



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal



academia **aicep**
capacitação empresarial

Direção da Academia AICEP

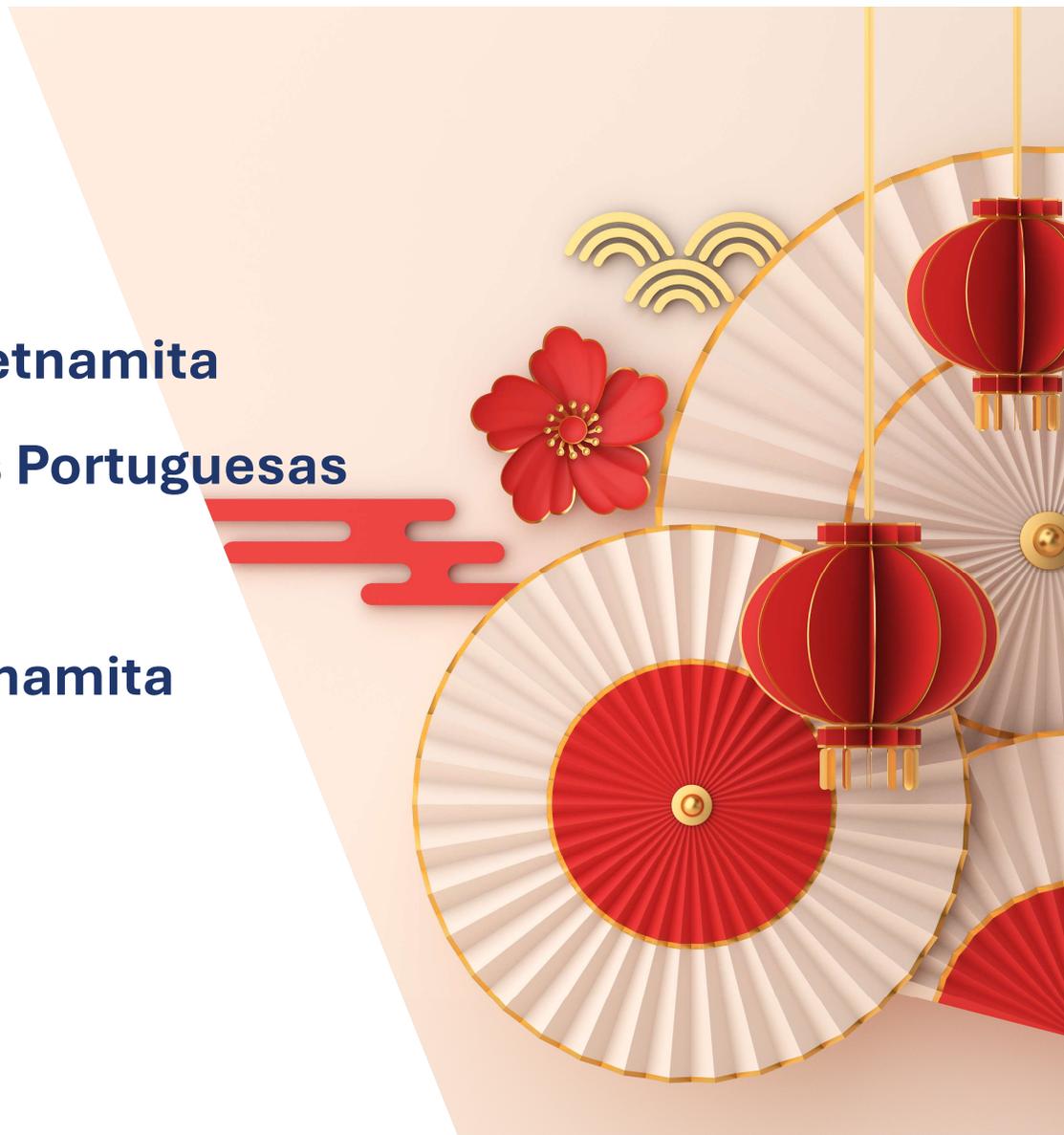
EM FOCO VIETNAM

Dinâmica de Mercado

28 maio 2025



- **Contexto Atual do Mercado Vietnamita**
- **Oportunidades para Empresas Portuguesas**
- **Setores com Maior Potencial**
- **Como Abordar o Mercado Vietnamita**
- **Boas Práticas para o Sucesso**
- **Conclusão**



Contexto Atual do Mercado Vietnamita

Economia em forte crescimento, com um PIB que cresceu 6,93% no primeiro trimestre de 2025

Previsão do Banco Mundial de 6,8% para 2025 e 6,5% para 2026.

Forte atração de investimento direto estrangeiro (FDI).

Integra-se numa região estratégica do Sudeste Asiático, servindo de plataforma de acesso a mais de 250 milhões de consumidores.

O Vietname mantém uma trajetória de crescimento económico sólido e diversificado, com boas perspetivas futuras.



Oportunidades para Empresas Portuguesas

- O Acordo de Comércio Livre UE-Vietname - **EVFTA** (início a 1 de agosto 2020) que eliminou grande % dos direitos aduaneiros, facilitando a exportação de bens e serviços.
- O Vietname procura **modernizar infraestruturas** e **diversificar a sua economia**, criando oportunidades para **empresas inovadoras e tecnológicas**.



Setores com Maior Potencial

- **Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), Eletrónica e Telecomunicações**

O Vietname aposta fortemente na digitalização, inovação tecnológica e desenvolvimento de software, sendo um mercado em rápido crescimento para empresas de TIC, eletrónica e soluções digitais.

- **Indústria Transformadora e Equipamentos**

O país é um centro de produção regional, com oportunidades para exportação de maquinaria, equipamentos de transporte, têxteis, ferro, aço e componentes industriais, graças a custos competitivos e localização estratégica.

- **Construção, Materiais de Construção e Infraestruturas**

Há grande procura por soluções inovadoras em construção civil, materiais de construção e desenvolvimento urbano, devido ao forte crescimento económico e urbanização acelerada.

Setores com Maior Potencial

- **Energia, com destaque para Renováveis**
O setor energético, especialmente energias renováveis, está a crescer com incentivos governamentais e metas ambientais ambiciosas.
- **Saúde, Farmacêutica e Cuidados de Saúde**
A modernização do sistema de saúde cria oportunidades para fornecimento de equipamentos médicos, produtos farmacêuticos e serviços de saúde.
- **Agroindústria e Indústria Alimentar**
O Vietname valoriza produtos agrícolas, alimentares e bebidas de qualidade, sendo um mercado promissor para exportação de peixe, carne, frutas, vinhos e outros produtos alimentares.

Setores com Maior Potencial

- **Logística e Serviços de Cadeia de Abastecimento**
O crescimento do comércio eletrónico e da indústria transformadora aumenta a necessidade de soluções logísticas inovadoras e eficientes.
- **Educação e Formação**
A procura crescente por educação de qualidade e formação técnica abre oportunidades para empresas portuguesas com soluções e serviços neste setor.



Como Abordar o Mercado Vietnamita

- **Pesquisa e Planeamento:** Compreender profundamente a economia, a cultura de negócios e os regulamentos locais é fundamental.
- **Adaptação Cultural:** Valorize as diferenças culturais e estabeleça relações de confiança com parceiros locais.
- **Rede de Contactos:** Envolver-se com organizações empresariais locais e participe em feiras e eventos para conhecer o mercado e potenciais clientes.
- **Presença Local:** Considere criar uma presença física, como escritório de representação ou empresa local, cumprindo os requisitos legais e obtendo as licenças necessárias.



Boas Práticas para o Sucesso

Inovação e Valor Acrescentado

- Apostar em produtos e serviços inovadores, adaptados às necessidades locais, é fundamental para se destacar num mercado competitivo como o vietnamita.
- Investir em tecnologia, design e qualidade, especialmente nos setores de TIC, eletrónica, maquinaria, têxtil e indústria alimentar, onde a diferenciação é valorizada.

Adaptação Cultural e Localização

- Compreender e respeitar as diferenças culturais, ajustando estratégias de marketing, comunicação e atendimento ao cliente ao contexto vietnamita, é essencial para criar relações de confiança e proximidade.
- Desenvolver parcerias com empresas e distribuidores locais pode facilitar a entrada e adaptação ao mercado.



Boas Práticas para o Sucesso

Sustentabilidade e Responsabilidade Social

- Práticas empresariais sustentáveis e compromisso com a responsabilidade social são cada vez mais valorizados no Vietname, como demonstram casos de sucesso de multinacionais como a Unilever e a Nestlé.
- Projetos que promovam a eficiência energética, a redução de resíduos e o desenvolvimento comunitário podem ser diferenciais importantes.

Qualidade, Certificação e Reputação

- Garantir padrões elevados de qualidade e certificações internacionais aumenta a confiança dos consumidores e parceiros vietnamitas.
- Construir uma reputação sólida baseada em transparência, ética e cumprimento das normas locais diferencia positivamente as empresas portuguesas.

Boas Práticas para o Sucesso

Cumprimento Legal, Transparência e Ética

- Siga rigorosamente as normas e requisitos solicitados.
- Esteja atento a desafios como burocracia e outros, mantendo sempre práticas éticas e transparentes.

Estratégia de Longo Prazo e Persistência

- O mercado vietnamita exige uma abordagem estruturada e persistente, com investimento em conhecimento do mercado, participação em feiras e workshops, e acompanhamento próximo das tendências e regulamentações.
- A diferenciação resulta também da capacidade de criar soluções flexíveis e de responder rapidamente às mudanças do mercado.



Conclusões

O Vietname oferece oportunidades para as empresas que:

- apostem numa abordagem informada e estratégia para conhecer o mercado;
- tenham uma visão de longo prazo;
- apresentem inovação e abertura comercial;
- respeitem as diferenças culturais e do cumprimento rigoroso das regras locais;
- estabeleçam parcerias locais e persistam para garantir o sucesso.

As empresas portuguesas podem se destacar no Vietname ao aliarem inovação, adaptação local, sustentabilidade, qualidade e uma estratégia de longo prazo, criando valor que vai além do preço e da oferta tradicional.





AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal



academia **aicep**
capacitação empresarial

Afonso Duarte

afonso.duarte@portugalglobal.pt

www.portugalglobal.pt

aicep@portugalglobal.pt

www.linkedin.com/company/aicep-portugal

