

FOCUS



A cura di Julien Marcilly - Capo Economista
Mélina London - Economista Junior e
Matthew Fontes-Baptista - Economista
Junior, Parigi, Francia

Commercio internazionale: malgrado un'interruzione inaspettata, le filiere globali hanno ancora un futuro brillante

Nel mezzo della pandemia di covid-19, il commercio globale è stato travolto da numerosi fattori: recessione globale, forte incertezza, restrizioni e aumento dei costi di trasporto, protezionismo localizzato mirato alla fornitura di cibo e articoli medici fondamentali. I rigidi controlli alle frontiere hanno avuto un impatto limitato sugli scambi e sono stati gradualmente ridotti in Europa, al fine di rilanciare l'industria del turismo e limitare la carenza di manodopera nel settore agricolo. In un'ottica di lungo periodo, le richieste di rilocalizzazione della produzione a livello nazionale costituiscono rischi per il futuro del commercio globale. Tuttavia, proteggere la produzione dagli shock dell'offerta estera sembra una ricerca impossibile: immaginare una rilocalizzazione completa dei processi produttivi a livello nazionale o regionale evidenzia problemi di aumento dei costi di produzione e mancanza di competenze a livello domestico. Anche se questi due problemi fossero affrontati, questo nuovo processo di produzione locale dipenderà comunque dall'approvvigionamento di materie prime, che dipende fortemente dalla localizzazione. Anche mitigare l'esposizione a un paese specifico diversificando i fornitori è una sfida difficile. Trovare alternative al principale paese fornitore (ovvero la Cina nella maggior parte dei settori) è possibile. Tuttavia, anche i principali fattori produttivi sono fortemente correlati, il che significa che l'esposizione non scomparirà anche quando l'offerta di input ad altri importanti hub del settore sarà diversificata. Nel complesso, la buona notizia è che le catene del valore globali hanno ancora un futuro brillante.

Il commercio mondiale nel 2020: un'improvvisa interruzione

Il commercio mondiale è stato trascinato a fondo dalla recessione globale, scatenando l'incertezza...

Le dinamiche commerciali globali sono legate all'attività economica: se aumenta il PIL di due paesi, aumenta anche il valore dei beni e dei servizi che scambiano tra loro. Tuttavia, questo collegamento cambia nel tempo. La crescita dinamica del PIL mondiale tra il 2002 e il 2008 è andata di pari passo con una forte crescita del commercio globale, pari a circa il 6% all'anno. Entrambi hanno rallentato in modo significativo nel decennio successivo e il rapporto fra crescita del commercio mondiale e crescita del PIL globale è rimasto intorno all'

dal 2011, vale a dire due volte in meno che nell'intervallo fra il 1990 e il 2006. Tuttavia, durante i periodi di crisi, cambia l'ordine di grandezza: mentre la crescita del PIL globale è diminuita "solo" dell'1,7% nel 2009, il volume di beni e servizi scambiati a livello internazionale è crollato del 12%. Pertanto, l'entità del previsto declino del commercio globale quest'anno è difficile da valutare. Secondo il nostro modello interno, che utilizza i prezzi del petrolio, la fiducia delle imprese nel settore manifatturiero americano, le esportazioni sudcoreane e il Baltic Dry Index del trasporto marittimo come variabili esplicative per il commercio globale, quest'ultimo diminuirebbe del 7% nel terzo trimestre 2020 rispetto all'anno precedente e del 5% in media nel 2020. Tuttavia, come spiegato sopra, la consueta correlazione misurata attraverso modelli lineari non necessariamente funziona quando si verificano crisi:

il risultato infatti potrebbe essere significativamente peggiore. Secondo le ultime previsioni dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), il commercio globale potrebbe diminuire tra il 13 e il 32% quest'anno. Quasi tutte le regioni subirebbero un calo a due cifre dei volumi degli scambi.

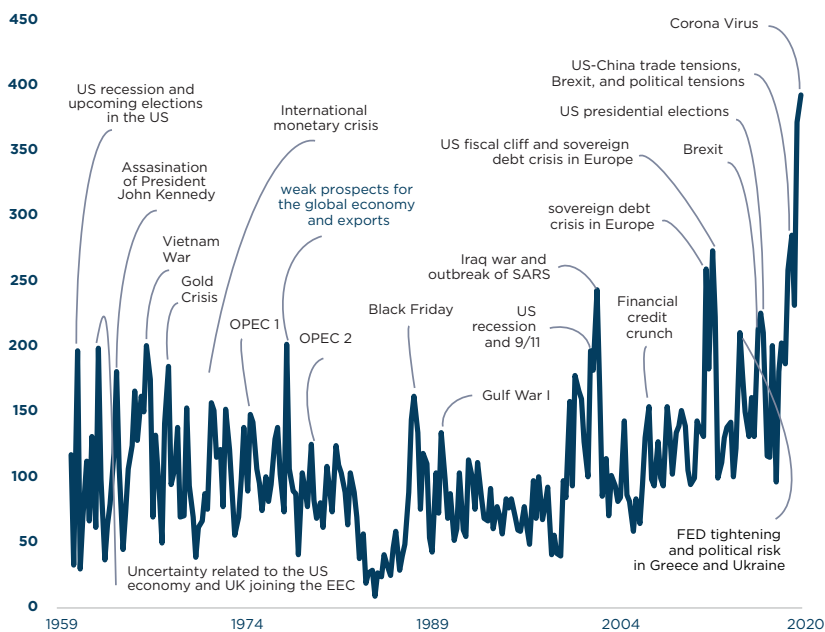
L'aumento dell'incertezza in periodi di congiuntura negativa è uno dei motivi alla base del rapporto di crescita tra commercio e riduzione del PIL. Storicamente, l'elevata incertezza coincide con periodi di calo del commercio e crescita del PIL. S. Baker, N. Bloom, S. Davis e S. Terry identificano 3 indicatori (volatilità del mercato azionario, incertezza economica basata sui giornali, incertezza soggettiva nelle indagini sulle aspettative delle imprese) che forniscono una misura prospettica dell'incertezza in tempo reale. Tutti questi indicatori hanno raggiunto massimi storici in marzo e aprile 2020 (grafico 1 sull'incertezza economica basata sulle notizie). Secondo i ricercatori, circa la metà della contrazione della produzione prevista negli Stati Uniti nel 2020 riflette un effetto negativo dell'incertezza indotta da COVID-19¹. S. Leduc e Z. Liu evidenziano che una maggiore incertezza equivale a uno shock della domanda aggregata, che ha un impatto duraturo sulle variabili dell'attività economica (come la disoccupazione)². Pertanto, la ripresa dovrebbe essere diversa dalla forma a V inizialmente ipotizzata e le conseguenze potrebbero essere di più lungo periodo.

...e un protezionismo localizzato rivolto alle forniture di alimentari e articoli medici critici

Il protezionismo commerciale è un altro fattore aggravante. Come per la crisi del 2009, la politica commerciale è uno degli strumenti utilizzati dai politici per cercare di proteggere le proprie economie dalle turbolenze. Finora, in questa crisi, la politica commerciale è apparentemente focalizzata a garantire l'approvvigionamento di alimentari e articoli medici critici: dal 22 aprile, secondo il Global Trade Alert 88 paesi hanno intrapreso 193 misure commerciali relative all'obiettivo di cui sopra, su 341 misure in totale nel 2020. Pertanto, «solo» 148 interessano gli altri settori, rispetto ai 422 a livello globale nel 2019. 83 delle misure - principalmente riduzioni tariffarie per le importazioni di forniture mediche - sono liberalizzazioni, mentre il resto riguarda principalmente divieti di esportazione di mascherine e altri dispositivi di protezione, respiratori e prodotti chimici richiesti per la produzione di vari farmaci. In altre parole, gli importatori stanno facilitando l'ingresso di questi prodotti, mentre gli esportatori stanno rendendo più difficile l'esportazione.

Il commercio di prodotti medici usati per combattere il COVID-19 è

GRAFICO 1
World Uncertainty Index 1960 Q1 to 2020 Q1



Source: Coface, Ahir, H, N Bloom, and D Furceri (2018), "World Uncertainty Index", Stanford mimeo.

COMMERCIO INTERNAZIONALE: MALGRADO UN'INTERRUZIONE INASPETTATA, LE FILIERE GLOBALI HANNO ANCORA UN FUTURO BRILLANTE

relativamente concentrato: i primi 10 esportatori forniscono il 72% delle esportazioni totali. Germania, Cina e Stati Uniti rappresentano il 41% delle esportazioni e sono anche i maggiori importatori, con gli Stati Uniti che rappresentano un quarto di tutti gli acquisti. Per il momento, la filiera non ha assistito a gravi interruzioni e i prezzi sono stati influenzati moderatamente: secondo l'OMS, dal 27 marzo, i divieti di esportazione hanno portato a un aumento limitato del prezzo delle mascherine protettive (circa il 20%).

Detto questo, alcuni annunci internazionali hanno promosso l'apertura: la Nuova Zelanda e Singapore si sono impegnate a mantenere il flusso delle catene di approvvigionamento e allentare le restrizioni al commercio di beni essenziali, seguite da Canada, Australia, Cile, Brunei e Myanmar. Anche l'Unione europea (UE) ha ritirato le restrizioni alle esportazioni extra-UE (ad eccezione delle mascherine), dopo aver ristabilito con successo i flussi di dispositivi di protezione all'interno della zona. Inoltre, l'UE ha rimosso le restrizioni di proprietà intellettuale sui dispositivi di protezione per accelerare la riattivazione delle catene di produzione, mentre la Germania ha revocato il divieto di esportazione di mascherine. Il caso cinese è peculiare. Le esportazioni mediche sono diminuite del 15% a giugno 2019 e febbraio 2020, proprio durante la crisi sanitaria in Cina. Le limitazioni imposte a mascherine, ventilatori e termometri sono state revocate. Il ritorno della Cina sui mercati globali ha frenato l'aumento dei prezzi delle mascherine. Con una quota del 55,3% delle esportazioni globali di mascherine, la Cina è l'attore chiave in questo mercato e la sua collaborazione è stata essenziale per rifornire il resto del mondo: la produzione è balzata a 116 milioni di maschere al giorno, 12 volte la quantità prodotta prima della crisi.

Questa crisi ha anche portato a un incremento del protezionismo nel settore agroalimentare. Storicamente, fino alla crisi del 2009, i prodotti agricoli sono stati in prima linea nelle misure protezionistiche. Gli ultimi dieci anni sono stati eccezionali, poiché le tariffe hanno interessato principalmente i prodotti collegati al metallo. Tuttavia, le ondate di acquisti da panico innescate dalle prospettive del lockdown non si sono limitate alle famiglie e alcuni paesi più vulnerabili hanno cercato di accumulare grano per garantire continuità di approvvigionamento alimentare nazionale. Sotto questi effetti combinati, si osserva una rinascita del protezionismo agroalimentare. Le preoccupazioni locali di acquisti eccessivi e l'aumento della domanda esterna, provenienti principalmente da Egitto e Turchia, hanno portato la Russia, il primo esportatore di grano (il 20,5% delle esportazioni mondiali di grano nel 2018), a un divieto fino ai raccolti di luglio. In Kazakistan (decimo esportatore), una quota mensile di 200.000 tonnellate di grano è stata fissata per aprile, in calo rispetto alle vendite medie di 350.000 tonnellate nella stagione in corso. Queste quote potrebbero avere rilevanza a livello regionale e minacciare la sicurezza alimentare dei vicini dell'Asia centrale.

Anche la Romania (ottavo esportatore) e l'Ucraina (7% delle vendite mondiali) hanno limitato le esportazioni di grano. Circa un terzo dell'offerta di grano del mercato è sottoposto a caute misure restrittive. Tuttavia, in questa fase, i divieti di esportazione hanno portato principalmente al trasferimento della domanda verso i paesi europei (come la Francia) piuttosto che ad una carenza di offerta.

Il grano non è l'unico prodotto interessato. Il Vietnam, terzo esportatore mondiale di riso, ha recentemente convertito il suo divieto di esportazione in una quota di esportazione. Cambogia, Myanmar e Filippine - fornitori minori - hanno vietato le esportazioni di riso. Anche l'Unione economica eurasiatica (ad eccezione del Kazakistan) vieterà le esportazioni di riso. Per quanto riguarda l'India, principale fornitore del mondo, le misure di lockdown hanno interrotto le catene di approvvigionamento nazionali, ridotto la disponibilità di manodopera e reso difficile l'accesso ai porti di esportazione, con il risultato che le consegne non possono più essere garantite e non vengono stipulati nuovi contratti. La Thailandia, primo competitor dell'India, ha ampie scorte di riso, ma le sue esportazioni sono ostacolate dalle misure di lockdown in Cambogia, privando il settore dei lavoratori stagionali necessari. Di conseguenza, il prezzo del riso ha raggiunto il picco in 7 anni alla fine di marzo.

1 - <https://www.policyuncertainty.com/media/COVID-Induced%20Economic%20Uncertainty.pdf>

2 - <https://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2020/march/uncertainty-channel-of-coronavirus/>

CONTROLLI DI FRONTIERA PIÙ RIGIDI HANNO AVUTO UN IMPATTO LIMITATO SUGLI SCAMBI E SONO STATI ALLENTATI, AL FINE DI RILANCIARE L'INDUSTRIA DEL TURISMO E LIMITARE LA SCARSITÀ DI MANODOPERA NEL SETTORE AGRICOLO

Per limitare la diffusione della pandemia, molti governi hanno deciso di rafforzare i controlli alle frontiere al fine di limitare il flusso di viaggiatori. Per esempio, il Canada ha implementato restrizioni alle frontiere con gli Stati Uniti, l'UE ha introdotto misure simili con paesi terzi. Inoltre, alcuni paesi dell'UE hanno rafforzato i controlli alle frontiere con altri membri dell'UE. Da un lato, le misure dei governi hanno avuto un impatto diretto limitato sui costi commerciali, generalmente sotto forma di ritardi dovuti a procedure di controllo supplementari e alla definizione delle priorità delle forniture chiave. Dall'altro, la forte riduzione del transito di passeggeri a causa di lockdown e restrizioni di viaggio hanno avuto un notevole effetto sul costo del trasporto aereo (talvolta quadruplicato) e sui ritardi. Sebbene l'86% degli aerei cargo sia ancora in servizio, rispetto al 26% degli aerei passeggeri, la metà del tonnellaggio di merci per via aerea viene trasportata all'interno di aerei passeggeri. Questo effetto di costo non deve essere trascurato. In termini di tonnellaggio, il trasporto aereo rappresenta il 2,6% delle esportazioni europee e lo 0,3% delle importazioni, ma ha trasportato un totale di 999 mld di euro di merci, circa un quarto del valore del commercio estero dell'UE, o metà del valore trasportato per mare.

Per il trasporto su strada, le norme sul rientro e le misure di quarantena svolgono un ruolo più importante nell'UE, poiché molti conducenti temono una restrizione al rientro a casa. Anche le esternalità derivanti da altre attività sono uno dei fattori trainanti dei costi. I costi di trasporto hanno subito un incremento a causa di viaggi a vuoto, ore lavorate più lunghe e riallocazione dei costi fissi. Per quanto riguarda i valichi di frontiera internazionali, le lunghe code di ore a cui si è assistito nei primi giorni di chiusura delle frontiere ora non ci sono più. Vengono seguite le linee guida della CE e nel complesso è raggiunto l'obiettivo di attraversare le frontiere su strada in meno di 15 minuti: sono state stabilite corsie prioritarie per le merci e la riduzione del transito privato compensa il tempo perso altrove. Esistono eccezioni ai confini dei paesi balcanici, Romania, Slovacchia e Ungheria, che hanno imposto controlli più rigorosi alle frontiere e possono avere tempi di attraversamento delle frontiere di almeno 30 minuti. Per quanto riguarda il carico marittimo, i porti funzionano a livelli quasi normali.

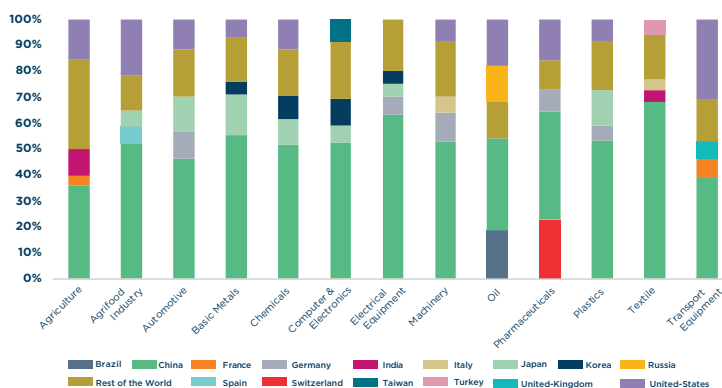
Le principali vittime della chiusura delle frontiere sono i flussi di lavoratori. Le restrizioni riguardano principalmente i settori dei trasporti e dei prodotti agroalimentari. L'Unione europea dipende fortemente dalla forza lavoro straniera. Con un totale di 837.000 lavoratori extracomunitari e 585.000 all'interno dell'UE, i lavoratori stranieri rappresentano circa il 5% della forza lavoro, fino al 25% in alcuni paesi come la Spagna. A maggio, le misure avrebbero determinato una carenza di 85.000 lavoratori per la Germania e 200.000 per la Francia. Nell'Europa centrale, le costruzioni, la manifattura e la vendita al dettaglio potrebbero subire un impatto più grave a causa della chiusura delle frontiere con i vicini orientali, principalmente l'Ucraina. La Germania ha già adeguato la sua politica, consentendo 80.000 lavoratori in semiquarantena ad aprile e maggio, un'iniziativa seguita da Italia e Regno Unito. L'allentamento delle politiche di controllo delle frontiere mira anche ad accelerare la ripresa del settore turistico: il 13 maggio l'UE ha presentato i piani per far risorgere l'industria del turismo allentando le restrizioni ai viaggi. Tre giorni dopo, l'Italia ha annunciato che i suoi cittadini sarebbero stati autorizzati a viaggiare liberamente e che i confini nazionali sarebbero stati aperti dal 3 giugno in poi.

Proteggere la produzione dagli shock di offerta dall'estero sembra una sfida impossibile

Al di là degli ostacoli di breve periodo al commercio globale, il futuro a più lungo termine dipenderà dall'evoluzione della globalizzazione. Nella prima fase della crisi, quando la pandemia era ancora un'epidemia circoscritta alla Cina, gli effetti globali sul commercio si erano già materializzati. Infatti, le aziende di tutto il mondo hanno capito quanto dipendessero dalla Cina nella loro catena di approvvigionamento. Alcune imprese, come Apple, hanno assistito a un forte ritardo dei loro piani di produzione, dopo il blocco degli impianti di assemblaggio in Cina a seguito dell'esplosione di COVID-19 e delle misure di blocco. Altre aziende, come Samsung, che recentemente avevano deciso di spostare le loro fabbriche dalla Cina verso paesi con costi di produzione più bassi come India o Vietnam, hanno subito un duro colpo dopo lo scoppio della crisi. Anche se le linee di assemblaggio non si trovavano più in Cina, si affidavano fortemente ancora al paese in termini di fattori produttivi intermedi. Inoltre, questa situazione non si è verificata solo nel settore delle TIC (tecnologie dell'informazione e della comunicazione), come dimostra la decisione di Hyundai di arrestare la produzione di auto in Corea del Sud a febbraio. Pertanto, un nuovo mantra ha iniziato a diffondersi fra i team di gestione della catena di approvvigionamento in tutto il mondo: aumentare la resilienza della filiera agli shock di offerta dall'estero.

Ciò potrebbe avvenire attraverso due metodi: rilocalizzazione completa della produzione sul mercato interno o forte strategia globale di diversificazione dei fornitori. Uno dei partner produttivi di Apple, Pegatron, ha annunciato la scelta di seguire la prima opzione abbandonando gli impianti nella Cina continentale e aumentando al contempo la capacità interna a Taiwan. Per contro, un altro partner di Apple, Wistron Corp, ha annunciato di voler puntare a un trasferimento del 50% della produzione al di fuori della Cina entro un anno, coinvolgendo impianti già esistenti in India, Vietnam e Messico. Quando si parla di trasferimento completo dei processi produttivi nei paesi di origine, dal materiale di produzione al bene finale, vi sono diverse ragioni che mettono in dubbio la fattibilità di tali movimenti su larga scala. In primo luogo si ha la questione dei costi di produzione. La riduzione dei costi di produzione è stata proprio la principale ragione della delocalizzazione della produzione in passato, allo scopo di abbassare i prezzi per i consumatori. Rilocalizzare i processi produttivi in mercati più evoluti significherebbe un aumento dei prezzi, che verrebbe traslato almeno in parte sui consumatori. Il divario dei costi di produzione rimane significativo tra i diversi paesi, sebbene negli

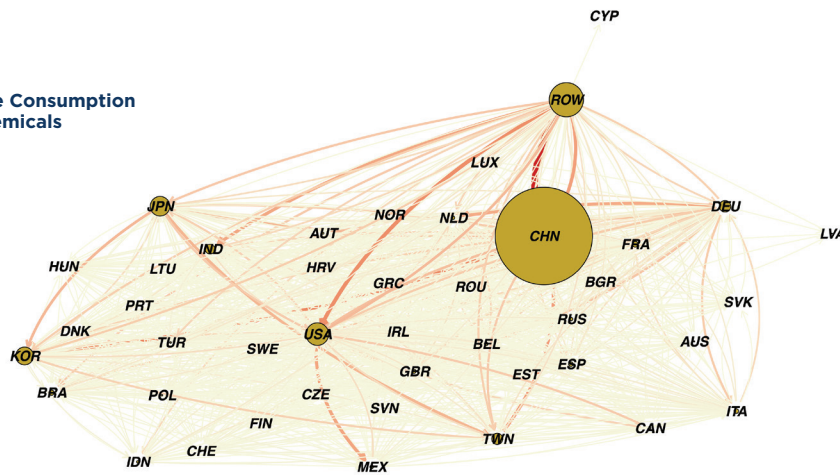
GRAFICO 2
Distribution of Intra-Sector Intermediate-Good Flows Among Top-5 Global Providers For Each Sector



Source: Coface, WIOD, Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. and de Vries, G. J. (2015). An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production, *Review of International Economics*, 23: 575-605.

ultimi 20 anni sia leggermente diminuito: mentre nel 2000 il PIL pro capite cinese rappresentava il 6% degli Stati Uniti, ora si attesta intorno al 30%. Quindi la specializzazione del paese deve essere presa in considerazione. Il grafico 2 identifica i principali produttori intermedi chiave per i flussi intersettoriali utilizzando gli ultimi dati disponibili, a partire dall'anno 2014. Il grafico mostra la distribuzione dei flussi intermedi intersettoriali tra i primi cinque produttori per ciascun settore, esclusi i fornitori più piccoli. Ad esempio, il settore automobilistico cinese è il principale fornitore di fattori produttivi per il settore automobilistico a livello globale, quando si considerano i fattori produttivi incanalati dal settore automobilistico stesso. Provvede per oltre il 50% dei fattori di produzione forniti dai primi cinque produttori. Il grafico inoltre evidenzia che la maggior parte dei produttori specializzati varia significativamente tra i settori, ad eccezione della Cina, il che significa che la maggior parte dei paesi non ha questa specializzazione multisettoriale a livello di produzione. Pertanto, una rilocalizzazione totale della produzione in un'ampia varietà di settori creerà vincoli significativi per capacità e competenze. Infine, anche con una rilocalizzazione completa dei processi di produzione a livello nazionale o regionale (ad esempio all'interno dell'UE), la questione della resilienza della catena di approvvigionamento a interruzioni esterne non sarebbe ancora completamente affrontata.

In effetti, questo nuovo processo di produzione locale sarebbe ancora dipendente dalla fornitura di materie prime, che dipendono fortemente dalla localizzazione. Pertanto, se i componenti delle merci non vengono cambiati in base ai materiali disponibili sul

GRAFICO 1
Intermediate Consumption
Flows in Chemicals

Circle size is proportional to the amount of intermediate goods produced for others, color and thickness of edges are proportional to the size of individual cross-country flows. Only flows greater than 5 million USD are represented.

Source: Coface, WIOD, Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. and de Vries, G. J. (2015), *An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production*, *Review of International Economics*, 23: 575-605.

mercato interno, che sarà limitato a determinati tipi di merci, la rilocalizzazione della produzione in ambito interno potrà solo rimandare il problema di resilienza della catena di fornitura senza risolverlo completamente.

Esiste anche l'alternativa della diversificazione dei fornitori. Ciò significa una riduzione della dipendenza da un singolo fornitore, locale o estero, al fine di moltiplicare i canali di fornitura. Con la pandemia, la questione si è inizialmente concentrata intorno alla dipendenza da fornitori cinesi, come dimostrato dal piano giapponese di 23,5 miliardi di yen a sostegno delle aziende giapponesi per spostare la produzione fuori dalla Cina. Tuttavia, la stessa questione sulla diversificazione si pone per altri fornitori, come nei paesi in fase di lockdown, in cui si è interrotta la produzione.

Il **grafico 2** evidenzia il dominio cinese sui flussi intermedi in quasi tutti i settori manifatturieri. Dal momento che vengono presi in considerazione flussi intermedi e non finali, ciò significa che in alcuni casi le imprese cinesi sono fornitori intermedi chiave a livello internazionale, come nel caso del tessile e delle apparecchiature elettriche. In altri casi, le società cinesi forniscono principalmente altre imprese cinesi dello stesso settore, la cui domanda è particolarmente importante per la produzione di beni finali, sia per l'esportazione che per il mercato interno. Quest'ultimo canale può spiegare il dominio cinese nel settore dei computer e dell'elettronica, ma anche in quello del coke e prodotti da raffinazione del petrolio. Andando oltre la predominanza cinese nei flussi intermedi settoriali, se avvenisse tale diversificazione, si pone la questione dell'identificazione delle alternative. Nel **grafico 2**, vengono visualizzati i potenziali sostituti. In effetti, sarà più economico per le aziende creare nuovi impianti in paesi che hanno già un'industria organizzata nel loro settore. Non sorprende quindi trovare altri importanti hub di produzione a livello globale. Tuttavia, i vantaggi comparati di ciascun paese sono particolarmente importanti in questo caso. Gli hub asiatici delle TIC (Giappone, Corea del Sud e Taiwan) prevalgono per computer ed elettronica, mentre

Stati Uniti, Giappone e Germania sono in testa per il settore automobilistico, la Svizzera per i prodotti farmaceutici, Francia, Regno Unito e Stati Uniti per i mezzi di trasporto.

Tuttavia, quando si cerca di mitigare l'esposizione a un determinato paese, non è sufficiente concentrarsi solo sull'esposizione diretta ai beni intermedi di questo paese, ovvero la percentuale di fattori produttivi utilizzata dal paese in questione per la produzione totale. Infatti, come mostra il grafico 1, per il settore chimico, anche i principali produttori di fattori produttivi sono fortemente correlati tra loro. Come mostrano le linee più colorate, tutti i potenziali luoghi alternativi sono fortemente collegati alla Cina oltre che fortemente correlati tra loro. Ciò significa che, diversificando l'offerta di fattori produttivi a favore di altri importanti hub del settore, l'esposizione alla Cina non scomparirà completamente, dato che alcuni fattori hanno origine in Cina. Questa esposizione indiretta sarà sicuramente inferiore a un'esposizione diretta ai fornitori cinesi, ma sarà anche molto meno gestibile. La possibilità di interruzione della Cina, o di qualsiasi altro paese che arrivi a dominare la catena di approvvigionamento di determinati settori, dipenderà fortemente dalla struttura della filiera stessa. Come precedentemente spiegato in uno dei nostri studi³, un'organizzazione in sequenza della catena di approvvigionamento, al contrario di quella a ragnatela, consentirà una mitigazione del rischio molto inferiore.

Le catene di approvvigionamento in sequenza organizzano tutte le fasi di produzione con un'alta dipendenza l'una dall'altra, in quanto ogni parte del processo utilizza prodotti ottenuti nella fase precedente come fattori produttivi di quella successiva, quindi con una bassa sostituibilità dei fattori.

Al contrario, le catene a ragnatela hanno passaggi intermedi indipendenti e un passaggio finale centrale per cui la sostituibilità dei fattori è maggiore. Pertanto, tutti i settori coinvolti nelle filiere in sequenza saranno fortemente esposti agli shock di offerta che colpiscono i settori a monte, vale a dire i settori coinvolti nelle prime fasi del processo, come metalli di base, prodotti chimici o materie plastiche. Gli shock di approvvigionamento in quei settori corrono il rischio di rallentare - se non fermare del tutto - l'intero processo di produzione.

Una riduzione efficiente dell'esposizione a qualsiasi settore della Cina o da qualsiasi altro fornitore chiave sarà possibile solo a costo di una riorganizzazione completa della catena di approvvigionamento, che tenga conto di questi effetti indiretti e consenta una facile riallocazione dei canali di approvvigionamento quando necessario. Tuttavia, proteggere completamente la produzione dagli shock di offerta estera sembra una sfida impossibile.

3 - «Il protezionismo commerciale degli Stati Uniti: quali sono gli effetti a catena sulle catene del valore globali?», Panorama Coface, ottobre 2018

DISCLAIMER

Il presente documento rispetcia l'opinione del Dipartimento Ricerche Economiche di Coface, alla data della sua stesura e sulla base delle informazioni disponibili, potrà essere modificato in qualsiasi momento. Le informazioni, le analisi e le opinioni contenute nel presente documento sono state redatte sulla base di molteplici fonti ritenute affidabili e attendibili; tuttavia, Coface non garantisce l'accuratezza, l'esattività o la realtà dei dati contenuti in questo documento. Le informazioni, le analisi e le opinioni sono fornite esclusivamente a scopo informativo e hanno l'obiettivo di integrare le informazioni a disposizione del lettore. Coface pubblica questo documento in buona fede e sulla base di un obbligo di mezzi (inteso come ragionevole mezzo commerciale) per quanto riguarda l'accuratezza, la completezza e la realtà dei dati. Coface non si assume la responsabilità di eventuali danni (diretti o indiretti) o perdite di qualunque tipo subiti dal lettore a seguito dell'utilizzo da parte di quest'ultimo di informazioni, analisi e opinioni contenute nel presente documento. Il lettore è pertanto l'unico responsabile delle decisioni e delle conseguenze di tali decisioni prese sulla base del presente documento. Questo documento, nonché le analisi e le opinioni ivi espresse sono di proprietà esclusiva di Coface; il lettore è autorizzato a consultarli o riprodurli unicamente a fini di uso interno, a condizione che siano chiaramente evidenziati con il nome "Coface", che il presente disclaimer venga riprodotto e che i dati non vengano alterati o modificati. Qualsiasi uso, estrazione, riproduzione per uso pubblico o commerciale è vietato senza il previo consenso di Coface. Il lettore è invitato a fare riferimento alle note legali presenti sul sito di Coface: <https://www.coface.com/Home/General-informations/LegalNotice>

COFACE SA
1, place Coste et Bellonte
92270 Bois-Colombes
France

www.coface.com

coface
FOR TRADE