

INFORME DE MERCAT

Vietnam – Manufactura Tèxtil i Electrònica

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial del país: República Socialista del Vietnam

Capital: Hanoi

Població: Aproximadament 98 milions habitants (2024)

Moneda: Dong vietnamita (VND)

Equivalència: 1 EUR $\approx$ 29.600–29.780 VND (setembre 2026)

Idioma oficial: Vietnamita (anglès com a llengua de negocis)

Règim polític: República socialista d'un sol partit (Partit Comunista)

PIB nominal 2024: 476.300 milions USD (34a economia mundial)

PIB nominal 2025: 514.000 milions USD (estimació GSO)

Creixement PIB 2024: +7,1% real; previsió 2025: +6,5%–6,8%; previsió 2026: +6,0%–6,8% (FMI / BM / ADB)

Sectors clau: Electrònica, tèxtil-confecció, calçat, maquinària, agroalimentari, turisme

1. RESUM EXECUTIU

Vietnam s'ha consolidat com un dels hubs manufacturers més dinàmics del Sud-est Asiàtic. Amb un creixement real del 7,1% el 2024 i previsions de continuar per sobre del 6% fins a 2026, el país és avui el segon exportador mundial d'electrònica de consum i el tercer exportador de tèxtil-confecció. Les exportacions manufactureres van superar els 400.000 milions USD el 2024, impulsades pel sector electrònic (126.500 milions USD) i el tèxtil (44.000 milions USD).

El posicionament de Vietnam com a alternativa a la Xina en les cadenes de subministrament globals està creant una demanda creixent de maquinària especialitzada, components, automatització i serveis d'enginyeria. Per a empreses catalanes del sector industrial, aquesta dinàmica obre oportunitats concretes: les fàbriques de Samsung, Intel, LG i els seus més de 300 proveïdors Tier-1 necessiten equips, components i serveis que la indústria catalana és capaç de subministrar.

L'EVFTA (Acord UE-Vietnam, en vigor des de 2020) eliminarà progressivament el 99% dels aranzels, i Vietnam compta amb 17 acords de lliure comerç actius que el converteixen en plataforma d'exportació cap a ASEAN, Japó, Austràlia i Canadà.

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica actual

Vietnam va créixer un 7,1% real el 2024, impulsat per les exportacions manufactureres i la inversió estrangera directa. El PIB nominal va assolir 476.300 milions USD i es preveu que superi els 514.000 milions el 2025 (+6,5%–6,8%) i els 550.000–560.000 milions el 2026. El sector indústria i construcció representa el 45,17% del PIB, amb la manufactura sola al voltant del 30%.

La manu factura de components electrònics és el motor principal: exports d'electrònica i components de 126.500 milions USD (2024), telèfons i components 53.900 milions USD, maquinària i eines 52.190 milions USD. La CAGR de la manufactura 2020–2025 s'estima entre el 7% i el 8% anual (SECO, GSO).

2.2 Marc regulatori i acords comercials

Vietnam té un dels marcs d'acords comercials més complets d'Àsia:

- EVFTA (UE–Vietnam, en vigor 2020): reducció aranzelària progressiva fins al 99% de les línies aranzelàries. Factor diferencial per a exportadors europeus vs. competidors asiàtics.
- CPTPP: accés preferent a Canadà, Mèxic, Japó, Austràlia, Nova Zelanda i altres mercats de l'Àsia-Pacífic.
- RCEP: integració amb Xina, Japó, Corea, ASEAN, Austràlia i Nova Zelanda.
- 17 acords de lliure comerç actius el 2025 (ASEAN, Xile, Unió Eurasàtica, UK, Israel, UAE, entre d'altres).

Quant a la inversió estrangera, tots els projectes FDI requereixen aprovació del Comitè Popular provincial; grans projectes necessiten aprovació de l'Assemblea Nacional. Hi ha 25 sectors prohibits i 59 amb restriccions per a inversors estrangers (banca, telecom, energia, defensa, transport). Les zones industrials (IZ) i zones de processament d'exportació (EPZ) — més de 350 en total, ~300 operatives — ofereixen infraestructura i avantatges fiscals. La nova Zona de Lliure Comerç de Hai Phong (llançada 2026) s'afegeix a l'oferta.

2.3 Relació comercial amb Espanya i Catalunya

Vietnam es troba entre els primers 25 socis comercials d'Espanya en importacions i exportacions (dades ICEX / Invest in Spain). El comerç bilateral ha crescut de forma moderada entre 2023 i 2025, amb exportacions espanyoles concentrades en maquinària, productes químics i aliments, i importacions dominades per electrònica, tèxtil, calçat i moble. No es

disposa de xifres desagregades per a Catalunya per al 2024-2025, però la maquinària industrial és el segment d'exportació amb més projecció de creixement.

3. OPORTUNITAT SECTORIAL

3.1 Electrònica i semiconductors

Vietnam és avui el segon exportador mundial d'electrònica de consum. Les exportacions d'electrònica i components van assolir 126.500 milions USD el 2024, i s'estimen prop dels 150.000 milions USD els 11 primers mesos del 2025. L'ecosistema està liderat per Samsung (major inversor estranger, xarxa de >300 proveïdors vietnamites), Intel (planta de muntatge i test de xips a HCMC valorada en 3.640 milions EUR, fase 2 en curs), LG, Foxconn, Luxshare, Goertek i Pegatron.

En semiconductors, hi ha més de 174 projectes FDI actius amb capital registrat de 11.600 milions USD (finals 2025). Vietnam aspira a consolidar-se en el segment de muntatge, test i empaquetat (ATP) de semiconductors, amb objectiu de pujar en la cadena de valor cap a disseny i fabricació simple.

Oportunitats per a proveïdors catalans: components passius (resistències, condensadors, inductors), connectors i cables tècnics, subconjunts mecànics, equips de muntatge SMT, automatització de línia, metrologia i inspecció òptica, neteja industrial, embalatge tècnic.

3.2 Tèxtil i confecció

Vietnam és el tercer exportador mundial de tèxtil-confecció. Les exportacions van assolir 44.000 milions USD el 2024 (+11,26% vs. 2023) i l'objectiu per a 2025 és de 46.000-48.000 milions USD. Els principals compradors són: EUA (~18.600 milions USD, ~50% de les exportacions), UE (segon mercat, afavorit per EVFTA), Japó (~3.300 milions USD) i Corea del Sud (~2.200 milions USD). Mercats emergents com l'Orient Mitjà i Àfrica també guanyen pes.

Les tendències que impulsen la demanda de tecnologia i maquinària en aquest sector són:

- Sostenibilitat: marques globals exigeixen materials reciclats/orgànics, zero deforestació (EUDR) i traçabilitat de la cadena de subministrament. Les fàbriques vietnamites necessiten equips d'eficiència energètica, tractament d'aigües residuals i sistemes de mesura ambiental.
- Reshoring des de la Xina: Vietnam ha guanyat quota als EUA (20,6% de les importacions de roba EUA, gener-juliol 2025) gràcies a la diversificació de les cadenes de subministrament globals. Continua la instal·lació de noves fàbriques amb demanda de maquinària nova.
- Digitalització i autom atització: increment de la robotització en fàbriques tèxtils per competir en cost amb Bangladesh i Cambodja.

3.3 Calçat i maquinària connexa

Vietnam és el segon exportador mundial de calçat, amb 22.870 milions USD el 2024. El sector necessita maquinària de tall i ensamblatge, equips de control de qualitat i sistemes

d'automatització per als processos de finissatge. Les tendències de sostenibilitat i traçabilitat que afecten el tèxtil s'apliquen igualment al calçat.

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Grans empreses i inversors estrangers

- Electrònica: Samsung (plantes a Thai Nguyen, Bac Ninh, HCMC), Intel (HCMC), LG (Hai Phong), Foxconn, Luxshare, Goertek, Pegatron. Cadena de proveïdors Tier-1 i Tier-2 molt activa.
- Tèxtil: Hansae, Eclat Textile, Crystal International, Shenzhou (inversors asiàtics dominants). Marques globals amb fàbriques pòia: Adidas, Nike, H&M, Inditex (Zara), Gap.
- Calçat: PouYuen, Yue Yuen, Puma Manufacturing. Principals clients: Nike (~50% del calçat Nike produït a Vietnam), Adidas, New Balance.
- Actors locals: Viet Tien Garment, May 10, Bitexco, VINATEX (conglomerat estatal tèxtil).

4.2 Fires i plataformes de networking

- Vietnam International Textile & Garment Industry Exhibition (VIATT) – HCMC, anualment: la fira tèxtil de referència al país.
- Manufacturing Expo Vietnam – HCMC i Hanoi: automatització, maquinària industrial i components.
- Vietnam Electronics Industry Exhibition (VEIEX): electrònica i components per a manufactura.
- Hannover Messe Asia (Tailandia/Singapur): molts compradors vietnamites hi participen; bona plataforma de contacte previ.
- Missions ACCIÓ / ICEX al Vietnam: contactar les oficines a HCMC i Hanoi per a missions sectorials de maquinària o electrònica.

4.3 Hubs industrials i geografia del mercat

- Hanoi (Nord): capital administrativa; hub R+D, electrònica, serveis avançats. Bona porta d'entrada per a negocis amb l'Estat.
- Hai Phong (Nord): port clau i hub logístic; FDI 2025 de 4.940 milions USD; exportacions ~50.000 milions USD el 2025; nova Zona de Lliure Comerç (2026). Clau per a electrònica i manufactura pesant.
- Bac Ninh (Nord): líder en FDI el 2025 (5.120 milions USD); electrònica (Samsung) i components.
- Ho Chi Minh City / HCMC (Sud): principal centre econòmic del país; electrònica, tèxtil, confecció, serveis; FDI 2025 de 3.040 milions USD.

- Binh Duong i Dong Nai (Sud): manufactura intensiva, automòbil, moble, tèxtil, logística. Molts parcs industrials madurs.

5. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

5.1 Barreres regulatòries i administratives

- Llicències d'inversió i empresarials obligatòries; sectors "condicionats" requereixen permisos específics (sanitaris, ambientals, tècnics). Es requereix almenys un representant legal resident a Vietnam.
- Burocràcia: el 69% de les empreses estrangeres enquestades citen legislació inconsistent com a barrera principal; el 49% assenyala ineficiència burocràtica i el 47% riscos de conformitat normativa (OCDE, 2024).
- Controls de canvi: requisits de documentació per a transferències internacionals; algunes dades comptables han de ser emmagatzemades localment (data localització).

5.2 Propietat intel·lectual i riscos operatius

- IP feble: Vietnam està a la Watch List de l'informe Special 301 (EUA 2025). L'enfortiment de patents i secrets comercials és principalment administratiu (sancions poc dissuasives). S'ha aprovat un tribunal especialitzat d'IP (2025) però no està plenament operatiu.
- Recomanació: registrar IP localment des del primer dia, dissenyar contractes amb clàusules robustes de confidencialitat i no transferir tecnologia crítica fins a tenir socis de confiança acreditats.
- Cadena de pagaments: controls de canvi i possibles retards; recomanable treballar amb cartes de crèdit confirmat o pagaments anticipats parcials en les primeres operacions.

5.3 Riscos del context actual

- Risc geopolític: tensions al Mar de la Xina Meridional; Vietnam manté una políptica de no al·lineament actiu, però el risc regional és un factor a monitorar.
- Competidor regional: Bangladesh, Cambodja i Myanmar competeixen en cost en tèxtil; Indonèsia i Filipines en electrònica. Vietnam manté avantatge en qualitat i infraestructura, però els costos laborals augmenten.
- Volatilitat aranzeliària global: la políptica comercial dels EUA (aranzels Trump) pot afectar les cadenes de subministrament. Vietnam ha signat acords bilaterals per mitigar-ho, però l'exposició al mercat nord-americà és alta (~50% de les exportacions tèxtils).

6. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

El perfil d'empresa catalana amb millors condicions per abordar Vietnam en manufactura tèxtil i electrònica és:

- Empresa de maquinària tèxtil (filatura, teixit, tintura, acabats, tall, confecció) o maquinària d'automatització industrial (robots, AGV, visió artificial, paletització) amb producte adaptat a línies de producció denses i elevada productivitat.
- Proveïdor de components electrònics o subconjunts mecànics amb capacitat de certificació per a primera línia de Samsung, Intel o LG (ISO 9001, IATF si escau, test reports).
- Empresa de serveis d'enginyeria (disseny de línies, posada en marxa, manteniment preventiu, formació d'operadors) amb possibilitat de desplaçaments freqüents o agent local a HCMC o Hanoi.
- Disponibilitat de partner distribuïdor/agent local: les fàbriques vietnamites compren a través d'agents de confiança o filials locals dels seus inversors estrangers. Arribar-hi directament és possible però requereix més temps.
- Capacitat de donar suport tècnic en anglès: el vietnamita és la llengua laboral, però els enginyers i responsables de compres parlen anglès en les grans fàbriques.
- Pressupost inicial recomanat: 25.000-50.000 EUR per a la primera fase (fira VIATT o Manufacturing Expo, agent comercial local, desplaçaments tècnics, documentació de producte en anglès).

Sectors catalans amb millor posicionament: maquinària tèxtil i d'envasament, components de precisió, automatització industrial, equips de sostenibilitat (tractament d'aigües, recuperació de calor, mesura energètica) i serveis d'enginyeria industrial.

7. RECURSOS

7.1 Recursos de suport disponibles

- ACCIÓ – Oficines exteriors a HCMC i Hanoi: assessorament, agenda de reunions i informes sectorials per al mercat vietnamita.
- ICEX – Oficina a Hanoi i HCMC: suport per a primera missió comercial, cercador de distribuïdors i representants locals, registre de marques.
- EuroCham Vietnam (Càmera de Comerç Europea al Vietnam): xarxa d'empreses europees; comitès sectorials de manufactura, tèxtil i electrònica.
- VIATT (Vietnam International Textile & Garment Industry Exhibition): fira anual a HCMC; excel·lent per a prospecció i contacte directe amb compradors.
- Manufacturing Expo Vietnam: automatització i maquinària; pressupost d'exposició assequible i molt bon accés a compradors locals i FDI.

7.2 Fonts de referència

- GSO (General Statistics Office Vietnam) – Press Release Social-Economic Situation 2025
- FMI – Article IV Consultation Vietnam 2025

- Banc Mundial – Vietnam Economic Update / Taking Stock 2025
- SECO (Suïssa) – Wirtschaftsbericht Vietnam 2025
- OCDE – Economic Surveys Viet Nam 2025
- US State Department – Investment Climate Statements Vietnam 2024–2025
- RMIT Vietnam – Electronics FDI Growth Report 2025
- Knight Frank – Vietnam Investment Guide 2025
- VietnamPlus – Electronics & Textile industry news 2025–2026