



Sommario

Cambogia	▶ Prospettive di investimento 2019.
Cina	▶ Il mercato del <i>retail</i> più grande del mondo. ▶ Investire nel mercato dell'educazione. ▶ Nuova legge sugli investimenti esteri. ▶ <i>Healty food</i> tendenza del mercato cinese. ▶ Continua espansione del mercato dei <i>software</i> come servizi.
India	▶ L'industria farmaceutica in India: <i>trend</i> e opportunità. ▶ Strategia di ingresso nel mercato indiano.
Indonesia	▶ Settore dell' <i>e-commerce</i> in Indonesia: potenzialità e sfide.
Singapore	▶ Previsioni sull'andamento dei mercati 2019.
Via della seta	▶ Palermo possibile porto e investimenti.
Vietnam	▶ Energie rinnovabili in Vietnam: opportunità attuali e future. ▶ Ho Chi Minh City: come si svilupperà la nascente <i>megacity</i> del Vietnam.



Prospettive di investimento 2019

Come già affermato negli scorsi numeri, la Cambogia è un'attrattiva destinazione di investimento per i *business* che si vogliono sviluppare in ASEAN. Il tasso di crescita, del 7% annuo, è il più alto dei paesi ASEAN.

Anche quest'anno continuerà ad essere dominato dal settore dell'abbigliamento, che influisce già sul 16% del PIL e sull'80% delle esportazioni. Il settore offre un grande potenziale grazie alla posizione strategica del paese, al costo della forza lavoro competitivo, al supporto del governo e all'accesso preferenziale ai principali mercati come l'UE e gli Stati Uniti. Altre aziende nel settore manifatturiero potrebbero trovare qui luogo per le loro *supply chain*. Le attuali aziende manifatturiere si concentrano su alimenti e bevande, gomma, chimica, plastica e lavorazione della carta. Per ora il paese dipende dalle importazioni di risorse come petrolio, gas e carbone. Nel 2018 il governo ha iniziato a facilitare esplorazioni per risorse petrolifere locali. Questo apre grandi potenzialità ad investimenti nei mercati delle risorse, infrastrutture e nuove raffinerie. L'agricoltura rimane al centro dell'economia con oltre il 40% degli occupati presenti nel settore. La domanda globale di prodotti agricoli supporta la produzione locale. Gli accordi recenti per la promozione di alimenti biologici e la crescente domanda di tali prodotti nell'ASEAN possono ulteriormente agevolare lo sviluppo dell'industria alimentare locale. Il settore attualmente non è competitivo a livello globale, soprattutto a causa della mancanza di infrastrutture.

<https://www.aseanbriefing.com/news/2019/03/01/cambodias-investment-outlook-for-2019.html>

Cina

Il mercato del *retail* più grande del mondo

Secondo un nuovo *report* pubblicato da eMarketer, nel 2019 il mercato del *retail* cinese crescerà del 7,5% arrivando a 5,64 bilioni di dollari, imponendosi come il più grande al mondo e superando per la prima volta quello degli Stati Uniti. Il divario continuerà ad allargarsi fino al 2022. Questa crescita è dovuta soprattutto alla continua esplosione dell'*e-commerce* che copre il 35% delle vendite *retail* per un totale di circa 2 bilioni di dollari. È prevista una continua crescita per i pilastri dell'*e-commerce* cinese Alibaba (+19,2%) e JD (+29,7%) mentre Pinduoduo, piattaforma più recente, inizierà a ritagliarsi una sua importante fetta di mercato con una crescita del 100,8%.

In un contesto di rallentamento dell'economia, anche la crescita delle vendite al dettaglio in Cina dovrebbe rallentare nei prossimi anni.

Le città minori presentano un grande potenziale non sfruttato, dove si pensa che i consumi triplicheranno entro il 2030. Si può già osservare come il 70% dei nuovi clienti di Alibaba provenga da queste città.

Bisogna tenere d'occhio alcuni elementi:

- ▶ le nuove generazioni tendono a spendere meno;
- ▶ vi sono stati alcuni casi in determinate località della Cina di diminuzione dei consumi;
- ▶ a fronte di una incertezza economica, una parte della popolazione potrebbe non voler affrontare grandi spese, come dimostra la vendita di automobili che nell'ultimo anno è diminuita del 5,8%.

A causa di queste dinamiche, alcuni settori e prodotti *retail* in Cina potrebbero avere più successo di altri nel 2019. A lungo termine, le prospettive del settore continuano ad essere promettenti, sebbene non siano immuni dai rischi macroeconomici.

<https://www.china-briefing.com/news/china-worlds-largest-retail-market-2019/>

Investire nel mercato dell'educazione

Dal 2015 la formazione professionale non accademica è stata rimossa dalla lista negativa cinese, risultato della riforma del sistema educativo che ha reso attraente questo mercato per gli investitori esteri. Il suo valore è in continua crescita per un totale attuale di 288 miliardi di dollari. Bisogna tenere conto che le famiglie cinesi sono molto sensibili all'educazione dei figli, ma anche al loro status sociale, preferendo farli studiare con professori o in scuole straniere. Il fattore educativo è importante perché i lavori per cui si ha una maggiore domanda richiedono competenze sempre più tecniche e precise. Come mostra la seguente tabella le imprese di totale controllo straniero sono permesse soltanto nella FTZ, mentre per il resto bisogna accedere con una *joint venture* con un controllo inferiore al 50%

Education venture types in China

Prohibited	Restricted to JV (FDI<50%)	WFOE permitted in Shanghai FTZ
9-year compulsory education (ages 5-16)	<ul style="list-style-type: none"> • Pre-school education • Senior secondary education • Higher education • Vocational training • Vocational secondary education • Sports training • Cultural and artistic training • Education ancillary service • Other uncatalogued training 	<ul style="list-style-type: none"> • Vocational training • Vocational secondary education • Sports training • Cultural and artistic training • Education ancillary service • Other uncatalogued training

Fonte: Asia Briefing Ltd.

L'educazione *online* nell'ultimo periodo sta segnando un *trend* positivo e ha generato nel primo trimestre del 2018 circa 10 miliardi di dollari. Può portare alcuni vantaggi perché, mettendo in contatto studenti cinesi e professori esteri, si evitano le difficoltà legate ai costi per stabilire un'impresa sul suolo



cinese o alla richiesta del visto per i dipendenti. Per ora però questo sotto mercato non è ancora regolamentato e non si capisce quanto sia utile rispetto all'educazione tradizionale. Fino a quando non si risolveranno questi dubbi è meglio evitare ingenti investimenti.

<https://www.china-briefing.com/news/chinas-education-market-foreign-investment/>

Nuova legge sugli investimenti esteri

Dal 1 gennaio 2020 avrà effetto la nuova legge sugli investimenti stranieri in Cina. La nuova legge è stata approvata solo tre mesi dopo essere stata riportata all'ordine del giorno dai responsabili politici cinesi. Si potrebbe pensare che sia una risposta alle critiche degli Stati Uniti sulla mancanza di apertura agli investitori stranieri.

Ma che cosa prevede questa legge?

- ▶ Impedisce che in una *joint venture* la parte locale rubi i segreti commerciali dei *partner*.
- ▶ Proibisce l'uso di misure amministrative per forzare il trasferimento tecnologico.
- ▶ Gli investitori stranieri saranno trattati alla pari di quelli cinesi per le richieste di autorizzazioni, formulazione di standard e partecipazione ad appalti pubblici.
- ▶ Contiene misure per proteggere gli investimenti da espropriazioni, ma saranno comunque possibili per proteggere l'ordine pubblico.

La legge ha creato diversi dubbi perché i vari articoli sembrano troppo vaghi e non si riesce a comprendere come i vari punti verranno effettivamente messi in pratica. Questo è anche dovuto al fatto che le leggi cinesi tendono ad essere intenzionalmente vaghe lasciando ai funzionari locali il compito di interpretarle. Così facendo, però, si è meno trasparenti verso gli investitori. Il primo ministro Li Keqiang ha comunque già affermato che il governo provvederà nei prossimi mesi ad emanare regolamenti e direttive per rendere tutto più chiaro.

<https://www.china-briefing.com/news/chinas-new-foreign-investment-law/>

Healthy food: tendenza del mercato cinese

Il mercato del *food & beverage* cinese è in continua crescita: si prevede un incremento del 12,3% fino al 2023. Però, con solo l'11% della terra attualmente coltivabile, la Cina si trova di fronte a una forte difficoltà per garantire in modo sostenibile l'approvvigionamento alimentare per la sua popolazione. Inoltre, fino al 40% dei fiumi cinesi e il 20% della terra sono inquinati, con la conseguente limitata capacità di produrre prodotti alimentari locali. Per questo motivo si dovrà affidare alle importazioni.

Bisogna considerare che la più grande tendenza di questo mercato, cioè una crescente consapevolezza degli alimenti salutari, ha un impatto sul comportamento d'acquisto dei consumatori, infatti l'86% della popolazione considera la sicurezza alimentare quando acquista un prodotto, mentre per il 52% è un fattore primario.



Man mano che i consumatori cinesi diventano più urbani, ricchi ed esposti a culture e stili di vita stranieri, la domanda di prodotti *food & beverage* stranieri si svilupperà di conseguenza. Si può osservare chiaramente un aumento del consumo di alimenti biologici e salutistici. Inoltre, a causa dei frequenti scandali di prodotti alimentari cinesi derivanti da inquinamento, frodi e corruzione, i consumatori di tutte le classi e provenienze considerano gli alimenti e le bevande straniere come l'opzione più sicura e più salutare. Pertanto, con la Cina che fa molto affidamento sulle importazioni, si prevede che saranno promosse dal governo attraverso regolamenti favorevoli. Questo offre un potenziale di crescita immenso e a lungo termine per gli investitori stranieri.

<https://www.china-briefing.com/news/chinas-health-foods-market-makes-attractive-foreign-investors/>

Continua espansione del mercato dei *software* come servizi

Per *software* come servizio (*software as a service - saas*) si intende un *software* che viene fornito attraverso un abbonamento su internet e non installato direttamente sull'*hardware* come avveniva in precedenza, rendendolo più veloce ed includendo gli aggiornamenti. Per ora il mercato ha una grandezza di 2,5 miliardi di dollari, non rappresentando nemmeno l'1% del settore dei servizi informatici e *software*.

In Cina però i *saas* riscontrano una crescita, nell'utilizzo, maggiore rispetto al resto del mondo. Molte aziende stanno infatti decidendo di passare ad un'infrastruttura informatica basata sul *cloud* favorendo l'utilizzo di questi *software*. Inoltre le piccole e medie imprese, che in Cina sono quasi il 99%, preferiscono utilizzare questi programmi perché hanno un costo inferiore rispetto a quelli tradizionali. Anche l'aumento dei salari influisce su questo *trend* perché si preferirà migliorare l'efficienza del lavoro attraverso sistemi informatici, piuttosto che assumere nuova forza lavoro.

Per entrare in questo mercato bisogna però seguire delle precise regole:

- ▶ i server dei *saas* devono essere collocati all'interno della Cina, se sono esterni vengono considerati illegali;
- ▶ nonostante la normativa indichi che le *joint venture* possono fornire *software* come servizio, il provider deve essere di proprietà integrale cinese;

- le ditte straniere non possono ottenere la licenza di *internet content provider*, perciò sarà il *provider* cinese a doverla ottenere.

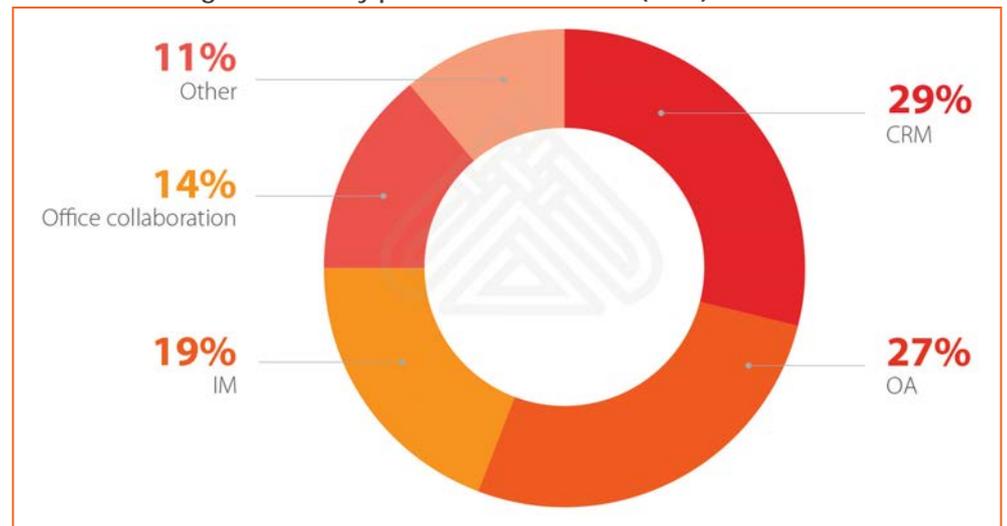
Si possono dunque riscontrare delle difficoltà soprattutto nel trovare un *provider*, che dovrà affrontare grandi spese per ottenere la licenza e che potrebbe essere un diretto *competitor* e impossessarsi del *know-how* dell'azienda estera.

Per ora il *market share*, come mostra il seguente grafico, è molto segmentato e non vi è un *leader* affermato. Anche nuovi piccoli operatori stranieri, con un prodotto di qualità, potrebbero quindi essere in grado di competere nel mercato *saas* cinese.

Nonostante le difficoltà da affrontare si può osservare come 6 delle migliori 10 aziende siano straniere. Perciò trovando la giusta strategia è possibile avere successo.

<https://www.china-briefing.com/news/chinas-software-as-a-service-market-is-booming/>

Chinese saas segmentation by product market share (2017)



Fonte: Asia Breafing Ltd.

India

L'industria farmaceutica in India: *trend* e opportunità

L'India è uno dei maggiori produttori di medicinali generici e vaccini che risponde al 20% della domanda mondiale in termini di volumi. L'industria farmaceutica nazionale è composta da 3.000 aziende diverse e 10.500 unità produttive.

Il paese copre un ruolo importante nella *supply chain* globale e nello sviluppo dell'industria farmaceutica.

Dai dati del 2017 si riscontra che metà della produzione viene esportata in più di 200 paesi per un valore di 17,27 miliardi di dollari e ci si aspetta una crescita del 30% entro il 2020.

Agli investitori stranieri viene concesso di possedere il 100% del *business* quando si occupano anche della costruzione di nuove strutture produttive e operative da zero, mentre quando l'investimento implica l'acquisto o l'affitto di impianti di produzione esistenti allo scopo di iniziare una nuova produzione vi è prima la necessità di ottenere un'approvazione dal governo.



A causa dell'aumento dei costi e della regolamentazione nei mercati sviluppati, le aziende stanno riducendo la ricerca e la produzione interna affidandosi a terzi tramite contratti d'opera e di ricerca riducendo i costi. Questa strategia aiuta le aziende poiché vi è un incremento della capacità di sviluppo focalizzata alla scoperta di nuovi farmaci e alla gestione del *marketing*. Per queste aziende, l'India è diventata una meta che permette di migliorare la propria efficienza in termini di costi e di tempo. Il paese ha un basso costo di produzione, bassi costi di ricerca e sviluppo, una forza lavoro scientifica innovativa e un gran numero di laboratori nazionali che hanno il potenziale per portare il settore a un livello più alto. Inoltre è il paese che possiede il maggior numero di impianti approvati dall'USFDA per la produzione di farmaci generici dopo gli Stati Uniti.

Accedendo a questo mercato, bisogna tenere conto degli imprevedibili interventi normativi che includono la regolazione di prezzi e licenze. È di fondamentale importanza anche l'interpretazione della proprietà intellettuale: i farmaci generici e biosimilari sono favoriti dalla tassazione di beni e servizi (GST) sui canali di approvvigionamento, produzione e distribuzione.

<https://www.india-briefing.com/news/pharmaceutical-industry-india-trends-opportunities-18300.html/>

Strategia di ingresso nel mercato indiano

Affinché una strategia di ingresso nel mercato indiano abbia successo, bisogna sapere che non è possibile trattare uniformemente l'intero paese a causa del governo, di tipo federale, che ha creato delle sostanziali differenze nell'ambiente imprenditoriale dei vari stati che lo compongono. Infatti, quello che funziona in uno stato, non necessariamente potrà avere successo anche in un altro.

Prima di entrare sul mercato, per comprendere su quali zone concentrarsi, un'azienda dovrebbe:

- ▶ condurre dettagliate analisi per ogni stato;
- ▶ valutare fattori come la stabilità del governo, le politiche industriali, la facilità di fare impresa e la trasparenza;

- ▶ valutare il potenziale economico, le dimensioni del mercato e gli ambienti operativi negli stati e nelle città;
- ▶ discutere con le autorità industriali per avere una conoscenza migliore degli incentivi;

Nella seguente tabella vengono analizzati alcuni degli stati considerati tra i più profittevoli in termini di PIL e PIL pro-capite grazie alle manovre attuate per facilitare la presenza di *business*.

NCAER ranking 2018



Fonte: Asia Briefing Ltd.

Per attuare questa strategia nel modo più efficace bisogna trovare il giusto equilibrio tra i dati sopra analizzati, l'immagine dell'azienda e una valutazione reale delle condizioni sul campo.

<https://www.india-briefing.com/news/state-based-market-entry-strategy-in-india-18405.html/>

Indonesia

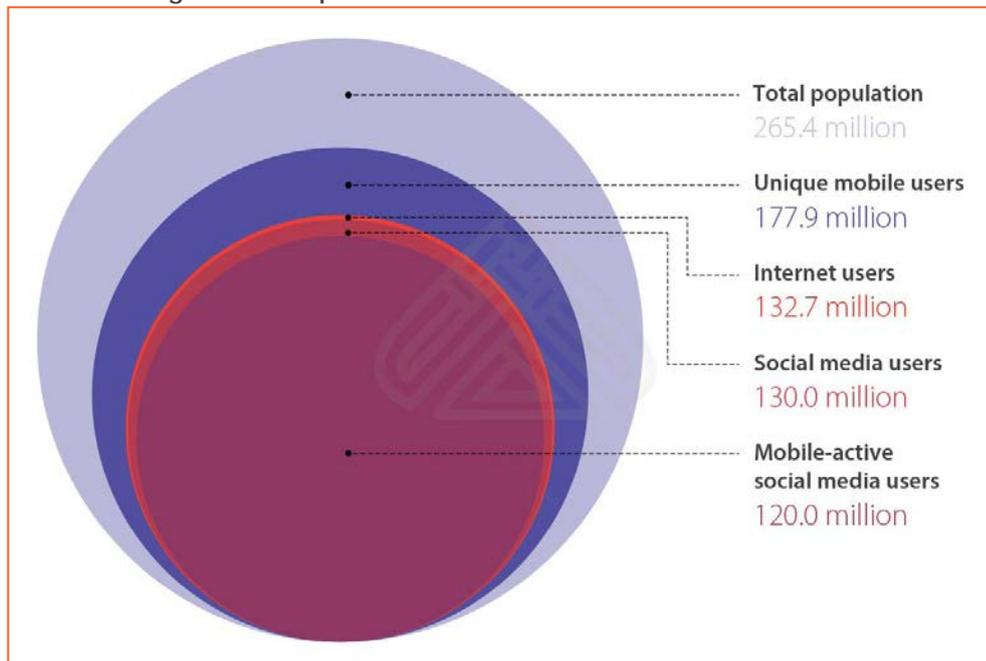
Settore dell'e-commerce in Indonesia: potenzialità e sfide

Il settore dell'e-commerce in Indonesia può essere molto promettente per gli investitori esteri. Il paese ha 130 milioni di utenti internet e aumentano i consumatori data la crescita dell'accessibilità alla connessione mobile. L'Indonesia è inoltre il paese con il maggior utilizzo di *smartphone* in Asia e offre ai *retailer* la possibilità di dominare il loro mercato *retail online*.

Nel 2017 il 41% della popolazione ha comprato mensilmente beni o servizi *online*, segnando così un aumento del 15% rispetto al 2016. Il mercato ha raggiunto un valore di 5,3 miliardi di dollari e il Ministero delle comunicazione e tecnologie prevede una crescita annua del 50% fino al 2020.

Vi sono comunque alcune difficoltà, infatti la conformazione geografica di questo stato, che si estende su 17.000 isole sparse per 5.000 km, rende difficile la distribuzione per gli *e-retailer* che hanno difficoltà a raggiungere tutte le zone del paese e richiede costi elevati. Nei consumatori vi è diffidenza nei pagamenti *online*, infatti la maggior parte dei pagamenti su *e-commerce* sono fatti in contassegno o attraverso trasferimenti bancari diretti. Il settore,

Indonesia's digital landscape 2018



Fonte: Asia Briefing Ltd.

però, non è ancora del tutto maturo. La penetrazione degli acquisti *online* è del 3,1%, che è di molto inferiore a un paese come la Cina dove è del 23,8%. Grazie ad un decreto del 2016 è stato concesso a investitori esteri di possedere il 100% della proprietà di *business* basati sull'*e-commerce*. Ciò è possibile solo se l'investimento supera i 6,67 milioni di dollari o crea 1.000 nuovi posti di lavoro. Se non viene soddisfatta almeno una di queste condizioni l'investitore potrà ugualmente entrare nel mercato, ma solamente attraverso una *joint venture*, con una quota massima del 49% affiancato da un *partner* locale.

<https://www.aseanbriefing.com/news/2019/03/14/indonesias-e-commerce-sector-market-potential-challenges.html>

Singapore

Previsioni sull'andamento dei mercati nel 2019

Singapore è uno dei luoghi di grande attrazione per le aziende di tutto il mondo: nuove aziende e *start-up* continuano ad entrare in questo mercato. Il clima degli investimenti a Singapore è dominato da imposte societarie relativamente basse e da un sistema economico liberale. Oltre il 99% di tutti gli scambi commerciali attraverso Singapore è esente da dazi doganali, grazie anche al trattato di libero scambio che è stato approvato il 13 Febbraio con l'Unione Europea. La facilità di creare imprese, permette a Singapore di offrire un ambiente perfetto per le aziende.

Per il 2019 è prevista una crescita del PIL tra l'1,5 % e il 3,5%. Risulta moderata, soprattutto, a causa del calo della domanda di prodotti elettronici, considerati uno dei pilastri dell'economia. Anche i settori di attività orientati verso l'esterno come il commercio all'ingrosso, i trasporti, la finanza e l'assicurazione dovrebbero affrontare un andamento simile. Si aspetta un netto miglioramento nei settori dell'informazione e delle comunicazioni, nonché in quello dell'istruzione, della sanità e dei servizi sociali, poiché la domanda di

soluzioni IT sarà forte. Il settore dell'edilizia dovrebbe migliorare, dal momento che dovrebbero essere implementati diversi contratti di costruzione.

<https://www.aseanbriefing.com/news/2019/01/25/singapores-investment-outlook-2019.html>

Via della seta

Palermo possibile porto e investimenti

Il 23 Marzo è stato firmato il Memorandum tra Italia e Cina. Successivamente il presidente Xi Jinping ha visitato la città di Palermo e il suo porto. Visto che l'accordo include l'iniziativa dei due paesi a sviluppare la connettività delle infrastrutture, tra cui investimenti, logistica e inter-operatività, nelle aree di interesse reciproco (come strade, ferrovie, ponti, aviazione civile, porti e telecomunicazioni) si può pensare che questa città possa diventare uno dei porti per lo sviluppo dei commerci nella Via della Seta. La Istmo s.r.l. di Palermo ha già lavorato su un progetto che mostra come gli investimenti potrebbero incrementare la capacità gestionale del porto, superando l'attuale traffico di Rotterdam. Si stima che sarebbe necessario un investimento di 5 miliardi di euro. Questi investimenti aiuterebbero il Sud Italia che, attualmente, necessita nuove infrastrutture e che altrimenti il governo non sarebbe in grado di attuare per il deficit elevato e per le norme dell'Unione Europea che non permettono di aumentarlo. L'obiettivo cinese rimane quello di investire nei porti marittimi europei di minori dimensioni, per poi favorirne la crescita. Ciò che rimane ancora da capire è quanto, oltre ad un aumento del traffico e dei profitti, possa portare giovamento ad attività non direttamente legate a quelle portuali tradizionali, come servizi alberghieri e commerciali e quale potrebbe essere l'effetto sugli affari locali.

<https://www.silkroadbriefing.com/news/2019/03/25/sara-palermo-il-nuovo-porto-della-via-della-seta>



Vietnam

Energie rinnovabili in Vietnam: opportunità attuali e future

Il Vietnam è uno dei mercati energetici più efficienti nel sud-est asiatico, guidato da risorse a basso costo come l'idroelettrico e il carbone. Con la crescente industrializzazione e la modernizzazione economica, si prevede che la domanda di energia aumenterà di oltre il 10% annuo fino al 2020 e dell'8% nel periodo 2021-2030. Si arriverà a necessitare di 265-278 Terawatt ora (TWh) nel 2020 e di 572-632 TWh nel 2030, per raggiungere questi risultati saranno

necessari investimenti di circa 148 miliardi di dollari di cui 23,7 rivolti alle energie rinnovabili.

Come evidenza la tabella sottostante le risorse energetiche del paese sono diverse, con una propensione all'idroelettrico e al carbone.

Power source (dec. 2016)	Capacity MW	% share
Hydropower	15.857	37,6
Coal fired power	14.448	34,3
Oil fired power	1.370	3,3
Gas fired power	7.502	17,8
Diesel, Small Hydropower and Renewables	2.418	5,8
Import	540	1,2
TOTAL	42.135	100,00

Se si osservano le energie rinnovabili attuali, l'energia idroelettrica detiene la quota maggiore tra tutte le fonti, seguita da biomassa ed eolica. Energia solare e il biogas stanno aumentando lentamente mentre l'energia geotermica e l'energia delle maree sono in una fase molto precoce.

Il governo per i prossimi anni si è prefissato di ridurre l'importazione di energia prodotta dal carbone, mentre per l'energia rinnovabile gli obiettivi sono i seguenti:

Type		2020	2025	2030
Wind	Total Capacity (MW)	800	2.000	6.000
	Electricity prod.	0,8%	1%	2,1%
Hydro Power	Total Capacity (MW)	21.600	24.600	27.800
	Electricity prod.	29,5%	20,5%	15,5%
Biomass	Electricity prod.	1%	1,2%	2,1%
Solar	Total Capacity (MW)	850	4.000	12.000
	Electricity prod.	0,5%	1,6%	3,3%

Vista la necessità di grandi investimenti, il governo ha permesso ad investitori stranieri di possedere il 100% di compagnie energetiche vietnamite. Però essi possono scegliere di entrare nel mercato anche attraverso *joint venture*, *partnership* pubblico-private (PPP) o attraverso contratti BOT. Le PPP hanno durata di 20 anni e sono le più consigliate in termini di bassi rischi.

Questi progetti beneficiano dell'esenzione dei dazi su beni importati per costruire immobilizzazioni, materiali e semilavorati e di un'agevolazione sul tasso di imposta sul reddito delle società (CIT, che è del 10% per 15 anni). Inoltre, altri incentivi includono prestiti agevolati, esenzioni dalla tassazione per uso del territorio e l'affitto di terreni.



Gli investitori sono stati scoraggiati e causa delle basse tariffe fisse garantite (FIT) e visti i grandi costi che avrebbero dovuto sostenere. Il governo dovrebbe aumentare gradualmente le FIT o, almeno, adottare un piano tariffario in modo che gli investitori siano consapevoli degli aumenti dei prezzi previsti in futuro. Dovrebbero inoltre concentrarsi sullo sviluppo delle abilità delle risorse umane. Negli ultimi anni, EVN (Electricity of Vietnam) ha condotto vari programmi di formazione per esperti tecnici, in particolare per centrali elettriche, e dovrebbe introdurre una formazione simile anche per i sotto settori delle energie rinnovabili, al fine di soddisfare le nuove esigenze.

<https://www.vietnam-briefing.com/news/vietnams-push-for-renewable-energy.html/>

Ho Chi Minh City: come si svilupperà la nascente megacity del Vietnam

Con 8,7 milioni di abitanti nel 2018 Ho Chi Minh è la città più popolata del Vietnam e con i continui afflussi, circa 400.000 persone si trasferiscono qui ogni anno, sarà presto identificabile come *megacity*. Il paese si propone di sviluppare la Southern key economic region, ponendo Ho Chi Minh come *hub* centrale e trasformandola in un *gateway* internazionale, sfruttando la giovane forza lavoro, la veloce crescita e l'alto tasso di urbanizzazione. L'area centrale di Ho Chi Minh City si concentrerà sullo sviluppo di tecnologia, telecomunicazioni, sanità, cultura e istruzione. Il resto della regione sarà, invece, diviso in sotto-aree basate sulle caratteristiche demografiche e geografiche ed ognuna si specializzerà nelle sue industrie più forti. La città vanta già le università e strutture di ricerca migliori del paese, oltre al più importante aeroporto. Capendo le opportunità che questa città può offrire, più di 44.000 aziende nel 2018 hanno deciso di trasferirsi qui. Nel 2020 diventerà la prima *smart city* del Vietnam: collaborando con Microsoft sta già pianificando di lanciare una piattaforma informatica che aiuti gli abitanti su sicurezza sociale, servizi igienico-sanitari e procedure governative. Il governo vuole trasformare la città in una metropoli regionale.

<https://www.vietnam-briefing.com/news/ho-chi-minh-city-how-vietnams-emerging-megacity-will-develop.html/>

Supplemento alla pubblicazione periodica
"Piemonte Impresa"

Direttore Responsabile: Isabella Antonetto
Contatti: Ufficio Studi Economici
studi.economici@ui.torino.it

Ogni utilizzo non autorizzato, includendo senza limiti la copia, distribuzione, trasmissione o qualsiasi altro utilizzo dei dati, non è permesso senza il previo consenso. Confindustria Piemonte non ha alcuna responsabilità, dovere o obbligazione riguardo al contenuto e alle informazioni riportate contenenti errori, imprecisioni, omissioni o ritardi dei dati o per qualsiasi azione presa con il loro utilizzo. Confindustria Piemonte non sarà responsabile per danni speciali, incidentali o consequenziali all'utilizzo dei dati.

Dezan Shira & Associates è una società di consulenza specializzata nell'assistenza agli investimenti diretti esteri per le società che intendono stabilire, mantenere e far crescere le loro operazioni in Asia. I servizi di Dezan Shira includono consulenza legale e strategica, costituzione e registrazioni societarie, tenuta contabile con redazione di bilanci periodici ed annuali consulenza fiscale e finanziaria, due diligence, revisione contabile, gestione tesoreria, libri paga e personale, transfer pricing, consulenza IT, deposito marchi e servizio visti.

Dezan Shira & Associates, oltre alla consulenza diretta per le aziende (legale, strategica, fiscale, ecc...), cura Asia Briefing, un portale attraverso cui diffondere materiale informativo (articoli, riviste, guide) utile per capire come muoversi sui mercati asiatici. Asia Briefing include alcune sezioni specifiche per i vari paesi dell'area asiatica, su cui vengono pubblicate costantemente notizie anche in lingua italiana: China Briefing, India Briefing, ASEAN Briefing, Vietnam Briefing e il nuovo Indonesia Briefing.

Chi fosse interessato ad approfondire o avesse richieste specifiche può consultare il sito www.dezanshira.com oppure può contattare l'Ufficio Studi Economici dell'Unione Industriale (tel. 011 5718502 – studi.economici@ui.torino.it).