

Acqua Pejo alla conquista del mondo

Verso la vendita ad Avm patron di Goccia di Carnia

NICOLA GUARNIERI

n.guarnieri@ladige.it

COGOLO - L'Acqua Pejo è sul mercato e, si spera, con prospettive di incremento di produzione e di posizioni all'estero. La voce di una vendita da parte di San Pellegrino (e quindi di Nestlé, che controlla il gruppo bergamasco) si rincorre da tempo e il nome che circolava questa primavera, la friulana Goccia di Carnia, fino ad oggi ha sempre smentito. Ma era pura strategia visto che adesso, nonostante l'acquirente non sia stato reso noto dalla multinazionale svizzera, c'è la quasi certezza che nei primi mesi del 2014 sarà formalizzato il passaggio di proprietà. L'offerta vincolante è stata presentata e a tirare le fila dell'operazione sarebbe la finanziaria milanese «Avm Private Equity 1 Spa», la stessa che nel 2012 ha assorbito proprio Goccia di Carnia. L'acquisizione di Pejo, comunque, dovrebbe avvenire attraverso una nuova società, Italia Acque srl, chiamata a commercializzare i vari marchi, tutti italiani, del nuovo gruppo che ha intenzione di giocare le proprie carte sull'esportazione. Perché l'ac-

qua minerale, specie quella trentina, piace sempre di più a Paesi che hanno disponibilità economica ma sono carenti sul piano del vero oro liquido. Stiamo parlando di Giappone, Qatar, Cina, Emirati Arabi. Ma il prodotto interessa molto anche i vicini di casa tedeschi e austriaci. Insomma, un mercato da tenere in considerazione e, appunto, da conquistare. Su questo punto c'è la medesima visione di Goccia di Carnia che ha chiuso lo scorso anno con un più 3%, 20 milioni di euro di fatturato e 140 milioni di bottiglie vendute. Lo stabilimento di Pejo, per altro interamente alimentato da energia pulita ricavato da fonti rinnovabili, ha una capacità produttiva di oltre 220 milioni di pezzi ma adesso ne fa uscire solo 70 milioni, in costante calo negli ultimi anni. Secondo i dipendenti e il sindacalista della Cisl **Franco Zancanella**, «questo è il segnale lanciato da tempo della volontà di dismissione da parte di San Pellegrino-Nestlé nonostante ci sia richiesta e l'Acqua Pejo sia considerata tra le tre migliori italiane. Però è stata regionalizzata e quindi relegata ad un ruolo marginale per puntare piuttosto su Panna e Vera». I lavoratori - erano 60 in origine, ne so-

no rimasti 40 tra fissi e stagionali ai quali se ne aggiungono altrettanti per l'indotto tra trasporto e servizi - sono arrabbiati e preoccupati perché c'è mancanza di chiarezza. «Tutti sanno le stesse cose ma tutti sanno che la multinazionale aspetta l'ultimo momento utile per le comunicazioni. Per noi, comunque, sono fondamentali tre cose: l'aspetto occupazionale legato



a un piano di rilancio; la collocazione di Pejo tra le acque minerali da esportazione; la trattativa deve partire dai vincoli legati alla concessione di Nestlè che scade nel 2020 e il numero di addetti non deve scendere e deve essere assunto tra la gente del posto». L'Acqua Pejo, come detto, è tra le migliori al mondo, una «bibita» naturale che si può definire da boutique. Ora,

però la Nestlè vuole tagliare le spese di trasporto (sono il 40%) e cambiare strategia. Per questo vuole cedere il gioiello solandro. Dal canto suo il sindaco **Angelo Dalpez** è sempre stato risoluto: «Noi ci teniamo stretta la convenzione visto che l'acqua è nostra. È un marchio prestigioso che ci serve anche come promozione del territorio».



Nestlè addio

San Pellegrino-Nestlé, nei primi mesi del 2014, dovrebbe formalizzare la vendita di Acqua Pejo alla finanziaria «Avm Private Equity 1 Spa», la stessa che nel 2012 ha acquisito Goccia di Carnia. Si punterà su Paesi Arabi, Giappone, Cina e area tedesca. I lavoratori confidano in un piano che sfrutti le potenzialità dello stabilimento