07-02-2022 Data

8 Pagina 1 Foalio

GIANPIERO CALZOLARI Presidente di Granarolo: "La spesa deve rincarare"

"Inflazione insostenibile per l'agroalimentare Subito un piano di aiuti"

L'INTERVISTA

JABRIELE DE STEFANI

ggi sconti e vendite sottocosto nella grande distribuzione sono un lusso :he non possiamo permetterri: l'inflazione e il caro energia stanno affossando intere iliere che rischiano di non reggere». La corsa dei prezzi picchia duro anche sull'agroalimentare e Gianpiero Calzolari, presidente di Granarolo, chiede un patto tra produttori, grande distribuzione, consumatori e istituzioni: «Serve un sforzo comune per tutelare il made in Italy agroalimentare: non credo ci si stia rendendo conto della posta in palio».

Che impatto ha su di voi la corsa dell'inflazione?

«Noi siamo particolarmente colpiti sia come produttori, con costi a livelli record per energia e materie prime per nutrire gli animali, sia come trasformatori per il rincaro di plastica, carta, logistica. E, come cooperativa, abbiamo gli

occhi su tutta la filiera: ci so- liamo tanto dell'importanza meglio rispetto al lockdown». no centinaia di aziende che ri- di un cibo di qualità ed ecososchiano di non farcela. So- stenibile e poi dimentichiaprattutto quelle che hanno in- mo che questo valore va ricovestito somme importanti nosciuto sul mercato, altriper la sostenibilità ambienta- menti è solo demagogia. Il le o per sfruttare la fine del regime delle quote latte. I prez-ricordo una situazione simizi corrono e l'inflazione or- le. Alcuni prodotti reggono, mai palesemente non è transi- come le Dop che hanno grantoria, ma per l'agroalimenata- di volumi di esportazioni. Alre la giusta remunerazione trino. Se il sistema è a rischio, non c'è».

E come si può ottenerla?

buzione per rimettere in di- brando i rapporti di forza. Le scussione i listini. In passato sembra normale che un litro era una prassi davanti ad au- di latte possa costare meno di menti dell'inflazione ma ora, un litro d'acqua?». anche per andare incontro ai Che cosa può fare il governo, clienti in un momento diffici- oltre ad interventi sulla polile, si alzano dei muri. Certo tica energetica? vedere campagne di comunidei prezzi a noi non può piacere in un momento simile».

zi per i clienti, non crede?

«Certamente non possiamo fare questo. Quanto meno non possiamo scaricare tutto su di loro, ciascuno deve rinunciare a qualcosa. Però par- storazione non va poi tanto smi per riconoscerlo».

momento è drammatico, non tutti devono fare la loro parte: le istituzioni, i clienti e na-«Bisogna aprire un tavolo di turalmente la grande distribuconfronto con la grande distri- zione, tutelandoci e riequili-

«Penso a soluzioni come quelcazione per sconti o riduzioni le sperimentate in passato nel pieno della crisi per le quote latte, quando veniva ricono-I consumi non ripartono: dif-sciuto un centesimo al litro. ficile pensare di alzare i prez- Non si tratta di sostegni fini a loro stessi, ma di aiuti a settori che affrontano una congiuntura senza precedenti. Migliaia di piccole imprese di produttori e trasformatori sono a rischio. Per chi lavora con la ri-

Quindi il vostro nemico non è più lo sbilanciamento nei rapporti di forza con la grande distribuzione?

«Sicuramente il problema esiste e va affrontato. Ma non è il tema centrale in questa fase, perché la coperta è corta e tutti soffrono per inflazione e costi dell'energia. La cosa più importante è una presa di coscienza collettiva. lo capisco che la politica dei prezzi bassi per la grande distribuzione sia necessaria per un problema di competitività, ma contribuisce ad affossare una filiera. In cui a pagare di più rischiano di essere i più virtuosi».

In che senso?

«Adeguare le aziende agli standard ecologici per ridurre gli sprechi e l'impatto ambientale significa, per i piccoli imprenditori, farsi carico di investimenti molto ingenti. Chi lo ha fatto, oggi è più esposto finanziariamente degli altri, e fatica maggiormente a reggere il peso dell'inflazione, anche se magari ha migliorato la produttività. Il governo deve trovare dei meccani-



GIANPIERO CALZOLARI



Ritaglio stampa uso esclusivo destinatario, riproducibile. del