

Hecho en México?

Gli investimenti delle aziende cinesi ai confini americani



Autunno 2024

HECHO EN MÈXICO? GLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE CINESI AI CONFINI AMERICANI

ZHU+RICH SAGL

Siamo persone responsabili di ciò che dicono e ciò che fanno, che hanno conoscenze dell'ambiente in cui operano e competenze nelle attività che ogni giorno analizzano e sviluppano con i propri clienti, convinte che tutti i portatori di interesse possano partecipare positivamente alla prosperità dell'impresa, integre intellettualmente per affrontare ogni situazione, consapevoli della diversità di ogni singolo individuo, con sufficiente esperienza e capacità analitiche per comprendere la sottile differenza esistente tra un rischio e un'opportunità, appartenenti a una vasta rete di professionisti.

Forniamo consulenza di direzione aziendale per la formulazione di strategie e l'implementazione di piani strategici per lo sviluppo di impresa, sistemi per il controllo di gestione, operazioni di riorganizzazione aziendale con particolare attenzione alle attività di post-acquisizione, miglioramento dei processi industriali, partecipazione dei lavoratori all'organizzazione del lavoro, misurazione delle prestazioni aziendali, gestione del cambiamento, affiancamento a imprenditori, manager e gruppi di lavoro, pubbliche relazioni con autorità governative, istituti scientifici e culturali, analisi di mercato e studi di settore, formazione imprenditoriale, manageriale e continua.

HECHO EN MÉXICO? GLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE CINESI AI CONFINI AMERICANI

L'IDEA IN SINTESI

L'accordo di libero scambio tra Stati Uniti, Messico e Canada consente la circolazione delle merci prodotte all'interno dei propri confini nazionali senza essere sottoposte ad alcun dazio doganale all'interno dei rispettivi mercati, purché si rispettino alcune condizioni basilari sull'origine dei prodotti. A fronte dell'inasprimento dei rapporti commerciali tra Stati Uniti e Cina, che si traduce in dazi imposti dall'amministrazione di Washington ai prodotti di importazione cinese, in particolare alle auto elettriche, da decenni le aziende cinesi investono nelle regioni messicane prossime al confine settentrionale.

Le evidenze fattuali delle importazioni cinesi in Messico e degli investimenti diretti cinesi in Messico mostrano quanto la barriera dei dazi commerciali volute dalle amministrazioni del governo statunitense, indipendentemente dall'appartenenza all'uno o all'altro schieramento politico, si stia rivelando inefficace per arginare la temuta invasione di auto elettriche cinesi, come pure di altri prodotti fondamentali come acciaio e alluminio ad alta incidenza sul prodotto interno lordo. Le aziende cinesi costituite formalmente in Messico fondano le proprie catene del valore su importazioni di semi-lavorati e componenti dalla Cina successivamente assemblati in Messico per divenire prodotti messicani.

HECHO EN MÈXICO? GLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE CINESI AI CONFINI AMERICANI

Il sostantivo inglese «shoring» non ha un equivalente di pari significato nella lingua italiana, tuttavia, con un appropriato prefisso, per esempio «on-shoring» o anche «re-shoring», una cauta traduzione è pure possibile: quella decisione o quell'attività di riportare per ragioni di rendimento economico un sistema logistico-produttivo, o anche una sola parte di esso, dal luogo dove era stato precedentemente spostato, cioè dal luogo dove era stato sottoposto a un processo di delocalizzazione («off-shoring»).

Il ritorno al luogo dove il sistema era localizzato originariamente, quasi come un ritorno a casa omerico, ovvero sulla costa originaria («shoring»), è un termine che nasce in un contesto specificatamente angloamericano.

E negli ultimi anni, il sostantivo «shoring» si è arricchito di altri coloriti prefissi, come «friend-shoring», ovvero delocalizzare le attività economiche ma solo in paesi a basso rischio di interruzione delle forniture e politicamente amici.

Oppure «near-shoring», cioè, se proprio non è possibile riportarle a casa, almeno trasferire le attività economiche in paesi vicini alle proprie coste o ai propri confini nazionali, generalmente dall'Oriente.

L'accordo di libero scambio USMCA

Il Messico rappresenta per i partiti politici e le imprese degli Stati Uniti d'America un caso particolare, poiché «friend-shoring» e «near-shoring» coincidono perfettamente, almeno per la durata dell'accordo di libero scambio tra Stati Uniti, Messico e Canada (USMCA), o quanto meno fino alla prossima revisione prevista tra una dozzina di anni, precisamente nell'anno 2036.

Nel caso specifico delle automobili, l'accordo prevede l'assenza di dazi doganali se almeno il 75% del valore della vettura sia stato creato in uno dei tre paesi membri dell'accordo.

È la cosiddetta «rule of origin», con lo scopo di arginare la prevista invasione di automobili cinesi, in particolare di automobili elettriche, dal rapporto qualità-prezzo estremamente conveniente, indipendentemente dalle ragioni lecite o illecite del loro vantaggio competitivo

rispetto alle medesime automobili prodotte all'interno dei confini nazionali statunitensi.

In aggiunta all'accordo di libero scambio, già nel 2018 l'amministrazione Trump iniziò a imporre tariffe sulle importazioni cinesi – in particolare su automobili, acciaio e alluminio – sostenendo che le pratiche commerciali del governo di Pechino violavano le regole del commercio globale.

A seguire, l'amministrazione Biden ha mantenuto tali tariffe, chiarendo egli stesso che l'antagonismo nei confronti della Repubblica Popolare Cinese era una rara area di terreno comune tra democratici e repubblicani.

Di questa visione condivisa è un chiaro esempio la legge sulla riduzione dell'inflazione, nome improprio ma dalle intenzioni cristalline, ovvero favorire il ritorno negli Stati Uniti (re-shoring), o in paesi amici (friend-shoring) e vicini (near-shoring), delle aziende nazionali che precedentemente erano partite per lidi lontani (off-shoring), anche per contenere le possibili interruzioni delle catene globali del valore, come l'esperienza della pandemia da coronavirus ha insegnato.

«Fatta la legge, trovato l'inganno» è detto coniato dalla ricca tradizione della lingua italiana, ma la sua consuetudine è prassi che non ha confini nazionali, oppure, se si vuole essere più tecnici e più eleganti, «stipulato l'accordo, progettata l'elusione».

Un'auto elettrica utilitaria prodotta in Cina è venduta sul mercato statunitense a circa 10mila dollari, inclusi dei dazi attuali di importazione, un prezzo di poco superiore a uno scooter di 125 cm³ di cilindrata.

Se si realizzano le intenzioni dell'amministrazione Biden, o dell'amministrazione che succederà, di applicare alle auto elettriche cinesi dazi di importazione pari al loro valore doganale pieno, cioè il 100%, le auto elettriche cinesi, in particolare i modelli di fascia economica, rimarrebbero comunque molto competitive per prezzo di vendita.

Eppure, una barriera all'ingresso di un mercato fondata solo sull'aumento dei dazi doganali è una manovra piuttosto tradizionale, facilmente raggiungibile, e per le aziende cinesi i conti sono presto fatti e una soluzione è presto trovata e applicata.

HECHO EN MÉXICO? GLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE CINESI AI CONFINI AMERICANI

Le esportazioni messicane verso gli Stati Uniti

Delocalizzare le fabbriche cinesi di produzione di componentistica e, soprattutto, di assemblaggio delle automobili nelle regioni messicane al confine con gli Stati Uniti significa cogliere una grande opportunità, almeno in termini di annullamento di dazi passati, presenti e futuri, di minori tempi e minori costi di trasporto e di manodopera qualificata a fronte di salari più bassi.

Prendendo in considerazione, per esempio, il solo costo del lavoro, i salari messicani di fabbrica oscillano, a seconda della località, tra i 2,75 e i 4,82 dollari l'ora, mentre in Cina sono mediamente intorno ai 6,50 dollari l'ora.

Oltre a risparmiare significativamente sui costi totali di produzione, le auto elettriche cinesi prodotte in Messico sono considerate completamente messicane: possono dunque superare le barriere commerciali dell'USMCA.

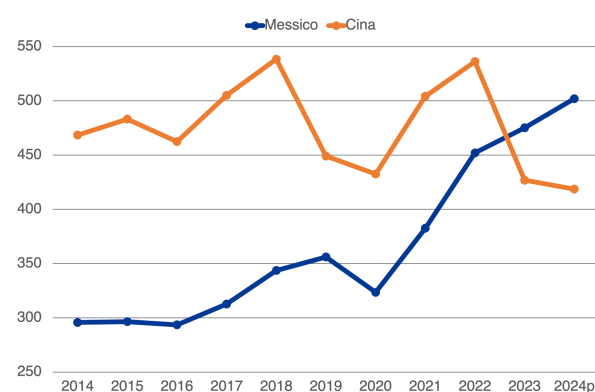
Una questione niente affatto nuova, che vale non solo per le auto elettriche, ma per qualunque altro prodotto, dai mobili per l'arredamento alle turbine a gas, che ha portato il Messico a superare la Cina come paese esportatore verso gli Stati Uniti.

Per l'Ufficio del censimento degli Stati Uniti, nei soli ultimi dieci anni, le esportazioni messicane negli Stati Uniti sono passate dai 296 miliardi di dollari del 2014 ai 475 miliardi del 2023, un balzo del 60%.

Per i primi otto mesi del 2024 è confermata la tendenza alla crescita del valore delle esportazioni, cosa che porta il Messico al secondo posto nella classifica dei principali paesi esportatori di beni negli Stati Uniti, preceduto solo dall'Unione Europea.

Diversamente è accaduto alla Cina, le cui esportazioni sono diminuite dell'8,9% negli ultimi dieci anni a un tasso negativo costante annuo dello 0,9%, che continua la sua discesa anche nell'anno in corso.

Ciò che più sorprende, almeno nelle apparenze, è che la piccola economia messicana abbia superato l'anno scorso il gigante cinese per esportazione di beni negli Stati Uniti per una differenza complessiva di 45 miliardi di dollari, e la tendenza è destinata a proseguire nei prossimi anni come mostrano altri indicatori correlati normalmente ad attività di sviluppo industriale.



Importazioni di beni negli Stati Uniti

(in miliardi di dollari, p = previsioni)

Fonte dati: U.S. Census Bureau, agosto 2024

Elaborazione dati: Zhu+Rich Sagl, Brissago, Svizzera, novembre 2024

Se per evitare i dazi le merci delle aziende cinesi entrano negli Stati Uniti non più dalla porta principale, ma da una porta secondaria, ovvero attraverso il confine meridionale, allora, come prima conseguenza, dovrebbe risultare una analoga crescita delle importazioni di beni dalla Cina al Messico, per esempio in componentistica meccanica ed elettronica.

Le esportazioni cinesi verso il Messico

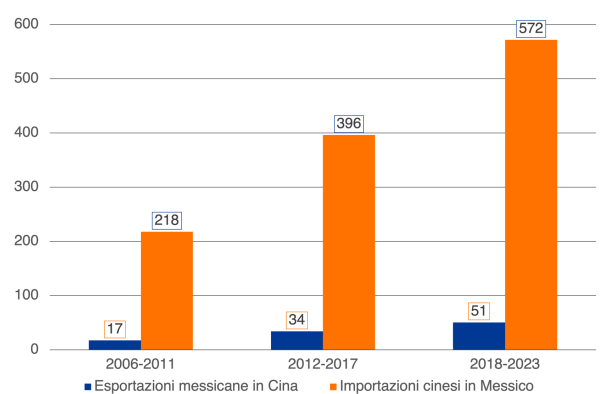
E infatti, secondo la Segreteria dell'economia del Governo del Messico, negli ultimi diciotto anni in cui sono disponibili dati sugli scambi commerciali tra Messico e Cina, le importazioni cinesi in Messico sono passate dai 24 miliardi di dollari del 2006 ai 114 miliardi del 2023, una quantità quasi quadruplicata, cresciuta costantemente a un tasso del 9% annuo.

Anche le esportazioni messicane in Cina sono cresciute a un passo simile, con l'unica differenza che in valore assoluto sono passate, nel medesimo periodo considerato, da 2 a 9 miliardi di dollari, meno di un decimo del valore delle importazioni dalla Cina.

Per il Messico, le esportazioni verso la Cina e le importazioni dalla Cina compongono una bilancia commerciale negativa per ogni singolo anno del periodo 2006-2023, totalizzando complessivamente un deficit com-

HECHO EN MÉXICO? GLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE CINESI AI CONFINI AMERICANI

merciale di oltre mille miliardi di dollari, significativo che il paese latino-americano è letteralmente invaso da prodotti «Made in China».



Scambi commerciali Messico-Cina
(in miliardi di dollari)

Fonte dati: Gobierno de México, Secretaría de Economía, 2023
Elaborazione dati: Zhu+Rich Sagl, Brissago, Svizzera, novembre 2024

Tuttavia, è necessaria una seconda condizione per evitare i dazi, ovvero aggiungere valore economico alle merci importate dalla Cina con l'obiettivo di conferire al prodotto finale quel 75% di valore aggiunto necessario per definire quel bene un prodotto «Hecho en México».

Almeno nel caso specifico delle automobili, dunque, dovrebbe risultare una analoga crescita degli investimenti diretti cinesi in Messico per costruire sistemi logistico-produttivi – a controllo societario cinese – per trasformare, assemblare e trasportare le merci di importazione cinesi sul territorio messicano, in altri termini trasformare formalmente dei prodotti cinesi in prodotti messicani esportabili negli Stati Uniti senza subire dazi

Gli investimenti diretti cinesi in Messico

Di nuovo, ancora per la Segreteria dell'economia del governo di Città del Messico, la massa di investimenti diretti esteri dalla Cina al Messico è passata dai 272 milioni di dollari del decennio 2004-2013 ai 1.843 milioni della decade successiva 2014-2023, una somma più che sestuplicata in un batter di ciglia.

I dati dei flussi di beni e di capitali nella relazione triangolare tra Cina, Messico e Stati Uniti mostrano evidenza fattuale del raggio, sebbene formalmente lecito, delle aziende cinesi per potere esportare le proprie merci nel territorio statunitense senza i dazi doganali passati, presenti e futuri imposti da Washington.

A corroborare questa evidenza ci sono anche i risultati delle recenti ricerche di mercato della norvegese Xenea AS sui flussi commerciali dalla Cina verso il Messico.

Questi risultati rivelano per il 2023 un aumento del 60% delle spedizioni marittime di container dalla Cina al Messico, precisamente passate da 73mila ai 117mila container espressi in unità equivalente di container di venti piedi di lunghezza (twenty-foot equivalent unit, TEU), considerando che già l'anno precedente il numero di container era aumentato del 35%.

Per gli Stati Uniti, attendere fino al termine dell'accordo commerciale con il Messico, previsto per il 30 giugno 2036, per rinegoziarne i termini, potrebbe comportare la definitiva estinzione di settori economici fondamentali per il paese.

Prima fra tutti l'industria automobilistica e l'intero ecosistema a essa associato, come da tempo denunciano associazioni di produttori e lavoratori, unite come mai prima per arginare l'invasione di automobili elettriche e altri manufatti cinesi dal Messico, come accade alla Alliance for American Manufacturing di Washington.

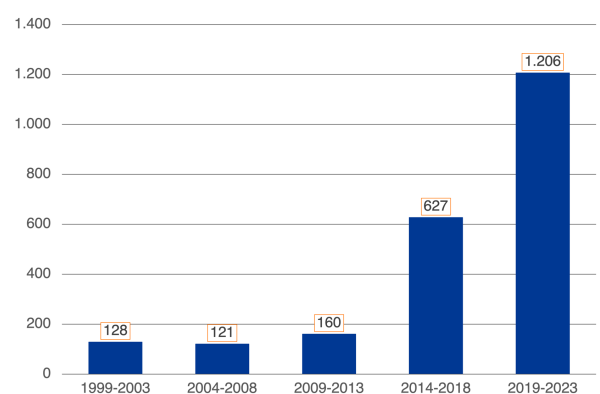
La Casa Bianca ha poche possibilità formali di contenere la marea di prodotti cinesi fabbricati in Messico che premono ai propri confini meridionali.

Potrebbero essere aumentate le pressioni su Città del Messico affinché la «triangolazione» sia ridotta, ma il governo messicano continua lecitamente a dichiarare il suo grande interesse per gli investimenti diretti esteri nel proprio paese, con una particolare attenzione per gli investimenti cinesi, giocando spesso con compiacimento al ruolo di «terzo» tra i due proverbiali litiganti.

I prodotti messicani fabbricati da aziende a capitale cinese in Messico sono acquistati da aziende e consumatori americani, che, evidentemente, a parità di qualità dei prodotti, ritengono il prezzo di acquisto di tali prodotti, sussidiati o non sussidiati, più vantaggioso rispetto ai

HECHO EN MÉXICO? GLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE CINESI AI CONFINI AMERICANI

prodotti «Made in USA», o analogamente agli stessi prodotti importati da paesi come l'Unione Europea o il Giappone.



Investimenti diretti esteri cinesi in Messico
(in milioni di dollari)

Fonte dati: Gobierno de México, Secretaría de Economía, 2023
Elaborazione dati: Zhu+Rich Sagl, Brissago, Svizzera, novembre 2024

Si tratta di una convenienza personale a cui nessuno vuole rinunciare per amor di patria, almeno fino a quando si tratta di prodotti classificabili come «commodity», cioè prodotti più o meno uguali a tanti altri disponibili sul proprio mercato.

Il costo di un prodotto industriale è composto dalle seguenti voci:

- costo della manodopera
- costo dei materiali
- costo dei macchinari e di altre spese generali
- tasse e imposte

voci sulle quali l'industria statunitense – e non solo – poco o nulla può fare per rendere i propri prodotti competitivi rispetto ai prodotti cinesi, ovvero preferibili rispetto ai prodotti sino-messicani.

In mancanza della barriera dei dazi, assieme a un aumento delle pressioni politiche, a Washington rimangono solo pochi mezzi non tariffari permessi dall'accordo commerciale.

Per esempio, autorità statunitensi potrebbero condurre ispezioni presso stabilimenti in Messico, o anche in Ca-

nada, che gruppi sindacali nazionali possono richiedere quando sospettano violazioni dei diritti dei lavoratori, ma anche questo tipo di azioni avrebbero effetti minimi e, comunque, circoscritte a un numero puntuale di aziende a controllo cinese.

Per la Cina, il Messico sta agli Stati Uniti come per Annibale le Alpi stavano a Roma, e ai partiti statunitensi converrebbe trovare tra loro un nuovo Publio Cornelio Scipione detto l'Africano. Anzi, detto il Messicano

© Zhu+Rich Sagl 2024. Tutti i diritti riservati.

Riferimenti

Laddove un documento è disponibile esclusivamente online, a causa della natura transitoria dell'architettura Web, dei riferimenti citati sono riportate solo le pagine iniziali dei siti internet sulle quali i riferimenti apparivano al momento della redazione di questa pubblicazione, anziché indicare l'Uniform Resource Locator (URL).

Citazioni e fatti che provengono dalle banche dati di Zhu+Rich Sagl come pure interviste agli autori delle citazioni non sono generalmente citati nei riferimenti.

I riferimenti sono elencati secondo l'ordine di sviluppo di questo documento:

- Bloomberg Law, *Nearshoring to Mexico: Opportunities & Challenges*, August 2023, bloomberglaw.com
- United States Census Bureau, *Trade in Goods with Mexico*, agosto 2024, census.gov
- United States Census Bureau, *Trade in Goods with China*, agosto 2024, census.gov
- Gobierno de México, Secretaría de Economía, *Trade exchange Mexico-China*, 2023, economia.gob.mx
- Gobierno de México, Secretaría de Economía, *Foreign direct investment Mexico-China*, 2023, economia.gob.mx
- Xeneta AS, *Massive increase in container shipping imports from China into Mexico amid ongoing US trade war*, 15 marzo 2024, xeneta.com

HECHO EN MÈXICO? GLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE CINESI AI CONFINI AMERICANI

Diritti d'autore

In questa pubblicazione sono state utilizzate solo fotografie CC0 concesse gratuitamente per uso personale e commerciale senza nessuna attribuzione richiesta:

- Helenicgirl (Beatriz Zarzosa), *Chinatown in Mexico City*, [wikimedia.org](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Chinatown_in_Mexico_City.jpg)

In forma leggermente ridotta, questo studio è stato pubblicato il 12 settembre 2024 su Aspenia online con il titolo «Per la Cina, la via messicana contro i dazi USA».

Informazioni

L'autore di questa pubblicazione è disponibile per fornire dettagli alle persone interessate sia sul metodo usato per raccogliere ed elaborare i dati sia per discutere del significato dei risultati emersi.

angelo.richiello@zhurich.com

Nota per il lettore

Zhu+Rich Sagl è una società di diritto svizzero.

Le informazioni disponibili in questa pubblicazione (la «Pubblicazione») sono fornite a titolo generico dall'entità Zhu+Rich Sagl e sono intese a soddisfare l'interesse generale dell'utente senza alcuna garanzia, esplicita o implicita, anche in termini di accuratezza, tempestività e completezza.

I servizi di consulenza direzionale o altri servizi professionali non sono in alcun modo sostituibili con le informazioni contenute in questa Pubblicazione, per ricevere i quali è necessario consultare i professionisti delle rispettive aree di competenza.

Zhu+Rich Sagl, i suoi soci, gerenti, direttori o dipendenti, non sono in nessun caso responsabili per eventuali danni, diretti o indiretti, accidentali, speciali, punitivi o a titolo di risarcimento o altro (comprese, a titolo indicativo, eventuali responsabilità per perdite di utilizzo, dati o profitti), indipendentemente dalla forma di qualsiasi azione, comprese, a titolo indicativo, azioni contrattuali, per negligenza o altre azioni delittuose, derivanti dall'utilizzo o dalla duplicazione, pubblicazione o altro utilizzo delle informazioni contenute nella Pubblicazione.

Dal momento che i contenuti della Pubblicazione sono protetti da diritto d'autore e da diritti di proprietà, qualsiasi utilizzo non autorizzato dei materiali disponibili nella Pubblicazione può comportare una violazione delle leggi in materia di diritto d'autore, marchi e altro.

Qualora la Pubblicazione sia scaricata per utilizzo personale e non commerciale, l'utente dovrà mantenere tutti i diritti d'autore, marchi o simili contenuti nei materiali originali o nelle eventuali copie.

Il contenuto della Pubblicazione non deve essere modificato, riprodotto, mostrato in pubblico, distribuito o utilizzato per alcun fine pubblico o commerciale senza l'esplicito consenso scritto del fornitore dei relativi contenuti o materiali (inclusi i collegamenti esterni).

Zhu+Rich Sagl non si assume alcun rischio o alcuna responsabilità nel caso l'utente, contrariamente a quanto da essa indicato, non ottenga tale esplicito consenso scritto.

Per approfondimenti visita il sito www.zhurich.com

Give your dream a chance