

Nestlé e il mercato dell'acqua: dei profitti sulla sete

un documento per il boicottaggio delle fetide acque in bottiglia, a cura della Rete italiana per il boicottaggio della Nestlé (RIBN)

«L'acqua è sempre più rara. E' per questo che ci piacerebbe mettere le mani sulle sorgenti»
Helmut Maucher ex PDG e membro del Cda di Nestlé.

La privatizzazione dell'acqua-soluzione per i poveri?

Ad oggi, un quinto della popolazione mondiale non ha accesso all'acqua potabile. Più della metà dei letti d'ospedale del pianeta sono occupati da delle persone che soffrono da malattie propagate dall'acqua. Ogni anno, più di 2 milioni di bambini - 6000 al giorno - muoiono dalle sue infezioni. Le Nazioni Unite prevedono che nel 2025 i due terzi del pianeta vivranno in regioni con penurie d'acqua. Però, di fronte a questi giganteschi bisogni d'acqua pulita e potabile, gli investitori privati e le multinazionali attive nel trattamento delle acque richiamano alla privatizzazione delle sorgenti e delle reti di distribuzione dell'acqua. E proprio nel quadro dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) e dell'Accordo Generale sul Commercio dei Servizi (AGCS) che è organizzata la privatizzazione dei settori mondiali dell'acqua, con il sostegno attivo dell'Unione Europea. Una propaganda incessante appare nei media e vanta i meriti di una tale privatizzazione. Così, esempio tipico di questa argomentazione, la rivista «The Economist» dichiara che è aumentando il prezzo dell'acqua che la sua distribuzione può essere migliorata nei paesi del sud. Questo corrisponde alla logica neoliberale, che pretende che solo le merci che costano saranno trattate con cura. Questo ragionamento omette di evocare l'impossibilità nella quale si trovano le persone che vivono sotto la soglia di povertà di finanziare un tale aumento del costo dell'acqua. La teoria viene applicata nella realtà. Come lo costata il Programma dei Nazioni Unite per lo Sviluppo (PNUS), la privatizzazione della distribuzione dell'acqua e della sua potabilizzazione hanno provocato, negli ultimi dieci anni, un aumento netto delle tariffe, a volte da oggi al domani, con conseguenze disastrose per la popolazione. Di più, il PNUS costata che il denaro prelevato sulle spalle dei poveri non è stato reinvestito, come annunciato dai media, nelle reti di approvvigionamento e di potabilizzazione (di fatto questi investimenti sono diminuiti da l'introduzione dei attori privati sul mercato dell'acqua), ma è, d'altronde, servito ad aumentare il margine dei profitti delle grande multinazionali.

Speculazioni sulla commercializzazione dell'acqua

I soggetti direttamente interessati a questi profitti non si sbagliano a proposito della redditività di questo grande mercato dell'acqua. Due grandi settori sono nel mirino delle imprese private: quello della distribuzione dell'acqua e quello della vendita d'acqua in bottiglia. Nel 2000 è stato creato in Svizzera il primo fondo mondiale di piazzamento sull'acqua: il Pictet Global Water Fund. Un rapporto destinato agli azionisti di questo fondo costata che, grazie all'assenza di aiuto finanziario da parte delle autorità pubbliche nella distribuzione dell'acqua, «la percentuale della popolazione mondiale che usufruirà di un sistema di approvvigionamento in acqua con la partecipazione di società private passerà dal 7% al 17% nei prossimi quindici anni». il fondo conta di fatto su una crescita media dell'8% nel settore dell'acqua, un valore che può essere considerato molto alto. Annotiamo che il 6% delle posizioni del Pictet Global Water Fund sono investite in Nestlé.

Nestlè è il numero 1 mondiale nel mercato dell'acqua in bottiglia

Quale ruolo gioca Nestlè in questo enorme mercato dell'oro blu? La multinazionale svizzera è il numero 1 mondiale nel mercato dell'acqua in bottiglia. L'impresa possiede di fatto più o meno il 16% del mercato mondiale, seguita da Danone con pressappoco il 12%. Vengono poi Coca-Cola Co. e PepsiCo. Questo mercato rappresenta oggi 36 miliardi di Euro e gli esperti contano su una progressione media tra il 7 e l'8% all'anno fino al 2010, il che significa che la domanda dovrebbe raddoppiare in meno di 10 anni. Ma Nestlè prova ugualmente da poco da imporsi con numerosi acquisti sul mercato delle acque in bottiglia (?), dove è ancora poco presente. Nestlè Waters, gruppo di imprese che organizza i suoi interessi nelle acque, è molto redditizia: più del 6% di benefici netti di Nestlè sono stati realizzati in questo settore nel 2003. Un altro indice dimostra che l'acqua è un settore molto interessante per la multinazionale di Vevey: quasi il 20% dei suoi investimenti nel 2003 sono stati fatti in questo settore! Nestlè gestisce decine di marchi d'acqua, di cui le più conosciute sono Perrier, Vittel, Contrex, San Pellegrino, Nestlè Pure Life e Nestlè Aquarel.

Nestlè compra delle sorgenti private e delle concessioni per pompare milioni di litri d'acqua

Per procurarsi la materia prima, Nestlè Waters, l'impresa svizzera, compra nel mondo delle concessioni di prelievo e delle sorgenti privatizzate, dalle quali pompa delle quantità enormi di acqua. Le conseguenze sulle regioni circostanti sono spesso giudicate catastrofiche. Così, la nappa freatica, che non può rinnovarsi al ritmo dei prelievi, scende, il che può avere delle conseguenze nefaste sull'equilibrio ecologico della regione e può fare prosciugare altre sorgenti vicine. In modo generale, quello che viene messo in causa è la manomissione da parte di una società privata di un bene comune, pagando dei diritti di licenza spesso irrisori, per tirarne dopo enormi benefici.

Dei gruppi di cittadini, di diversi continenti, si oppongono a questa politica di Nestlè. In Brasile, a Sao Lourenco, i movimenti cittadini per l'acqua denunciano il sovrasfruttamento di una sorgente a 150 metri di profondità da Nestlè in mezzo ad un parco naturale, che avrebbe delle conseguenze disastrose sulla qualità dell'acqua e la fragilità ecologica di questa regione, due sorgenti si sarebbero così esaurite. Di più, Nestlè violerebbe la legge brasiliana demineralizzando l'acqua (di fatto, per produrre Pure Life, Nestlè demineralizza l'acqua per poi reintrodurre i minerali per potere vendere dappertutto nel mondo un'acqua identica). Un processo a questo soggetto è in corso contro la multinazionale. Il movimento brasiliano ha lottato contro il gigante svizzero, anche attraverso i media elvetici, denunciando regolarmente i misfatti della fabbrica brasiliana con articoli e inchieste televisive. Questo modo di agire è stato particolarmente doloroso per Nestlè che tiene a salvaguardare la sua immagine, soprattutto nel paese centro delle sue attività. Così, in un forum organizzato nel gennaio 2004, in parallelo al World Economic Forum di Davos, Peter Brabeck annuncia che Nestlè si ritira dal parco d'acqua di Sao Lourenco. Questo successo, piegare la multinazionale nella sua ricerca di profitti ad ogni costo, può essere interpretato come conseguenza diretta del lavoro di divulgazione messo in opera dal gruppo brasiliano. Però, il rappresentante del gruppo, Franklin Frederick, non si fida: «Non è escluso che l'annuncio del suo padrone non nasconda una manovra per fare un ritorno trionfale sulla scena». Egli si aspetta che l'impresa agiti lo spaventapasseri dei licenziamenti con conseguente chiusura della fabbrica e non si occupi dei danni causati da anni di prelievi eccessivi.

Un altro centro di interesse per Nestlè si situa negli Stati Uniti, nella regione dei Grandi Laghi, dove si trova pressappoco un quinto delle riserve mondiali di acqua fresca del mondo. Da qualche anno, il gruppo Nestlè Waters North America (che si chiamava prima Perrier Group of America) tenta di approfittare il più possibile di questo potenziale di acqua per riempire milioni di bottiglie di Ice Mountain e Poland Springs vendute negli Stati Uniti. Il primo tentativo di Nestlè (allora Perrier Group) ha luogo nel Wisconsin. L'impresa ottiene, nel settembre 2000, un permesso di sfruttamento per due sorgenti ad alta capacità vicino a New Haven e si appresta a costruirci una fabbrica per 100 milioni di dollari. Ma la resistenza a questo sfruttamento è reale: si formano diversi movimenti di cittadini per opporsi al pompaggio di quantità gigantesche di acqua che avrebbe delle conseguenze dirette sull'ambiente e sull'equilibrio

ecologico. D'altronde, nei pressi delle fabbriche di pompaggio di Nestlè in Texas e in Florida, la popolazione subisce delle interruzioni regolari nella fornitura dell'acqua. Rapidamente, vari referendum sono stati indetti, delle risoluzioni passano, un appello al boicottaggio è lanciato, e finalmente una denuncia è deposta dalla tribù indiana Ho-Chunk che evidenzia i legami culturali della tribù con la sorgente e da un gruppo di cittadini di Newport. La corte mantiene la validità della licenza accordata alla multinazionale, ordinando però dei nuovi studi di impatto ambientale del progetto. Ma, di fronte alle pressioni popolari, Nestlè rinuncia al progetto e si gira verso lo stato vicino, il Michigan. Il portavoce di Perrier Group of America, Kim Jeffrey constata: «la gente nel Michigan è molto più recettiva. Andremo a realizzare un'operazione coronata di grande successo in un altro stato, il che permetterà alla gente del Wisconsin di vedere chi siamo in realtà». Ed è presso le Grandi Cascate, che Nestlè Waters North America ottiene, nel 2000, una licenza di sfruttamento di quattro sorgenti, per le quali avrebbe pagato la somma irrisoria di più o meno 100 dollari! Di fatto, l'amministrazione repubblicana del Michigan, sensibile alle promesse di Nestlè di creare dei posti di lavoro, e molto favorevole al progetto, avrebbe accordato in più al momento della firma quasi 10 milioni di dollari di riduzione di imposte. L'impresa ha realizzato una fabbrica da 150 milioni di dollari, con una capacità di pompare più di 881 milioni di litri d'acqua all'anno. Ma, la storia si ripete e tre tribù indiane sporgono denuncia, come l'associazione cittadina di nuova formazione, Michigans Citizens for Water Conservation. Questo gruppo pone alla corte questa domanda di ordine generale per sapere se Perrier o qualsiasi altra impresa ha il diritto di privatizzare l'acqua, prelevarla alla regione dei Grandi Laghi e venderla altrove per il beneficio privato. Nel novembre 2003, il tribunale del Mecosta county circuit Court of Michigan pronuncia un verdetto storico: dà ragione al gruppo di cittadini e ordina a Nestlè di chiudere le fabbriche di pompaggio. Questa decisione -come l'esempio del Brasile- dimostra che i movimenti dei cittadini possono avere una reale influenza sui margini di manovre concesse alle multinazionali. E pure, anche lì non si può cantare vittoria: per il momento Nestlè continua a sfruttare la sorgente (l'impresa ha fatto ricorso e ha ottenuto di sfruttare la sorgente fino al nuovo giudizio). Di più, non bisogna scordarsi che Nestlè sfrutta qualche decina di altre sorgenti negli Stati Uniti, e che nel 2003 le sue vendite di acqua hanno continuato a crescere in questo paese. Annotiamo ancora un altro caso, dove la lotta contro lo sfruttamento di una sorgente d'acqua da parte di Nestlè è stata coronata di successo: in Svizzera, un movimento di resistenza organizzato da Attac-Neuchatel ha potuto evitare che Nestle ottenesse una concessione di prelievo d'acqua minerale delle sorgenti a Bevaix, nel cantone di Neuchatel.

Il mercato occidentale: fare credere che l'acqua in bottiglia è di qualità superiore all'acqua del rubinetto.

Come i suoi concorrenti Danone, Pepsi e Coca-Cola, Nestlè conduce una campagna pubblicitaria offensiva in modo che i consumatori associno l'acqua in bottiglia ad un prodotto superiore all'acqua del rubinetto: campagna di vitale importanza per i profitti della multinazionale visto che l'acqua che vende costa centinaia di volte più cara che l'acqua del rubinetto. Secondo uno studio del World Wildlife Fund oggi la maggioranza della popolazione considera l'acqua in bottiglia più sana, il che è un esempio rivelatore del potere immenso della pubblicità. E pure, la qualità dell'acqua del rubinetto nei paesi occidentali è generalmente buona e non si differenzia veramente nel gusto, è quello che tendono a confermare dei test condotti alla cieca. In più, la qualità dell'acqua venduta a prezzi moltiplicati non è sempre irreprensibile. Così, il Dipartimento della Sanità del Kansas, Stati Uniti, ha testato un centinaio di marchi di bottiglie d'acqua reperibile in commercio: un terzo delle bottiglie testate riscontrava delle tracce di sostanze indesiderabili. In più, lo stoccaggio e il trasporto delle bottiglie, che può durare dei mesi, hanno lasciato tracce di cloroformio, nitrati e anche di piombo nei campioni testati. Una qualità in contrasto con gli aggettivi purezza, acqua di roccia, etc... riportate sulle etichette. Nel giugno 2003, una denuncia è stata depositata contro Poland Spring (un marchio di Nestlè Waters North America) a Greenwich. Il marchio è accusato di ingannare i consumatori affermando che Poland Spring proviene da «sorgenti protette e pure al centro delle foreste del Maine, quando invece l'acqua sarebbe estratta, di fatto, da sorgenti artificiali, di cui una almeno si trova in un parcheggio vicino alla strada principale.

Il mercato dei paesi del sud: dei profitti con la sete dei paesi poveri

Con milioni di litri d'acqua prelevati così da diverse sorgenti nel mondo, Nestlè riempie le sue bottiglie di acqua Pure Life. Secondo il PDG di Nestlè, Peter Brabeck: «Pure Life è sensata essere la soluzione al problema dell'acqua nel mondo». Di fatto questo marchio è stato lanciato nel 1998 per diventare a lungo termine il primo marchio mondiale d'acqua. E' stata introdotta progressivamente sui mercati dei paesi del sud cominciando dal Pakistan, dove Pure Life ad oggi ha una parte del mercato superiore al 50%. Lanciando il marchio in quel paese, Nestlè avrebbe, secondo l'Asian Wall Street Journal, usato dei metodi poco ortodossi: l'impresa avrebbe, qualche mese prima del lancio, sensibilizzato la popolazione sulla questione dell'igiene dell'acqua con dei seminari dove dei funzionari pubblici proclamavano che lo stato dell'acqua in Pakistan era catastrofico. Pure Life veniva poi presentata come la presunta alternativa. Però, solo una ristretta parte della popolazione può permettersi quest'acqua. Secondo lo stesso quotidiano, i bisogni di una sola persona in acqua potabile per un anno in Pakistan, ammonterebbe a 243 dollari comprando Pure Life. Il reddito medio annuale in Pakistan è attorno ai 495 dollari. Pure Life è così proposta come falsa alternativa a milioni di persone che soffrono la sete. Più grave ancora, e che il lancio di questo marchio nei paesi così detti del terzo mondo può scoraggiare i poteri pubblici ad investire nel miglioramento della rete di distribuzione pubblica d'acqua potabile. Per Nestlè, questa miseria è una sorgente di profitti: sul suo sito internet, il marchio constata che l'Asia, in materia di consumazione di acqua in bottiglia ha «un importante potenziale di crescita per gli anni a venire». E sul Medio-oriente e l'Africa: «dell'acqua potabile fresca è vitale per questa regione e i nostri concorrenti constatano il valore dell'acqua in bottiglia con delle cifre in crescita». Nestlè dichiara, finalmente, nel suo bilancio di gestione: «le nostre attività sono cresciute in Asia, Medio-Oriente e in Africa, con dei tassi di crescita organici generalmente superiori al 20%».

L'accesso a l'acqua è un diritto umano

Come segnala la Comunità di lavoro delle ONG svizzere, l'acqua non è una merce come le altre, perché non ha sostituti ed è una necessità vitale. L'accesso all'acqua deve essere considerato un diritto umano: non è accettabile che più di un miliardo di persone siano privati di questa risorsa per mancanza di mezzi o perché la multinazionale che ha comprato le concessioni non giudica redditizio distribuire la sua acqua in tale o tal'altra regione periferica. La vera risposta alla miseria creata attorno al mondo per la mancanza d'acqua non è la manomissione mercantile o la speculazione in borsa ma l'investimento da parte dei poteri pubblici per il miglioramento della rete di distribuzione dell'acqua, che, ricordiamolo, esiste in modo abbondante su questo pianeta.