



CONFINDUSTRIA



IMPRESE X INNOVAZIONE

## Percorsi di internazionalizzazione

Made in Vietnam: sfide per un nuovo mercato

Questa guida è stata tratta dalla pubblicazione "Vietnam - La guida per le imprese italiane" curata dal Club dei 15, in collaborazione con l'Associazione Industriali di Vicenza, e dallo studio "Opportunità e collaborazione con tre filiere produttive italiane" realizzato da Confindustria Toscana con il supporto finanziario della Regione Toscana.

Suggerimenti per migliorare l'utilità di queste guide e per indicare altri argomenti da approfondire sono più che benvenuti:  
[toolkit@confindustria.it](mailto:toolkit@confindustria.it)



CONFINDUSTRIA





## PERCORSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

### Made in Vietnam: sfide per un nuovo mercato

Negli ultimi anni il forte impulso economico fatto registrare dal Vietnam ha attirato l'attenzione mondiale di investitori e imprenditori che hanno visto in questo paese uno sbocco interessante per una espansione commerciale in Asia alternativa a Cina e India.

Attraverso l'esperienza e le conoscenze sviluppate dalle quindici associazioni del territorio italiano che maggiormente rappresentano l'attività manifatturiera del Made in Italy, in questa sede, viene sinteticamente descritto il contesto sociale, giuridico ed economico del paese e vengono suggerite le potenziali opportunità di business nei settori emergenti o già consolidati (tessile, calzature, legno), al fine di preparare le nostre



aziende ad interpretare quella che potrebbe diventare una delle grandi economie emergenti del terzo millennio.

Altro obiettivo è quello di promuovere la conoscenza di un mercato che rischia di diventare il più grande competitor futuro, grazie ai bassi costi dei suoi fattori produttivi, più bassi di quelli cinesi, all'abilità della sua manodopera e a specializzazioni produttive che tanto assomigliano a quelle italiane. La recente adesione del Vietnam al W.T.O. (World Trade Organisation), le sue dimensioni, l'appartenenza ad un'area commercialmente integrata, l'ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), dove il mercato complessivo supera largamente i 500 milioni di potenziali consumatori, lo candidano al ruolo di player significativo, in un commercio internazionale che si sposta sempre di più in Asia.

Oggi il Paese si presenta come un luogo strategico in cui localizzare segmenti rilevanti di processi produttivi internazionalmente integrati.

Indubbiamente, fare business in Vietnam non è semplice: differenze culturali e linguistiche, uno scenario economico difficile da identificare perché tipico di un Paese in via di tumultuoso sviluppo, politiche fiscali, monetarie e commerciali non immediatamente ovvie all'imprenditore italiano, sono soltanto alcune delle barriere all'ingresso che il Governo vietnamita vuole ridurre e progressivamente eliminare.

Sono numerosi i settori merceologici di interesse per le imprese italiane: tecnologia, arredamento, industria ittica, tessile, cantieristica, agroalimentare. Nuove opportunità si aprono inoltre nel settore immobiliare e nei servizi per le costruzioni: ingegneria, architettura, pianificazione urbana e informatica. Rilevanti possibilità di collaborazione anche nel trasferimento di tecnologia ambientale, per accompagnare uno sviluppo sostenibile.

#### Profilo Paese

Il Vietnam è un paese di medie dimensioni (circa 330 mila chilometri quadrati, il 10% in più dell'Italia) con una popolazione di oltre 84 milioni di abitanti, caratterizzata da un'età media molto giovane: il 26,2% della popolazione vietnamita ha meno di 15 anni e il 54% ha meno di trent'anni ed è quindi nata dopo la conclusione del conflitto tra Vietnam e USA.

Il Paese, soprattutto al nord, presenta ancora caratteristiche largamente rurali: solo il 27% degli abitanti infatti vive in aree urbane, anche se tale cifra è destinata ad aumentare rapidamente. L'agricoltura, sebbene occupi circa il 53% della popolazione attiva, contribuisce solamente al 16% del prodotto interno lordo (PIL), con una quota che è andata riducendosi leggermente nel corso degli anni.

Industria e servizi, che contribuiscono in parti uguali al restante 84%, occupano rispettivamente il 21% e il 25% della forza lavoro.



Grazie anche alle politiche di riforma avviate nel 1986 e volte a creare un'economia socialista orientata al mercato (Doi Moi), nella quale lo Stato ha il compito di assicurare e favorire le condizioni di appetibilità agli investimenti, il Vietnam ha beneficiato costantemente di elevati tassi di crescita economica, solo parzialmente rallentati dagli effetti della crisi asiatica nel 1998 e 1999.

Il PIL pro capite annuo è stimato attorno a 640 dollari statunitensi (USD) e il governo mira a portare tale livello a 1.050-1.100 USD entro il 2010 e a trasformare il Paese in una nazione industrializzata entro il 2020.

Lo Stato ha abbandonato il controllo dei prezzi e la moneta, il Dong (di seguito VND), è oggi libera da interventi dirigitici.

Vi sono quindi imprese statali, private (industria e turismo) e joint-venture tra Stato e investitori stranieri in cui lo Stato vietnamita mette a disposizione i beni immobili e il privato almeno il 10% del capitale.

Le rigidità di un'economia pianificata e centralizzata hanno lasciato spazio (almeno a partire dal 2001) a inedite liberalizzazioni, grazie alla messa a punto di riforme strutturali e di politiche tese al miglioramento del clima imprenditoriale, che hanno cercato di modernizzare il paese, creando un mercato competitivo e favorendo l'esportazione industriale.

#### Il tessuto imprenditoriale

Il tessuto imprenditoriale del Vietnam registra una scarsa esistenza di imprese di medie proporzioni, da collocare tra le popola-

ri imprese familiari e le grandi società di esportazioni sostenute da investitori esteri. La difficoltà di aumentare le dimensioni aziendali è legata soprattutto alle scarse possibilità di accesso al credito, alla luce di un sistema bancario tradizionalmente a sostegno delle imprese di Stato. Queste ultime (State owned enterprise, SOE) sono diffuse nel settore petrolifero e in quello dei servizi di pubblica utilità (reti di distribuzione dell'energia elettrica, dei trasporti aerei e ferroviari); lo Stato riservava inoltre per sé almeno il 50% della proprietà delle imprese operanti nei settori di produzione di energia, infrastrutture, telecomunicazioni e produzione di acciaio e cemento.

Va nondimeno registrata l'attuale tendenza a lasciare in mano pubblica le aziende di dimensioni maggiori e a privatizzare le aziende statali più piccole. Le opportunità per gli investitori stranieri di partecipare alle privatizzazioni restano tuttavia limitate, soprattutto a causa della mancanza di informazioni precise sulle aziende da privatizzarsi.

#### Scambi commerciali

La maggior parte delle esportazioni riguarda: greggio, prodotti ittici, riso, caffè, gomma, tè, abiti e calzature; mentre vengono importati soprattutto attrezzature e macchinari industriali, fertilizzanti, prodotti in acciaio, cotone, cemento e motocicli.

I più importanti partner commerciali del Vietnam sono: Stati Uniti (accordi del maggio 2006), Giappone e Cina (2005), Austra-

lia, Taiwan, Corea, Singapore e Thailandia. Nel 1997 il Vietnam ha stipulato il suo primo trattato internazionale, un accordo bilaterale con gli USA (United States - Vietnam Bilateral Trade Agreement), a partire dal quale sono stati avviati progetti di finanziamento e supporto - attraverso riduzioni delle tariffe daziarie del 30-50% su oltre 250 prodotti - alle industrie americane che investono in Vietnam. Tale trattato è entrato in vigore alla fine del 2001 e ha segnato un importante incremento delle esportazioni vietnamite verso gli USA.

Anche l'UE ha stipulato accordi bilaterali con il Vietnam: nel febbraio 2003 e nel dicembre 2004. In base a tali accordi dal 1 gennaio 2005 l'Unione Europea ha sospeso, in vista dell'eliminazione, i contingenti per i prodotti tessili e dell'abbigliamento. In cambio, il Vietnam ha garantito parità di trattamento rispetto agli Stati Uniti e al Giappone.

Il mercato è diventato ancora più attrattivo, dopo che il Vietnam è entrato l'11 gennaio 2007 nella World Trade Organisation, un'adesione che ha dato alle aziende straniere maggiori opportunità di investire localmente senza dover superare barriere commerciali e tariffarie.

Il Vietnam è un membro dell'ASEAN e tiene rapporti con importanti organizzazioni internazionali, quali l'AFTA (Asia free trade area), l'APEC (Asia Pacific Economic Cooperation, che raggruppa i principali paesi asiatici, oltre Russia, USA e Australia), l'ASEM (Asia Europe Meeting, che comprende



i paesi membri dell'Unione Europea e 13 paesi asiatici), il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale.

Le relazioni internazionali con l'Occidente hanno favorito la progressiva regolamentazione del sistema vietnamita, il quale sta conoscendo una rapida espansione del credito e crescita dei prezzi dei prodotti petroliferi, semilavorati e alimentari, nonché dei salari dei lavoratori più qualificati.

La Borsa di Ho Chi Minh è stata istituita nel luglio del 2000, anche se sono quotate solo circa 50 imprese.

#### Rapporti commerciali tra Italia e Vietnam

Nel 2007 le esportazioni italiane hanno registrato un valore di 515 mln di euro (+71,6% vs 2006), mentre le importazioni di merci dal Vietnam in Italia sono passate

da 608 a 695 milioni di euro tra il 2006 e il 2007 (+14,3%).

La natura degli scambi è prevalentemente intersettoriale, come è caratteristico della interazione tra due Paesi con un diverso grado di sviluppo.

In relazione alle esportazioni italiane, nel 2007 la composizione merceologica è stata: macchine e apparecchi meccanici (36,2%), mezzi di trasporto (22,8%), prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (9,6%), cuoio e prodotti derivati (7,4%) e macchine elettriche e apparecchiature elettriche e di precisione (7,2%).

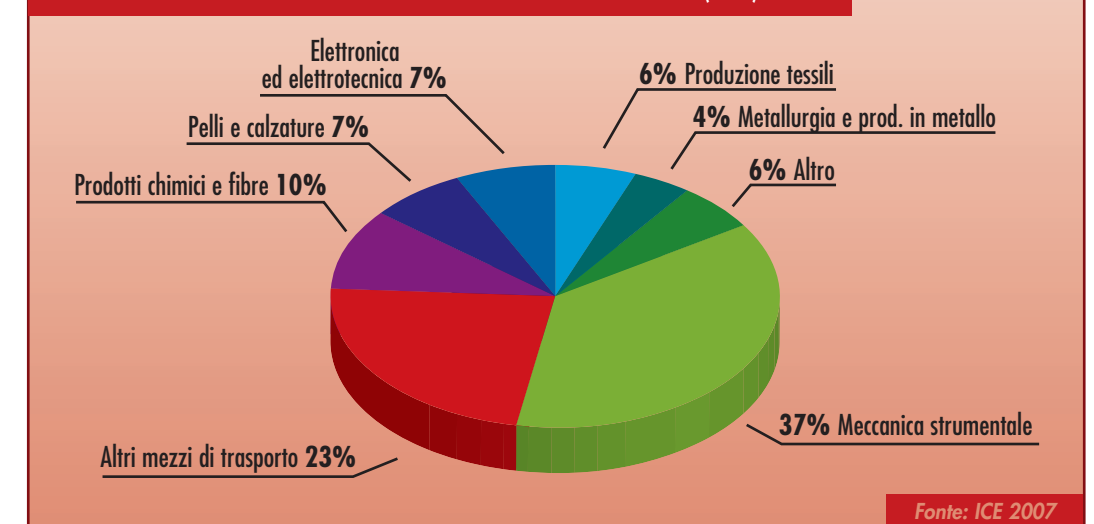
In relazione alle importazioni, ha predominato il settore del cuoio e dei prodotti derivati, che pesava sul totale per il 31,3%, seguito da prodotti agricoli e ittici (17,9%), alimentari (14,5%) e abbigliamento (10,1%).

Gli investimenti italiani in Vietnam sono ancora piuttosto esigui, specialmente rispetto al livello dell'interscambio commerciale. Gli ostacoli principali ad una maggiore crescita degli scambi e degli investimenti italiani sono oggi da attribuire soprattutto alla distanza, culturale e geografica, tra il Vietnam e l'Italia, alla scarsa conoscenza in Italia delle molte opportunità di affari presenti in questo mercato.

#### Tutela della proprietà intellettuale ed industriale

A partire dalla metà degli anni '90, in concomitanza con la presentazione della domanda di adesione al WTO, il Vietnam ha intrapreso una vasta azione legislativa per adeguare il proprio sistema di protezione della proprietà intellettuale ed industriale agli standard internazionali.

FIGURA 1 - ESPORTAZIONI ITALIANE IN VIETNAM PER SETTORI NEL 2007 (IN %)



I decreti di attuazione adottati nel settembre 2006 intervengono sia sotto il profilo delle sanzioni applicabili in caso di violazione dei diritti di proprietà industriale, sia sul piano delle azioni esperibili a tutela dei diritti di esclusiva in questione.

### Gli investimenti esteri

Il Vietnam sta realizzando una politica di apertura agli investimenti diretti esteri, nonostante gli attuali fattori negativi che incidono sulla bilancia commerciale: cre-

scita delle importazioni (soprattutto beni intermedi per il settore manifatturiero) e imposte anti-dumping dell'Unione Europea sulle esportazioni di calzature vietnamite. Nel luglio del 2006 è entrata in vigore la nuova legge in materia di imprese e investimenti, che mira a eliminare le disparità di trattamento tra imprese nazionali, statali e private, e a capitale straniero.

• **Ostacoli all'investimento** sono rappresentati da: mancanza di trasparenza nelle procedure amministrative, burocratizza-

CONVENZIONI	DATA DI FIRMA	STATUS DEL VIETNAM	DATA DI ADESIONE
Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà intellettuale ed industriale	1883	membro	1949
Accordo istitutivo dell'OMPI	1967	membro	1976
Accordo di Madrid sulla registrazione internazionale dei marchi	1891	membro	1949
Protocollo relativo all'Accordo di Madrid sulla registrazione internazionale dei marchi	1996	membro	2006
Convenzione di Berna per la protezione delle opere artistiche e letterarie	1886	membro	2004
Trattato di cooperazione in materia di brevetti	1970	membro	1993
Convenzione di Bruxelles relativa alla distribuzione di programmi trasmessi via satellite	1971	membro	2006
Convenzione per la protezione dei Fonogrammi	1971	membro	2005
Convenzione di Roma per la protezione degli Interpreti, dei Produttori di Fonogrammi e delle Imprese di Broadcast	1971	membro	2007
Convenzione UPOV per la protezione delle nuove varietà vegetali	1961	membro	2006
Accordo istitutivo dell'OMC (incluso Accordo TRIPS)	1994	membro	2007

Fonte: WIPO



zione, diffusa corruzione, carenze infrastrutturali (il Vietnam necessita di maggiori investimenti capitali per lo sviluppo di infrastrutture legate a trasporti, porti, città, telecomunicazioni ed energia), costi delle telecomunicazioni e dell'energia elettrica, limitata applicazione delle norme relative alla protezione della proprietà intellettuale, sistema finanziario poco sviluppato, discrezionalità nella concessione degli incentivi e complessità della loro struttura e delle condizioni relative all'uso della terra.

• **Vantaggi all'investimento** sono rappresentati da: disponibilità di una forza lavoro giovane, relativamente ben istruita e a buon mercato (il salario minimo nelle imprese locali parte da 35 USD al mese per un neoassunto; nelle imprese a capitale straniero varia tra 44 USD

nelle zone rurali e delle città minori e 70 USD ad Hanoi e Ho Chi Minh City, e dagli 82 USD per la manodopera non specializzata ai 120 per quella specializzata e ai 300 per il personale dotato di laurea breve), dimensione del mercato interno, incentivi fiscali e stabilità politica e sociale.

**Rischio politico.** Il Partito Comunista del Vietnam controlla sostanzialmente tutte le istituzioni anche se garantisce stabilità politica al paese. Tale situazione è prevista rimanere immutata in uno scenario di breve-medio termine.

**Rischio economico.** Il paese sta beneficiando di una crescita sostenuta, con un tasso medio dell'8%. Tuttavia, il paese sta attraversando una fase di instabilità con effetti sul crescente livello dei prezzi, sulla volatilità del cambio e del mercato azionario.

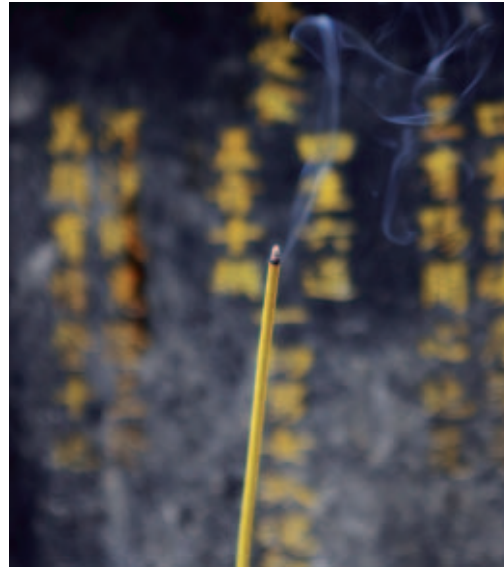
Nel 2006 la città di Hanoi ha attratto investimenti diretti esteri per un valore di 1,1 miliardi di dollari e la previsione per il 2007 si attesta ad un valore totale di 1,5 miliardi di dollari.

### Sistema finanziario

Il sistema finanziario vietnamita ha conosciuto negli ultimi anni un processo riformatore già avviato in altri settori dell'economia. Da un lato, si è perseguito l'obiettivo di riformare la struttura del sistema bancario, avvicinandola ai canoni invalsi nei sistemi bancari moderni; dall'altro, si è adottata una politica di apertura agli investimenti diretti esteri e dei movimenti valutari. L'eccessiva burocrazia costituisce tuttora un freno all'espansione degli investimenti.

Sotto il profilo economico, il paese sta beneficiando di una crescita sostenuta (a partire dal 2002, l'economia vietnamita cresce a tassi del 7-8% annui) e abbastanza equilibrata, sebbene vi siano alcuni fattori di rischio legati da un lato a politiche di bilancio espansive (la crescita continua della spesa pubblica, riconducibile soprattutto all'aumento degli stipendi del settore pubblico, ha portato il rapporto deficit/PIL al 6%) e, dall'altro, alla forte espansione del credito nell'economia.

Il debito estero si mantiene attorno al 30% del PIL ed è considerato dal FMI sostanzialmente sostenibile. I rischi potrebbero derivare da politiche fiscali troppo espansive. Il settore bancario, nonostante le riforme



avviate, continua ad operare in condizioni di fragilità ed elevato rischio, dovuto soprattutto alla scarsa capitalizzazione delle banche.

### Sistema giuridico

La Repubblica Socialista del Vietnam (Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam) è caratterizzata da un sistema giuridico basato sulla dottrina comunista e dominato dall'influenza del sistema di diritto civile di matrice francese, eredità della dominazione coloniale, conclusasi il 2 settembre 1945 con la proclamazione dell'indipendenza da parte di Ho Chi Min.

La maggioranza della popolazione è attiva nel settore primario (l'agricoltura è stata "decollettivizzata"), ma l'industria (alimentare, vestiario, calzature, meccanica, estrattiva, del settore energetico, cantieristico,

### OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO PER GLI IMPRENDITORI ITALIANI

#### OPPORTUNITÀ

**Energia:** crescita della domanda, sviluppo del sistema paese

**Telecomunicazioni e IT:** espansione delle infrastrutture e dei servizi di telefonia

**Oil&Gas:** investimenti nel settore; aumenta la domanda di macchinari e servizi

**Trasporti aerei:** crescita degli investimenti pubblici

**Tecnologie e Attrezzature per l'Ambiente:** incremento della domanda per uno sviluppo sostenibile

**Attrezzature Mediche:** sviluppo della domanda, miglioramento del sistema sanitario

**Tessile e abbigliamento:** crescita annua del 30%

**Legno:** forti investimenti pubblici nel settore

#### CAUTELE

**Cuoio, Pelli e Calzature:** fine delle tariffe preferenziali UE nel 2011

**Costruzioni:** previsto un rallentamento del settore



chimico, del vetro, olio, acciaio, ferro, carta) e il settore dei servizi sono in rapida espansione. Il diritto del lavoro è tuttavia ancora in fase di formazione: differenti minimi salariali tra impresa privata e statale, inesistenza del sindacato nel privato, negazione del diritto di sciopero sono alcuni dei nodi ancora da sciogliere.

### Approfondimenti

Si riportano a seguire le analisi di tre filiere produttive tra le più importanti sia per l'economia vietnamita che per quella italiana – tessile/abbigliamento, concia/pelletteria/calzature, legno/arredamento –, mettendo in risalto le principali opportunità che possono essere colte dagli imprenditori italiani.



## SISTEMA SOCIETARIO

Società a responsabilità limitata	<p><b>Membri:</b> persone fisiche o giuridiche (max. 50).  <b>Capitale:</b> versato da tutti i membri al momento della costituzione.  <b>Responsabilità:</b> ogni membro fino all'ammontare del capitale versato.  <b>Assemblea dei soci:</b> agisce similmente ad un'assemblea di azionisti; maggioranza del 65% per tutte le materie decise dal Consiglio di Amministrazione, eccetto per decisioni (maggioranza del 75%) su revisione o integrazione dello statuto, riorganizzazione o scioglimento della società, investimento o vendita di assetti societari valutati il 50% o più del valore complessivo della società.</p>
Società per azioni	<p><b>Capitale:</b> livelli minimi previsti nei settori: agricoltura, silvicoltura e pesca (VND 500 milioni); edilizia (VND 1,000 milioni) e servizi (VND 800 milioni).  <b>Responsabilità:</b> limitata al capitale versato e all'ammontare delle riserve costituite.  <b>Azioni:</b> offerte in vendita al pubblico (obbligo per il socio fondatore di detenzione di almeno il 20% delle azioni nei primi 3 anni).  <b>Assemblea dei soci:</b> diritto per gli azionisti di minoranza di richiedere il rimborso delle azioni in caso di dissenso rispetto alle decisioni prese in seno all'assemblea generale degli azionisti o dagli amministratori; quorum deliberativo: 65% del totale delle azioni (portatrici di diritti di voto) presenti all'assemblea, eccetto per le decisioni (maggioranza del 75% del totale delle azioni presenti all'assemblea) su: tipo di azioni o l'ammontare totale di azioni da emettere, revisione o integrazione dello statuto, riorganizzazione o scioglimento della società, e investimento o vendita di assetti societari valutati il 50% o più del valore complessivo della società.  <b>Dividendi:</b> emessi al netto dei profitti.</p>
Associazione	<p><b>Associati:</b> qualsiasi soggetto che contribuisce al capitale o professionista autorizzato.  <b>Capitale minimo:</b> non previsto.  <b>Responsabilità:</b> per tutti i debiti e le obbligazioni dell'associazione, fino al limite dell'ammontare del capitale versato (il professionista è responsabile senza alcuna limitazione).</p>
Società a totale capitale straniero	<p><b>Costituzione:</b> prescritte licenza e statuto (oltre a documenti sullo status finanziario dell'investitore straniero, su trasferimento di tecnologia e studi di praticabilità).  <b>Membri:</b> non vi sono prescrizioni circa la necessaria presenza di cittadini vietnamiti.  <b>Capitale:</b> interamente straniero; contributi in qualsiasi valuta (ammesse contribuzioni in natura).  <b>Responsabilità:</b> regime delle società a responsabilità limitata.  <b>Assemblea dei soci:</b> non vi sono prescrizioni sulle maggioranze.  <b>Termine di durata:</b> 50 anni (70, con l'approvazione del Comitato Permanente dell'Assemblea Nazionale).</p>
Joint-venture	<p><b>Costituzione:</b> necessari contratto (fra due o più parti che investono per portare a termine un affare in Vietnam) e licenza.  <b>Capitale:</b> capitale di rischio (investimento effettivo) non inferiore al 30% del capitale totale di investimento; non è previsto alcun tetto. I contributi sono versati per intero o con rate spalmate su un periodo ragionevole di tempo, in accordo con il prospetto di contribuzione (congruo allo studio di fattibilità).</p>

## segue

## Joint-venture

**Associati:** sia stranieri che locali; nessuna prescrizione riguardo all'assemblea generale. Decidono sugli aumenti del capitale (approvati dal soggetto che ha emesso la licenza di investimento). Il trasferimento di quote è soggetto all'approvazione dell'autorità competente per la licenza di investimento (obbligatoria clausola di prelazione in favore delle parti che continuano l'attività).  
**Consiglio di amministrazione:** numero minimo di membri del consiglio per ciascuna parte in un JVC con due parti: 2; in un JVC con più di due parti: 1.  
 N. max.: non previsto.

Ogni parte nomina membri in proporzione al contributo al capitale di rischio. La parte vietnamita deve avere almeno due membri nel consiglio (eccetto nel caso di una nuova joint venture tra un investitore straniero ed una esistente joint-venture autorizzata, dove almeno un membro deve essere un cittadino vietnamita in rappresentanza della parte vietnamita).

**Termine del mandato dei membri:** max. 5 anni. Riunioni del consiglio: convenute dal presidente, almeno una volta all'anno.

**Quorum di validità:** più dei due terzi dei membri del consiglio; quorum deliberativo: maggioranza dei membri che presenziano alla riunione; deliberazione unanime del consiglio: su questioni relative all'organizzazione e all'operatività del JVC (pianificazione annuale ed a lungo termine degli affari del JVC, incluse le decisioni sui bilanci; modifiche e integrazioni allo statuto; nomina e revoca del direttore generale e del ragioniere principale).

**Ordinaria amministrazione:** affidata al direttore generale o a direttori generali nominati dal consiglio amministrativo, responsabili nei confronti del consiglio (non è necessario che il direttore generale sia membro del consiglio amministrativo).

**Termine di durata:** 50 anni (70 anni con l'approvazione del Comitato Permanente dell'Assemblea Nazionale) dalla data di emissione della licenza di investimento.

**Cause di scioglimento:** eventi di forza maggiore che rendano impossibile la compiuta realizzazione degli scopi statutari; impossibilità per una o più parti di adempiere alle obbligazioni contrattuali; se le perdite del JVC sono tali da non consentire più la prosecuzione delle operazioni; violazione grave di legge o occorrenza di specifico evento previsto nel contratto.

## Cooperativa

**Membri:** lavoratori (i.e. cittadini vietnamiti sopra i 18 anni con capacità di agire, art. 22, Ordine n. 41-L/CTN dell'aprile 1996) che dividono necessità ed interessi comuni e contribuiscono volontariamente con capitale e lavoro, in modo da assistersi l'un l'altro per migliorare le loro condizioni di vita e per eseguire più efficientemente le seguenti attività: produzione agricola, commercio e servizi.

## Ufficio di rappresentanza

**Costituzione:** necessaria domanda; licenza di stabilimento da parte del Ministero del Commercio, valida 5 anni (prorogabile) ad entità straniera validamente costituita secondo le leggi del suo paese, che opera da almeno 1 anno, fin dalla sua costituzione e che ha preso parte a progetti di investimento vitali allo sviluppo economico del Vietnam; copia dello statuto societario e dello stato finanziario (autenticati e tradotti in lingua locale).

**Limiti:** non possono prendere parte ad attività commerciali dirette (non sono soggetti passivi di imposta: ogni reddito generato all'estero da un ufficio di rappresentanza deve essere imputato alla sede in Vietnam dove sarà ripreso a tassazione); le attività sono limitate alla supervisione e alla realizzazione della cooperazione economica, commerciale, scientifica e tecnica con le parti contrattuali vietnamite.

segue

Ufficio  
di rappresentanza

**Cause di revoca della licenza:** l'ufficio principale non avvia le attività dell'ufficio di rappresentanza entro sei mesi dal rilascio della licenza, l'ufficio principale sospende o interrompe le operazioni dell'ufficio di rappresentanza per un periodo di sei mesi consecutivi, senza informare le autorità; l'ufficio di rappresentanza non presenta la relazione sulle sue attività annuali per due anni consecutivi; l'ufficio di rappresentanza non presenta le relazioni che le autorità locali gli richiedono; l'ufficio di rappresentanza conduce attività che vanno al di fuori dello scopo commerciale per il quale ha ottenuto licenza.

Filiale

Le società straniere possono aprire filiali in Vietnam per la vendita o l'acquisto di beni o per svolgere le altre attività consentite dalla legge vietnamita: alle filiali è permesso svolgere attività commerciali e realizzare utili, sono soggetti passivi d'imposta (decreto No. 72/2006 che rinvia alle previsioni della Legge commerciale del 2005).

**Condizioni di stabilimento:** la filiale deve essere registrata legalmente nel paese di origine e l'operazione economica deve essere condotta per almeno i 5 anni che seguono la registrazione (2 anni, per le società di leasing finanziario, le società finanziarie e le altre entità non-bancarie).

## IL SETTORE TESSILE-ABBIGLIAMENTO

Il settore tessile/abbigliamento è oggi la prima industria manifatturiera del Vietnam, generando oltre il 10% dell'intera produzione industriale vietnamita e rappresenta, con oltre 2,5 milioni di lavoratori, oltre il 20% dell'occupazione nel settore manifatturiero. Di questi, circa il 60% sono occupati nelle produzioni industriali, mentre il restante 40% è costituito da lavoratori artigianali.

Le esportazioni del settore sono state nel 2006 di quasi 4 miliardi di euro, con una crescita di oltre il 20% rispetto all'anno precedente, mentre i dati relativi ai primi 5 mesi del 2007 hanno fatto registrare un fatturato export per circa 1,8 miliardi di euro, con un aumento del 24% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.



Tali straordinari risultati in termini di crescita sono stati raggiunti grazie alle grandissime performance del settore abbigliamento, mentre la produzione tessile risulta tuttora sottosviluppata. L'abbigliamento rappresenta infatti il 90% delle esportazioni della filiera e fa del Vietnam il secondo esportatore, dopo l'Indonesia, tra i Paesi del Sud Est Asiatico.

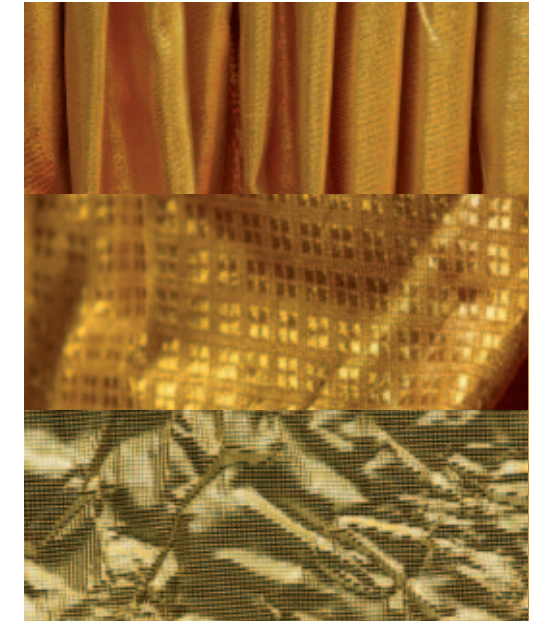
### Un'opportunità ad oggi mancata

L'opportunità offerta dalla domanda di semilavorati proveniente dal settore dell'abbigliamento vietnamita è stata al momento colta dai produttori asiatici – grazie ad una maggiore competitività in termini di prezzi, logistica e controllo della fase produttiva a valle – mentre l'Italia e l'Europa sono rimaste fino ad oggi al margine di questi commerci. Dal punto di vista propositivo poi, le aziende vietnamite sono ancora molto carenti: sono pochissimi i marchi nazionali e la capacità di design è molto limitata.

### La politica del governo

Il Governo Vietnamita ha lanciato un piano pluriennale, definito "The Speed-Up Development Strategy for 2010", con 5 obiettivi principali:

1. far crescere le aziende del settore abbigliamento, dalla semplice subfornitura di manodopera, a produzioni complete in cui sia l'azienda locale ad acquistare i



2. aumentare il contenuto di prodotti nazionali nelle produzioni d'abbigliamento, sviluppando la produzione di cotone, filature e tessiture.

TABELLA 1 - DIPENDENZA DEL MERCATO VIETNAMITA DALLE IMPORTAZIONI

Prodotti	Importazioni Tonnellate	Prodotti importati in %
Filati	216.000	46,5
Fibre naturali	136.000	93,0
Fibre sintetiche	126.000	100,0
Tessuti*	2.190	81,0
Accessori*	890	80,0

\*Milioni di dollari

TABELLA 2 - IMPORT DI TESSUTI - PROVENIENZA

Paese	Quota import in %
Cina	28,0
Taiwan	23,0
Corea del Sud	22,0
Honk Kong	10,0
Giappone	9,0
Germania	1,0
Tailandia	1,0
Altri	6,0

Fonte: VITAS e Textile Outlook International

## OPPORTUNITÀ

Il settore offre prospettive interessanti sia per l'import sia per l'export e rappresenta, in particolare per le PMI, una seria alternativa alla Cina:

- gli esportatori di fattore produttivo (materie prime più o meno trasformate: cotone, tessuti, fibre tessili...) possono contare su una domanda in costante espansione, visto che mediamente l'80% del fattore produttivo è importato;
- gli impianti di produzione e i macchinari utilizzati sono quasi tutti di importazione, diversamente dagli impianti di supporto (mobili, circuiti elettrici, ecc);
- nuovi sbocchi ai marchi del pret-à-porter e per i prodotti importati nel settore del lusso, in considerazione del rapido aumento del potere d'acquisto;
- fibre sintetiche: impegno del Governo per il trasferimento in Vietnam dei centri di produzione al fine di creare una filiera petrolchimica/tessile. (La thailandese Thai Rayon ha recentemente annunciato l'intenzione di costruire un'unità di 87.000 tonnellate/anno di fibre di viscosa (investimento di 125 milioni di dollari);
- bacino di utenza in costante espansione e con una forte propensione al consumo. Il mercato vietnamita dell'abbigliamento interno presenta una crescita annua intorno al 30%.

Le aziende che volessero entrare nel mercato vietnamita dovranno quindi tenere in considerazione che il Paese è in molti casi solo una sede produttiva e le decisioni di acquisto sono prese fuori dal Vietnam.

## VINCOLI

Principali fattori che limitano lo sviluppo ulteriore del sottosettore dell'abbigliamento:

- sviluppo disuguale tra anelli a monte e a valle della filiera e ad una sostanziale bassissima integrazione tra i due livelli;
- importazione della quasi totalità delle materie prime (inclusi i prodotti chimici per le lavorazioni), dei filati e dei tessuti;
- notevole carenza di offerta locale degli accessori d'abbigliamento, come filati per cucire, cerniere e bottoni;
- integrazione verticale insufficiente: la maggior parte degli input proviene dall'estero – in particolare Cina – per ciò che riguarda i servizi di forte valore aggiunto (design, marketing, distribuzione);
- mercato locale troppo piccolo per riuscire a realizzare una produzione di massa che consenta economie di scala;
- scarsità di manodopera esperta, soprattutto nel settore tessile;
- carenza di formazione da parte degli operatori e utilizzo scorretto delle macchine, provocando inefficienze, scarsa qualità dei prodotti e fermo delle macchine per guasti.

Per questi motivi la produttività dell'industria tessile-abbigliamento vietnamita è considerata mediamente inferiore a quella dei concorrenti più diretti, come Cina, India e Pakistan.

Questi punti di debolezza strutturali fanno sì che il Vietnam venga scelto dagli investitori stranieri non come produttore primario, ma spesso come sede produttiva complementare alla Cina. Gli investimenti stranieri trovano un ambiente geograficamente e culturalmente vicino alla Cina (tanto sul piano geografico quanto su quello culturale o normativo), senza dover sostenere i rischi del colosso asiatico.

La presenza sul mercato internazionale delle aziende vietnamite è quindi essenzialmente ancora basata su rapporti di outsourcing, con consegna Free On Board dei prodotti, che rappresentano circa il 75% del fatturato.

3. migliorare l'immagine e la produzione del Vietnam, da prodotti medio bassi a prodotti di alta qualità;
4. rendere più efficienti le fasi a monte della produzione d'abbigliamento, aumentando la produzione interna e sviluppando la capacità di reperimento di filati e tessuti dall'estero;
5. sviluppare le competenze e la produttività del settore, attraverso attività di ricerca e formazione.

TABELLA 3 - PIANO DI INVESTIMENTI DEL GOVERNO 2007-2010

Attività	Investimento previsto
Progetti finalizzati allo sviluppo delle produzioni a monte	120 milioni €
Progetti per il settore tessile, della tintura e della rifinitura	1,5 miliardi €
Sviluppo del settore abbigliamento	300 milioni €
Realizzazione di strutture commerciali e progetti di formazione professionale	135 milioni €

### La materia prima

Grande impulso viene dato poi allo sviluppo della produzione di cotone, visto che dal 1995 al 2005 è stato moltiplicato il raccolto per 17 volte fino ad arrivare alle 80.000 tonnellate attuali. Questa cifra è tuttavia ancora insufficiente a soddisfare la crescente domanda interna. Per far fronte a ciò le autorità vietnamite si sono prefissate l'obiettivo di portare a 180.000 gli ettari coltivati entro il 2010, sfruttando in particolare la zona nel Delta del Mekong.

### IL SETTORE CONCIA, PELLETERIA

Il sottosettore della concia e della pelletteria contribuisce, ad oggi, ad oltre il 5% della produzione industriale vietnamita e risulta essere, in senso stretto, uno dei più importanti. Tuttavia, i suoi valori rispetto al totale del PIL manifatturiero si sono mantenuti costanti nel corso degli anni,



senza seguire direttamente la crescita sostenuta del Paese.

La produzione interna di pelle è attualmente di circa 100 milioni di mq. all'anno, mentre la domanda supera i 250 milioni di mq. Qualitativamente, le materie prime di fonte locale non sono in grado di competere con gli standard ormai affermatosi a livello internazionale, anche perché gli animali vengono per lo più utilizzati per il lavoro agricolo, non sufficientemente curati da un punto di vista igienico-sanitario e macellati in modo improprio.

Le principali pelli locali utilizzate per la concia sono quelle bovine, di bisonte e di cinghiale, anche se quest'ultima tipologia, come quella ovina, non è molto utilizzata a causa delle abitudini alimentari dei vietnamiti.

Le pelli conciate vengono utilizzate dall'industria locale prevalentemente nella produzione di calzature, pelletteria e tappezzeria. La produzione locale viene principalmente destinata ai prodotti per il mercato interno, mentre l'industria di trasformazione si rivolge per le proprie necessità prevalentemente al mercato estero (Pakistan, Bangladesh, Cina, Argentina, Australia, Corea i principali paesi di importazione).

Il settore ha subito negli ultimi 10/15 anni un processo di progressiva privatizzazione. In particolare, l'apertura all'economia di mercato ha portato alla nascita di numerose aziende familiari (in prevalenza di etnia "cinese"), di media e piccola dimensione,



e all'aumento della presenza di investitori stranieri.

## IL SETTORE CALZATURE

Il Vietnam è attualmente il 4° produttore mondiale di calzature, dietro a Cina, India e Brasile e davanti all'Indonesia. In termini numerici, ciò significa circa 500 milioni di

paia prodotte annualmente e poco meno del 2,5% della produzione mondiale.

Nell'economia vietnamita la produzione complessiva del cuoio e delle calzature vale circa il 10% del PIL, dà lavoro ad oltre 600.000 persone e, dopo la filiera del tessile e abbigliamento, è la realtà manifatturiera più importante del Paese.

Il Vietnam vanta poi una specializzazione nelle calzature sportive, equivalenti a circa il 70% della produzione totale. Il Vietnam è infatti sede produttiva dei maggiori marchi internazionali del sottosectore specifico, come Nike, Puma, Adidas, Asics, Mizuno, ecc. La produzione fisica dei beni è realizzata da operatori asiatici (i taiwanesi in particolare

### OPPORTUNITÀ

- Esportazione di pellame finito e di componenti per le calzature sportive e casual, legate alla mancanza di produzione in loco;
- le aziende vietnamite stanno attraversando una fase di sviluppo e transizione, grazie ai bassi costi della manodopera e al fatto che sono spesso vincolate ad un unico committente;
- propensione dei piccoli e medi produttori locali al cambio di fornitore di materie prime e componenti in base al minor prezzo ottenuto;
- forte desiderio di "riposizionamento" delle aziende;
- produzione di scarpe e pelletteria per un mercato medio/medio alto, soprattutto nel settore donna, tenendo presente che i competitors disegnano e forniscono i modelli, individuano e selezionano le materie prime e i semilavorati impiegati per la produzione;
- realizzazione di partnership per la produzione di pellame e calzature destinate ai nuovi mercati orientali, quali Cina, Vietnam, India, Corea e Giappone;
- approvvigionamento di materia prima "esotica"; esistono nicchie di mercato interessanti nella produzione di pelli di coccodrillo (legate agli allevamenti locali per la produzione di carne), di pitone e di struzzo;

- incrementare l'esportazione di macchinari di processo per la concia le cui previsioni di settore prevedono un consistente aumento della domanda per il periodo 2008-2010.

### VINCOLI

- mancanza di integrazione della filiera, sia a livello quantitativo che qualitativo;
- carenza di materie prime di qualità;
- scarsi investimenti tecnologici e bassa attrazione di investimenti stranieri;
- insufficiente flusso di know-how e conseguente carenza di tecnici e lavoratori qualificati;
- livello salariale solitamente non adeguato al pesante carico di lavoro;
- prodotti realizzati con macchinari obsoleti e scarso rispetto per l'ambiente;
- condizioni precarie di sicurezza e di protezione sanitaria;
- assenza di centri di formazione professionali dedicati alle specifiche necessità del settore;
- vantaggio competitivo, logistico e di prezzo, di cinesi, coreani e taiwanesi, per effetto della prossimità geografica e dei bassi costi operativi.



controllano circa il 40% della produzione) che lavorano per i grandi gruppi internazionali delle calzature sportive, ai quali sono spesso legati da contratti in esclusiva.

Il settore della calzatura risente però fortemente della mancanza di integrazione nella filiera, il che rende indispensabile l'importazione dei semilavorati necessari per realizzare il prodotto finito. Sono di origine vietnamita solo il 20% del cuoio utilizzato e meno del 40% degli altri semilavorati.

## IL SETTORE LEGNO

L'industria del legno/arredo in Vietnam è attualmente uno dei principali settori industriali del Paese, dopo quello petrolifero, tessile-abbigliamento, calzaturiero e della trasformazione alimentare.

Negli ultimi anni, l'industria della lavorazione del legno si è sviluppata notevolmente, passando dal piccolo volume di esportazioni di 219 milioni di dollari del 2000 ai circa 2,2 miliardi del 2006, tanto che il governo ha stanziato per l'industria del legno

un investimento di 7 miliardi di dollari per il periodo 2007-2020.

La filiera vietnamita del legno è caratterizzata da una forte dipendenza dalle importazioni delle materie prime, essendo la produzione locale di legname strutturalmente insufficiente a rispondere alla crescente domanda interna e di bassa qualità. Il Vietnam deve perciò importare ogni anno l'80% delle materie prime richieste dal settore della lavorazione del legno, per un valore di circa 400 milioni di euro. Tale cifra fa riferimento ai dati ufficiali e non considera il legname importato illegalmente dalla Cambogia, il Laos e la Cina.

L'industria del mobile vietnamita, è caratterizzata da una maggioranza di medi e piccoli produttori, più flessibili ma anche più arretrati rispetto ai concorrenti d'oltreoceano in termini di produttività, conoscenza delle tendenze della moda e del mercato, capacità manageriali.

Attualmente soltanto il 10% delle 2.000 imprese del settore soddisfa i requisiti delle normative internazionali specifiche. Il restante 90% è composto da impianti di piccole dimensioni che utilizzano tecnologie obsolete. Si stima che, a causa della mancanza di capitali da investire in tecnologia, la manodopera in queste piccole fabbriche

TABELLA 4 - ESPORTAZIONI DI MACCHINARI PER LA CONCIA DELLA PELLE IN VIETNAM (MIGLIAIA DI USD)

Paesi	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Italia	144	207	2.450	550	731	3.570
Taiwan	229	431	1.426	1.419	3.418	2.043
Cina	3	202	97	118	1.720	1.892
Sud Corea	154	2.303	824	2.510	666	1.375
Francia	-	-	45	4	153	79
Giappone	15	-	-	73	19	9
Australia	-	-	-	1.004	-	-
Altri	40	741	165	31	45	27
<b>TOTALE</b>	<b>584</b>	<b>3.884</b>	<b>5.007</b>	<b>5.710</b>	<b>6.751</b>	<b>8.995</b>

Fonte: ICE

TABELLA 5 - ESPORTAZIONI DI MACCHINARI PER LA LAVORAZIONE DEL LEGNO IN VIETNAM (MIGLIAIA DI USD)

Paesi	2002	2003	2004	2005	2006
Giappone	40.979	47.448	77.094	100.287	124.130
Taiwan	37.460	43.024	61.241	77.553	77.876
Cina	14.619	15.619	19.926	33.059	39.583
Sud Corea	23.547	40.831	51.555	51.469	33.069
Italia	33.486	28.438	45.598	17.042	26.625
Singapore	10.818	10.869	6.223	10.496	17.001
Stati Uniti	4.589	6.409	5.490	5.065	12.228
Germania	9.633	23.777	6.742	12.536	8.449
Tailandia	3.504	3.951	5.016	4.483	7.011
Belgio	644	1.200	1.227	5.823	5.703
Francia	2.480	6.946	1.957	1.356	4.611
Malaysia	2.054	5.395	6.651	6.124	4.535
Finlandia	78	479	331	2.653	4.522
Altri	14.708	19.536	20.653	22.194	22.384
<b>TOTALE</b>	<b>198.599</b>	<b>253.923</b>	<b>309.707</b>	<b>350.142</b>	<b>387.727</b>

Variazione (%) +30,0 +28,0 +22,0 +13,0 +11,0

Fonte: ICE



## OPPORTUNITÀ

- duttilità del settore nel seguire le tendenze del mercato, fornire merci su richieste specifiche, offrire prezzi competitivi e servizi di assistenza post-vendita;
- basso costo e relativa facilità nel trasferire stabilimenti produttivi o avviare produzioni in loco;
- buone infrastrutture per l'approvvigionamento di materie prime (buon sistema portuale);
- la maggior parte dei mobili non è soggetto a tasse di importazione nell'UE;
- salari industriali tra i più bassi fra i Paesi concorrenti (paga mensile media di un caposquadra è tra i 300 e i 500 dollari, manovale tra i 50-80 dollari);
- abbondanza di manodopera, sufficientemente competente, (10 centri di formazione professionale nel paese);
- mercato interessante per l'esportazione di legname;
- aumento costante della richiesta di macchinari per la lavorazione del legno;
- aumento della domanda di impianti di essiccazione del legno (% di scarto dei prodotti è del 30%);

- interessante domanda di prodotti per la produzione di mobili (bulloneria fabbricata localmente con acciaio importato, colla, olio, vernice);
- carenza di produzione locale di pietre e marmi, come componenti per i mobili.

## VINCOLI

- produttori locali e imprese straniere da più tempo nel Paese soffrono un ritardo tecnologico;
- alti dazi doganali imposti sui mobili importati;
- basso sviluppo dei canali di distribuzione;
- clientela ancorata alla consuetudine del rapporto diretto con l'artigiano, a discapito di produttori moderni che offrono articoli pronti;
- ostacoli amministrativi e bassa competitività dei costi delle spedizioni rispetto ai Paesi del sud est asiatico;
- forte concorrenza dei competitors (in particolare Malaysia, Cina, Filippine) che già dispongono di stabilimenti produttivi in Vietnam.

rappresenti il 75% del valore della produzione. Per tali motivi la qualità dei prodotti è generalmente bassa.

### Fattori di successo sul mercato:

- il rispetto dei tempi di consegna e della qualità del legname, correttamente trattato ed essiccato;
- la certificazione FSC è sempre più richiesta dai compratori di mobili stranieri. Il Vietnam ha visto a questo riguardo diversi scandali che hanno portato nel 2005 al ritiro della licenza al leader Thanh Hoa;



- la conoscenza della lingua cinese può dare vantaggi competitivi notevoli, in considerazione del fatto che molti produttori presenti sul territorio sono taiwanesi e cinesi.