



Barcelona, 24 de marzo de 2020

Videoconferencia con la Oficina Económica y Comercial de España en Ho Chi Minh

[ICEX España Exportación e Inversiones](#) y la [Oficina Económica y Comercial de España en Ho Chi Minh](#) organizan un seminario por videoconferencia a fin de repasar sectores de oportunidad y aspectos más relevantes con la aparición de un nuevo modelo de distribución en Vietnam.

¿POR QUÉ VIETNAM?

Vietnam, con una población de casi 100 millones de habitantes, ha sido uno de los países en el mundo que ha experimentado un mayor crecimiento económico en los últimos diez años, con tasas superiores al 6% anual, y se espera que mantenga un sólido crecimiento en los próximos años.

El desarrollo económico en Vietnam ha llevado al **crecimiento de las zonas urbanas**, y al cambio del perfil de muchos consumidores. Los residentes de zonas urbanas están adaptándose a nuevos servicios, acceso a canales de distribución modernos y un amplio rango de productos.

¿QUÉ OPORTUNIDADES PRESENTA VIETNAM?

El canal moderno es cada vez más popular entre la **población joven y la clase media urbana**, que se ven atraídos por la conveniencia, la variedad de productos y la limpieza e higiene. El **cambio en los hábitos de consumo** va acompañado por el crecimiento de los pequeños supermercados y tiendas de conveniencia que combinan la modernidad con la conveniencia de la compra local.

La aparición del canal moderno supone la gran **oportunidad** para los productos españoles que se posicionan, como todos los productos importados de Europa, como **productos de clase media-alta o gourmet**. Solo los importadores que abastecen al canal moderno y horeca son socios potenciales de las empresas españolas.

Dentro del canal moderno, destacan las ventas en **supermercados** que sumaban el 57% del canal moderno, le siguen los hipermercados con un 35% de las ventas y, por último, las tiendas de conveniencia con un 8% aunque se espera que estas tiendas aumenten su alcance hasta el 15% de la cuota.

Todas estas cifras están en plena expansión, dado que es el momento en que todos los agentes están haciendo las inversiones para llegar a ocupar un mercado, el de la distribución moderna, que está lejos de estar saturado. Este momento es una oportunidad histórica única para poder aparecer en los catálogos de los nuevos agentes en el mercado antes de que se consolide la saturación característica de mercados maduros.

Además de los productos españoles que actualmente se están exportando o que pueden tener posibilidades tales como carne de porcino, vacuno, conservas de pescado, frutas o verduras, uva de mesa, alimentos infantiles, golosinas, galletas, etc., hay otras muchas oportunidades para productos españoles tanto de alimentación como de bienes de consumo que podrían incluirse en los lineales de estos canales de distribución.

El Acuerdo de Libre Comercio UE-Vietnam –que entrará en vigor probablemente el 1 de julio de 2020- eliminará gradualmente los aranceles a los productos de la alimentación europeos, mejorando su competitividad frente a otros países como Australia que casi no tienen aranceles a la importación. No obstante, la caída de los aranceles prevista en el acuerdo será gradual y es distinta para cada producto alimentario en función de su código arancelario.

En concreto, para el caso del vino, los elevados aranceles actuales solo empiezan a desaparecer hasta pasados 7 años desde la entrada en vigor del acuerdo, con lo cual su impacto será mínimo en el corto plazo. Los elevados aranceles en aduana junto con los impuestos del 50% al consumo y las dificultades para traer las muestras al país hacen de Vietnam un mercado muy complicado.

Finalmente, cabe destacar que antes de exportar a Vietnam es preciso tener en cuenta los procedimientos burocráticos y de registro locales, así como los impuestos que puedan existir, por lo que será preciso un estudio detallado antes de comenzar las operaciones.

Esta actividad va dirigida exclusivamente a empresas españolas interesadas en la internacionalización de sus productos y servicios.

AGENDA

10:00-10:10	Recepción de asistentes
10:10-10:15	Apertura y conexión con la Oficina Económica y Comercial en Ho Chi Minh
10:15-10:45	Coyuntura económica, breve repaso a los sectores de interés y consejos para acceder al mercado <ul style="list-style-type: none"> o Juan Fernández-Cuervo, Consejero Económico y Comercial de España en Ho Chi Minh o Carlos Domínguez, Analista de Mercado en la Oficina Económica y Comercial de España en Ho Chi Minh
10:45-11:25	Experiencias empresariales: <ul style="list-style-type: none"> o <i>Por confirmar</i>
11:25-11:45	Coloquio-Preguntas
11:45	Fin de la conexión

Dónde	Dirección Territorial de Comercio – ICEX de Cataluña Vía Augusta, 197-199 08021 Barcelona IMPORTANTE: Por motivos de seguridad, no se permite el acceso con cualquier medio o dispositivo utilizado para transporte personal (como patines, bicicletas, etc.), ni su depósito en el recinto. Se exceptúan de esta medida aquellos medios necesarios para el desplazamiento de personas con una discapacidad física reconocida
Inscripciones	Inscripción gratuita exclusivamente a través de www.icex.es por riguroso orden hasta completar aforo.
Información	Dirección Territorial de Comercio - ICEX de Cataluña Tel.: 932.027.100 barcelona@comercio.mineco.es VENTANA GLOBAL (+34) 913 497 100 Atención telefónica: lunes a jueves de 9 a 17 horas, viernes de 9 a 15 horas E-mail: informacion@icex.es

Consulte los seminarios ICEx en su móvil con la app gratuita ICEx Aula Virtual.

