcolo della Corporate Income tax si applica come indicato dalla seguente tabella

Attività	Percentuale di valore aggiunto su cui viene calcolata l'IVA
Servizi, leasing di macchinari e attrezzature, assicurazioni, trasporti e attività diverse	50%
Costruzioni, e fornitura di materiali o macchinari e attrezzature correlati	30%
Costruzioni, senza materiali o macchinari e attrezzature correlati	50%

in percentuale sul fatturato prodotto:

Imposta personale sui redditi (Personal Income Tax o PIT)

Attività	Aliquota Cit su fatturato
Vendita e distribuzione di merci, materie prime, macchinari e attrezzature per servizi resi in Vietnam	1%
Costruzioni. Attività di produzione. Trasporto (via mare e via aerea). Leasing di navie, aerei o motori per aerei. Riassicurazioni	2%
Servizi, leasing di macchinari e attrezzature e assicurazioni	5%
Trasferimento di azioni	0,1%
Interessi su prestiti e copyright	10%

L'imposta è calcolata in modo differente per i residenti in Vietnam (inclusi gli stranieri) rispetto ai non residenti. La distinzione è rilevante per chi utilizza personale espatriato. *Soggetti residenti* È considerato residente chi soddisfa una delle seguenti condizioni:

- è stato nel Paese per un totale di 183 giorni o più in un anno solare o per 12 mesi consecutivi dalla prima data di arrivo;
- è in possesso di una residenza permanente registrata.
- risiede in Vietnam e per l'anno fiscale considerato risulta intestatario di un contratto di locazione con un termine di 90 o più giorni. I contratti di locazione includono i soggiorni in alberghi, pensioni, case di riposo, alloggi o sedi di lavoro.

Chi si è soffermato in Vietnam per una durata superiore a 90 giorni ma inferiore a 183 in un anno fiscale può essere trattato come soggetto non-residente, ma deve dimostrare

di essere residente fiscale di un altro Paese. In caso contrario viene considerato come residente.

Reddito Imponibile Per i residenti fiscali la base di imposizione della PIT include la globalità dei redditi da lavoro (inclusi, quindi, quelli prodotti all'estero) a prescindere da dove siano stati pagati, con aliquote progressive che vanno dal 5%

fino ad un massimo del 35%. I redditi lavorativi includono salari, indennità, sussidi e retribuzioni di ogni tipo, benefici ottenuti tramite la partecipazione in associazioni d'affari, consiglieri d'amministrazione, centri di gestione ed altre

organizzazioni, premi e bonus in ogni forma eccetto quelli ricevuti dallo Stato. Per tutti viene ammessa una detrazione dall'imponibile pari a 4.000.000 VND mensili o 48.000.000 VND annui.

SCAGLIONI FISCALI		
Reddito mensile tassabile (mln di Dong)	Reddito mensile tassabile (dollari Usa)	Aliquota
Fino a 5	Fino a 238	5%
Sopra i 5 fino ai 10	Sopra i 238 fino ai 476	10%
Sopra i 10 fino ai 18	Sopra i 476 fino ai 857	15%
Sopra i 18 fino ai 32	Sopra i 857 fino ai 1.524	20%
Sopra i 32 fino ai 52	Sopra i 1.524 fino ai 2.476	25%
Sopra i 52 fino agli 80	Sopra i 2.476 fino a 3.810	30%
Oltre 80	Oltre 3.810	35%

Soggetti non-residenti I redditi da lavoro dei contribuenti non-residenti sono soggetti alla Personal Income tax al tasso fisso del 20%, su una base imponibile che si limita al reddito prodotto in Vietnam.

Altri redditi individuali Altri redditi di residenti e non residenti sono soggetti alla PIT secondo le aliquote dettagliate nella tabella sottostante:

Reddito imponibile	Aliquota residenti	Aliquota non residenti
Investimenti di capitale (dividendi, interessi)	5%	5%
Franchising / royalties	5%	5%
Vincite o premi	10%	10%
Eredità o regali	10%	10%
Vendita di azioni		
Sul capital gain	20%	0,1%
Sul ricavato della vendita	0,1%	0,1%
Vendita di immobili		
Sulla plusvalenza	25%	2%
Sul ricavato della vendita	2%	2%

Benefit aziendali Gli stranieri possono essere esentati dalla tassazione su alcuni benefit, in particolare di:

- spese di trasloco 'una tantum' sostenute da coloro che si trasferiscono in Vietnam. Ma l'ammontare deve essere registrato negli accordi di lavoro.
- un biglietto aereo di andata e ritorno all'anno per le ferie annuali. Ma il biglietto deve indicare il Paese di provenienza o quello dove risiedono i familiari.
- rette scolastiche per l'istruzione o lezioni private pagate dal datore di lavoro per i figli dei dipendenti espatriati che studiano in Vietnam. In questo caso è necessaria una ricevuta fiscale dell'istituto scolastico in questione.

Ulteriori esenzioni riguardano:

- i costi per l'alloggio del dipendente fino al 15% del reddito imponibile totale-costi per mezzi di trasporto collettivi destinati al trasporto da e verso il luogo di lavoro. I mezzi di trasporto utilizzati per una singola persona sono invece soggetti a tassazione.
- costi per l'utilizzo di campi da golf, tennis e altri club culturali o sportivi, addebiti per altri servizi di assistenza sanitaria, intrattenimento, sport, ricreazione e centri benessere per uso aziendale. Se invece l'utilizzo è riservato a singoli o gruppi i 'benefit' sono tassabili. Elemento discriminante è la titolarità delle tessere per l'utilizzo di questi servizi.
- costi di formazione relativi all'attività del dipendente e/o

in concordanza con lo schema contrattuale di lavoro - indennità per i pasti durante l'orario lavorativo se vengono procurati dal datore di lavoro.

- i costi presuntivi per utilizzo telefono, uniformi di lavoro, prodotti di cartoleria, non sono imponibili se l'ammontare rientra nei limiti specificati dalle normative locali.

Pagamento delle imposte

Le società a partecipazione straniera (Foreign Invested enterprises o FIE) devono finalizzare il calcolo e pagamento dell'imposta sul reddito personale dei propri dipendenti all'inizio dell'anno per i redditi imponibili relativi all'anno precedente. Se un dipendente possiede più fonti di guadagno e desidera condurre la dichiarazione fiscale di persona, le FIE possono rilasciare un certificato di ritenuta sotto richiesta del dipendente stesso. Se il reddito imponibile

viene ricevuto in valuta estera, la somma deve essere convertita in Dong Vietnamiti secondo il tasso di cambio medio rilasciato dal mercato interbancario di valuta estera della Banca Statale del Vietnam (State Bank of Vietnam) nella data in cui lo stipendio è stato percepito.

Accordi contro la doppia imposizione

Il Vietnam ha sottoscritto accordi contro la doppia imposizione con oltre 60 Paesi e territori in tutto il mondo inclusa anche l'Italia. Gli accordi si applicano a persone fisiche e soggetti giuridici (aziende) residenti o registrati in Vietnam e persone fisiche e soggetti giuridici residenti nei Paesi inclusi negli accordi. I residenti dei Paesi firmatari sono considerati come soggetti tassabili nel Paese d'origine conformemente alle normative locali. Se esiste un conflitto diretto tra le norme fiscali locali e le disposizioni fiscali dei Trattati contro la doppia imposizione, le Autorità vietnamite si atterranno, per quanto le riguarda, al dettato dei Trattati.

Dividendi, interessi introiti diversi Secondo la maggior parte dei trattati (incluso quello con l'Italia) il Vietnam è autorizzato a tassare i dividendi, interessi, royalties e redditi versati da servizi tecnici pagati da un residente Vietnamita ad un residente straniero. Queste operazioni sono generalmente tassate con un'aliquota non superiore al 15% per i dividendi e non superiore al 10% per interessi, royalties e servizi tecnici.

Redditi individuali In linea di principio, i residenti di Paesi firmatari di DTAA, tra cui l'Italia sono sottoposti a imposizione fiscale in Vietnam. Possono esseri esentati:

- se il residente è in Vietnam per meno di 183 giorni nel corso di un periodo di 12 mesi

e il datore di lavoro non è residente in Vietnam e non dispone di una stabile organizzazione nel Paese.

I residenti italiani e dei Paesi firmatari dei Trattati sono sottoposti alla Corporate Income Tax se autorizzati a fornire servizi professionali indipendenti con sede fissa in Vietnam. Altrimenti sono soggetti alla tassazione sul reddito personale.

Esistono diverse procedure per evitare la doppia imposizione:

Detrazione diretta Se il contribuente é un residente del Vietnam ed ha pagato l'imposta sul reddito ad un Paese firmatario del DTAA con il Vietnam, allora la somma pagata verrà dedotta dall'imposta dovuta in Vietnam.

Deduzione delle imposte presunta L'imposta presunta è l'ammontare dell'imposta che dovrebbe essere stata pagata da un residente vietnamita a un Paese firmatario di trattati contro la doppia imposizione. La somma dell'imposta presunta verrà ridotta dalle imposte dovute in Vietnam.

Deduzioni Se un residente vietnamita ricava un reddito da un Paese firmatario di un trattato contro la doppia imposizione dove ha già pagato una tassa sugli utili aziendali, l'imposta pagata verrà detratta. L'ammontare da dedurre non potrà essere superiore all'ammontare da pagare in Vietnam.

Aree geografiche e agevolazioni fiscali

Tabella numerata delle aree geografiche dove gli insediamenti possono beneficiare di riduzioni fiscali (che sono massime in quelle rientranti nella categoria delle aree economiche estremamente difficili) e una mappa geografica con il riferimento ai numeri della tabella.



Parchi Industriali



In Vietnam la soluzione più diffusa (e semplice) per chi intende localizzare attività logistiche o assemblaggi produttivi è l'insediamento in uno degli oltre 200 Parchi industriali del Paese, che assumono denominazioni diverse a seconda delle attività svolta (Economic Zones, Export Processing Zones, Hi Tech Industrial Parks ecc) e che sono gestiti sia da 'developer' privati che da Enti pubblici. Il vantaggio, per chi si insedia, è di usufruire di tutti i servizi basilari (allacciamenti idrici, elettrici, parcheggi, movimentazione carichi) e spesso anche di supporti amministrativi in fase di avvio dell'investimento (iter burocratici, permessi, reperimento della manodopera). Le soluzioni previste vanno dall'acquisto dei terreni per la costruzione di fabbriche 'greenfield' (in realtà è un leasing che può andare dai 40 ai 70 anni) all'affitto di capannoni già attrezzati. I costi sono molto contenuti anche se variano a seconda della posizione geografica, della maggiore o minore distanza dalle grandi città, della qualità dei collegamenti (snodi autostradali, terminali portuali, vicinanza agli aeroporti) e delle infrastrutture in genere. In linea di principio le opzioni sono tra l'insediamento nel polo economico-industriale più sviluppato, e cioè la regione metropolitana di Ho Chi Minh City a sud. Ma dove i costi sono generalmente più elevati. Oppure l'area metropolitana e le Province attigue alla capitale, Hanoi, con ottime infrastrutture. O infine Da Nang e Province attigue, nel centro del Paese, con costi decisamente inferiori ma anche un contesto imprenditoriale meno sviluppato.



Il Sud del Vietnam e Ho Chi Minh City

Differiscono notevolmente per cultura, abitudini e anche per "impostazione politica" (più liberista) rispetto a Hanoi e dal Nord. Per ragioni storiche innanzitutto: l'intera regione del Delta del Mekong ha subito più a lungo l'influenza francese in epoca coloniale e ha assorbito quella statunitense durante la guerra di liberazione. Per questo motivo, alla fine degli anni '80, quando il regime di Hanoi ha avviato una politica di parziale liberalizzazione (Doi Moi) il Sud è stata la prima area del Paese a imboccare la nuova strada, recuperando anche relazioni commerciali e finanziari pre-esistenti con gli altri Paesi del Sudest Asiatico (Singapore, Thailandia, Malaysia). Oggi, Ho Chi Minh City può essere designata, a tutti gli effetti, come la capitale economica del Paese, con una diffusa mentalità imprenditoriale, un PIL pro capite superiore ai 250 dollari e una popolazione che, inclusa l'area metropolitana, cioè la cosiddetta Grande Saigon, supera i 16 milioni di abitanti di cui 9 localizzati a Ho Chi Minh City propriamente detta e la parte restante nelle Province di attigue (Dong Nai, Binh Duong, Ba Ria-Vung Tau).

È una metropoli caotica che soffre, più della capitale, della inadeguatezza delle infrastrutture del Paese. Le strade ci sono, ma anche in quelle a 4 corsie, si procede la maggiore parte del tempo a passo d'uomo a causa dell'affollamento di scooter e motocicli (a cui deve essere riservata almeno una corsia), camion, auto. In cambio la città è dotata di un'offerta adeguata di servizi, attività e industrie di supporto, strutture di formazione (università, istituti tecnici, laboratori) ecc.

A sud di Ho Chi Minh City si estende il delta del Mekong, che è il fulcro dell'industria ittica e del Paese, con la città di Can Tho collegata a Ho Chi Minh City da un'autostrada di 170 chilometri che è la quarta città vietnamita per popolazione (1,2 milioni i abitanti) e una significativa concentrazione di industrie agroalimentari dotata di un piccolo aeroporto e di diversi terminali portuali.



Città principali: Ho Chi Minh City e Can Tho

Collegamenti Regionali Un corridoio stradale di 865 chilometri collega Ho Chi Minh City con Phnom Penh (Cambogia) e Bangkok (Thailandia). Via mare la città dista 1.090 km da Singapore, 1.510 da Hong Kong e 1.661 km da Taipei.

Principali Aeroporti Lo scalo di Tan Son Nhat, è il più importante del Paese ma è prevista anche la costruzione di un nuovo aeroporto a Long Thanh, distante circa 40 km da Ho Chi Minh City.

Principali Porti Ho Chi Minh City È dotata di un sistema distribuito di terminali marittimi sul fiume Saigon ma l'attività portuale, per limiti di spazio e navigabilità si sta spostando verso le Province attigue di Ba Ria-Vung Tau (vedi capitolo su trasporti).

Ferrovie L'unica linea servita è quella che collega Ho Chi Minh City con Hanoi.



Parchi Industriali

AMATA

Situato a Bien Hoa, nella provincia di Dong Nai, a 30 chilometri da Ho Chi Minh City, lungo l'autostrada N° 1 è uno dei primi parchi industriali aperti in Vietnam, a metà

degli anni '90. Si estende per 1.350 ettari (non totalmente occupati) ed è diviso in più sezioni. Ha il vantaggio di sorgere in un'area elevata e di non richiedere quindi, palificazioni di rinforzo. Offre una efficiente assistenza sia per le pratiche di avvio e autorizzazione di un'attività (quando i documenti sono a posto bastano 15 giorni) che per la ricerca di personale.

Developer Amata Vietnam Joint Stock Company con partecipazione thailandese (70%)

Servizi Elettricità, acqua, telecomunicazioni, trattamento acque reflue.

Costi Il costo del terreno varia da 75 a 85 dollari m² per tutta la durata della licenza. Sono disponibili capannoni attrezzati in moduli da 1.000 e 2.000 metri al costo di 4,5 dollari m² al mese. La durata minima del contratto di locazione è di 5 anni. Costi di gestione e diversi: 96 centesimi di dollaro per m² anno.
http://www.amata.com/eng/industrial_amatavietnam.html



DONG AN II

Il parco industriale di Dong An II è situato nella provincia di Binh Duong 40 km a nord di Ho Chi Minh City, a 37 km dall'aeroporto e a 39 km dal porto di Saigon, ed è ben collegato con Ho Chi Minh City, l'autostrada che porta verso il nord del paese e la futura Autostrada verso Vung Tau.

Offre un forte supporto non solo nel reperimento ma anche nella gestione e formazione del personale in collaborazione con il Politecnico di Dong An e con quello di Singapore e nelle procedure doganali.

Developer Dong An Industrial Development Corporation.

Servizi Acqua, elettricità, smaltimento rifiuti, alloggi, centro ricreativo.

Costi L'affitto del terreno (tassa d'uso inclusa) è di 50 dollari m² per tutta la durata dell'investimento. I costi di costruzione tra i 120 e i 150 dollari per m². I costi di manutenzione e gestione sono di 15 centesimi per m² anno.

www.dongancorp.com



Hanoi e il Vietnam del Nord

L'economia del Nord del Vietnam fa perno su Hanoi che, oltre a essere la capitale è anche il secondo centro di attività economica del Paese. Geograficamente ha il vantaggio di essere vicina alla Cina da cui è collegata lungo due direttrici. In direzione di Kunming (Provincia dello Yunnan) e con frontiera localizzata a Lao Cai, a poco meno di 300 chilometri (ma per raggiungere Kunming ne occorrono ancora 700) e in direzione di Nanning (Provincia autonoma del Guangxi) con frontiera localizzata a Dong Dang, a soli 160 chilometri. La popolazione dell'area metropolitana allargata che include anche parte delle Province attigue (Ha Tay, Vinh Phuc, Hoa Binh) è di circa 6,5 milioni di persone con un PIL pro capite che si avvicina ai 2400 dollari anno. Hanoi è particolarmente ben attrezzata sotto il profilo delle infrastrutture formative con una ventina di Università da cui escono 30mila laureati ogni anno e 37 scuole professionali con 230mila studenti. Importante è anche la città di Hai Phong, con oltre 1,8 milioni di abitanti che è il secondo porto del Paese e un rilevante polo industriale localizzato a un'ottantina di chilometri dalla Capitale.



Città principali: Hanoi e Hai Phong
Province più sviluppate: Vinh Phuc e Bac Ninh
Province emergenti: Hai Duong e Quang Ninh
Principali porti: Hai Phong, Cai Lan (180 km da Hanoi e attracco in acque profonde)
Sistema fluviale: delta del Fiume Rosso
Principale aeroporto: Noi Bai
Collegamenti ferroviari: 4 linee da Hanoi in direzione di Ho Chi Minh City (Sud) di Kunming e Nanning in Cina, del porto di Haiphong e di alcune località a nord (Ha Long e Thai Nguyen).



Parchi Industriali

Dai Am

È posizionato lungo una strada statale (N° 5) a 50 km da Hanoi, 80 km dall'aeroporto internazionale di Noi Bai, 50 km dal porto di Hai Phong, 2 km dalla stazione ferroviaria di Cao Xa.

Estensione: 664 ha in parte ancora da sviluppare. Le imprese attualmente insediate superano la trentina e occupano circa 7mila dipendenti

Servizi: energia elettrica, acqua, trattamento acque reflue.

Infrastrutture di supporto: area ricreativa, tennis, piscina, alloggi per quadri e dirigenti.

Developer: Dai An Joint Stock Company

Costo affitti: per spazi attrezzati è di 4 dollari m² al mese per capannoni industriali e di 4,5 dollari per insediamento attività di servizi.

Per la realizzazione di capannoni "greenfield" si può calcolare un costo di costruzione pari a 250-300 dollari m². I canoni per la gestione del parco e la manutenzione delle infrastrutture industriali ammontano complessivamente a circa 75 centesimi per m²anno - <http://www.daianvietnam.com/Default.aspx>

Binh Xuyen

Dista 35 km da Hanoi, 15 km dall'aeroporto di Noi Bai, 150 km dal porto di Hai Phong, 350 km dal confine cinese a Lao Cai. È collegato direttamente da una bretella stradale a un'autostrada (N°2) e sarà attraversato dalla Trans-Asia Highway. È localizzato anche in prossimità della ferrovia Hanoi - Lao Cai. Occupa circa 900 ettari incluse le nuove estensioni. In progetto la costruzione di un'area per abitazioni e dormitori dei dipendenti e di un campus per formazione professionale

Servizi acqua, elettricità, telecomunicazione e trattamento acque reflue

Developer An Think Construction Investment Co

Costi 70-80 USD/m² a cui si aggiungono tasse annuali di 69 centesimi per gestione manutenzione e uso infrastrutture <http://www.binhxuyenip.com>



Da Nang e il Vietnam Centrale

Il Vietnam centrale, sotto il profilo economico e industriale, è caratterizzato da un livello di industrializzazione decisamente meno intenso delle aree metropolitane di Hanoi e Ho Chi Minh City. Ma è obiettivo del Governo vietnamita di 'accorciare' questa distanza sia con incentivi fiscali sia con lo sviluppo di nuove infrastrutture. Anche il costo del lavoro è più ridotto, mentre è più facile trovare disponibilità di manodopera. Un fattore da tenere in considerazione, per chi intende insediarsi nell'area è però quello climatico: il centro del Paese, nella stagione delle piogge, è soggetto a frequenti allagamenti delle strade. La città che può essere definita come 'capoluogo' del centro è Da Nang, con una forte presenza giapponese ma un PIL pro capite (attorno ai 1.700 dollari anno) nettamente inferiore a quello di Ho Chi Minh City e Hanoi, con 14 università e diversi istituti professionali, per una popolazione studentesca. A Nord di Da Nang si trova la città di Hue, ex capitale del Paese, e importante meta turistica in quanto è spesso considerata come la città più bella del Vietnam. Caratteristiche analoghe ha l'antica città di Hoi An, che invece si trova 30 chilometri a sud di Da Nang.



Città principale: Da Nang

Province più sviluppate: Binh Dinh, Phu Yen, Quang Ngai, Khanh Hoa

Principali aeroporti: Da Nang International Airport

Principali porti: Tien Sa (sulla costa) e Ha (fluviale)

Collegamenti Regionali: il cosiddetto corridoio di trasporto Est-Ovest collega Da Nang con la Birmania fino al porto di Mawlamyne, Thailandia e Laos.

Parchi Industriali



Hoa Khanh e Lien Chieu

Entrambi i parchi sono situati a 20 km dal porto marittimo di Tien Sa e rispettivamente 10 e 15 km dall'aeroporto della città.

Developer Entrambe le strutture fanno capo a Saigon Invest Group

Servizi: energia elettrica, approvvigionamenti idrici e trattamento acque reflue. Da rilevare che a Da Nang l'ufficio doganale è operativo 24h/24 su richiesta.

Costi Il costo del terreno è di 30 dollari m² ma obbligatorio, per chi costruisce, rilevare un'area di almeno 10mila m². I costi di costruzione sono attorno ai 150 dollari per m². Lien Chieu rende disponibili capannoni già attrezzati al costo di 3 dollari per m² al mese.

www.dananginvest.com

Becamex



Becamex IDC Corporation

È uno dei principali operatori vietnamiti nel settore dei Parchi industriali. È presente in diverse province, ma il focus è sulla provincia di Binh Duong, dove gestisce diverse strutture. Il Vietnam Singapore Industrial Park (VSOP1) di 500 ettari, a nord di Ho Chi Minh City, avviato nel 1996, è stato uno dei primi del Paese. A questo ha fatto seguito una seconda iniziativa a circa 15 chilometri di distanza (VSIP II) avviato nel 2006 con 1.000 ettari di aree industriali e 700 ettari di aree residenziali. Successivamente Becamex ha creato insieme a diversi operatori che nell'insieme costituiscono una vera e propria New Town (Binh Duong Industrial Service and Residential Complex) fornita di utilities dedicate (servizi idrici, energia), aree residenziali, impianti sportivi (campi da calcio, tennis, volleyball ecc), un ospedale da 200 posti, supermercato, foresterie, scuole per corsi di addestramento tecnico e professionale, ufficio postale, banche, servizi di consulenza, agenzia reperimento del personale ecc. Sempre nella stessa Provincia, Becamex gestisce il My Phuoc Industrial Park, su un'area molto vasta (6 mila ettari) che viene sviluppata in più fasi e ha avviato un'ulteriore iniziativa (Bau Bang Industrial and Residential Park) lungo la strada nazionale 13 che porta verso gli altipiani al centro del Paese. L'aspetto innovativo di queste strutture è il rapporto stabilito con la città di Binh Duong e le sue strutture (università, uffici amministrativi) in un'ottica di SMART CITY ECOSOSTENIBILE. In pratica le nuove aree residenziali e industriali hanno dato luogo a una vera e propria "New Town". Gli altri parchi VSIP in joint venture con Sembcorp stanno sorgendo a Bac Ninh, a nord-est di Hanoi (700 ettari), a Quang Ngai (1.120 ettari) nel centro del Paese. Infine un parco di 1.600 ettari è previsto a Hai Phong (1.600 ettari).

Becamex

<http://www.becamex.com.vn>

Web

Vietnam Industrial Parks Investment Promotion
Sito con indicati i principali parchi industriali vietnamiti
con servizi, tariffe ecc
<http://viip.com/>

A large, irregular yellow shape that occupies the upper and middle portions of the page. It has a flat top edge, a diagonal edge on the right side, and a jagged bottom edge. The text is centered within this shape.

Parte III **Approfondimenti**

Vietnam



CODICE PAESE: (690), VN

CAPITALE: Hanoi

CITTÀ PRINCIPALI: Ho Chi Minh City,
Haiphong, Da Nang

SUPERFICIE: (km²) 331.690

POPOLAZIONE: 88 milioni

PIL: 170 miliardi di \$

PIL/PRO-CAPITE: 4.000 \$

SETTORI ECONOMICI: agricoltura (19,3%
del PIL); industria (38,5%); servizi (42,2%)

RELIGIONI: Buddista 85%, Cristiana 8%

LINGUE UFFICIALI: Vietnamita

MONETA: Dong

FUSO ORARIO: 7 ore avanti rispetto
all'orario del Meridiano di Greenwich
6 ore avanti rispetto all'Italia.



Documenti e formalità per l'esportazione in Vietnam

Trattamenti preferenziali

Il Vietnam è un membro dell'Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), insieme a Brunei Darussalam, Cambogia, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Filippine, Singapore e Thailandia. Pertanto, fa parte dell'ASEAN Free Trade Area (AFTA) e garantisce un trattamento preferenziale ai paesi membri dell'ASEAN. Il Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme, precedentemente applicato nell'ambito dell'AFTA è stato sostituito dall'ASEAN Trade in Goods Agreement (ATIGA), che comprende misure tariffarie e non tariffarie.

L'ASEAN ha concluso accordi di libero scambio con Australia, Nuova Zelanda (ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement - AANZFTA), Cina (ASEAN-China Free Trade Agreement - ACFTA), India e Sud Corea.

L'AANZFTA è entrato in vigore il 1° gennaio 2010 mentre così come l'ACFTA, che è inizialmente stato recepito dai sei stati fondatori dell'ASEAN (Brunei Darussalam, Indonesia, Malesia, Filippine, Singapore e Thailandia). I restanti Stati membri dell'ASEAN devono notificare la ratifica dell'accordo entro il 2015. Inoltre, per il Vietnam è in vigore, dal 1° dicembre 2008, l'ASEAN Japan Comprehensive Economic Partnership Agreement (AJCEPA). L'AJCEPA prevede l'abolizione delle tariffe e la riduzione delle barriere non tariffarie entro un periodo di dieci anni dalla sua entrata in vigore ed è soggetto a ratifica individuale da ciascuno Stato membro dell'ASEAN. Il Vietnam ha concluso accordi di libero scambio bilaterali anche con il Cile e il Giappone. Le merci originarie ai sensi di tali accordi possono beneficiare di un trattamento preferenziale in Vietnam.

L'Unione Europea e l'ASEAN portano avanti una cooperazione in campo economico, politico e sociale. Mentre i negoziati per un accordo di libero scambio UE-

ASEAN sono sospesi, l'Unione Europea ha deciso di aprire negoziati individuali con diversi paesi dell'associazione tra cui il Vietnam.

Documenti di spedizione

Oltre alla dichiarazione in dogana, generalmente richiesta per i paesi terzi (salvo all'interno dell'Unione europea), le spedizioni con destinazione Vietnam devono essere accompagnate dai documenti di seguito riportati.

a) Fattura commerciale

Deve essere redatta in inglese e presentata alle autorità doganali vietnamite in originale.

Poiché non esistono norme nazionali specifiche relative al contenuto della fattura commerciale, questa deve essere completata con le informazioni solitamente utilizzate nelle pratiche commerciali internazionali.

b) Certificato di origine

Può essere richiesto dall'importatore o dalle autorità doganali.

c) Certificato fitosanitario

Documento attestante che i vegetali e i prodotti vegetali che devono essere importati sono stati ispezionati secondo procedure appropriate, sono esenti da organismi nocivi da quarantena e praticamente indenni da altri organismi pericolosi e sono considerati conformi alle norme fitosanitarie vigenti del paese importatore. Rilasciato dalle appropriate autorità fitosanitarie del paese di origine¹. Le autorità fitosanitarie vietnamite accettano i certificati rilasciati da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Poiché i requisiti formali della certificazione sono standardizzati a livello globale, il certificato è conforme agli standard dell'accordo IPPC (International Plant Protection Convention).

Il certificato fitosanitario può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in inglese può, tuttavia, essere necessaria. Deve essere presentato in originale.

d) Certificato di analisi

Attesta che test microbiologici e chimico/fisici sono stati condotti sui prodotti da importare da un laboratorio accreditato nel paese di origine. Le autorità vietnamite accettano i certificati rilasciati da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite. Può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in inglese è, tuttavia, raccomandata.

e) Certificato di libera vendita

Documento che conferma che i prodotti da esportare sono liberamente venduti nel paese di origine.

Può essere richiesto per lo sdoganamento e l'accesso al mercato. Il documento è di solito un prerequisito per la registrazione dei medicinali e dei prodotti relativi, ad esempio: cosmetici, pesticidi e prodotti alimentari specifici. In generale, il certificato viene rilasciato da un'autorità competente o da un'altra istituzione nel paese di origine, ad esempio la Camera di Commercio.

Può essere preparato in qualsiasi lingua. Tuttavia, una traduzione in inglese è raccomandata.

f) Certificato sanitario

Attesta che i prodotti di origine animale che devono essere importati non sono infetti e non possono trasmettere alcuna malattia infettiva. Rilasciato dalle appropriate autorità del paese di origine². Le autorità vietnamite accettano i certificati rilasciati da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in vietnamita o in inglese può, tuttavia, essere necessaria. Deve essere presentato in originale.

g) Certificazione di conformità alle Norme di Buona Fabbricazione

Attesta che un sito produttivo e i suoi metodi di produzione sono conformi ai requisiti di Good Manufacturing Practice (GMP). Rilasciato dalle appropriate autorità del paese di origine. Le autorità vietnamite accettano i certificati rilasciati da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Può essere preparato in qualsiasi lingua, anche se una traduzione in vietnamita o in inglese è raccomandata.

h) Certificato di fumigazione

Attesta che è stato effettuato un trattamento di fumigazione nel rispetto dei requisiti di quarantena vietnamiti. Può essere richiesto per lo sdoganamento.

Le autorità vietnamite accettano i certificati rilasciati da un ente di fumigazione autorizzato nel paese di origine, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Il certificato deve essere preparato in vietnamita o in inglese.

i) Dichiarazione di conformità

Per le bevande alcoliche le autorità vietnamite richiedono una Dichiarazione di conformità (Declaration of Conformity), che ne comprovi l'ammissibilità all'importazione. Secondo la più recente normativa vietnamita, agli operatori è inoltre richiesta la presentazione di una Lettera di incarico (Letter of Assignment) o di autorizzazione (Letter of Authorisation) per lo sdoganamento – lettera che deve essere predisposta dal produttore e validata da un funzionario incaricato presso gli uffici consolari del Vietnam, nel Paese d'origine. Inoltre, gli importatori devono essere registrati come importatori di bevande alcoliche (Registration of Importers of Alcoholic Beverages).

L'importazione in Vietnam di bevande alcoliche e altri particolari prodotti (telefoni cellulari, cosmetici) può essere effettuata soltanto via nave, attraverso gli accessi di confine internazionali (international border gates), i porti di Hai Phong, Da Nang, Ho Chi Minh city – salvo per i campioni, che possono essere spediti per via aerea. I prodotti semilavorati, o gli additivi richiesti per la produzione di bevande alcoliche, possono essere importati esclusivamente per gli scopi della produzione.

Materie prime “non essenziali”

L'importazione di determinate materie prime considerate come “non essenziali” può essere limitata ostacolando gli importatori nell'accesso alla valuta per il pagamento dell'importazione di tali merci. Questi prodotti sono stabiliti dal Ministry of Industry and Trade (MOIT) e comprendono, tra gli altri, beni di consumo, prodotti alimentari, macchinari e attrezzature.

TRASPORTO E IMBALLAGGIO

a) Documenti di trasporto

In funzione del vettore utilizzato.

b) Lista dei colli

Documento contenente i dettagli della spedizione che servire come base per il trattamento doganale delle merci. Non è necessaria se la fattura commerciale contiene tutte le specifiche di solito incluse in una Lista dei colli. Nessuna forma specifica richiesta, la Lista dei colli deve essere preparata dall'esportatore in inglese o vietnamita secondo la prassi commerciale standard. Da presentare in originale.

c) Trattamento degli imballaggi in legno

Siti internet internazionali segnalano l'applicazione dello standard ISPM-15 FAO da parte del Vietnam, tuttavia, non vi sono informazioni ufficiali in merito alla sua implementazione.

Le Business Relations

Consigli per fare affari in Vietnam

Il Vietnam tende a dare di sé un'immagine univoca, ambivalente, ma che in realtà raccoglie al suo interno elementi assolutamente compositi e diversi.

Con una superficie di 331.690 km², con differenti climi, differenti popolazioni (principalmente tre "nord, centro e sud", minoranze etniche con proprie lingue, usi e costumi, il Vietnam ha tuttavia un denominatore comune, grazie al quale riesce a dare un'immagine di sé univoca. Quel denominatore è la cultura, un'ideologia in comune che da sempre ha tenuto insieme un territorio tanto variegato. Il Vietnam conta 87.848.445 abitanti. È in gran parte composta di giovani, infatti nel 1989 il 39% di vietnamiti aveva meno di 15 anni; uno degli scopi del Governo è quello di ridurre il tasso di crescita demografica; la speranza di vita si aggira intorno ai 70 anni. Dal punto di vista territoriale, la popolazione si concentra nelle città costiere e nella regione della Cocincina.

La popolazione è composta dall'86,2% di vietnamiti, e il restante 13,8% è composto da cinesi, thailandesi, cambogiani e da altre minoranze che vivono in prevalenza nelle zone montuose del nord.

Il gruppo etnico dei vietnamiti (kinh o viet), concentrato nei delta alluvionali e nelle pianure costiere, forma un gruppo sociale omogeneo che esercita il pieno controllo sulla vita del Paese grazie alla tradizionale posizione culturale dominante e al controllo delle attività politiche ed economiche.

Il gruppo etnico principale è quello dei Việt e, stando al censimento ufficiale del 1° aprile 1999, le etnie minoritarie contano il 13,8% della popolazione.

Le principali minoranze etniche del Vietnam sono:

1. Tày: 1.477.514 persone (1,9%)
2. Thái: 1.328.725 (1,7%)
3. Mường: 1.137.515 (1,5%)
4. Khmer Krom: 1.055.174 (1,4%)
5. Hoa: 862.371 (1,1%)
6. Nùng: 856.412 (1,1%)
7. H'Mông: 787.604 (1%)
8. Dao: 620.538 (0,8%)

I Tày vivono nelle zone di transizione fra pianura e collina del nord del paese. La loro lingua fa parte del sottogruppo centrale delle lingue tai ed è molto simile alla lingua zhuang della Cina meridionale. Gli Zhuang sono la principale minoranza etnica cinese, concentrata nello Guangxi e, in parte, nello Yunnan, province entrambi confinanti con il Vietnam. I Thái sono di etnia thailandese e vivono nella parte centrale e nord del paese. I Mường sono un gruppo etnico autoctono, i più affini alla maggioranza Viet dal punto di vista culturale e linguistico; vivono nelle zone collinari e montagnose del nord.

I Khmer Krom sono di etnia Khmer o cambogiana e vivono nel delta del Mekong e a sud di esso, in territori per lungo tempo parte dell'Impero Khmer. Gli Hoa sono di origine cinese (Han), in prevalenza del Guangdong, parlano la lingua cantonese o la lingua teochew e vivono nelle aree urbane in tutto il paese. I Nùng sono un'etnia imparentata linguisticamente con i Tày e gli Zhuang. Gli H'Mông, già noti come Meo, corrispondono ai Miao della Cina, dove sono concentrati nel Guizhou, e anche nell'Hunan e nello Yunnan. Meo e Miao sono considerati termini offensivi dagli Hmong.

I Dao o Yao sono un'etnia imparentata linguisticamente con gli H'Mông. Dei 54 gruppi etnici riconosciuti, una quarantina di gruppi minori sono collettivamente noti come degar o, in francese, montagnard, perché abitano sugli altopiani.

Concreto elemento unificante e collante con l'Europa è la scrittura.

La Lingua

La **lingua vietnamita** (nome nativo: tiếng Việt o Việt ngữ) è una lingua austroasiatica facente parte del gruppo delle lingue mon khmer, parlata, come idioma nazionale, in Vietnam. L'**alfabeto vietnamita** (Vietnamita: Quốc

Ngũ; letteralmente: lingua nazionale) è il moderno sistema di scrittura della Lingua vietnamita. È basato sulla scrittura latina (nello specifico, l'alfabeto portoghese) con alcuni digrafi e aggiunte di nove segni per l'accento o segni diacritici, 4 di essi per creare suoni aggiuntivi, e altri 5 per indicare i toni di ogni parola. Molti diacritici, spesso 2 sulla stessa lettera, rendono facilmente riconoscibile la scrittura vietnamita. Tradizionalmente, il vietnamita è diviso in tre aree dialettali principali:

- **Vietnamita settentrionale**, che comprende le zone di Hanoi, Hai Phong e altre;
- **Vietnamita centrale**, le cui aree principali sono Huế e Quảng Nam
- **Vietnamita meridionale** (Saigon, Mekong), il più vicino alla lingua standard a causa del tardo insediamento dei parlanti (quindicesimo secolo).

Mentre il vietnamita parlato era diffuso tra gli abitanti per millenni, quello scritto non diventò la lingua ufficiale del Vietnam fino al XX secolo. Fino al XIII secolo il sistema di scrittura utilizzato era lo stesso della lingua cinese. Dal XIII secolo in poi si utilizzò il Chữ nôm, un sistema di scrittura che consiste nella scrittura cinese con l'aggiunta di elementi fonetici per adattare meglio i toni della lingua vietnamita. Questo sistema di scrittura si rivelò molto più efficiente di quello usato in precedenza, e venne largamente usato nel XVII secolo e XVIII secolo per la poesia e la letteratura, nonché per scopi amministrativi. Durante il colonialismo francese la lingua francese sostituì il cinese in ambito amministrativo. Alla fine del colonialismo francese il vietnamita diventò la lingua ufficiale del Vietnam e viene usata oggi nelle scuole, nelle università e negli affari ufficiali.

Padre Alexandre de Rhodes studiò la lingua vietnamita. De Rhodes fu autore della traslitterazione in caratteri latini della lingua vietnamita ed ancor oggi il sistema alfabetico in uso nel Paese è quello da lui ideato. L'importanza di padre de Rhodes è tale che dopo l'unificazione del paese, la strada a lui dedicata nella Città di Ho Chi Minh è rimasta una delle quattro che erano dedicate ad occidentali che non sono state rinominate, fra l'altro l'unica non dedicata a medici.

Per operare in questo mercato occorre conoscere il retroterra culturale del Paese

Due sono le barriere principali che si ergono davanti all'imprenditore italiano in Vietnam: la prima è la lingua, la seconda il modo dei vietnamiti di fare affari. Superare la prima vuol dire impiegare interpreti o imparare il vietnamita. Conquistare la seconda è difficile, tuttavia esistono alcuni accorgimenti per risolvere alcune difficoltà, ed evitare imbarazzi e malintesi. Molte collaborazioni vietnamite-italiche sono collassate proprio perché le parti hanno fallito nel comprendersi.

I Vietnamiti hanno una cultura "implicita", questo significa più simile a quella italiana tradizionale che a quella anglosassone:

- a) i rapporti personali sono fondamentali, i valori più sentiti sono quelli della famiglia e del clan;
- b) c'è diffidenza per chi non è conosciuto e arrivare a una persona o un'azienda con una presentazione fa molta differenza;
- c) come per tutti gli asiatici i titoli sono importantissimi: il rapporto diretto tra i "capi" fa avanzare le negoziazioni;
- d) non si va quasi mai in tribunale, anche perché i tempi sono lunghissimi, ma si cerca di evitare di associarsi o fare affari con il partner sbagliato;
- e) contrariamente al diritto europeo, i contratti contano in maniera indicativa nei rapporti di forza in un dato momento storico e non sono leggi assolute tra i contraenti; che cambiano solo in base a un nuovo accordo scritto. È la forza del buon rapporto personale che controbilancia questo fenomeno.

Criticità

Le leggi sono in continuo cambiamento e il recepimento e l'interpretazione sono diseguali in località diverse ed il forte decentramento crea problemi di coordinamento con le decisioni del Governo e dell'amministrazione centrale.

La buona notizia è che nulla è impossibile in Vietnam, la cattiva è che può richiedere molto sforzo.

L'identikit del lavoratore vietnamita

La cultura confuciana insegna a tutti i vietnamiti il valore dell'educazione: i dipendenti migliori valutano l'esperienza ed i corsi almeno quanto un buono stipendio. In generale i vietnamiti sono più ambiziosi e lavorano più sono dei vicini asiatici.

Cosa è necessario per vendere in Vietnam?

Focalizziamo l'attenzione su alcune considerazioni:

- mentalità rurale: 2/3 dei vietnamiti vivono ancora in zone agricole
- forte senso di appartenenza al gruppo, per cui le esigenze collettive prevalgono su quelle individuali
- rispetto della gerarchia; l'approccio troppo diretto degli americani non ottiene i suoi frutti
- l'importanza del rito: la formalità tramandata, comportamento rituale
- filosofia e pensiero molto concreto
- atteggiamento diligente, metodico, prevedibile
- opposizione a 'genio e sregolatezza'
- i manager vietnamiti sono molto interessati ai mezzi oltreché al fine, al processo oltreché all'obiettivo.
- sono dotati di un pensiero più globale, di una visione più d'insieme, mentre gli americani e gli occidentali ragionano in modo analitico e lineare.

Molta importanza al prestigio, che è dato da un insieme di fattori: ricchezza, intelligenza, fascino, abilità, posizione e ovviamente 'guanxi'. Il logico sviluppo di stretti rapporti è il concetto cinese di 'guanxi'. I guanxi sono tutto. È essenziale stringere rapporti con aziende, compagnie, distributori, così come uffici governativi, che spesso hanno grande influenza sulle decisioni politiche. Una volta stabiliti i rapporti con le persone-chiave, la produzione, la distribuzione ed anche la pubblicità saranno molto più agevoli. A grandi linee, il nocciolo consiste nel fare affari attraverso legami carichi di valore. In un Paese fortemente centralizzato e burocratico, il riferimento ai contatti personali è l'unico modo di veder realizzate delle cose. Il termine è la controparte di un sistema commerciale interamente legale. Dove quest'ultimo è relativamente debole, come in Cina, il bisogno di rifarsi ai guanxi è molto forte. Fino a quando le relazioni hanno più valore delle transazioni, va da se che è importante onorarle. L'idea di un'amicizia che conduce agli affari è attraente. Tuttavia i vietnamiti sono molto più cauti degli occidentali convertiti. Le obbligazioni del sistema di guanxi sono veramente reali. Nel posto sbagliato, al momento inappropriato e per di più

con le persone meno raccomandabili, le obbligazioni possono diventare una trappola difficile da sfuggire. L'onore, la faccia è una componente essenziale della psicologia vietnamita a livello nazionale. Avere onore significa possedere un alto status agli occhi di una persona di pari rango ed è connotazione di dignità personale. I vietnamiti sono perspicacemente molto sensibili all'ottenimento e mantenimento di onore in ogni aspetto della vita sociale e commerciale. L'onore è una merce preziosa che può venir data, persa, portata via oppure guadagnata. Far perdere la faccia a qualcuno rovina definitivamente i propositi d'affari ed addirittura può portare a recriminazioni. La maniera più semplice per far perdere la faccia a qualcuno è insultare la persona, oppure criticarla davanti agli altri. Noi occidentali possiamo inintenzionalmente offendere i nostri interlocutori ridicolizzandoli senza alcuna malizia oppure trattandoli da subordinati quando invece ricoprono un ruolo importante nell'organizzazione. Se la faccia e l'onore possono perdersi, allo stesso modo li si ottiene elogiando qualcuno in presenza dei colleghi. Dare faccia a qualcuno fa guadagnare rispetto e lealtà ma gli elogi devono essere parsimoniosi. Altrimenti è sinonimo di falsità per chi li elargisce.

Come i vietnamiti ci percepiscono

Da una recente indagine realizzata da Unioncamere Emilia-Romagna e Ambasciata d'Italia in Hanoi, in collaborazione con ICHAM (Italian Chamber of Commerce in Vietnam) e rivolta ad opinion leader, imprenditori associazioni e istituti di credito (vietnamiti) è emerso che i vietnamiti:

- apprezzano particolarmente la capacità innovativa e la creatività delle imprese italiane, riconoscendo appieno il valore del *Made in Italy*;
 - associano l'Italia alla moda, al lusso e al design, alla cucina e all'enogastronomia, al gioco del calcio, all'arte e all'architettura, al settore moto e auto;
- Gli italiani, invece, vengono riconosciuti come:
- eleganti e attenti alla propria immagine; sofisticati, di classe;
 - fantasiosi e creativi: originali, di mente aperta;
 - simpatici e romantici;
 - diretti nella comunicazione.

Tenere conto anche di queste informazioni è importante per avvicinarsi al mercato, soprattutto per essere efficaci. Esaltare le caratteristiche dell'impresa e dei prodotti attraverso i caratteri riconosciuti all'Italia e agli italiani potrebbe essere il modo migliore per rendere più incisivo il video e più interessante l'immagine dell'azienda.

Ad esempio:

- *Il Vietnam è un Paese che ama il Made in Italy.* Geolocalizzare subito la propria Azienda, quindi dire “siamo un’azienda italiana”, attribuisce già tutti i valori del Made in Italy.
- *Il vietnamita è disposto a pagare un prezzo medio-alto,* solo se riconosce nel prodotto un valore legato alla cultura della qualità di eccellenza e dell’artigianalità.
- *Il Vietnam ha una popolazione molto giovane.* Esaltare il livello di innovazione, usare un linguaggio moderno, utilizzare immagini con uno stile dinamico aiuterà a colpire il target dell’alta innovazione.
- *Nella cultura vietnamita c’è una forte attenzione al “gusto e al bello”,* quindi promuovere la propria azienda o i propri prodotti, esaltandone il design e lo stile, è di fondamentale aiuto.
- *Il Vietnam è un paese attento al rispetto dell’ambiente.* Dichiarare la nostra attenzione al riguardo e al tema della responsabilità sociale sarà un punto di forza.

Cosa è necessario per vendere in Vietnam?

Spesso i distributori sono “collezionisti di marchi”, ma non hanno una vera spinta a vendere l’uno oppure l’altro.

I vietnamiti si preoccupano della distanza fisica dall’Italia e chiedono che un’azienda abbia una base locale (meglio nel Paese stesso o al massimo uno vicino come Malaysia, Singapore o l’Indonesia, oppure in Cina) da cui fare il servizio post vendita e l’assistenza. Sia gli ingegneri sia i pezzi di ricambio devono già essere in zona.

Avere un impianto nel Paese per il training e la dimostrazione è molto efficace anche per ottenere supporto delle istituzioni pubbliche e delle Associazioni di categoria.

Cosa conta in Vietnam?

- capitale finanziario
- capitale tecnico-scientifico
- capitale relazionale: immagine consolidata
- rapporto con le autorità
- rapporto con i competitors
- rapporto con gli operatori del settore

È in virtù di una serie di buone relazioni che si riesce ad ottenere condizioni vantaggiose.

Stabilire solide basi di feeling, di interscambio. Gettare le basi per una perenne fiducia. Creare vera intesa:

- > rispetto delle loro usanze, anche alimentari
- > conoscere gli atteggiamenti e i gesti da evitare

- > non sottrarsi a quegli atti di cortesia che in Vietnam ci si aspetta di ricevere in certe situazioni
- > muoversi sempre con un interprete
- > negli appuntamenti formali, indossare sempre giacca e cravatta
- > negli appuntamenti informali, indossare comunque abiti classici e sobri
- > portare sempre regali
- > attenzione al fattore tempo: essere sempre puntuali

A Tavola

Il tipico intrattenimento verso un ospite straniero avrà forma di banchetto con diverse portate, spesso a base di delicatezze culinarie esotiche non sempre consumate in Occidente. È cortese assaggiarne un poco.

I vietnamiti sono molto coscienti delle proprie gerarchie sociali. Se si organizza un pranzo in un ristorante vietnamita riuniti intorno al solito tavolo rotondo, occorre sedersi rivolgendosi verso l’ingresso mentre l’ospite d’onore vietnamita siede alla destra. Gli ospiti siedono ai lati in ordine di anzianità, con il più giovane che rivolge la schiena verso la porta. Bisogna ricordare di far sedere degli interpreti tra i commensali.

È comune per chi riceve ospiti, servire il cibo agli ospiti. Non considerare mai la prima risposta negativa come finale: in genere si tratta semplicemente di cortesia.

Frequenti brindisi alla buona salute, all’amicizia tra i due paesi ecc., sono standard. Vini di produzione locale oppure alcolici ad alta gradazione alcolica sono le bevande riservate ai brindisi.

Non arrivare mai tardi ad un incontro. I vietnamiti spesso arrivano con 15 minuti in anticipo. Allo stesso modo hanno la tendenza ad andarsene non appena l’ultima pietanza è stata servita. Gli ospiti vietnamiti solitamente sono inequivocabili nell’informare che l’incontro è finito e non si aspettano indugi. È bene ricordare che i vietnamiti mangiano prima di noi italiani: il pranzo è servito dalle ore 12.00 in poi mentre la cena dalle 18 in poi.

Il galateo della tavola consiste nell’adeguarsi alle abitudini locali: in caso di dubbi seguire l’esempio dell’ospite. L’unica gaffe da evitare è di non lasciare le bacchette infilate nella ciotola: è una pratica funeraria che si fa solo nella ciotola di un defunto. Avere l’accortezza quindi di porre i bastoncini orizzontalmente sul porta bacchette che si trova a tavola.

Non si deve terminare tutto quello che c’è nel piatto, bisogna almeno lasciare qualche chicco di riso per dimostrare che il cibo era abbondante. Mai rifiutare il cibo offerto da un ospite: è sufficiente assaggiarne un boccone per compiacere il padrone di

casa. Non bisogna rigirare il pesce nel piatto: significa ribaltare la fortuna. Quando si brinda, si beve tutto e subito. Infatti il loro brindisi si pronuncia 'yo yo' e significa vuotare bicchiere.

Audiovisivi, pieghevoli e volantini, specialmente con la traduzione in vietnamita, sono migliori di diapositive. I proiettori infatti potrebbero non essere disponibili. Brochures colorate sono abbastanza popolari soprattutto se stampate in vietnamita.

Gli incontri della mattina devono concludersi entro le 12.00 per lasciare spazio al pranzo; gli incontri pomeridiani dovrebbero terminare entro le 17.

Sebbene recentemente sia stata introdotta la pausa di fine settimana di due giorni, raramente i funzionari danno la loro disponibilità a ricevervi di sabato mattina, in ogni caso è bene controllare. Prendere nota delle festività vietnamite e non aspettarsi che i funzionari siano disponibili, in modo particolare nel periodo del TET.

È carino invitare gli ospiti o i partner commerciali ad un breve viaggio o week-end per ispezionare la sede della compagnia in Italia, un soggiorno di apprendistato sarà accolto molto bene e metterà la compagnia in una posizione favorevole nel caso in cui si concorra con altre compagnie per aggiudicarsi una commessa.

Mantenere la calma anche se spinti al limite. Senza aver paura di esprimere la propria opinione, farlo tuttavia in toni misurati. È più facile ricevere una buona risposta di collaborazione se si enuncia il problema come una difficoltà che entrambe le parti possono risolvere.

Molti uomini d'affari occidentali sono regolati dalle scadenze ed impreparati ad abituarsi al passo di marcia vietnamita quando discutono di affari. Tuttavia in Vietnam il ritmo può essere lento e veloce allo stesso tempo. Chi è coinvolto in trattative sa quanto si possa andare per le lunghe quando la parte vietnamita è impegnata in consultazioni interne o ha altri motivi per ritardare. Ma i negozianti vietnamiti possono muoversi con molta più agilità in altre occasioni. Parte di queste sensazioni sono soggettive. Ogni giocatore di scacchi sa quanto a lungo bisogna attendere prima che l'avversario faccia la mossa successiva ed al contempo quanto velocemente deve muovere i pezzi. Ciò nonostante è la controparte vietnamita ad utilizzare meglio il tempo degli occidentali.

I vietnamiti apprezzano la pazienza ancor più che la puntualità. Inoltre attività sociali, banchetti, escursioni, fanno parte delle trattative. Accettare la loro ospitalità potrebbe non innalzare o migliorare di molto la posizione, ma rifiutarla sicuramente danneggerà.

1. Secondo la cultura vietnamita, nel mondo degli affari di regola gli uomini indossano abiti e cravatte classici in tinte tenui. Qualunque colore vivace è considerato inappropriato.
2. Le donne dovrebbero indossare un tailleur o un vestito classico; la camicetta o qualunque altro tipo di sotto-giacca dovrebbe avere una scollatura alta. Sono consigliabili colori tenui e neutri come il beige, il marrone e il grigio.
3. Secondo la cultura vietnamita, è importante che la donna indossi abiti classici e sobri nel mondo degli affari; di conseguenza, le scarpe basse o con tacchi molto bassi sono le calzature femminili più comunemente scelte. Ciò si verifica soprattutto se si è più alti dei propri ospiti. I tacchi alti sono ammessi solo in occasione di un ricevimento formale organizzato da un diplomatico straniero.
4. Gli uomini dovrebbero indossare giacca e cravatta in occasione di eventi formali; lo smoking non fa parte della cultura vietnamita relativa al mondo degli affari.
5. I jeans sono riconosciuti come capo d'abbigliamento casual sia maschile sia femminile.

La conversazione

1. All'inizio di una riunione, "parlare del più e del meno" è considerato particolarmente importante.
2. Le risposte negative sono considerate scortesie. Invece di dire "no", rispondete "forse", "ci penserò" oppure "vedremo" e approfondite l'argomento successivamente. Noterete che i vietnamiti agiranno nello stesso modo. Quando i vostri soci d'affari vietnamiti, sorridendo e in maniera garbata, dicono "Non è un grosso problema" o "Il problema non è serio", di solito intendono dire "Sussistono ancora dei problemi".
3. È bene fare uno sforzo per imparare e usare almeno qualche parola in vietnamita; la vostra intraprendenza verrà notata e apprezzata. Assicuratevi di conoscere il significato di ciò che dite e i contesti in cui utilizzate i vocaboli.
4. È semplicemente un interrogativo superficiale che non richiede una risposta prosaica e dettagliata. Rispondete semplicemente "Sì" anche se in realtà non avete mangiato, oppure sorridete e dite "grazie".
5. Durante i pasti, le espressioni di apprezzamento del cibo che state mangiando rappresentano un argomento di conversazione gradito e, di solito, atteso.

Maily Anna Maria Nguyen
Unioncamere - Emilia-Romagna

Parte IV

Alcuni dati

Primi 30 Paesi esportatori verso il Vietnam. Anno 2013 e confronto con 2012 e 2009

Paese	rank 2013	rank 2009	Valore2013	Var 2013/2012	Var. 2013/2009
Total			108.344.053	10,3%	113,1%
China	1	1	36.585.070	37,5%	213,0%
Korea, Republic of	2	2	15.876.145	28,0%	209,7%
Singapore	3	3	8.185.257	1,6%	63,6%
Japan	4	4	7.942.808	-4,9%	70,0%
Taipei, Chinese	5	5	6.714.597	2,6%	56,3%
Thailand	6	6	5.407.230	4,0%	61,2%
India	7	10	4.507.877	58,5%	242,9%
United States of America	8	8	3.774.100	5,0%	69,4%
Malaysia	9	9	3.186.430	7,2%	91,6%
Germany	10	11	1.861.201	-5,4%	65,4%
Indonesia	11	12	1.807.543	2,2%	73,3%
Australia	12	13	1.526.418	6,2%	95,9%
Russian Federation	13	14	1.034.054	-4,2%	66,0%
Brazil	14	21	897.679	40,4%	263,0%
Argentina	15	18	891.629	31,8%	127,2%
France	16	15	703.782	14,7%	32,3%
Italy	17	16	669.135	34,0%	38,5%
Netherlands	18	17	555.989	-1,3%	34,4%
Israel	19	30	530.968	-8,7%	530,0%
Brunei Darussalam	20	160	460.350	0,0%	-
Belgium	21	23	420.709	51,1%	126,6%
Philippines	22	20	394.452	-14,5%	50,5%
United Kingdom	23	22	358.179	-0,5%	52,1%
Canada	24	27	312.643	8,6%	125,5%
New Zealand	25	26	294.738	3,7%	107,9%
Switzerland	26	19	274.197	2,5%	-25,8%
Spain	27	29	245.193	20,3%	115,2%
Ecuador	28	66	245.074	119,3%	3476,7%
Chile	29	33	231.497	-19,9%	195,8%
Norway	30	36	200.750	63,4%	189,3%

I primi 10 MACROSETTORI per export ITALIA verso VIETNAM

	Incidenza sull'export italiano verso il Vietnam		Incidenza sull'export italiano totale	
	Vietnam	Quota di mercato	Quota di mercato	italiano totale
All products	100,0%	0,6%	0,6%	0,2%
1 Machinery, nuclear reactors, boilers, etc	29,7%	1,7%	1,7%	0,3%
2 Raw hides and skins (other than furskins) and leather	14,6%	11,0%	11,0%	2,3%
3 Electrical, electronic equipment	14,2%	0,5%	0,5%	0,4%
4 Fertilizers	6,3%	4,6%	4,6%	10,4%
5 Pharmaceutical products	4,6%	2,6%	2,6%	0,2%
6 Optical, photo, technical, medical, etc apparatus	2,4%	0,6%	0,6%	0,2%
7 Plastics and articles thereof	2,0%	0,2%	0,2%	0,1%
8 Vehicles other than railway, tramway	1,6%	0,5%	0,5%	0,0%
9 Wool, animal hair, horsehair yarn and fabric thereof	1,6%	7,4%	7,4%	0,6%
10 Articles of iron or steel	1,5%	0,5%	0,5%	0,1%

I primi 5 MACROSETTORI per quota di mercato. (Export Italia verso il Vietnam su import totale Vietnam dal mondo)

	Quota di mercato
Raw hides and skins (other than furskins) and leather	11,0%
Wool, animal hair, horsehair yarn and fabric thereof	7,4%
Fertilizers	4,6%
Pharmaceutical products	2,6%
Articles of leather, animal gut, harness, travel goods	2,0%

SPECIALIZZAZIONI

I primi 5 MACROSETTORI per incidenza. (Export Italia verso il Vietnam su export totale Italia verso il mondo)

	Incidenza sull'export italiano totale
Fertilizers	10,4%
Raw hides and skins (other than furskins) and leather	2,3%
Tobacco and manufactured tobacco substitutes	1,9%
Residues, wastes of food industry, animal fodder	0,7%
Impregnated, coated or laminated textile fabric	0,7%

NICCHIE DI MERCATO

I primi 10 SETTORI per export ITALIA verso VIETNAM

	Incidenza sull'export italiano verso il Vietnam		Incidenza sull'export italiano totale	
	Vietnam	Quota di mercato	Vietnam	Quota di mercato
All products	100,0%	0,6%		0,2%
1 Leather of other animals, o/t leather of hd	9,4%	15,7%		2,3%
2 Insulated wire/cable	6,3%	6,1%		1,7%
3 Animal or vegetable fertilizers in packages weighing more than 10 kg	6,0%	77,8%		28,4%
4 Dish washing machines; machinery for aerating bottles	5,9%	20,5%		0,8%
5 Medicament mixtures put in dosage	4,2%	3,1%		0,2%
6 Leather of bovine/equine animal, other than leather of hd	2,6%	6,5%		4,4%
7 Metal-rolling mills and rolls therefor	2,3%	22,5%		1,9%
8 Board ; panels, equipped with two/more switches, fuses	2,3%	3,6%		2,1%
9 Chamois leather, incl. combination chamois leather	1,9%	43,2%		4,1%
10 Machines;mech appl having indiv functions, nes	1,5%	1,2%		0,2%

I primi 5 SETTORI per quota di mercato. (Export Italia verso il Vietnam su import totale Vietnam dal mondo)

	Quota di mercato
Animal or vegetable fertilizers in packages weighing more than 10 kg	77,8%
Vermouth;other grape wine flavoured with plants or aromatic subst.	61,4%
Flax yarn	48,3%
Chamois leather, incl. combination chamois leather	43,2%
Olive oil and its fractions	43,1%

I primi 5 SETTORI per incidenza. (Export Italia verso il Vietnam su export totale Italia verso il mondo)

	Incidenza sull'export italiano totale
Animal or vegetable fertilizers in packages weighing more than 10 kg	28,4%
Seeds of anise, badian,fennel,coriander, cumin, etc.	7,0%
Leather of bovine/equine animal, other than leather of hd	4,4%
Chamois leather, incl. combination chamois leather	4,1%
Pile fabrics incl long pile fabrics&terry fabrics, knitted/crocheted	2,9%

I primi 10 PRODOTTI per export ITALIA verso VIETNAM

	Incidenza sull'export italiano verso il Vietnam		Incidenza sull'export italiano totale	
	Vietnam	Quota di mercato	Vietnam	italiano totale
All products	100,0%	0,6%	100,0%	0,2%
1 Grain splits leather ;incl. parchent-dressed leather	6,4%	52,4%	6,4%	3,1%
2 Electric conductors, for a voltage exceeding 1,000 V, nes	6,2%	45,6%	6,2%	16,8%
3 Animal or vegetable fertilizers, in packages weighing more than 10 kg	6,0%	77,8%	6,0%	28,4%
4 Mach f fil/clos/seal/etc.btie/can/box/ bag/ctnr nes,mach f aeratg bev	3,1%	18,0%	3,1%	1,5%
5 Medicaments nes, in dosage	2,6%	2,5%	2,6%	0,2%
6 Hides and skins of bovine ;incl. buffalo; or equine animals	2,4%	26,6%	2,4%	9,1%
7 Boards,panels,includg numerical control panels,for a voltage>=1000 V	2,2%	4,2%	2,2%	3,1%
8 Pts of dish washing,cleang or dryg container,packg or wrappg mach	2,1%	57,5%	2,1%	1,1%
9 Parts of metal rolling mills; rolls	2,1%	35,6%	2,1%	2,5%
10 Patent leather and patent laminated leather; metallized leather	1,8%	44,0%	1,8%	5,5%

I primi 5 PRODOTTI per quota di mercato. (Export Italia verso il Vietnam su import totale Vietnam dal mondo)

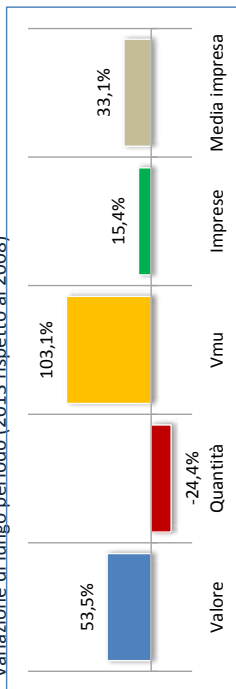
	Quota di mercato
Tanned or crust hides and skins of reptiles, whether or not split	100,0%
Bovine livers, edible offal, frozen	100,0%
Woven fab of arti staple fib, 85% mixd w/wool/fine animal hair,printd	100,0%
Aminorex , brotizolam , clotiazepam, cloxazolam	100,0%
Grape must nes, unfermented	100,0%

I primi 5 PRODOTTI per incidenza. (Export Italia verso il Vietnam su export totale Italia verso il mondo)

	Incidenza sull'export italiano totale
Animal or vegetable fertilizers, in packages weighing more than 10 kg	28,4%
Frozen Livers and roes	26,5%
Looped pile knitted or crocheted fabrics, of other textile materials	26,0%
Esters of formic acid	20,8%
Electric conductors, for a voltage exceeding 1,000 V, nes	16,8%

VIETNAM - MECCANICA STRUMENTALE

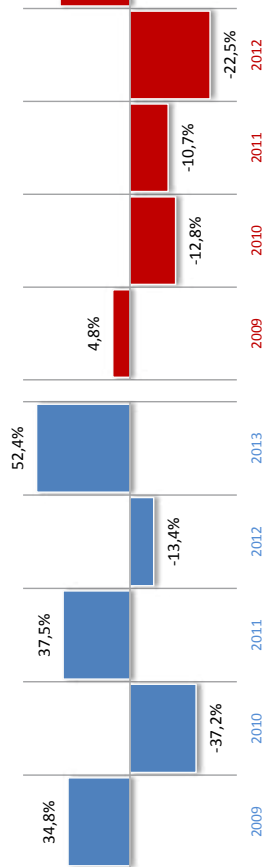
Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



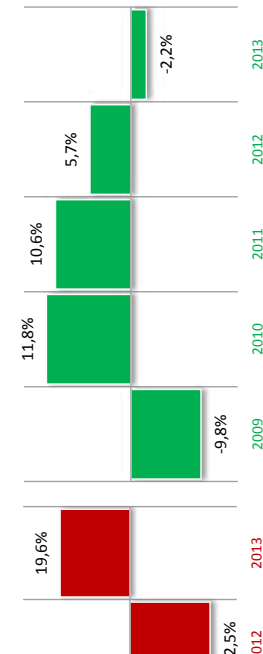
Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	37.598.183	3.307.840	11.366	234	160.676
2009	50.673.599	3.467.736	14.613	211	240.159
2010	31.818.591	3.022.827	10.526	236	134.825
2011	43.738.959	2.698.274	16.210	261	167.582
2012	37.885.270	2.091.332	18.115	276	137.265
2013	57.722.420	2.500.442	23.085	270	213.787

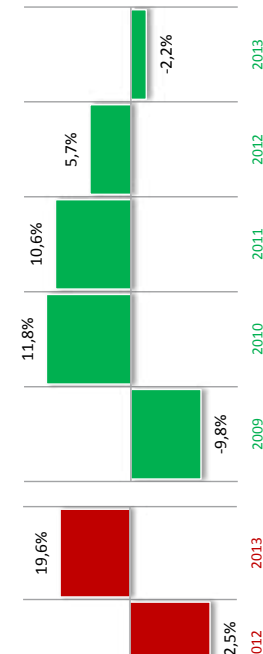
Variazione valore (euro 2013)



Variazione quantità



Variazione numero imprese



Distribuzione cumulata del valore

	Quota	Valore complessivo
Le prime 3 imprese realizzano il	62,4%	del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	67,9%	del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	76,9%	del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	87,3%	del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	93,6%	del valore complessivo

Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013	
	Valore	Quota
Esportatrici abituali	101	37,4%
Nuove esportatrici	169	62,6%
Non più esportatrici	133	49,3%
TOTALE 2013	270	100,0%

Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export

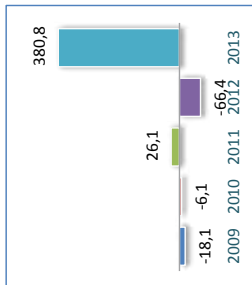


I dati per provincia

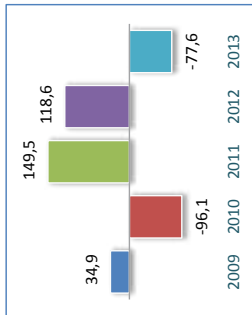
Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend M/L valore breve	Trend M/L imprese	Valore medio per impresa	Trend M/L imprese	Valutazione trend
1	Bologna	32.279.991	55,9%	94	29,3	↑	↑	↑	343.404	↑	↑
2	Ferrara	95.862	0,2%	5	49,1	↑	↑	↑	19.172	↑	↑
3	Forlì-Cesena	1.259.198	2,2%	12	8,9	↑	↑	↑	104.933	↑	↑
4	Modena	6.813.655	11,8%	74	13,6	↑	↑	↑	92.076	↑	↑
5	Piacenza	1.886.891	3,3%	9	21,4	↑	↑	↑	209.655	↑	↑
6	Parma	11.847.410	20,5%	24	33,1	↑	↑	↑	493.642	↑	↑
7	Ravenna	113.136	0,2%	10	13,0	↑	↑	↑	11.314	↑	↑
8	Reggio Emilia	2.984.826	5,2%	60	10,8	↑	↑	↑	49.747	↑	↑
9	Rimini	441.451	0,8%	11	20,7	↑	↑	↑	40.132	↑	↑
	TOTALE	57.722.420	100,0%	270	23,1	↑	↑	↑	213.787	↑	↑

Variazione del valore per anno. Periodo 2008-2013

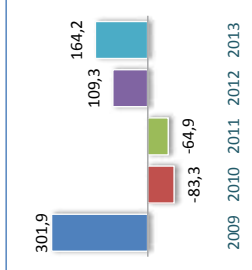
BOLOGNA



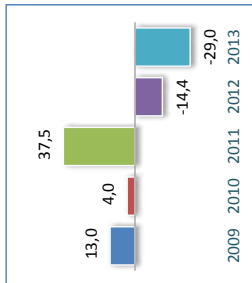
FERRARA



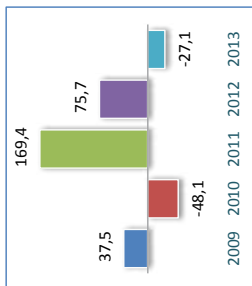
FORLÌ-CESENA



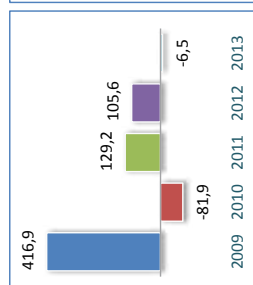
MODENA



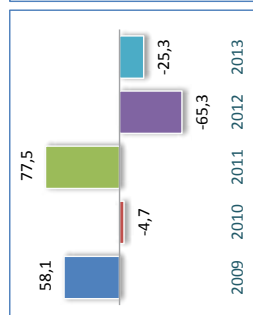
PIACENZA



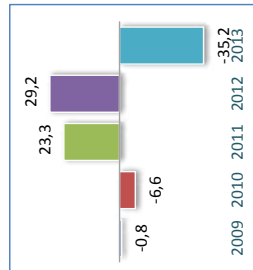
PARMA



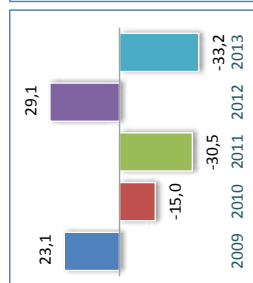
RAVENNA



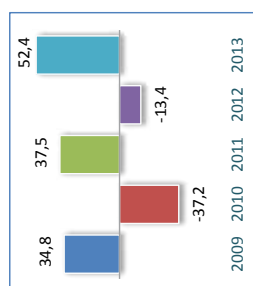
REGGIO EMILIA



RIMINI



EMILIA-ROMAGNA



VIETNAM - MECCANICA STRUMENTALE

I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	irend breve valore	irend M/L imprese	irend M/L VMU impresa	Valore medio impresa	I rend valore medio per impresa	Valutazione mercato
1	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (incluse parti e accessori)	29.716.374	27	40.901	↑	↑	↑	↓	1.100.606	↑	↑
2	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (incluse parti e accessori)	5.214.945	69	17.120	↓	↑	↓	↑	75.579	↓	↑
3	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	3.810.543	22	8.455	↑	↑	↑	↑	173.207	↑	↑
4	Fabbricazione di macchine per l'industria delle materie plastiche e della gomma (incluse parti e accessori)	3.635.731	6	46.276	↑	↑	↓	↑	605.955	↑	↑
5	Fabbricazione di altre macchine utensili (incluse parti e accessori)	2.177.156	24	15.042	↓	↑	↓	↑	90.715	↓	↑
6	Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico nca	2.171.433	31	18.015	↑	↓	↑	↑	70.046	↑	↑
7	Fabbricazione di altre pompe e compressori	2.139.099	36	12.194	↑	↓	↑	↑	59.419	↑	↑
8	Fabbricazione di macchine per l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco (incluse parti e accessori)	1.552.259	10	59.483	↑	↑	↑	↑	155.226	↓	↑
9	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole	1.431.456	17	20.539	↑	↑	↑	↑	84.203	↔	↑
10	Fabbricazione di macchine utensili per la formatura dei metalli (incluse parti e accessori ed escluse le parti intercambiabili)	1.350.934	17	9.348	↓	↑	↑	↓	79.467	↓	↑

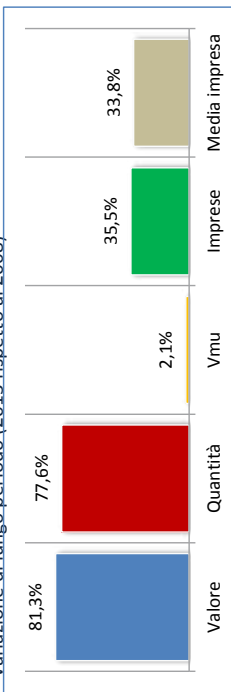
I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
11		1.153.974	36	23.898	↑	↑	↑	↑	32.055	↓	▮
Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (incluse parti e accessori)											
12		1.116.008	14	11.616	↑	↑	↑	↑	79.715	↑	▮
Fabbricazione di organi di trasmissione (esclusi quelli idraulici e quelli per autoveicoli, aeromobili e motocicli)											
13		594.471	18	12.696	↑	↑	↑	↓	33.026	↑	▮
Fabbricazione di attrezzature di uso non domestico per la refrigerazione e la ventilazione; fabbricazione di condizionatori domestici fissi											
14		347.981	15	20.208	↓	↓	↑	↑	23.199	↓	▮
FABBRICAZIONE DI MOTORI A COMBUSTIONE INTERNA (incluse parti e accessori ed esclusi i motori destinati ai mezzi di trasporto su strada e ad aeromobili)											
15		306.404	14	18.026	↑	↑	↑	↑	21.886	↑	▮
Fabbricazione di apparecchiature fluidodinamiche											
16		242.774	8	41.295	↑	↑	↑	↑	30.347	↑	▮
Fabbricazione di forni, fornaei e bruciatori											
17		236.521	6	24.010	↑	↑	↑	↑	39.420	↑	▮
Fabbricazione di altre macchine per l'agricoltura, la silvicoltura e la zootecnia											
18		160.947	4	22.295	↑	↓	↓	↓	40.237	↑	▮
Fabbricazione di bilance e di macchine automatiche per la vendita e la distribuzione (incluse parti staccate e accessori)											
19		129.159	2	24.494	↔	↓	↓	↑	64.580	↑	▮
Fabbricazione di macchine per la stampa e la legatoria (incluse parti e accessori)											
20		51.414	1	24.070	↑	↑	↑	↑	51.414	↔	▮
Fabbricazione di turbine e turboalternatori (incluse parti e accessori)											

Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	66.812.095	65.650.013	1,018	417	160.221
2009	103.840.283	166.328.230	0,624	428	242.617
2010	93.424.962	152.818.983	0,611	468	199.626
2011	106.533.623	137.625.057	0,774	515	206.861
2012	96.647.839	119.273.412	0,810	552	175.087
2013	121.154.591	116.620.473	1,039	565	214.433

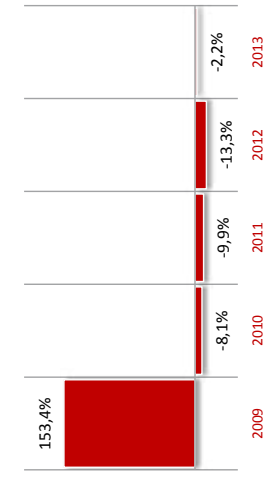
Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



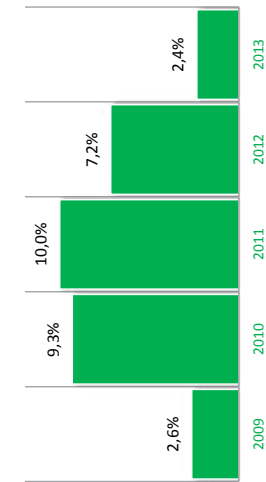
Variazione valore (euro 2013)



Variazione quantità



Variazione numero imprese



Distribuzione cumulata del valore

	Quota	Quota del valore complessivo
Le prime 3 imprese realizzano il	41,1%	del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	53,5%	del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	63,3%	del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	74,9%	del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	82,8%	del valore complessivo

Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	191	33,8%	347	61,4%
Nuove esportatrici	374	66,2%	218	38,6%
Non più esportatrici	226	40,0%	205	36,3%
TOTALE 2013	565	100,0%	565	100,0%

Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export

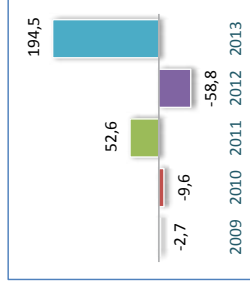


I dati per provincia

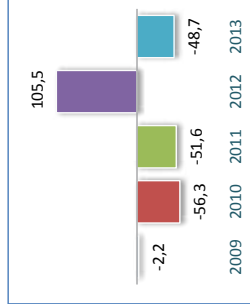
Rank	Paese	Valore 2013		Quota		Imprese		Valore		Trend		Trend M/L		Valore medio		Trend M/L		Valore medio		Trend		Valutazione		
		Valore	Quota	Imprese	coinvolte	medio	unitario	Trend	M/L	breve	valore	imprese	M/L	imprese	VMU	per impresa	per impresa	imprese	M/L	imprese	per impresa	imprese	trend	trend
1	Bologna	37.522.983	31,0%	198	25,2	←	←	←	←	←	←	←	←	←	189.510	←	←	←	←	←	←	←	←	←
2	Ferrara	590.521	0,5%	17	2,5	→	→	→	→	→	→	→	→	34.737	→	→	→	→	→	→	→	→	→	
3	Forlì-Cesena	5.269.949	4,3%	49	3,6	←	←	←	←	←	←	←	←	107.550	←	←	←	←	←	←	←	←	←	
4	Modena	48.931.684	40,4%	146	0,5	←	←	←	←	←	←	←	←	335.149	←	←	←	←	←	←	←	←	←	
5	Piacenza	2.572.524	2,1%	22	9,6	←	←	←	←	←	←	←	←	116.933	←	←	←	←	←	←	←	←	←	
6	Parma	15.690.602	13,0%	53	12,0	←	←	←	←	←	←	←	←	296.049	←	←	←	←	←	←	←	←	←	
7	Ravenna	714.911	0,6%	21	2,3	←	←	←	←	←	←	←	←	34.043	←	←	←	←	←	←	←	←	←	
8	Reggio Emilia	8.253.536	6,8%	92	0,9	←	←	←	←	←	←	←	←	89.712	←	←	←	←	←	←	←	←	←	
9	Rimini	1.607.881	1,3%	19	8,1	←	←	←	←	←	←	←	←	84.625	←	←	←	←	←	←	←	←	←	
	TOTALE	121.154.591	100,0%	565	1,0	←	←	←	←	←	←	←	←	214.433	←	←	←	←	←	←	←	←	←	

Variazione del valore per anno. Periodo 2008-2013

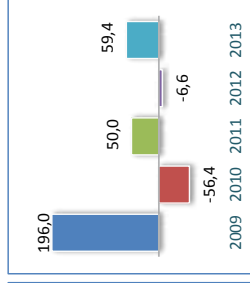
BOLOGNA



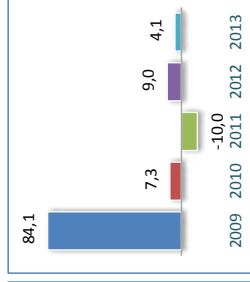
FERRARA



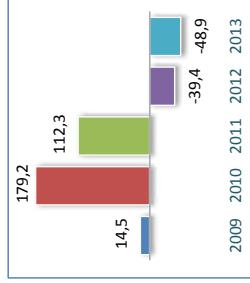
FORLÌ-CESENA



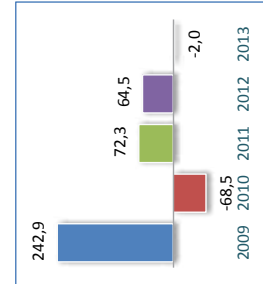
MODENA



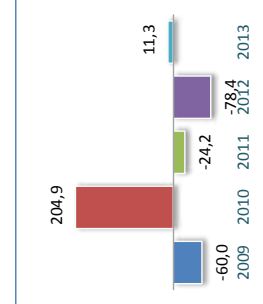
PIACENZA



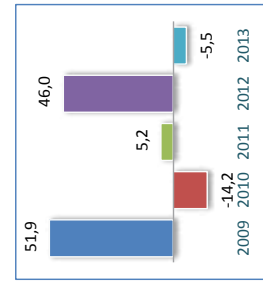
PARMA



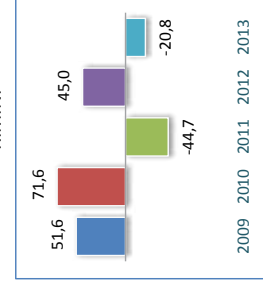
RAVENNA



REGGIO EMILIA



RIMINI



EMILIA-ROMAGNA



I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Irend M/L VMU	Valore medio impresa	Irend valore medio per impresa	Valutazione mercato
1	Fabbricazione di fertilizzanti e composti azotati (esclusa la fabbricazione di compost)	32.338.641	5	0,356	↑	↑	↑	↑	6.467.728	↑	
2	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (incluse parti e accessori)	29.716.374	27	40,901	↑	↑	↓	↓	1.100.606	↑	
3	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (incluse parti e accessori)	5.214.945	69	17,120	↓	↑	↓	↑	75.579	↓	
4	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	3.810.543	22	8,455	↑	↑	↑	↑	173.207	↑	
5	Fabbricazione di macchine per l'industria delle materie plastiche e della gomma (incluse parti e accessori)	3.635.731	6	46,276	↑	↑	↓	↑	605.955	↑	
6	Produzione di prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)	2.763.784	6	0,326	↑	↓	↑	↑	460.631	↑	
7	Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia	2.293.077	1	0,361	↑	↑	↑	↑	2.293.077	↑	
8	Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	2.284.207	23	0,928	↑	↑	↑	↑	99.313	↑	
9	Fabbricazione di altre macchine utensili (incluse parti e accessori)	2.177.156	24	15,042	↓	↑	↓	↑	90.715	↓	
10	Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico nca	2.171.433	31	18,015	↑	↓	↑	↑	70.046	↑	

I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

Rank	Paese	Valore medio unitario	Imprese	Valore	Trend M/L valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
11	Fabbricazione di altre pompe e compressori	2.139.099	36	12,194	↑	↑	↑	59.419	↑	
Fabbricazione di mobili per uso medico, apparecchi										
12	medicali, di materiale medico-chirurgico e veterinario, di apparecchi e strumenti per odontoiatria, (incluse parti staccate e accessori)	2.053.822	20	37,205	↑	↑	↑	102.691	↑	
13	Fabbricazione di articoli sportivi	1.563.960	1	11,991	↑	↓	↑	1.563.960	↑	
Fabbricazione di macchine per l'industria										
14	alimentare, delle bevande e del tabacco (incluse parti e accessori)	1.552.259	10	59,483	↑	↑	↑	155.226	↓	
15	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole	1.431.456	17	20,539	↑	↑	↑	84.203	↔	
Fabbricazione di macchine utensili per la formatura										
16	dei metalli (incluse parti e accessori ed escluse le parti intercambiabili)	1.350.934	17	9,348	↓	↑	↓	79.467	↓	
17	Fabbricazione di prodotti per toilette: profumi, cosmetici, saponi e simili	1.350.029	3	7,661	↑	↓	↑	450.010	↑	
18	Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	1.304.987	4	10,946	↑	↑	↑	326.247	↑	
19	Produzione di carne non di volatili e di prodotti della macellazione (attività del mattatoio)	1.250.695	5	0,895	↑	↑	↔	250.139	↑	
20	Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (incluse parti e accessori)	1.153.974	36	23,898	↑	↑	↑	32.055	↓	



Unioncamere
Emilia-Romagna

Viale Aldo Moro, 62
40127 Bologna
Tel. +39 051 6377011
Fax +39 051 6377050

www.rer.camcom.it
desk.vietnam@rer.camcom.it



Viale Aldo Moro, 44
40127 Bologna
Tel. +39 051 5276420
Fax +39 051 5276512

imprese.regione.emilia-romagna.it
sportelloestero@regione.emilia-romagna.it