

Il presidente di Granarolo a ItaliaOggi: l'inflazione esplode lungo tutta la supply chain

Il latte non ha un prezzo etico

Calzolari: costa meno dell'acqua minerale. La gdo si adegui

«Granarolo oggi non importa più un litro di latte. Non conviene. L'Italia ha raggiunto l'autosufficienza produttiva. Servono nuovi sbocchi o si va in eccedenza e il mercato sballa»

DI LUIGI CHIARELLO

Non è etico che il latte venga pagato meno dell'acqua minerale. La gdo adegui i listini al caro inflazione»: raggiunto dopo il mancato accordo sul prezzo del latte, **Gianpiero Calzolari** tuona contro «lo svilimento a commodity» di un alimento ricco di principi nutritivi. Il presidente di **Granarolo** (1,28 mld euro di fatturato, 633 allevatori soci e 8,5 mln di quintali di latte lavorati al giorno) accetta di analizzare con *ItaliaOggi* la complicata congiuntura: «I costi salgono» chiosa, eppure «il paese ha raggiunto l'autosufficienza produttiva».

Domanda. Il governo vorrebbe un prezzo minimo del latte per decreto, ma gli industriali non sono d'accordo. Il ministro Patuanelli ha proposto di alzare il prezzo di tre centesimi al litro. Che ne pensa?

Risposta. C'è una relevantissima inflazione sui costi di produzione alla stalla, dovuta all'aumento dei costi per l'alimentazione animale. Dobbiamo capire come spalmare questi rincari dagli allevatori al resto della filiera. Da mesi le quotazioni di soia e mais crescono del 40%; solo che lungo la *supply chain* a questa si sommano altre inflazioni per carta, energia, plastica, logistica. Sta aumentando tutto e molti costi sono sulle spalle dei trasportatori. Poi, a valle ci sono le famiglie e i consumi sono in calo. Per questo la gdo non vuole scaricare l'inflazione sui consumatori.

D. Ma il mondo della trasformazione cosa chiede?

R. L'adeguamento dei listini alla gdo, come per la pasta.

D. Il latte è un mondo a sé.

R. È variegato, ha valorizzazioni diverse. Ma una cosa è certa: è immorale che il latte venga venduto al consumo a un prezzo inferiore a quello dell'acqua minerale. È un alimento cardine per la dieta dei bambini e non solo; ha importanti sostanze nutritive e lo abbiamo ridotto a commodity. In Francia non si trova un litro di latte al consumo inferiore a un euro.

D. Lo spieghi meglio.

R. Il produttore per fare un litro di latte spende, eppure si vuol vendere quel prodotto a prezzi banali. Non è etico. Al contempo, immaginare un unico provvedimento che imponga un aumento unilaterale di tre centesimi al litro, andando a vantaggio di qualche componente del tavolo lattiero-caseario e a svantaggio di altre, non fa giustizia. Il principio della rivisitazione del prezzo in favore degli agricoltori è sano, ma dobbiamo essere certi che non diventi un boomerang. Cioè, che non se ne avvantaggi chi paga latte sottocosto, facendo dumping. Ci vuole qualcosa in più di un'azione generica, servono risorse straordinarie.

D. Ma il tavolo latte com'è andato?

R. Si è arenato. I trasformatori sono preoccupati di dover sopportare un costo che non trova adeguata remunerazione sul mercato. Ma questa è un'emergenza...

D. Come se ne esce?

R. Facendo valere l'idea che il latte liquido - noi di **Granarolo** facciamo il 30% del fatturato nazionale - non deve finire sottocosto; occorre però distinguere il latte liquido dalla materia prima per il trasformato. Certo, va detto che la trasformazione è un mondo differenziato: il Parmigiano Reggiano spunta sul mercato prezzi interessanti, altre produzioni meno. Comunque sia, la partita del prezzo non si risolverà in poche ore. Noi di Granarolo oggi intercettiamo circa il 7% del latte nazionale; possiamo essere utili ad avvicinare le parti: trasformatori e allevatori. Ma noi siamo *sui generis*, abbiamo un brand nostro e

siamo cooperazione.

D. Di contro, l'import è al lumicino.

R. Con le quote latte l'Italia prima importava il 40% del proprio fabbisogno, oggi siamo autosufficienti. Anzi, c'è il rischio di diventare paese eccedentario. È preoccupante; se non creiamo subito condizioni di sblocco commerciale per il latte rischiamo l'impasse. Vede, il vino si mette nelle botti, il grano nei silos, il latte no: va venduto subito e quando ce n'è troppo gli scambi impazziscono. Bisogna pianificare la produzione, trovare sbocchi commerciali e rilanciare i consumi esteri. Rispetto a 5 anni fa, il paese ha perso un quarto del consumo (-25%); ci sono meno bambini, aumentano le intolleranze, crescono i prodotti alternativi per via della cattiva informazione sui valori nutrizionali.

D. Una via da percorrere?

R. La reputazione del Made in Italy è forte ma l'*Italian sounding* fattura 100 mld di euro. I formaggi ne costituiscono la gran parte. Negli Usa, poi, c'è molta imitazione, ma anche apprezzamento per l'originale. Il problema è arrivare su quel mercato con prezzi adeguati alla capacità di spesa degli statunitensi. Questo è il tema vero; il Mipaaf ha dato disponibilità alla costituzione di un tavolo permanente per affrontarlo.

D. Ma, alla fine, Granarolo quanto latte importa?

R. In questo momento per il trasformato neppure un litro. Germania e Francia hanno ridotto le produzioni e hanno costi simili ai nostri per la materia prima, per cui non c'è convenienza. Lo scorso anno abbiamo importato un 8% per le produzioni di committenti che non richiedevano



l'italianità del prodotto: *private label* o clienti che non ravvisano nell'italianità un valore. Nei prodotti Granarolo è tutto latte italiano. In generale usiamo prima quello della nostra filiera, poi il nazionale, quindi eventualmente l'estero.

D. Sullo sfondo la transizione ecologica: strategia europea Farm to Fork colpisce la zootecnia.

R. Va ripristinata la verità, rispetto ai luoghi comuni. Durante il lockdown gran parte delle attività industriali erano chiuse, gli allevamenti no. In quei mesi i torrenti erano tornati chiari e trasparenti. Non si può addossare alla zootecnia la responsabilità di tutto l'inquinamento e delle emissioni in atmosfera. È un falso; tutte le attività antropiche hanno un impatto. Chiediamo al mondo scientifico di aiutarci a capire quello reale della zootecnia. Poi, quel che andrà ridotto lo ridurremo.

D. Nel frattempo, come vi muovete?

R. Sul piano industriale abbandoniamo la plastica: per lo yogurt useremo vasetti di carta. Per la riduzione dell'impatto zootecnico abbiamo costituito un comitato scientifico con gli atenei di Bologna, Milano e Brescia: l'obiettivo è individuare le tecnologie da usare per ridurre il consumo di acqua e farmaci per il benessere animale. Ma un dato resta: dobbiamo aumentare le rese di buona qualità perché la popolazione aumenterà. Dunque, la soluzione è produrre di più consumando meno acqua e meno terra; usare l'economia circolare, il biogas, il biometano. E la robotica.

D. Avete investito in bioe-

nergie?

R. I nostri allevatori, chi in biogas, chi in biometano. Entro pochi anni tutti gli allevamenti di medie dimensioni avranno un impianto del genere. Ma servono anche impianti consortili per le imprese di piccole dimensioni. Ecco dove orientare le risorse del *Pnrr*.

D. Come va con la Brexit?

R. In Uk abbiamo due società di distribuzione, una per l'ho.re.ca, l'altra per la gdo. La Brexit genera complicazioni per la logistica in Regno Unito, ma non abbiamo le preoccupazioni che vivono altri. Sul mercato riusciamo a soddisfare le nostre società, anche se con qualche difficoltà.

D. E negli Usa?

R. Non abbiamo ancora recuperato il mercato per intero, ma i primi dati sono interessanti. Vogliamo investire in distributori: una soluzione che prediligiamo rispetto al mero importatore, perché ci consente di avvicinarci alle richieste dei mercati focus, con packaging e prodotti dedicati. Negli Usa, ad esempio, andiamo bene con i «grosi», fanno numeri importanti; sono piccole palline a base di formaggio aromatizzate al pomodoro e rosmarino, adatte per aperitivi. Altre referenze, come il Parmigiano a spicchi o la mozzarella, non regerebbero i costi.

D. La Cina è vicina?

R. Abbiamo aggredito quel mercato col latte per bambini: un prodotto particolare di cui abbiamo l'esclusiva per l'import dall'Italia. In Cina complessivamente vantiamo

il 30% del *dairy* italiano importato. Esportiamo anche panne, mascarpone, latte Uht. Ma dobbiamo sempre offrire qualcosa di diverso rispetto ai *competitor*. Per questo privilegiamo l'utilizzo di personale nostro: studiamo il mercato, creiamo prodotti su base locale e sputiamo il valore necessario a sostenere i costi. Poi, facendo leva sulla nostra struttura locale, esportiamo anche prodotti tradizionali.

D. La Russia è ormai andata?

R. È un mercato precluso per via delle sanzioni; riusciamo a vendere tutto ciò che non è latte, i prodotti di origine vegetale. Altri paesi sono diventati importatori in Russia e Mosca ha aumentato l'auto-produzione di trasformati e latte.

D. Granarolo pensa alla quotazione?

R. È un'ipotesi da valutare, ma solo nel momento in cui dovesse essere necessaria per il gruppo. Finora la crescita ha remunerato e reso sostenibile il debito. Qualora servissero investimenti importanti per cogliere opportunità significative, la quotazione sarebbe un'opportunità.

D. Come va con Filiera Italia, la fondazione promossa da Coldiretti?

R. Aderiamo a *Filiera Italia* come al mondo cooperativo. In *Filiera Italia* si valutano opportunità e si scambiano opinioni, ma non è un soggetto di rappresentanza; quella è in capo agli organismi cooperativi.

— © Riproduzione riservata — ■



Gianpiero Calzolari