

Oportunidades Comerciales en Vietnam



Uruguay XXI

Inteligencia Competitiva

Vietnam:

aspectos generales



Capital:

Hanói

Superficie (Km2):

330,972

Población:

90,730,000

Esperanza de vida:

75,8 años

PIB (millones US\$):

220,408

PPP (US\$):

7,462

Moneda:

Đồng vietnamita

Prefijo telefónico (+):

84



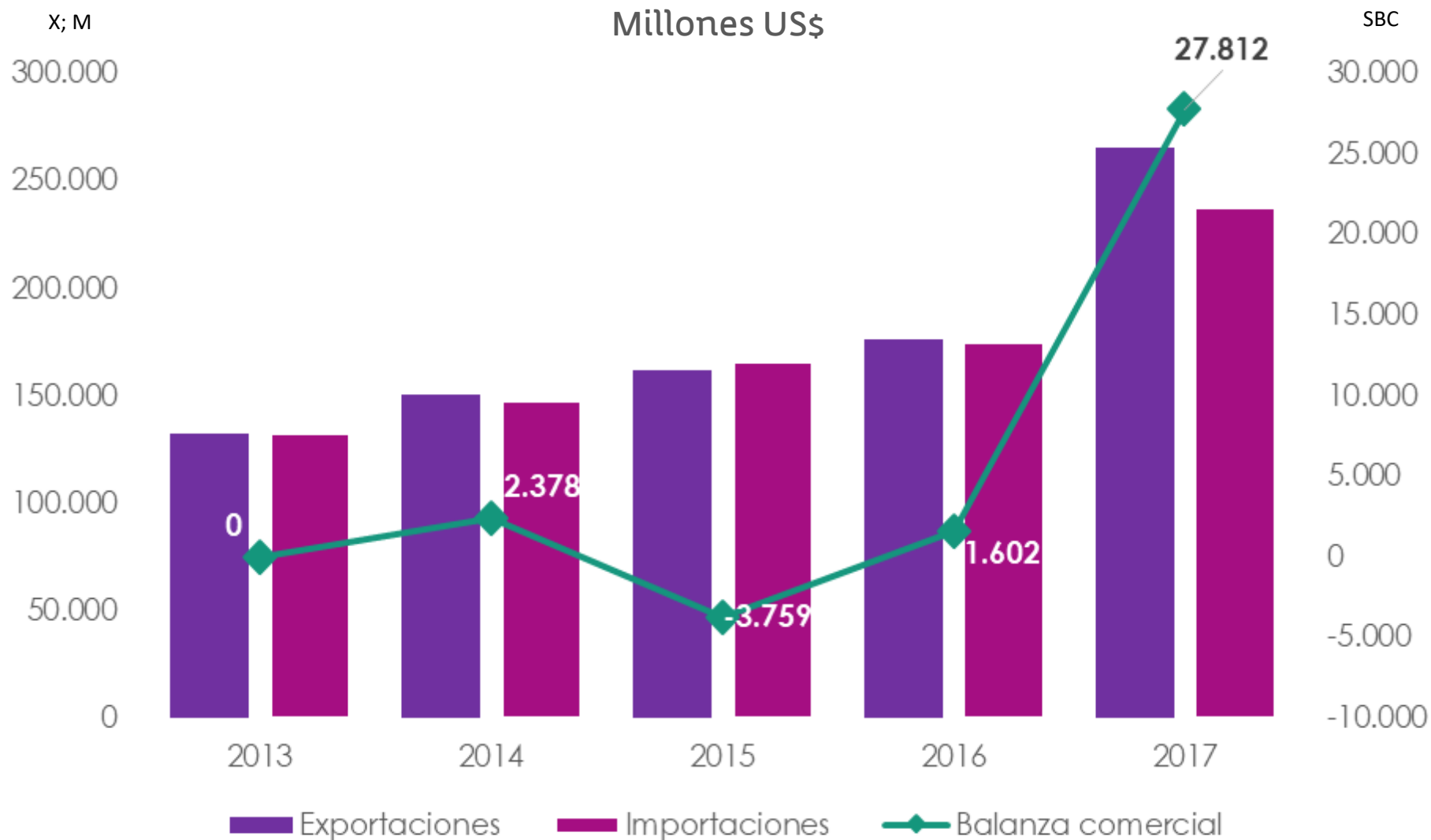
CONTENIDO

- i. Comercio de Vietnam con el Mundo
- ii. Vietnam en la Región
- iii. Relaciones Comerciales entre Uruguay y Vietnam
- iv. Oportunidades comerciales
- v. ¿Como negociar con empresarios vietnamitas?

Comercio de Vietnam con el Mundo

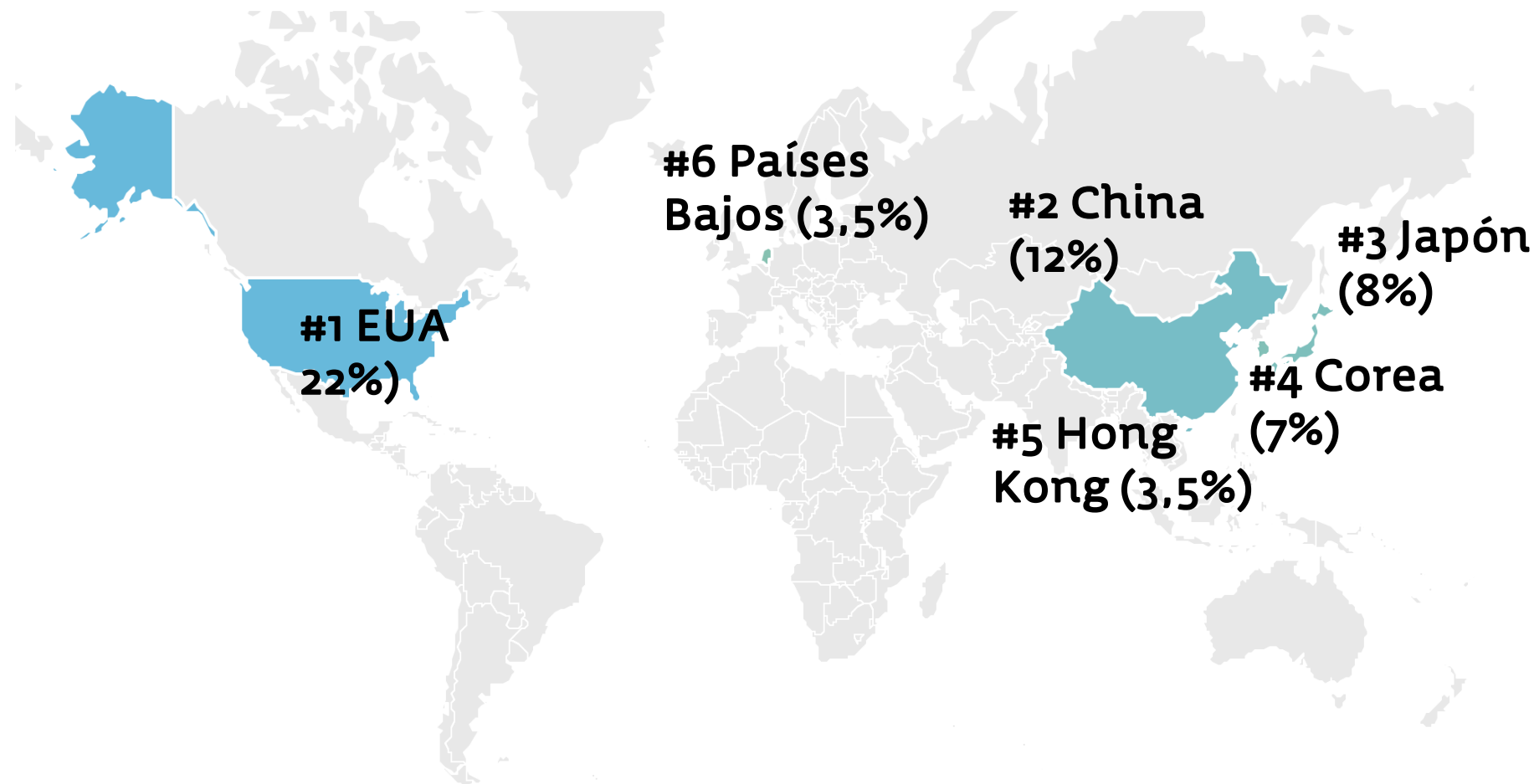


Relaciones Comerciales entre Vietnam y el resto del mundo



¿A quién le vende Vietnam?

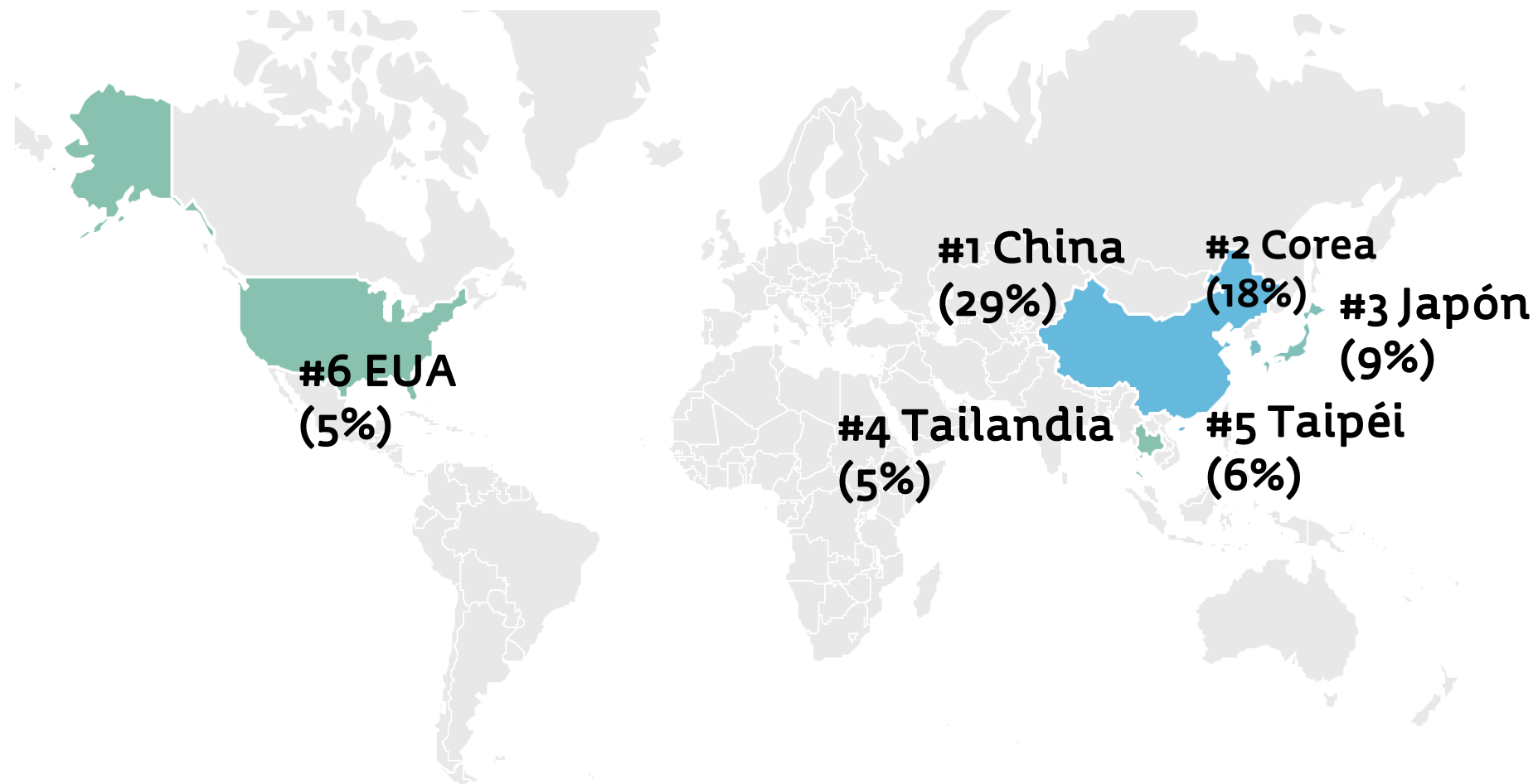
2016



0 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20 22

¿A quién le compra Vietnam?

2016



0 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20 22 24 26 28



¿Qué comercia Vietnam con el mundo?

Calzados

Otras máquinas y equipos
Teléfonos

Circuitos electrónicos

Computadoras Muebles

Importancia
de Vietnam
como HUB
LOGÍSTICO
para China

Vietnam en la Región



Comercio entre Vietnam y los Países de la Región



1.728 mill

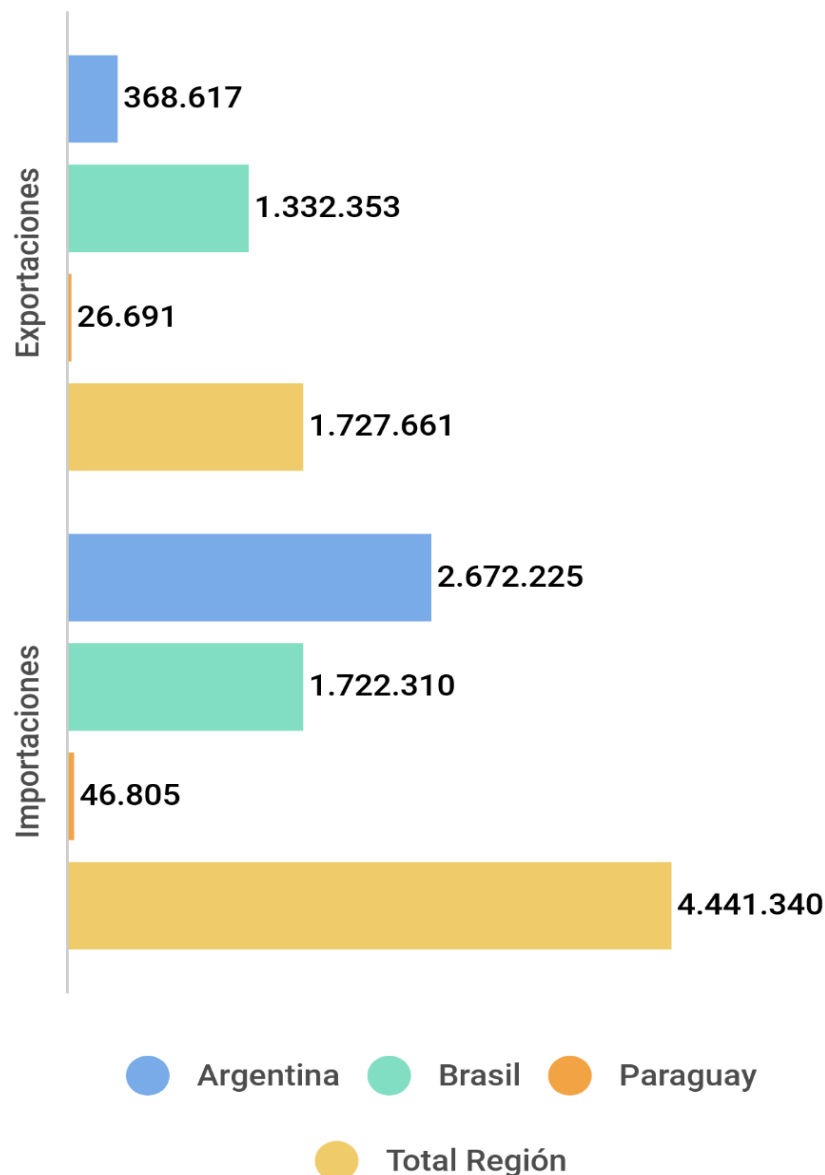
Las exportaciones de la región a Vietnam ascendieron a de US\$ 1.728 millones en 2016



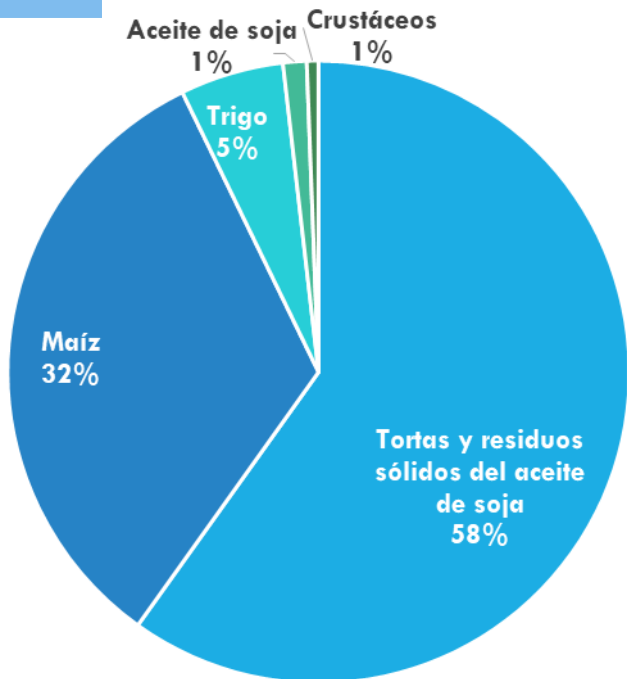
Brasil representa el 77%

El 77% de la participación total sobre las exportaciones de la región a Vietnam corresponde a Brasil; seguido por Argentina con el 21% y Paraguay con el 2%

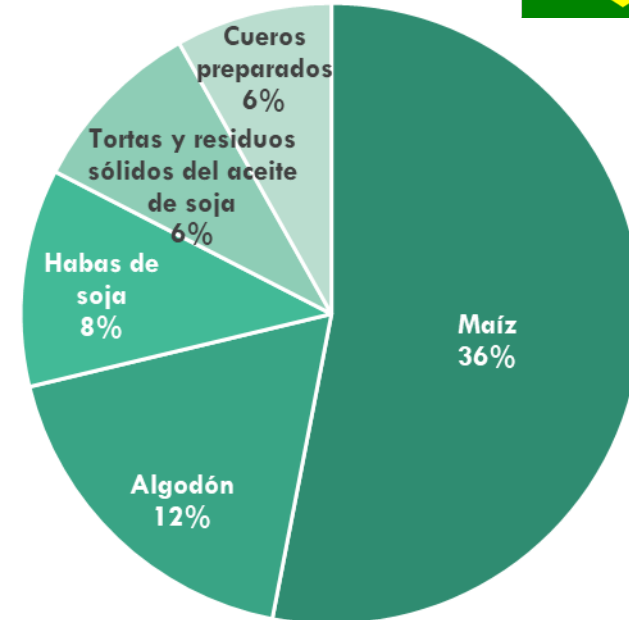
Exportaciones e importaciones (2016 – Miles US\$)



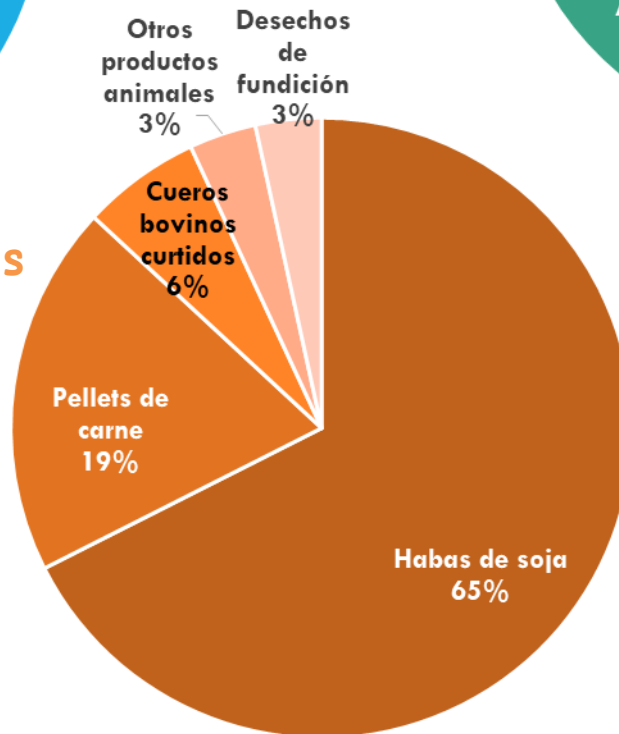
Productos exportados por Argentina



Productos exportados por Brasil



Productos exportados por Paraguay

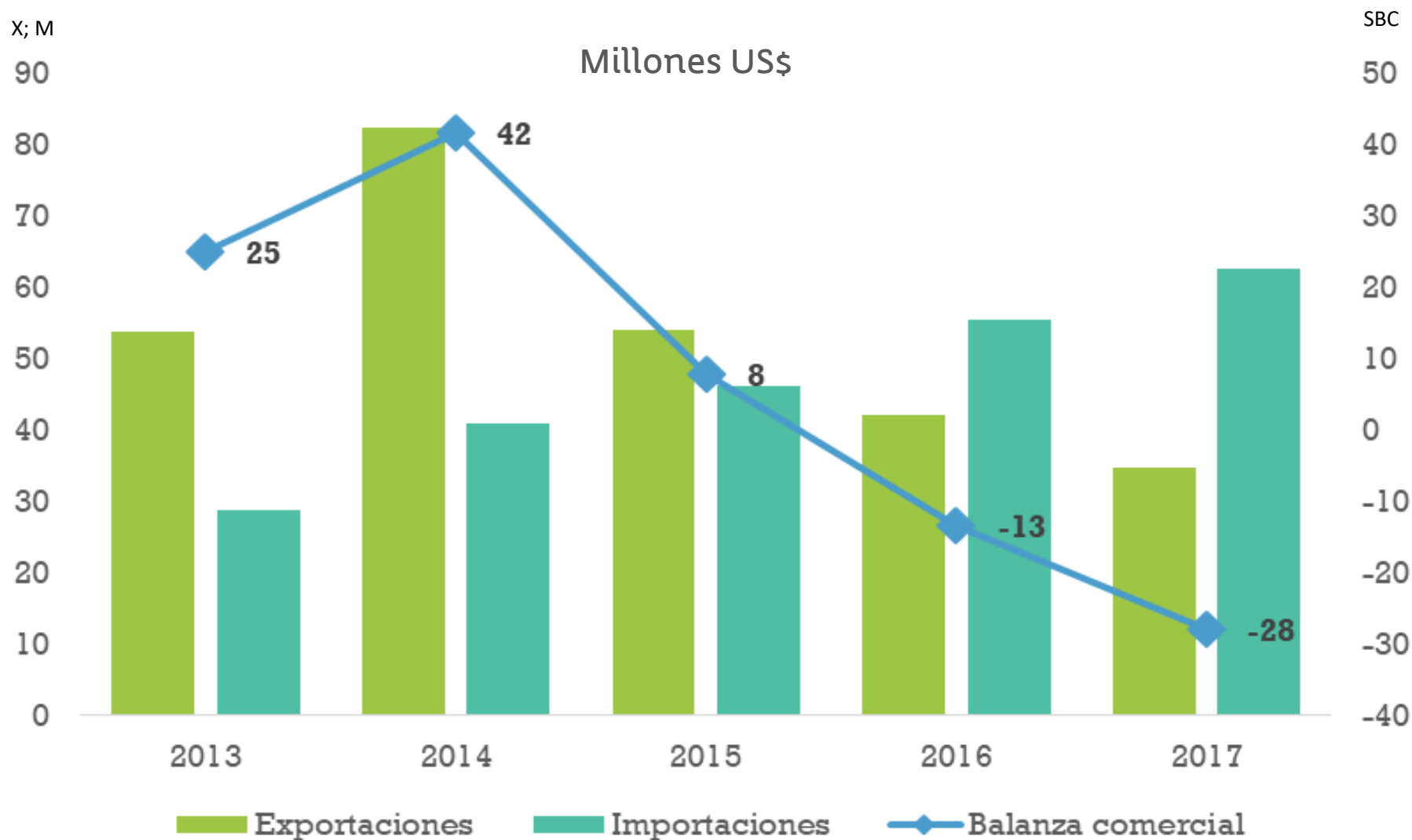


Fuente: Elaborado por Uruguay XXI en base a Trade Map.

Relaciones Comerciales entre Uruguay y Vietnam



Relaciones Comerciales entre Uruguay y Vietnam





Exportaciones de US\$ 34 mill

Uruguay exportó un total de poco más de US\$ 34 millones a Vietnam en 2017



50 productos

La variedad de productos exportados por Uruguay a Vietnam ronda el entorno de 50 partidas (NCM4)

Vietnam ocupó el #23 lugar en el ranking de destinos de exportación de Uruguay en 2017*

Uruguay se posicionó como el 7º proveedor latinoamericano del mercado vietnamita en 2016

¿Que le vendemos a
Vietnam en los
últimos 5 años?





¿Que le compramos
a Vietnam en
los últimos 5 años?





Oportunidades Comerciales





Medicamentos

Partes de
asientos



Soja

Pescado
congelado



Cables



Suproduetos
cárnicos



Trigo

Leche
en
polvo



Cigarrillos

Madera
en bruto



Artículos
plásticos



Papel y
cartón



Cítricos

¿Como negociar con empresarios vietnamitas?





Estrategias de negociación

» La penetración del mercado vietnamita pasa fundamentalmente por el sur del país (en especial, Ho Chi Minh, uno de los puertos más importantes).

» Las negociaciones suelen realizarse de forma grupal. Es importante identificar a la persona de mayor rango de la empresa. Se sugiere iniciar con una presentación general para luego detallar los aspectos particulares.

» Dadas las dificultades idiomáticas y culturales, es sumamente recomendable buscar la colaboración de un representante o intermediario local. Conviene efectuar el primer contacto en una misión comercial para contar con apoyo oficial.



Normas de protocolo

» Una característica relevante de los vietnamitas en los negocios es la puntualidad (acuden entre 10 y 15 minutos antes).

» El saludo más cordial es un apretón de manos, utilizando las dos manos, acompañando una inclinación de cabeza.

» La vestimenta es relativamente informal en las empresas; no así en reuniones con entes públicos.



Gastos de los consumidores



Alimentación

35%



Vivienda

7%



Transporte

13%



Educación

6%



Hoteles y Restaurantes

12%



Salud

6%



Aparatos e Servicios para el Hogar

7%



Otros gastos

14%

¡Muchas gracias!

uruguayxxi.gub.uy | competitiva@uruguayxxi.gub.uy



Uruguay XXI

PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS