

## Appello della Sant'Anna: tagliare l'Iva sull'acqua, in Francia è al 5,5%

Micaela Cappellini

Il settore delle acque minerali ha margini molto bassi, per questo ogni elemento di vantaggio competitivo si rivela determinante. E l'Iva è uno di questi, secondo Alberto Bertone, presidente e ad di Sant'Anna: «In Italia l'Iva sull'acqua minerale è al 22%, troppo: in Francia è al 5,5%, negli Usa all'1%, in Svizzera al 2,5%. Sarebbe necessario abbassarla».

L'azienda di Vinadio, in provincia di Cuneo, è tra i più grandi player del comparto, con oltre 1,5 miliardi di bottiglie all'anno. Il 2023 lo ha chiuso con un fatturato di 320 milioni di euro, il più alto di sempre, con un utile «in grande crescita» e con un patrimonio netto che facilita gli investimenti: «Da tempo vorremmo raddoppiare lo stabilimento - dice Bertone - il terreno ce lo abbiamo già, ma il progetto è fermo perché i piani regolatori delle istituzioni locali bloccano ogni ampliamento. Abbiamo piani per magazzini automatizzati ed edifici esternamente in legno, perfettamente integrati con la natura circostante, ma al momento siamo fermi». Così, per aumentare la produzione, Sant'Anna ha dovuto imboccare la via della razionalizzazione delle linee produttive: «Stiamo sostituendo linee seminuove - spiega l'ad - con altre ancora più moderne, in modo che ce ne stiano di più a parità di spazio». È grazie a questo, per esempio, che Sant'Anna ricomincerà a produrre le bevande alla frutta: «Abbiamo stanziato 25 milioni di euro per la nuova linea produttiva dei tè e dei succhi - spiega Bertone - che sarà pronta per l'anno prossimo».

Già a settembre, però, verranno lanciati i primi prodotti a base di frutta: «Li facevamo già in passato - racconta l'ad - poi la produzione di tè era aumentata tanto e aveva saturato le linee. Torneremo sul mercato con delle bevande a base di frutta ma più leggere, meno dense dei succhi, e senza zucchero, in linea con i nuovi gusti dei consumatori. La frutta che utilizzeremo sarà tutta locale, grazie a una serie di accordi con le associazioni dei produttori del territorio cuneese».

Dei risultati economici della sua azienda, Bertone si dice soddisfatto: «Sant'Anna non cresce e basta, cresce sia nel fatturato che negli utili. In anni di inflazione come questi, essendo quello dell'acqua un settore a bassa marginalità, la chiave per aumentare i guadagni sta tutta nella capacità di tagliare il più possibile i costi. Noi ci siamo riusciti smagrendo le bottiglie, in alcuni casi fino al 50% di plastica in meno, ma anche rinnovando le linee produttive in modo che consumassero meno energia. Cerchiamo di fare economia in tutti i reparti». I costi di chi imbottiglia acqua, però, seppur in diminuzione, restano ancora alti: «Ho appena fatto una

riunione con i miei responsabili acquisti - racconta Bertone - nonostante i costi dei trasporti siano un po' scesi e quelli dell'anidride carbonica anche, i nostri costi ancora più alti rispetto al 2019».

Oltre che per gli investimenti nelle nuove linee produttive, la crescita del patrimonio netto di Sant'Anna pone le basi per possibili acquisizioni nel settore: «Da tempo mi sto guardando intorno - dice Bertone - ma faccio difficoltà a convincere altri imprenditori che più grandi siamo insieme, meglio è per entrambi. Un'acquisizione nel Sud d'Italia, per esempio, ci consentirebbe enormi risparmi in termini di trasporti per avere una presenza capillare in tutto il Paese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA