

Spinetta (Air France) apre a Colaninno

► I soci vanno a caccia di alternative, Rothschild contatta Qatar Airways

LA CESSIONE

ROMA Stop and go nella vicenda Alitalia. Se nei giorni scorsi Air France, in via ufficiale, gettava acqua sul fuoco, smentendo che le trattative fossero mai state avviate, va registrato che in questi giorni il presidente della compagnia francese, Jean-Cyril Spinetta, avrebbe chiesto un incontro a Roberto Colaninno. L'indiscrezione, peraltro priva di conferme ufficiali, è trapelata ieri da ambienti vicini al vertice Alitalia. Che sia partito il count down finale è comunque un fatto, visto che domani scade il vincolo che in questi anni ha impedito alla cordata italiana di cedere le proprie quote. Evidentemente Spinetta - che nel 2008 trattò con l'ad Maurizio Prato la fusione poi sfumata in extremis - non vuole correre rischi.

La sua richiesta di incontro non è certo provocata da mancanza di fiducia verso Colaninno (già volato un paio di volte a Parigi per rassicurare il socio d'oltralpe), a provocarla sono state le inquietudini che attraversano la compagine azionaria, in apprensione per una chiusura troppo rapida del negoziato che, secondo alcuni soci minori, penalizzerebbe il risultato.

IL REBUS DELLE PENALI

Il presidente di Alitalia, come i soci maggiori (Intesa, Benetton e gruppo Riva), sono considerati credibili in virtù del fatto che da sempre indicano Parigi come destinazione obbligata. Al di là dei tatticismi, lo spazio di manovra è quindi minimo. Lasciare Sky Team, cioè Air France, sarebbe infatti costoso, tra penali e condizioni sospensive. Altrettanto costoso sarebbe avviare una partnership con altro vettore.

Qualche margine per migliorare le condizioni di vendita comunque pare esserci. Di questo si sarebbe parlato nella riunione di ieri mattina a Milano tra Colaninno e uno degli azionisti che poi ha riferito ad altri soci della cordata. A quanto è dato sapere, si sarebbe trattato di un chiarimento a 360 gradi, teso a rendere la trattativa con Air France meno rigida quanto a valorizzazione della partecipazione.

Sul tavolo l'andamento del mercato e i problemi di liquidità di Alitalia, smentiti sia da Colaninno che dall'ad Andrea Ragnetti, ma tornati d'attualità a causa del nuovo braccio di ferro tra Adr e la compagnia di bandiera. La prima accusa infatti la seconda di non rispettare gli adempimenti e di pagare in ritardo. Una brutta lite in famiglia visto che il gruppo Benetton è socio al 9% di Alitalia attraverso Atlantia, oltre ad essere proprietario di Aeroporti di Roma. Un contrasto che in questa fase delicata getta dubbi sulle disponibilità di cassa della compagnia. Te-

ma che sarà, tra l'altro, sul tavolo del comitato del 22 gennaio.

Ragnetti, forte dei buoni risultati degli ultimi trimestri, ha replicato con durezza ad ADR, sapendo bene che mantenere quei ritmi di crescita non sarà però facile. L'obiettivo comune è di presentarsi uniti al tavolo negoziale e con i conti a posto. Così, anche se a malincuore, Colaninno ha dato via libera a Rothschild cui è stato dato mandato ad esplorare ogni alternativa sul mercato del trasporto aereo.

LA CARTA RUSSA

Oltre a Etihad, secondo quanto risulta al Messaggero gli uomini della prestigiosa banca d'affari avrebbero già contattato Qatar Airways, ricca compagnia del Golfo, e i russi di Aeroflot. Con i primi le possibilità di trovare un punto d'incontro, se non altro per mettere in apprensione Parigi, sono maggiori. Da tempo Qatar sta sondando il mercato e in passato ha puntato i riflettori su Meridiana. Non solo. Avrebbe interesse a valorizzare Fiumicino, considerata la porta d'accesso degli Emirati in tutta Europa. E' probabile che Rothschild decida anche di allargare il campo d'azione, inviando emissari sia negli Stati Uniti che in Cina.

Il conto alla rovescia è insomma iniziato. E i protagonisti sono decisi a giocare fino in fondo le proprie carte, consapevoli che Parigi è l'unica ad avere, almeno fino ad ora, un poker servito.

Umberto Mancini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**RIUNIONE POSITIVA
 A MILANO TRA I SOCI
 E IL PRESIDENTE
 DELLA COMPAGNIA
 L'OBIETTIVO E' SPUNTARE
 UN BUON PREZZO**

