

Oltre la siepe... il mondo

# Cina: se ben conosciuto un mercato potenzialmente interessante per le nostre produzioni

Costantino Cattivello

Servizio fitosanitario e chimico, ricerca, sperimentazione e assistenza tecnica

L'impresa del beato Odorico da Pordenone che, poco dopo Marco Polo, in qualità di sacerdote e missionario francescano, visitò quello che un tempo era conosciuto come il regno di mezzo, fa capire da quanto tempo ci sia una sorta di legame tra la nostra Regione e la Cina. Abbiamo l'opportunità di parlare di questo grande paese, della sua agricoltura e delle opportunità che ci potrebbero essere anche per i nostri imprenditori con Marco Andreozzi, un sinologo che per anni vi ha risieduto e che ci darà alcune chiavi di lettura, non stereotipate, di questo immenso paese.

**Ing. Andreozzi, non è di tutti i giorni incontrare persone che, come lei, parlino correntemente il mandarino e che conoscano bene la realtà cinese. Ci parli brevemente della sua esperienza.**

Intanto evidenzerei che parlare correntemente il mandarino è un fatto comune a qualsiasi laureato in lingua e letteratura cinese, precisando altresì che il termine 'letteratura' è di per sé fuorviante visto che i cinesi sono di fatto etimologicamente 'illetterati'. Laggiù, come noto, si impiegano logografie ed è un primo importante messaggio per chi voglia provare a comprendere la realtà cinese. Per quanto riguarda l'esperienza in quelle terre, tutto cominciò trent'anni fa, già selezionato con contratto biennale come primo ricercatore e docente presso l'Università di Guangzhou nel quadro della cooperazione allo sviluppo italiana (che in quegli anni era seconda solo al vicino Giappone all'interno della Repubblica Popolare Cinese). Nel 1993 la Cina raggiungeva il picco di investimenti dall'estero e gli italiani presenti stabilmente si potevano contare sulle dita di una mano, così come per tedeschi e francesi, mentre più numerosi erano inglesi, statunitensi ed australiani, molto

spesso insegnanti madrelingua nelle università locali. Già nell'anno successivo la tavolata del pranzo di Natale tra italiani conterà oltre trenta persone e posso affermare che sono stati due anni magnifici e indimenticabili. Portavo a termine un biennio di lezioni, attrezzaggio laboratori e attività di consulenza nel settore petrolifero per il consorzio ENI-Chevron-Exxon (ACT) sulle piattaforme fuori costa al largo di Hong Kong, attività che vennero poi prese in carico da colleghi cinesi. Mi trasferivo quindi poco più di cento chilometri a Sud, nel distretto marino del petrolio di Shenzhen (Shekou), a contratto per la Chevron proprio nel quartier generale di ACT. Tutto cominciava davvero.

**Quali sono i tratti caratteristici della società cinese e come questi si riflettono anche sulla realtà rurale?**

Valgono risposte di sintesi, evidentemente. È una commistione singolare, in effetti, tra quella cultura agricola delle tribù rurali ancestrali e la pervasiva influenza della cultura affarista dei Sogdiani, i mercanti iranici che per molti secoli e a più riprese si sono stanziati in massa

e da dominatori in ogni dove delle terre propriamente siniche, prendendo le donne del posto e creando un'etnia mista che oggi chiamiamo 'cinesi', unitamente e parallelamente ai vari conquistatori di etnia para-mongolica e turcica.

**Quali sono le aree agricole più importanti del paese e come sono state influenzate dalla crescita economica? La crescita industriale ha sottratto manodopera dalle campagne come avvenne da noi durante il boom economico?**

Al Nord troviamo le grandi distese coltivate a grano, in primo luogo la regione di Henan ma anche le grandi cooperative agricole della gelida Manciuria di Nord-Est, dove dal 1998 al 2000 ho operato come New Holland (CNH) al fine di realizzare un partenariato industriale per assemblare, omologare e vendere trattori fino a 180 cavalli. Al Sud, dal clima subtropicale umido, il riso è la coltura dominante e all'estremo Sud si riescono ad avere anche tre raccolti l'anno. Frutta di tutti i tipi è disponibile alle diverse longitudini. Segnalo che la Cina usa un quantitativo doppio di pesticidi per ettaro rispetto alla media mondiale, vista la logica

di crescita economica di tipo quantitativo che è applicata anche al settore agricolo (permane il ricordo delle carestie del secolo scorso). Il drenaggio campagna-città è stato massiccio, ma una grossa quota parte di questi emigranti sono ancora "temporanei" dopo decenni, senza gli stessi diritti dei cittadini. Un problema complesso da analizzare con i nostri occhi, ma facile da capire nel quadro del sottosviluppo generalizzato del Paese, unitamente al basso grado di progresso sociale.

**Le produzioni agricole soddisfano solo il mercato interno o alimentano anche flussi di esportazione?**

In estrema sintesi, la Cina è un Paese importatore di alcuni prodotti tipici della propria cucina, tipo la soia, e la tendenza generale va verso l'autosufficienza.

**Pensa che ci siano maggiori opportunità di interscambio agricolo od agroindustriale tra il nostro paese e la Cina?**

Intanto è necessario specificare che, nonostante i numeri ufficiali diplomaticamente avallati dalle

L'industrializzazione sta spopolando le campagne cinesi creando un crescente deficit alimentare.







organizzazioni internazionali, la Cina è un Paese in recessione dal 2018, fatto comprovato anche da studi cinesi che sono riusciti a passare la censura. Nel 2020 ci fu il rimbalzo successivo al confinamento totale di Wuhan, ma la recessione permane, come la pesante crisi del settore immobiliare suggerisce.

Va ricordata, infatti, l'anomalia del valore di quel settore: oltre la metà del PIL reale generato. Detto questo, le esportazioni agricole della Francia in Cina valgono un ordine di 10 a 1 rispetto all'Italia a causa di un sistema-Paese estremamente performante sul fronte promozionale a tutto tondo. Ricordo che agli inizi del 1994, quando in Cina gli occidentali erano visti come tutti uguali (naso lungo e capelli rossi), Leonardo Frescobaldi (vicepresidente e responsabile per l'estero dell'omonimo brand vitivinicolo) mi disse che i francesi avevano stancato e che era il momento dell'Italia; tuttavia le grandi città cinesi erano già da tempo foderate di enormi cartelloni molto curati nella grafica e nel messaggio legato alle immagini – la bella donna elegan-

te, l'uomo vincente, l'arredamento di gran lusso (pur pacchiano per centrare il gusto locale) - a pubblicizzare alcolici d'oltralpe. Sono passati loro, e con i vini detengono grosso modo la metà delle importazioni estere che salgono al 64% per i superalcolici, mentre l'Italia viaggia intorno al 10%.

Tornando alla domanda, gli spazi ci sono se ci si presenta consorziati e si investe in quelle poche entità italiane (gestite da italiani) che effettivamente hanno una reale e profonda conoscenza del Paese, in modo da realizzare un approccio adeguato al mercato cinese.

**Spesso da parte di molti imprenditori italiani emerge il timore che l'interesse cinese nei nostri confronti sia finalizzato esclusivamente all'acquisizione di know how, è proprio così secondo lei?**

Si. Nell'agro-industriale, ad esempio.

**In tempi non lontani vi sono stati scandali che hanno interessato il settore agroalimentare cinese, penso ai casi di avvelenamento da mela-**

**mina. È cambiato l'approccio del consumatore medio nei confronti del cibo? Se sì, questo potrebbe aprire delle opportunità per noi?**

Normalmente il cittadino cinese si fida poco dei prodotti di massa locali, però il vivere all'interno di quel mondo chiuso completamente alle informazioni e alle idee, con un quotidiano e pervasivo lavaggio mediatico del cervello, sta portando la società verso una forma di nazionalismo diciamo 'totalizzante', che include anche l'agroalimentare.

**Le eccellenze dell'agroalimentare regionale non sono poche ma spesso con numeri risibili, che non ne permettono l'entrata su mercati extra regionali. Fra gli ambiti di una certa dimensione si può citare il settore vitivinicolo, dal vivaismo viticolo ai grandi vini, oltre alla lavorazione delle carni suine che ha come massima espressione il prosciutto. Ci possono essere degli spazi per queste produzioni?**

In parte la risposta è già stata data prima. Gli spazi esistono sempre quando la qualità del prodotto esista sia sulla carta, attraverso certificazioni di parte terza, ma soprattutto nella sostanza. Le piccole quantità sono più opportunità che problema, giacché la promozione dell'Italia – e lo stesso futuro dell'Italia – deve necessariamente basarsi su unicità, prodotti di fascia alta e prez-

zi premium. Oggi mediamente il vino francese viene venduto all'ingrosso ad un prezzo doppio rispetto a quello italiano: certamente per meriti commerciali, difficilmente per meriti qualitativi. La via quantitativa è errata per due motivi: in primis, minimizza gli utili dei produttori agroalimentari e in secondo luogo ha un effetto di trascinamento verso il basso di tutto il sistema-Italia di settore. Visto che si parla di Cina è bene parlare anche degli altri Paesi in via di sviluppo a proposito dei mercati di sbocco. Bene, devono essere identificati quei Paesi con tassi di crescita positivi veritieri del PIL e, tra questi, è bene focalizzarsi in primo luogo su Paesi che siano internazionalmente classificati 'liberi', come per esempio sono il Ghana e il Perù. L'esperienza in Cina insegna, soprattutto se associata, come nel mio caso, agli anni spesi in Italia, in Nord Africa e, attraverso altri progetti, in molti altri luoghi del pianeta, che sistemi di governo dittatoriale sono sempre generatori di inefficienza e di maggiori rischi. Si va dai furti delle proprietà intellettuali, alle copie e *indigenizzazioni* senza autorizzazione dei prodotti, anche agricoli, a danno nostro (penso ai pessimi 'Chianti' fasulli che mi hanno offerto in molte occasioni). La Cina resta un mercato vastissimo, sebbene sia in progressivo impoverimento con uno sbilanciamento tra ricchi e il resto della popolazione elevatissimo.

#### **Profilo dell'intervistato**

Marco Andreozzi, è Dottore in Ingegneria Meccanica, Economia/Amministrazione (Politecnico di Torino), tecnologo industriale e specialista del settore energetico; direttore generale con esperienze in cinque multinazionali globali; nomade digitale dal 2004. Sinologo, parla correttamente il mandarino.