

IPR FOCUS:

Il Mercato dei Macchinari e delle Apparecchiature in Vietnam

Desk di Assistenza e Protezione della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio

Ufficio di Ho Chi Minh City
HCMC - 25 febbraio 2025

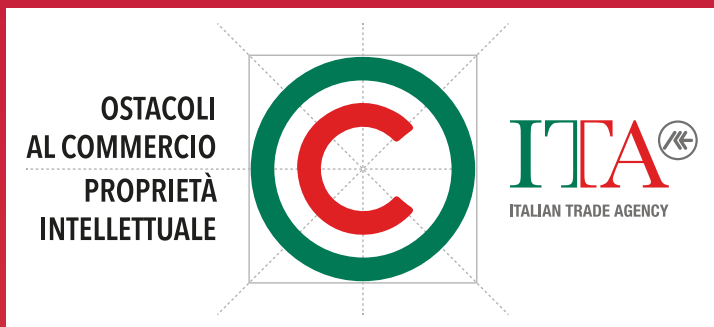


20
25



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITCA 
ITALIAN TRADE AGENCY



IPR Focus (2024/2025) è un servizio offerto da ITA/ICE per il tramite del suo IPR Desk dedicato, per maggiori informazioni riferirsi ai contatti di seguito:

Italian Trade Commission

Agenzia ICE di Ho Chi Minh City

**Saigon Trade Center - Floor 22, Unit 2205 - 37 Ton Duc Thang
Street, Ben Nghe Ward, District 1, Ho Chi Minh City (Vietnam)**

☎ **+ 842 8 38228813**

☎ **+ 842 8 38228814**

✉ **hochiminh@ice.it**

Trade Commissioner: dott. Fabio De Cillis

✉ **ipr.hochiminh@ice.it**

Responsabile IPR Desk: avv. Filippo Sticconi – GWA Greatway Advisory VN

Copyright 2025 - GWA ASIA. Tutti i diritti riservati. GWA ASIA concede esclusivamente ad Italian Trade Commission ICE/ITA, il diritto di utilizzo, divulgazione, e pubblicazione del presente materiale, con cortese menzione dell'autore. Per ogni altro utilizzo da parte dei terzi, si richiede esplicitamente di ottenere consenso anticipato ed esplicito, agli indirizzi indicati sopra.

Layout grafico e impaginazione

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Ufficio Direzione Centrale per i Settori dell'Export

Nucleo grafica@ice.it

INDICE

1. INVESTIRE NEL SETTORE DEI MACCHINARI E DELLE ATTREZZATURE	6	5.1. Fattori Chiave che Determinano le Aliquote Fiscali sull'Importazione	11
2. IMPORTAZIONE MACCHINARI E ATTREZZATURE	7	5.2. Calcolo delle Imposte sull'Importazione	12
2.1. Per macchinari e attrezzature nuove	7	5.3. Formula per il calcolo dell'Imposta sull'Importazione	13
2.2. Ogni categoria richiede un processo di importazione specifico in base alla destinazione d'uso.	8	6. CONCLUSIONE	13
2.3. Per macchinari e attrezzature usati	8		
3. DOCUMENTI RICHIESTI PER IMPORTAZIONE	9		
4. PROPRIETÀ INTELLETTUALE	10		
5. IMPORT & EXPORT	11		

**IPR FOCUS:
IL MERCATO DEI MACCHINARI E DELLE
APPARECCHIATURE IN VIETNAM**

**DESK DI ASSISTENZA E PROTEZIONE
DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE E
OSTACOLI AL COMMERCIO,**

**UFFICIO DI HO CHI MINH CITY.
HCMC – (25 FEBBRAIO 2025)**

Negli ultimi dieci anni, il settore dei macchinari e delle apparecchiature in Vietnam ha registrato una crescita costante e significativa. Nel 2020, il paese contava oltre 2.200 aziende attive nella produzione di macchinari, con un fatturato complessivo di 4,6 miliardi di dollari. Tuttavia, nonostante le prospettive favorevoli, i produttori locali non sono riusciti a soddisfare completamente la domanda del mercato. Secondo l'Associazione dell'Industria Meccanica del Vietnam, le imprese nazionali coprono solo il 32% della domanda interna. A causa della crescente domanda e delle tecnologie di produzione obsolete, il restante 68% viene colmato attraverso importazioni.

Principali Paesi Esportatori verso il Vietnam -

Il Vietnam importa macchinari principalmente da Cina, Giappone, Corea del Sud, Stati Uniti e Germania, l'Italia conta sicuramente di un pacchetto di tecnologie d'eccellenza nel settore e quindi vi è senz'altro un'opportunità di crescita nel comparto.

Settori con Maggiore Domanda di Macchinari -

I settori manifatturiero, agricolo e delle costruzioni sono tra i principali richiedenti di macchinari avanzati.

Opportunità per le Aziende Straniere - Data la dipendenza dalle importazioni, esistono significative opportunità per le aziende straniere di esportare macchinari e apparecchiature in Vietnam, specialmente quelli con tecnologie avanzate. Dopo un attento studio di mercato, laddove vi è spazio per crescere, l'investitore deve valutare attentamente le seguenti opportunità (non solo ma anche): se vale la pena di dotarsi di un veicolo per fornire servizi di manutenzione e after-sales con tecnici locali specializzati; magazzino, per pezzi di ricambio e/o prodotti finiti; workshop o stabilimento produttivo, per assemblaggio parziale o produzione completa sul territorio, in modo da beneficiare dei minori costi di manodopera, ridurre i tempi di consegna (per mercato vietnamita ma anche asiatico), evitare/ridurre drasticamente possibili complicazioni in dogana.

1. INVESTIRE NEL SETTORE DEI MACCHINARI E DELLE ATTREZZATURE

Un'azienda estera che desidera investire in uno stabilimento produttivo e commerciale in Vietnam deve tenere in considerazione un rilevante investimento iniziale, oltre alla sfida di costruire una catena di approvvigionamento stabile ed efficiente per l'impianto locale. Sebbene il settore della meccanica in Vietnam stia crescendo rapidamente, solo una minoranza dei produttori è in grado di realizzare prodotti che soddisfino gli standard internazionali di qualità.

Opzione 1 (Trading / Service Company): Creare una società commerciale per l'importazione e distribuzione dei macchinari del gruppo madre rappresenta una soluzione adatta per gli investitori con budget limitati o che non riescono a trovare fornitori locali in grado di soddisfare le loro esigenze in termini di parti e componenti. L'integrazione di un team locale, sotto la direzione della casa madre, può essere uno strumento efficace anche dal punto di vista della gestione del branding e della rete di distribuzione, inoltre, può essere utilizzato come primo passo per studiare il mercato e porre le basi per una solida crescita.

Opzione 2 (Joint Venture con partner locale): Per le imprese estere con budget limitati ma desiderose di entrare nel mercato vietnamita, vi è anche la possibilità di instaurare una collaborazione con un partner locale, come distributori di macchinari, rivenditori o produttori di attrezzature originali (OEM). Anche in assenza di una presenza fisica diretta, questa modalità consente un ingresso economico ed efficiente nel mercato.

Le aziende locali, in qualità di distributori autorizzati, rappresentano un canale di vendita strategico grazie alla loro esperienza sul campo e ad una rete consolidata di rivenditori e clienti finali. Questo permette di entrare rapidamente in contatto con i potenziali acquirenti, riducendo i tempi e gli sforzi necessari.

Nel caso di alcuni marchi, la collaborazione con gli OEM può essere un modello valido, sebbene dipenda in gran parte dal tipo di macchinario. Mentre i produttori locali si sono dimostrati forti nel settore delle macchine agricole, risultano meno

competitivi per quanto riguarda le attrezzature industriali complesse e i macchinari pesanti per la costruzione. Questa opzione prevede, a seconda dei casi, l'investimento congiunto (joint venture).

Opzione 3 (investimento 100% straniero):

Per i grandi gruppi e le società esperte in internazionalizzazione (o che intendono diventarlo) nel settore in questione, è possibile un investimento **100% straniero**, attraverso l'apertura di una società produttiva con gestione indipendente del workshop e/o del magazzino. Tuttavia, la fattibilità dell'investimento dipende dal tipo specifico di macchinario e dalle normative vigenti, quindi **è necessario verificare il caso**

concreto per accertare eventuali restrizioni o requisiti aggiuntivi. Non avendo un partner locale e non potendo quindi contare sulla sua conoscenza del territorio e sulla comprensione approfondita del mercato, **diventa ancora più cruciale sviluppare una strategia di posizionamento ben ponderata**. Questa deve tenere conto sia della **localizzazione geografica**, ad esempio stabilendo la propria presenza vicino ai clienti e ai fornitori per ridurre i costi logistici e migliorare l'efficienza operativa, sia della **strategia di prezzo**, per rimanere competitivi rispetto ai produttori locali e ai concorrenti internazionali già presenti nel mercato vietnamita.

2. IMPORTAZIONE MACCHINARI E ATTREZZATURE

2.1. PER MACCHINARI E ATTREZZATURE NUOVE

Per i macchinari e le attrezzature completamente nuovi, il codice HS applicabile deve essere determinato in base all'ultima versione del tariffario di importazione-esportazione (Import-Export Tariff Schedule). La classificazione del codice doganale (HS Code) si basa sulle caratteristiche, proprietà e composizione specifiche del prodotto

importato, e quindi può variare in funzione dei diversi tipi di macchinari.

Durante il processo di importazione dei macchinari nuovi, è fondamentale distinguere tra le categorie in base alla loro destinazione d'uso. Ad esempio, esistono procedure specifiche per macchinari

medicali e sanitari, macchinari industriali, generali, macchinari agricoli, ecc.
attrezzature per il fitness e lo sport, macchinari

2.2. OGNI CATEGORIA RICHIEDE UN PROCESSO DI IMPORTAZIONE SPECIFICO IN BASE ALLA DESTINAZIONE D'USO.

Tuttavia, per i macchinari completamente nuovi, l'importazione è solitamente semplice e priva di complicazioni normative.

2.3. PER MACCHINARI E ATTREZZATURE USATI

L'articolo 6 della Decision 18/2019/QĐ-TTg stabilisce i seguenti criteri di importazione per i macchinari e le attrezzature usate:

- 1) L'età del macchinario non deve superare i 10 anni.
- 2) I macchinari e le attrezzature devono essere fabbricati conformemente ai seguenti requisiti tecnici:
 - Conformità al National technical regulation of Vietnam about safety, energy efficiency, and environmental protection (QCVN “Quy Chuẩn Việt Nam” Vietnamese Technical Regulation), ovvero il regolamento tecnico nazionale del Vietnam riguardante la sicurezza, l'efficienza energetica e la protezione ambientale.
 - Nel caso in cui non esista un QCVN applicabile per il macchinario importato, l'attrezzatura deve rispettare le specifiche tecniche di sicurezza, efficienza energetica e protezione ambientale degli standard nazionali del Vietnam (**TCVN “Tiêu Chuẩn Việt Nam” “Vietnamese National Standards”**) o degli standard nazionali di uno dei paesi del G7 o della Corea del Sud.

3. DOCUMENTI RICHIESTI PER IMPORTAZIONE

Per poter importare macchinari e attrezzature in Vietnam, di norma sono richiesti i seguenti documenti:

- 1) Modulo di dichiarazione doganale
- 2) Fattura commerciale (evitare la dicitura "fattura pro-forma")
- 3) Lista di imballaggio
- 4) Polizza di carico
- 5) Certificato di origine
- 6) Contratto commerciale
- 7) Certificato di registrazione dell'impresa importatrice
- 8) Copia del Certificato di Registrazione dell'Impresa Importatrice. Se l'importazione è effettuata tramite un intermediario, è necessaria una documentazione ufficiale di autorizzazione all'importazione.
- 9) Certificazione del produttore del macchinario che confermi l'anno di fabbricazione e la conformità agli standard richiesti. Questo vale se il macchinario è stato prodotto in un paese del G7 o in Corea del Sud. La certificazione originale deve essere legalizzata e accompagnata da una traduzione in vietnamita.
- 10) Certificato di ispezione emesso da un ente di ispezione autorizzato. Questo è richiesto nei casi in cui (i) Il macchinario è stato fabbricato in un paese del G7 o in Corea del Sud ma manca della certificazione del produttore; e (ii) Il macchinario è stato fabbricato in un paese fuori dal G7 o dalla Corea del Sud.
- 11) Altri documenti richiesti dalle autorità doganali.

4. PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Come per gli altri settori, la proprietà intellettuale gioca un ruolo fondamentale nell'espansione aziendale, proteggendo l'avviamento e la notorietà pregressa o acquisita nel Paese. Una corretta gestione del portafoglio IP è essenziale ancora prima dell'ingresso nel mercato.

Per il settore dei macchinari e delle apparecchiature, la tutela dei diritti di proprietà intellettuale non si limita alla registrazione del marchio, ma comprende anche la protezione dei brevetti e delle innovazioni tecnologiche. Le aziende operanti nel settore sono caldamente incoraggiate a registrare i propri marchi per proteggere la propria identità aziendale e commerciale, così come a valutare con attenzione la registrazione di brevetti locali o l'estensione di brevetti internazionali per salvaguardare le proprie tecnologie da utilizzi non autorizzati o dalla concorrenza sleale.

Come ricordato più volte, la protezione della proprietà intellettuale gioca un ruolo cruciale nell'espansione di un'azienda nel mercato, sia domestico che estero. In Vietnam, le aziende del settore macchinari e apparecchiature che intendono entrare nel Paese devono

assolutamente considerare la registrazione del marchio aziendale e dei singoli prodotti, oltre alla protezione brevettuale per le proprie innovazioni tecnologiche. La registrazione presso l'ufficio locale per i marchi e i brevetti garantisce maggiore tutela legale e riduce il rischio di appropriazione indebita da parte di terzi.

Avere marchi e brevetti registrati o validamente estesi al Vietnam consente all'azienda di proteggersi dagli abusi e, allo stesso tempo, di rafforzare la propria posizione contrattuale con distributori, agenti e partner locali. Questo permette di mantenere **un maggiore controllo sull'uso del nome aziendale, del prodotto e/o della tecnologia brevettata**, evitare la proliferazione di prodotti imitativi e garantire che la proprietà intellettuale dell'azienda sia rispettata. Inoltre, la tutela del marchio e brevettuale può agevolare future opportunità di licenza, collaborazione o joint venture, migliorando la competitività nel mercato.

È importante ricordare che i marchi e i brevetti registrati in Italia o in Europa non hanno validità automatica in Vietnam. La protezione basata

esclusivamente sull'uso del marchio o sulla notorietà dell'innovazione è riconosciuta in modo estremamente limitato e totalmente residuale nel paese. Pertanto, la registrazione locale del marchio e la protezione dei brevetti secondo le normative vietnamite sono essenziali per evitare appropriazioni indebite e garantire i propri diritti di esclusiva.

La protezione può riguardare non solo il nome dell'azienda o il logo distintivo, ma anche design industriali, brevetti per invenzione, modelli di utilità e particolari caratteristiche tecniche dei

macchinari. In molti casi, registrare il design e le caratteristiche tecniche dei prodotti può prevenire la copia da parte di concorrenti locali o internazionali e garantire un solido vantaggio competitivo.

Si consiglia di intraprendere queste attività prima o parallelamente all'ingresso nel mercato, così da garantire la protezione della propria tecnologia e dei propri marchi fin dalle prime fasi dell'espansione in Vietnam. Per una migliore valutazione sul punto, si consiglia di contattare un professionista.

5. IMPORT & EXPORT

5.1. FATTORI CHIAVE CHE DETERMINANO LE ALIQUOTE FISCALI SULL'IMPORTAZIONE

- 1) **Classificazione del Codice HS:** Il codice HS è il sistema di classificazione internazionale standardizzato per le merci. Ogni prodotto ha un codice HS specifico. Più precisa è la classificazione del codice HS, più accurata sarà la determinazione dell'aliquota fiscale.
- 2) **Paese di Origine:** Il paese di origine è un elemento fondamentale per la
- determinazione dell'aliquota fiscale. Le merci importate da paesi che godono di accordi commerciali preferenziali con il Vietnam possono beneficiare di aliquote fiscali più basse.
- 3) **Accordi Commerciali:** Il Vietnam beneficia inoltre di riduzioni o esenzioni tariffarie per determinate merci grazie alla sua

adesione ad accordi di libero scambio, tra cui l'ASEAN Trade in Goods Agreement e il

Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership.

5.2. CALCOLO DELLE IMPOSTE SULL'IMPORTAZIONE

Step 1: Identificare il codice doganale (HS Code)

Ogni prodotto importato deve essere classificato con il corrispondente codice doganale, che determina l'aliquota doganale applicabile.

Step 2: Calcolare tasse d'importazione (Basic Import Tax)

L'imposta doganale di base si calcola moltiplicando il valore imponibile per l'aliquota fiscale applicabile.

Step 3: Applicare Tasse Aggiuntive (se applicabili)

Alcuni beni sono soggetti a imposte aggiuntive, tra cui:

- 1) Special Consumption Tax (SCT): Addebitata su beni di lusso, come automobili e bevande alcoliche;

- 2) Environmental Protection Tax (EPT): Addebitata su beni che danneggiano l'ambiente, come ad esempio le borse di plastica;
- 3) Dazi "Antidumping".

Step 4: Calcolo dell'Imposta sul Valore Aggiunto Locale (VAT)

La maggior parte dei prodotti importati è soggetta a un'aliquota IVA del 10%, a seconda della categoria merceologica.

Step 5: Totale delle Tasse da Pagare

Il totale delle tasse da pagare per l'importazione è la somma di tutti i tipi di imposte applicabili.

5.3. FORMULA PER IL CALCOLO DELL'IMPOSTA SULL'IMPORTAZIONE

Imposta sull'Importazione = Valore Imponibile × Aliquota Fiscale

Dove:

Valore Imponibile: Il valore totale dei beni importati, comprensivo del prezzo originario, del

trasporto internazionale, dell'assicurazione e di altri costi associati al trasporto delle merci in un porto vietnamita.

Aliquota Fiscale: La percentuale applicata in base al codice doganale e agli accordi commerciali.

6. CONCLUSIONE

L'investimento nel settore dei macchinari in Vietnam rappresenta **un'opportunità strategica**, data la crescita sostenuta del mercato e la domanda non ancora pienamente soddisfatta, ma al tempo stesso **una sfida**, considerando la maturità ancora in fase di sviluppo del settore e la struttura della catena di approvvigionamento, che presenta margini di miglioramento.

Sebbene il mercato mostri un notevole potenziale di espansione, gli investitori devono affrontare con consapevolezza **le complessità normative**, in particolare per quanto riguarda i requisiti di importazione, il sistema fiscale e le regolamentazioni settoriali. La capacità di **navigare efficacemente il quadro normativo** e di comprendere le dinamiche commerciali locali è

essenziale per garantire un ingresso sostenibile e competitivo.

Per massimizzare le opportunità, è cruciale **sviluppare una strategia di ingresso strutturata**, che preveda:

- La **conformità alle normative di importazione e certificazione dei prodotti**.
- L'utilizzo **degli accordi commerciali internazionali** per ottimizzare costi e tempistiche.
- **Analisi e comprensione del mercato locale**, in termini di aree, potenziali clienti, fasce di prezzo.

- **Costruzione di una rete locale solida**, capace di supportare la logistica e la distribuzione.
- **Protezione della Proprieta' intellettuale**, sia per difendersi dalla contraffazione e mantenere il vantaggio competitivo, sia per sfruttare meglio commercialmente, nome dell'azienda e tecnologia proprietaria.

Con **un'adeguata pianificazione dell'investimento**, un'attenta valutazione dei rischi e una strategia operativa flessibile, le aziende straniere del settore dei macchinari potranno posizionarsi efficacemente in un mercato in rapida evoluzione, **sfruttando appieno le opportunità offerte dall'industrializzazione del Vietnam.**



www.ice.it

Italian Trade Agency 

@ITAttradeagency 

ITA-Italian Trade Agency 

@itatradeagency 