

La produzione globale dopo il Covid: verso un nuovo riassetto asiatico?

A cura di Claudio Cesaroni

Executive summary

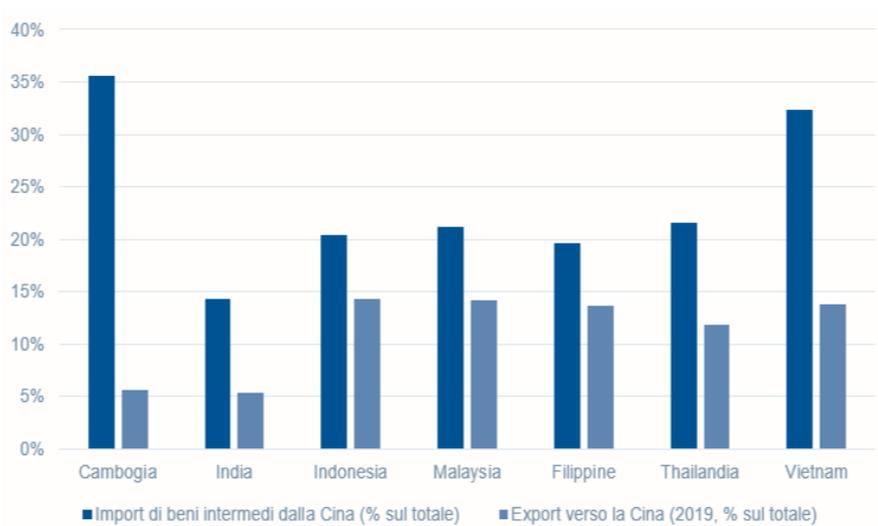
- ◆ Oltre a produrre effetti profondi sull'andamento dell'economia mondiale, **lo shock pandemico Covid-19 ha anche portato sotto la lente di ingrandimento alcuni limiti della globalizzazione, tra cui l'eccessiva concentrazione della produzione di molti beni intermedi in alcune geografie**, su tutte la [Cina](#), che oggi rappresenta circa un terzo del mercato mondiale delle esportazioni di tali prodotti
- ◆ **Già da alcuni anni è in atto un progressivo spostamento da Pechino** a causa, principalmente, del rapido aumento del costo del lavoro in Cina, anche se finora circoscritto alle produzioni a minore valore aggiunto (come il tessile), che non richiedono una forza lavoro particolarmente qualificata e che sono soggette a una forte concorrenza di costo. **L'escalation delle tensioni commerciali e lo shock Covid-19 potrebbero però accelerare tale tendenza, estendendola anche ad altri settori a più alto valore aggiunto**
- ◆ Se la Cina rischia di assistere a una riduzione degli investimenti stranieri sul proprio territorio, altre economie potrebbero invece, beneficiarne. **I Paesi emergenti della regione asiatica rappresentano un'alternativa naturale per le imprese che cercano destinazioni alternative per i propri investimenti al di fuori della Cina**
- ◆ Per valutare quali Paesi potrebbero beneficiare maggiormente di una diversificazione degli investimenti dalla Cina, **l'Ufficio Studi di SACE ha elaborato un indicatore composito di attrattività per diversi mercati emergenti asiatici**, espressione sia di elementi di similarità dei sistemi produttivi rispetto a quello cinese, che delle caratteristiche dei contesti operativi (mercato del lavoro, logistica e infrastrutture, qualità della governance)
- ◆ Grazie a un paniere di beni esportati molto simile a quello di Pechino e a una forza lavoro qualificata, **il Vietnam si presenta come la destinazione più appetibile per quelle imprese alla ricerca di destinazioni alternative nella regione asiatica**, offrendo già la capacità di assorbire una parte della produzione cinese in alcuni settori, **seguito da [India](#), [Malaysia](#) e [Thailandia](#)**
- ◆ Le dimensioni dell'economia cinese e la sua posizione nelle catene produttive globali rendono però molto difficile subentrare nel ruolo di Pechino. **Lo scenario più probabile è quello in cui, nei prossimi anni, le imprese internazionali sceglieranno di spostare e/o rilocalizzare solo parte della loro produzione in alcuni Paesi, continuando tuttavia a contare sulle aziende cinesi come fornitori**

La ripresa dal virus passa per l'Asia

Lo shock pandemico Covid-19 ha gettato l'economia globale nella più profonda recessione dai tempi della seconda guerra mondiale. La rapida diffusione del virus ha costretto la maggior parte di tutti i governi a imporre periodi di chiusura dei confini nazionali e di blocco delle attività produttive non essenziali, con conseguenze economiche profonde (-4,4% del Pil globale nel 2020 secondo il Fondo Monetario Internazionale (FMI)¹). Ancora più colpito il commercio internazionale, che nel secondo trimestre del 2020 ha fatto registrare il dato peggiore di sempre (-21,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente) e che dovrebbe chiudere i dodici mesi a -9,2%², grazie a una parziale ripresa nei trimestri successivi³. Gli incoraggianti segnali di ripresa osservati immediatamente dopo la rimozione, o l'allentamento, dei *lockdown* in molti Paesi a partire dai mesi di maggio e giugno dovrebbero indicare la via per il 2021, con il Pil mondiale nuovamente ai livelli del 2019 grazie a una crescita prevista a +5,2% in uno scenario di convivenza con il virus (distanziamento sociale e restrizioni diffuse, senza però ripetere l'esperienza di pieno *lockdown*), che non è esente da possibili rischi al ribasso.

In questo scenario di caduta e ripresa, i mercati emergenti dell'Asia sono quelli per i quali si prospetta una ripartenza più rapida. Secondo il FMI, la contrazione del Pil in questi Paesi si attesterà a -1,7% nel 2020, con previsioni di ripresa nel 2021 (+8,0%), contro una media del -3,3% nel 2020 e del +6,0% nel 2021 per l'aggregato mondiale dei Paesi emergenti e in via di sviluppo. Tali dinamiche sono favorite soprattutto dall'andamento dell'**attività economica in Cina – unica tra le principali economie mondiali con crescita positiva nel 2020 – in virtù del ruolo primario assunto da Pechino nella regione sia come principale fornitore di beni intermedi nelle produzioni delle economie asiatiche, che come importante mercato di sbocco del loro export** (Fig. 1)⁴.

Fig. 1: Peso della Cina come partner commerciale delle economie asiatiche



Fonte: OECD TiVA 2018, UNCTAD

¹ Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook: A Long and Difficult Ascent*, ottobre 2020.

² Organizzazione Mondiale del Commercio, *862 Press Release*, ottobre 2020.

³ Questo dato riflette la revisione positiva da parte dell'OMC rispetto a -12,9% stimato nel mese di aprile ed è in linea con le previsioni contenute in *Open (again)*, Rapporto Export 2020, SACE, ottobre 2020.

⁴ I Paesi riportati in figura sono quelli per cui sono disponibili i dati sul commercio di beni intermedi e rappresentano il 64% del Pil totale dei mercati emergenti asiatici al netto della Cina.

Dopo essere stato il primo Paese colpito dall'emergenza sanitaria a cavallo tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020, il Dragone ha infatti saputo reagire sia nella fase di contenimento del virus, attraverso *lockdown* duri ma circoscritti e un approccio efficace di test e tracciamento, che in quella immediatamente successiva, anche grazie alla spinta positiva della spesa pubblica e delle esportazioni. Alla contrazione del Pil del -6,8% tendenziale nel primo trimestre dell'anno rispetto al corrispondente periodo del 2019, l'economia cinese si è infatti risolledata nei due successivi (+3,2% e +4,9% tendenziale nel secondo e terzo trimestre, rispettivamente), trainando, in parte, anche la ripresa di quei Paesi con cui intrattiene i principali legami commerciali.

Non solo Cina: nuove opportunità per il “*Made in...*”?

Oltre ai suddetti impatti economici, lo shock Covid-19 ha anche portato sotto la lente di ingrandimento alcuni importanti temi legati alla globalizzazione. Uno di questi riguarda l'**eccessiva concentrazione della produzione di molti beni intermedi in alcune geografie, su tutte la Cina, che oggi controlla circa un terzo del mercato mondiale delle esportazioni di tali prodotti**. In seguito all'imposizione del primo *lockdown* da parte di Pechino a fine di gennaio 2020, molti produttori in tutto il mondo e in diversi settori hanno dovuto interrompere l'attività per problemi di approvvigionamento di beni intermedi come ad esempio Nissan e Toyota, colossi operanti nel settore dell'automotive, o alcune imprese occidentali di prodotti elettronici. Un altro delicato aspetto portato all'attenzione pubblica dall'emergenza sanitaria è quello inerente il rischio che si corre nell'accentrare la produzione di prodotti sensibili, come i medicinali o i dispositivi medici di protezione, lontano dai confini nazionali⁵. Nei periodi più acuti della pandemia moltissimi Paesi, tra cui l'Italia, hanno infatti sperimentato la carenza di ventilatori, kit per i test virali, mascherine e altri prodotti medicali. Anche in questo caso, gran parte della produzione globale avviene in Cina.

Oltre a mettere in evidenza il puro rischio di concentrazione, il Covid-19 ha anche accentuato le tensioni, sempre più diffuse, tra Cina e mondo occidentale. Nei primi mesi alcuni hanno posto dubbi sull'effettiva trasparenza nella gestione dell'epidemia da parte di Pechino. A ciò si aggiunge il fatto che, proprio nelle fasi più acute della pandemia, il Dragone abbia voluto dare dimostrazione del proprio peso nella regione asiatica: dall'approvazione della Legge sulla Sicurezza Nazionale che dà maggior controllo su Hong Kong agli scontri tra truppe cinesi e indiane nel territorio di confine conteso sull'Himalaya, fino alle esercitazioni militari e agli sconfinamenti territoriali nelle acque del Mare Cinese del Sud, teatro di dispute tra Cina e alcune economie del Sudest Asiatico.

Queste tensioni si aggiungono a quelle in essere da oltre due anni nell'ambito della guerra commerciale tra Washington e Pechino, con quest'ultima accusata di adottare comportamenti scorretti che favoriscono l'ampliamento del disavanzo commerciale americano e che ledono gli interessi degli investitori statunitensi in Cina attraverso il trasferimento tecnologico forzato e il mancato rispetto dei diritti di proprietà intellettuale. Le schermaglie tra i due colossi sembravano essersi attenuate all'inizio del 2020, quando Donald Trump e il Vicepremier cinese avevano siglato la cosiddetta “Fase Uno” dell'accordo commerciale⁶, che prevede l'abbattimento di alcuni dazi americani sui prodotti Made in China in cambio dell'impegno di Pechino ad acquistare un maggior numero di prodotti americani e a risolvere alcune importanti controversie legate al riconoscimento della proprietà intellettuale. I *lockdown* e il rallentamento dell'economia cinese hanno, però, reso

⁵ Per maggiori informazioni sugli effetti del Covid-19 sulle filiere produttive dei dispositivi medici di protezione consultare *Covid-19 e CGV, ne La Globalizzazione è giunta al capolinea?*, SACE, Rapporto Export 2020, settembre 2020.

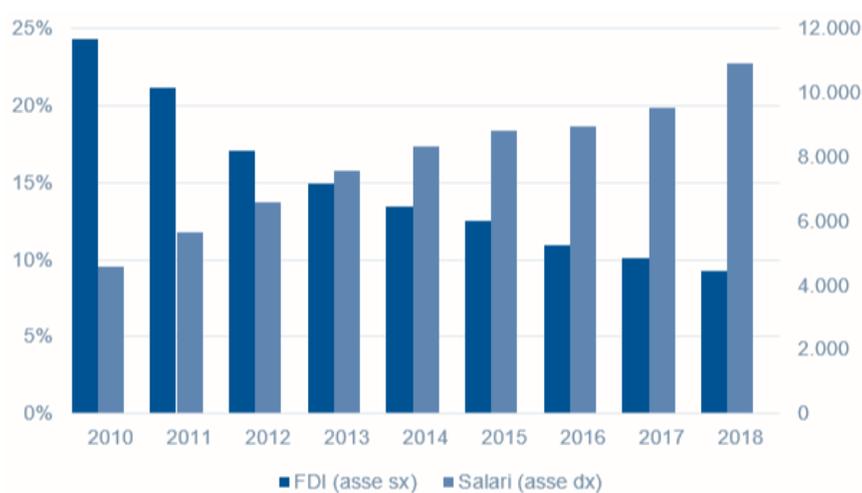
⁶ Per maggiori informazioni consultare l'approfondimento sull'accordo siglato a gennaio 2020 tra USA e Cina nell'[Update Espresso](#).

ancora più irrealistici i target previsti dalla Fase Uno, con un lieve aumento dei prodotti americani acquistati dalla Cina pari a 0,2% nei primi 9 mesi del 2020 rispetto allo stesso periodo del 2019, grazie peraltro ai dati di settembre (+24% tendenziale), che hanno cancellato le riduzioni dei mesi precedenti⁷.

È importante sottolineare come **l'enorme incertezza che grava sull'evoluzione della disputa commerciale tra i due Paesi rappresenti un rischio operativo di rilievo in grado di influenzare le decisioni strategiche di quelle imprese internazionali che conducono il loro business in o con la Cina**. I dazi imposti dall'amministrazione Trump hanno già prodotto ricadute economiche sia per gli importatori statunitensi di prodotti cinesi che per le imprese che utilizzano la Cina come *hub* manifatturiero per servire il mercato americano. **Oltre a queste barriere di tipo tariffario, un ulteriore elemento di preoccupazione è rappresentato dalla possibile adozione di misure non tariffarie in grado di ostacolare o vietare il normale svolgimento di rapporti commerciali tra i due Paesi**⁸. Queste circostanze possono spingere molte aziende a riconsiderare la loro posizione in Cina, o a rivedere i propri piani di investimento internazionale in favore di altre geografie anche nell'ottica della nuova amministrazione americana, che sicuramente cercherà di riallacciare i rapporti con la Cina, seppur alcuni elementi di distanza tra le due economie sembrano ormai incolmabili.

Non si deve dimenticare, però, che un **progressivo allontanamento da Pechino era già in atto prima dell'emergere della disputa commerciale con gli Stati Uniti nel 2018, principalmente per via del rapido aumento del costo del lavoro in Cina** (Figura 2)⁹, anche se ancora circoscritto alle produzioni a minore valore aggiunto (come il tessile), che non richiedono una forza lavoro particolarmente qualificata e che sono soggette a una forte concorrenza di costo. **L'escalation delle tensioni commerciali e lo shock Covid-19 possono però rappresentare acceleratori di tale tendenza, estendendola anche ad altri settori a più alto valore aggiunto.**

Fig. 2: Andamento degli investimenti (stock di FDI, var. % tendenziale) e dei salari (dollar) in Cina



Fonte: UNCTAD, National Bureau of Statistics of China

⁷ Nel confronto dei primi 8 mesi del 2020 con quelli del 2019 le importazioni cinesi dagli USA si erano infatti ridotte del 2,3%.

⁸ Un esempio di tali restrizioni sono le sanzioni annunciate dall'amministrazione USA verso tutte le aziende che vendono microchip, costruiti utilizzando tecnologia americana, al colosso tecnologico cinese Huawei senza previo ottenimento di specifiche licenze.

⁹ Nel periodo 2010-2018, i salari manifatturieri in Cina sono cresciuti ad una media annua pari a 11,7%.

Un'indicazione di questa dinamica emerge chiaramente da una recente indagine condotta da UBS¹⁰ su oltre mille grandi imprese operanti in Asia settentrionale (di cui circa 450 americane): tra le imprese USA intervistate, il 76% ha dichiarato di aver già spostato, o di essere intenzionate a farlo, parte della capacità produttiva al di fuori della Cina, a cui si aggiunge l'85% delle aziende coreane e giapponesi e addirittura il 60% delle stesse imprese cinesi, penalizzate per lo più dalla guerra commerciale; i settori maggiormente interessati da tale fenomeno sono risultati il sanitario, i beni di consumo e i prodotti Tech. **Se la Cina rischia, dunque, di assistere a una riduzione degli investimenti stranieri sul proprio territorio, altre economie potrebbero invece, chiaramente, beneficiarne.** È importante quindi individuare quali mercati possano essere per capire quali tipi di riassetto produttivi stiano avvenendo.

I mercati emergenti asiatici: candidati naturali ad affiancare il colosso cinese

Le economie emergenti della regione asiatica rappresentano un'alternativa naturale per le imprese che cercano destinazioni alternative per i propri investimenti al di fuori della Cina. Per alcune delle multinazionali più importanti al mondo questo processo è già in atto: è il caso di Harley Davidson, che sta pianificando di spostare parte della produzione in Thailandia, di Samsung, che ha già iniziato a produrre in India e Vietnam, o dei principali fornitori di Apple, che hanno indirizzato importanti investimenti verso Taiwan, Thailandia, India, Vietnam e Indonesia¹¹. Diversi sono i motivi che spingono gli imprenditori a continuare a privilegiare questa regione. In primis, proprio la prossimità alla Cina. Sebbene, infatti, il progresso tecnologico abbia concorso negli anni ad abbattere notevolmente sia i costi di trasporto che quelli legati al coordinamento delle produzioni realizzate in diverse parti del mondo, da un punto di vista economico rimane comunque più conveniente mantenere geograficamente circoscritte le diverse fasi del ciclo produttivo, specialmente in presenza di un elevato livello di frammentazione delle catene produttive¹². **Si nota come, nonostante la rilevanza della Cina, gradualmente i principali mercati emergenti della regione stiano facendosi largo grazie a caratteristiche favorevoli agli investitori:** dispongono, infatti, non solo di manodopera a minor costo, ma anche di un ampio mercato domestico e dell'implementazione di politiche volte allo sviluppo del settore manifatturiero, come gli incentivi fiscali per gli investitori esteri e gli investimenti in infrastrutture. **Inoltre, la creazione di un'area di libero scambio tra la Cina e i Paesi ASEAN¹³ ha ridotto notevolmente le barriere commerciali tra queste economie.**

A fronte dell'avanzata di alcune economie asiatiche, è però opportuno evidenziare come la Cina mantenga, e sia destinata a farlo ancora per diverso tempo, un ruolo cardine nelle catene produttive globali e come nessun Paese o area sia in grado di rimpiazzarla significativamente in un futuro prossimo. Diversi sono infatti i fattori che hanno permesso a Pechino di guadagnarsi l'appellativo di "the world's factory": un mercato domestico di ingenti dimensioni con redditi in rapida crescita; un generoso sistema di incentivi fiscali; abbondanza di manodopera qualificata e con retribuzioni relativamente contenute, seppur in continua crescita; rilevanti investimenti pubblici in grado di creare

¹⁰ UBS Evidence Lab. 2020. *Supply chains are shifting: how much and where?* UBS Evidence Lab inside, North Asia CFO Survey, giugno 2020.

¹¹ Le intenzioni e le mosse di queste aziende multinazionali sono state documentate da diverse e autorevoli fonti a partire dal 2017, tra cui Reuters, The Economist e Financial Times.

¹² Antràs e de Gortari, *On the geography of global value chains*, *Econometrica*, 88(4), 1553-1598, luglio 2020.

¹³ L'Associazione delle Nazioni del Sud-est Asiatico (ASEAN) è un'organizzazione politica, economica e culturale i cui Paesi membri sono: Filippine, Malaysia, Indonesia, Singapore, Thailandia, Brunei, Laos, Cambogia, Vietnam e Myanmar.

una rete logistica efficiente e di qualità a supporto delle produzioni e dell'export; relativa abbondanza di risorse naturali (carbone, petrolio, gas e minerali); e da ultimo, ma non per importanza, un contesto politico stabile, che ha garantito continuità alle politiche di sviluppo e di industrializzazione del Paese.

Per queste ragioni, sebbene si possa parlare di una maggiore spinta alla diversificazione degli investimenti delle imprese internazionali rispetto a quanto osservato finora, **lo scenario immaginato dall'Ufficio Studi di SACE è quello in cui la Cina manterrà, ancora a lungo, il suo primato manifatturiero, seppur puntando sempre più a un upgrade qualitativo delle merci prodotte, affiancata però da altri attori che vedranno accresciuto il loro ruolo nelle catene produttive globali.**

Un indicatore per valutare le opportunità nelle geografie asiatiche

L'Ufficio Studi di SACE ha condotto un'analisi per valutare la potenziale *relocation* degli investimenti produttivi dalla Cina verso altri Paesi. Partendo dagli elementi distintivi del successo cinese, ciascun Paese della regione possibile beneficiario della riduzione degli investimenti delle imprese estere attualmente in Cina è stato analizzato sulla base di un **indicatore composito di "attrattività"**, espressione delle seguenti componenti:

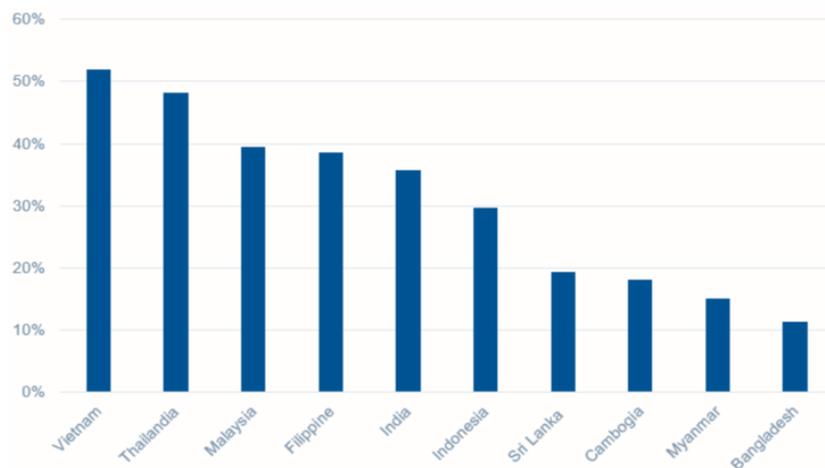
- (i) grado di similarità del paniere di beni esportati dal Paese rispetto a quello cinese;
- (ii) dimensione dell'economia;
- (iii) livello medio dei salari nel settore manifatturiero;
- (iv) qualità della forza lavoro;
- (v) qualità dei trasporti e della logistica delle merci;
- (vi) qualità della governance;
- (vii) Investment Opportunity Index (IOI) elaborato da SACE;
- (viii) livello di apertura al commercio internazionale.

I Paesi considerati sono dieci economie emergenti della regione asiatica. L'analisi parte dal gruppo di paesi membri ASEAN da cui sono stati esclusi Brunei e Laos, per le dimensioni molto contenute e Singapore, che rappresenta una economia avanzata e che si è ritenuto opportuno escludere dal confronto con gli *emerging market*. A questo primo gruppo sono stati aggiunti India - per il suo indiscutibile peso nella regione - Bangladesh e Sri Lanka, Paesi già in grado di attrarre investimenti esteri nella manifattura a minore valore aggiunto.

L'indice di similarità delle esportazioni¹⁴ mostra come Vietnam e Thailandia siano i Paesi con il paniere di beni esportati che più si avvicina a quello cinese (52% e 48% di sovrapposizione tra le esportazioni vietnamite e thailandesi, rispettivamente, e quelle cinesi), **mentre Sri Lanka, Cambogia, Myanmar e Bangladesh quelli con il minor grado di similarità** (Fig. 3). Questo risultato è ascrivibile al fatto che Vietnam e Thailandia presentino un'industria manifatturiera con un buon grado di diversificazione e con un peso rilevante del settore dei prodotti elettrici ed elettronici (che costituiscono, rispettivamente, il 35% e il 14% dell'export di questi Paesi, rispetto al 26% della Cina), mentre gli altri quattro Paesi sono per lo più specializzati nelle produzioni tessili.

¹⁴ L'indice utilizzato è quello di Finger e Krenin. I dettagli del calcolo sono riportati in Appendice.

Fig. 3: Indice di similarità delle esportazioni rispetto alla Cina



Fonte: Elaborazione SACE su dati UN Comtrade

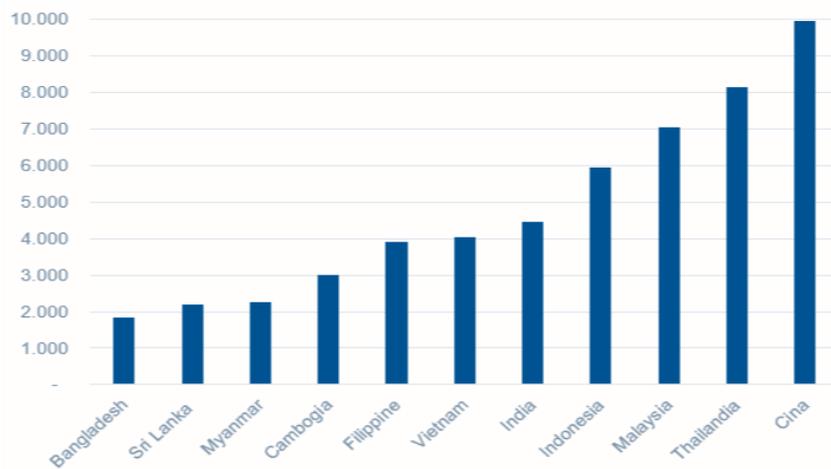
La dimensione economica – componente (ii) – è misurata dal Pil nominale del 2019 espresso in dollari. **Economie di dimensioni maggiori risultano, ceteris paribus, più attraenti in quanto offrono alle imprese internazionali un mercato interno più ampio e maggiori possibilità di incrementare la propria capacità produttiva. In cima al gruppo dei dieci Paesi selezionati troviamo l'India**, con un Pil di oltre due volte superiore rispetto a quello dell'Indonesia (\$2.869 miliardi nel 2019, contro \$1.120 miliardi, rispettivamente), che segue in graduatoria, mentre in ultima posizione troviamo la Cambogia (\$27 miliardi).

Il livello dei salari nel settore manifatturiero – componente (iii) – è un elemento molto importante dei costi di produzione e, come tale, esercita una profonda influenza sulle scelte relative alla localizzazione della produzione da parte delle imprese internazionali¹⁵, anche se nei processi di offshoring la mera ricerca di minori costi produttivi spesso non coincide con una *venture* di successo. L'analisi dei salari medi nell'industria manifatturiera nel 2019 delle economie selezionate evidenzia come **il basso costo del lavoro non sia più un elemento caratterizzante dell'economia cinese, che con una retribuzione annua media di \$9.962 offre salari più che doppi rispetto a paesi come India, Vietnam e Filippine** (rispettivamente pari a \$4.466, \$4.041 e \$3.916) (Fig. 4)¹⁶.

¹⁵ Assunção et al., *Location Determinants of FDI: A Literature Review*, FEP Working Papers 433, Universidade do Porto, ottobre 2011.

¹⁶ Japan External Trade Organization (JETRO), *JETRO Survey on Business Conditions of Japanese Companies in Asia and Oceania*, Overseas Research Department, novembre 2019.

Fig. 4: Livello medio dei salari annui nel settore manifatturiero nel 2019 (dollar)



Fonte: JETRO Survey 2019

Vietnam e Thailandia presentano non solo il paniere di beni esportati che più si avvicina a quello cinese, ma, insieme alla Malaysia, anche la migliore qualità della forza lavoro (componente (iv) dell'indice di attrattività)¹⁷ grazie alla quale le imprese internazionali che operano in questi Paesi riescono più facilmente a reperire, in settori a maggior valore aggiunto, manodopera qualificata. Bangladesh, Myanmar e Cambogia sono quelli in cui è, invece, più difficile farlo. La dicotomia fra questi due gruppi di Paesi si ripresenta anche laddove si considerino altri due elementi di grande importanza nello svolgimento delle operazioni commerciali: la qualità dei trasporti e della logistica delle merci e quella delle istituzioni. **La presenza di adeguate infrastrutture per la logistica¹⁸ (componente (v)) è un elemento imprescindibile per il corretto funzionamento delle diverse fasi del processo produttivo di un bene, ancor più se frammentato sotto il punto di vista geografico.** Il semplice ritardo nella consegna di un input da parte di un fornitore può, infatti, provocare il blocco dell'intera catena produttiva¹⁹, con risultati qualitativamente simili a quelli osservati in seguito alla chiusura delle fabbriche durante l'emergenza sanitaria. Anche in questo caso, Thailandia, Vietnam e Malaysia sono, nell'ordine, i Paesi meglio posizionati, con Myanmar, Bangladesh e Cambogia che presentano le carenze infrastrutturali più forti. **La capacità di condurre il proprio business in un Paese subisce, inoltre, l'influenza della qualità delle sue istituzioni²⁰. La stabilità politica, l'assenza di violenza, l'esistenza di un contesto normativo efficace e la certezza del diritto sono tutti elementi di grande impatto per l'attività di impresa.** Infine, tra gli elementi che compongono l'indicatore di attrattività abbiamo anche voluto includere l'*Investment Opportunity Index*²¹ (variabile (vii) elaborato da SACE) e il grado di apertura commerciale di una economia (variabile (viii)), misurato dal rapporto tra la somma del valore di esportazioni e importazioni e il Pil del Paese.

¹⁷ La qualità della forza lavoro è misurata attraverso lo *Human Capital Index 2020* sviluppato da Banca Mondiale, definito in un range di valori compreso tra 0 (min) e 1 (max). L'importanza di questo indice in ottica di attrazione degli investimenti esteri è stata ribadita in un recente lavoro di Banca Mondiale (*COVID19 and Human Capital, Europe and Central Asia Economic Update*, ottobre 2020), che sottolinea anche gli effetti negativi del Covid sul livello di capitale umano.

¹⁸ La qualità dei trasporti e della logistica delle merci è misurata dal *Logistic Performance Index* sviluppato dall'OCSE.

¹⁹ Blyde e Danielken, *Logistic infrastructure and the international location of fragmented production*, Journal of International Economics, marzo 2015.

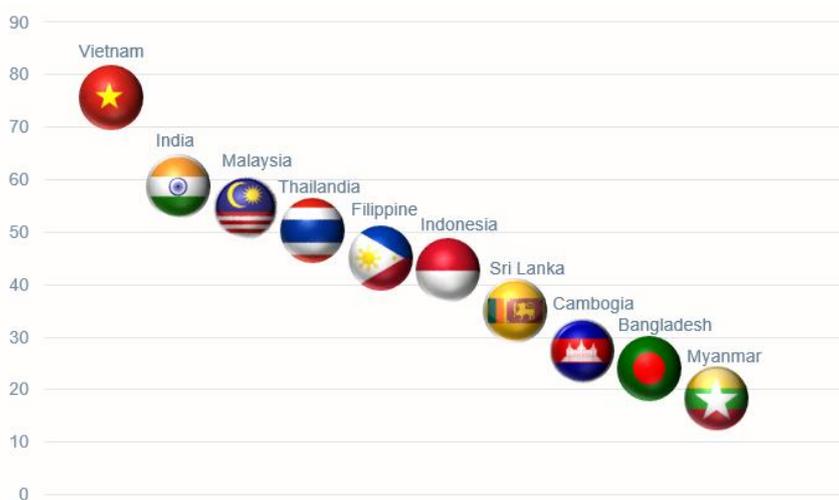
²⁰ La qualità delle istituzioni è misurata dal *World Bank Governance Indicator* sviluppato dalla Banca Mondiale; che tiene conto di diversi aspetti quali la libertà di stampa e di parola, l'assenza di violenza, la stabilità politica, il controllo della corruzione, l'efficacia del contesto normativo e delle azioni di governo e la certezza del diritto.

²¹ I dettagli del calcolo sono riportati in Appendice.

Le destinazioni più attraenti per le imprese internazionali

L'insieme delle variabili appena analizzate, accompagnato da un processo di normalizzazione²², ha portato alla creazione dell'indicatore di attrattività²³(Fig. 5).

Fig. 5: Indicatore di attrattività delle geografie selezionate



Fonte: Elaborazione SACE

Con uno score pari a 76, il Vietnam si presenta come la destinazione più appetibile per quelle imprese alla ricerca di mete diverse dalla Cina, con uno scarto significativo rispetto al resto del gruppo. Dato l'elevato grado di similarità del paniere di beni esportati da Hanoi rispetto a quello cinese, il Paese dispone già delle competenze per assorbire parte della produzione cinese in specifici settori, quali ad esempio il tessile e quello dei prodotti elettronici. Inoltre, il livello dei salari in Vietnam è di circa il 60% inferiore a quello in Cina, a dispetto di un indice di capitale umano superiore a quello del gruppo di Paesi selezionati e non lontano da quello di Pechino. Lo score risultante da questo esercizio corrobora l'evidenza emersa negli anni recenti, con un numero sempre crescente di imprese internazionali che ha spostato – o è intenzionato a farlo – parte della propria capacità produttiva in Vietnam. Va poi sottolineato come Hanoi abbia da poco aggiunto un'ulteriore "arma al proprio arsenale", con l'entrata in vigore dell'accordo di libero scambio siglato con l'Europa che garantisce ai prodotti Made in Vietnam l'accesso al mercato unico europeo a condizioni estremamente favorevoli²⁴.

Anche India (59) e Malaysia (54) offrono importanti alternative di investimento nella regione asiatica, seppure con peculiarità differenti. L'India può senz'altro rappresentare un'opportunità per molte imprese grazie alla vasta dimensione del proprio mercato domestico, un costo del lavoro contenuto e un atteggiamento da parte del governo Modi, in carica dal 2014, favorevole agli investitori esteri e allo sviluppo infrastrutturale. Di contro, l'industria manifatturiera indiana non è ancora riuscita ad esprimere il proprio potenziale, mentre i servizi ricoprono un ruolo primario nell'economia, con un peso che raggiunge quasi il 60% del Pil. A livello settoriale, le opportunità principali si concentrano nell'elettronica, nella chimica e nella farmaceutica. Diversamente dall'India, la Malaysia presenta un mercato domestico molto più contenuto e un costo del lavoro relativamente elevato, ma dispone di infrastrutture di qualità e di un sistema istituzionale tra i migliori nella regione asiatica (il migliore tra i Paesi considerati in questa analisi). Data l'efficace transizione, non ancora

²² I dettagli del calcolo sono riportati in Appendice.

²³ L'indicatore è definito in scala da 0 (attrattività min) a 100 (attrattività max).

²⁴ Per maggiori informazioni consultare il Sasso nello stagno sul [Vietnam](#).

conclusa, da un'economia incentrata sullo sfruttamento delle ampie risorse naturali ad una sempre più orientata verso l'innovazione e la produzione di beni ad elevato valore aggiunto, il Paese potrebbe diventare meta desiderabile di molte aziende specializzate nella produzione di componenti high-tech.

A metà di questa classifica troviamo Thailandia (50), Filippine (45) e Indonesia (43). La prima, a dispetto di un elevato grado di similarità delle esportazioni rispetto alla Cina, secondo solo al Vietnam, e di un'ottima qualità dei trasporti e della logistica delle merci, è caratterizzata da un elevato costo del lavoro, pari a circa l'80% di quello cinese. La Thailandia presenta, inoltre, un buon grado di diversificazione della propria industria manifatturiera e può rivelarsi una destinazione interessante per le imprese dei settori automotive e IT, nonostante la storia, anche recente, del Paese sia caratterizzata da elevata instabilità politica²⁵. Filippine e Indonesia, con punteggi simili, sono geografie che bilanciano ottime prospettive di crescita e carenze infrastrutturali o di governance.

I Paesi che occupano le ultime posizioni sono economie che si trovano in uno stadio di sviluppo inferiore rispetto a quelle discusse finora e, come tali, possono risultare destinazioni meno appetibili per gli investitori esteri. **I principali ostacoli per le imprese internazionali che vogliono stabilire parte della loro produzione in queste geografie sono rappresentati da carenze industriali diffuse, istituzioni molto deboli e mancanza di forza lavoro qualificata.** Nel caso del Myanmar, i problemi legati alla sicurezza interna si aggiungono a quelli appena elencati. D'altro canto, questi Paesi dispongono di una manodopera estremamente a basso costo – in Bangladesh il salario medio nel settore manifatturiero è inferiore del 72% rispetto alla Cina – che può essere impiegata nelle produzioni a basso valore aggiunto. Difatti, Sri Lanka, Cambogia, Myanmar e Bangladesh hanno ricevuto, negli anni, importanti investimenti da parte di aziende operanti nel settore del tessile e dell'abbigliamento e, data l'esigua dimensione economica rispetto alla Cina, potrebbero comunque trarre importanti benefici anche se riuscissero a catturare una piccola parte della produzione cinese in questo settore, tenuto anche conto dei cambiamenti delle abitudini dei consumatori orientati sempre più verso una maggiore sostenibilità dei prodotti.

²⁵ La Thailandia ha vissuto diversi colpi di stato da parte del potere militare. L'ultimo in ordine cronologico, nel 2014, ha portato al potere l'attuale Primo Ministro, confermatosi poi alla guida del Paese avendo vinto le successive regolari elezioni nel 2019.

Verso un modello “Cina +”

Sebbene alcuni mercati emergenti asiatici possano rappresentare valide alternative per la localizzazione delle catene produttive rispetto alla Cina, non si può chiaramente pensare di raggiungere la dimensione dell’industria manifatturiera di quest’ultima. Allo stesso modo, sarà molto difficile eguagliare la qualità e l’efficienza del sistema di logistica cinese, specialmente entro un orizzonte temporale di breve periodo, nonostante l’incremento degli investimenti in infrastrutture da parte di molti governi della regione.

Inoltre, l’elevata dipendenza delle produzioni degli emergenti asiatici dai beni intermedi prodotti da Pechino indebolisce il movente della diversificazione economica per giustificare lo spostamento della capacità produttiva dalla Cina a questi Paesi. Proprio su quest’ultimo punto, le imprese internazionali potrebbero adottare soluzioni diverse nell’ambito del *supply chain management* per affrontare shock in grado di causare, come accaduto nella prima metà del 2020, un blocco delle catene di fornitura, senza dover iniziare una corsa alla riorganizzazione geografica delle stesse.

Un primo rimedio potrebbe risiedere nell’innovazione tecnologica e, in particolare, nella piena digitalizzazione di tutto il network delle *supply chain*, con il conseguente miglioramento della capacità di gestione dell’intero processo produttivo di un bene; in alternativa, le imprese potrebbero, in modo molto più tradizionale, modificare la propria politica di magazzino in previsione di interruzioni temporanee future.

Per questi motivi nonostante gli avvenimenti recenti sembrano porre le basi per opportunità interessanti in alcuni mercati emergenti dell’Asia ribilanciando il ruolo della Cina, le imprese internazionali sceglieranno, con ogni probabilità, di spostare e/o rilocalizzare solo parte della loro produzione in alcuni Paesi, continuando tuttavia a contare sulle aziende cinesi come fornitori.

Appendice

Indice di similarità delle esportazioni (variabile (i))

L'indice di similarità delle esportazioni esprime il grado di similarità del paniere di beni esportati da due Paesi x e j . La misura utilizzata è il noto indicatore di Finger e Krenin del 1979, calcolato come:

$$ES_{xj} = \sum_i \min\left(\frac{E_{ix}}{\sum_i E_{ix}}, \frac{E_{ij}}{\sum_i E_{ij}}\right), \text{ dove:}$$

ES_{xj} è l'indice di similarità delle esportazioni tra i Paesi x e j (dove j è la Cina);

E_{ix} rappresenta l'esportazione del prodotto i da parte del Paese x verso il mondo;

E_{ij} rappresenta l'esportazione del prodotto i da parte del Paese j verso il mondo;

$\sum_i E_{ix}$ è l'export complessivo del Paese x verso il mondo;

$\sum_i E_{ij}$ è l'export complessivo del Paese j verso il mondo.

Per il calcolo dell'indice sono stati utilizzati i dati relativi al commercio internazionale di fonte UN-Comtrade ad un livello di disaggregazione HS4. La misura può assumere un intervallo di valori compreso tra 0% e 100%, dove 100% indica perfetta sovrapposizione tra le esportazioni del Paese in questione e quelle della Cina.

Investment Opportunity Index (variabile (vii))

L'indice è calcolato attraverso la ponderazione delle seguenti variabili:

Variabile	Anno di riferimento	Fonte
Presenza italiana nel Paese	2018	Banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano
Investimenti su Pil nota 1	2010 e 2018	Unctad
Rischi politici SACE	2020	SACE
Ease of Doing Business nota 2	2020	Banca Mondiale
Prospettive economiche nota 3	2020-2021	Fmi
Bilateral Investment Treaties nota 4	-	Unctad

Inoltre si considerano due variabili in base alle quali si assegnano penalità:

Variabile	Anno di riferimento	Fonte
Financial Secrecy Index nota 5	2019	Tax Justice Network

Pil nominale
nota 6

2019

Fmi

Note:

1. Viene considerato il rapporto tra stock di investimenti diretti esteri in entrata e Pil in due anni (2010 e 2018).
2. Le variabili in esame sono:
 - i) Starting a business;
 - ii) Dealing with construction permits;
 - iii) Protecting minority investors;
 - iv) Enforcing contracts;
 - v) Resolving insolvency;
 - vi) Profit tax (% of profit).
3. Tasso di crescita del Pil a prezzi costanti tra il 2020 e il 2021.
4. Assegniamo punteggio massimo ai Paesi che hanno in vigore un accordo con l'Italia.
5. Al crescere del Financial Secrecy Score cresce la penalizzazione assegnata ai Paesi. La soglia minima, al di sotto della quale non c'è alcuna penalizzazione, è fissata a 63.
6. I Paesi con un Pil ridotto subiscono una lieve penalizzazione.

In alcuni casi il punteggio ottenuto è aggiustato da una valutazione qualitativa, in modo da tenere conto degli eventi politici ed economici.

Indicatore di attrattività

L'indice per ognuna delle geografie considerate è costruito in due diversi passaggi:

1. le singole componenti (i)-(vi) definite su scale tra loro diverse e, dunque, non comparabili, sono state rese omogenee attraverso un processo di normalizzazione che ha riportato ognuna di esse su una scala 0-100 secondo la seguente formula:

$$100 * \frac{x_{ij} - \min_{x_i}}{\max_{x_i} - \min_{x_i}} \quad \text{dove } i \text{ rappresenta la componente e } j \text{ il Paese di riferimento.}$$

2. le componenti così ottenute sono quindi state aggregate calcolando una media ponderata i cui coefficienti di ponderazione sono stati scelti dando maggiore rilievo al grado di similarità delle esportazioni (con un peso del 20% sul totale), al livello dei salari, all'indice di capitale umano e alla dimensione dell'economia (tutti con un peso del 15%). Le restanti componenti hanno tutte un peso del 10%, fatta eccezione per il livello di apertura commerciale, per il quale è stato scelto un peso inferiore, pari al 5%.