

Tlc. Il grande socio con il 5% di Telecom Italia chiede lo spinoff: «L'opportunità oggi c'è, non va sprecata»

Fossati in pressing per lo scorporo della rete

IL LAVORO DEL MANAGEMENT

Il presidente Bernabè:

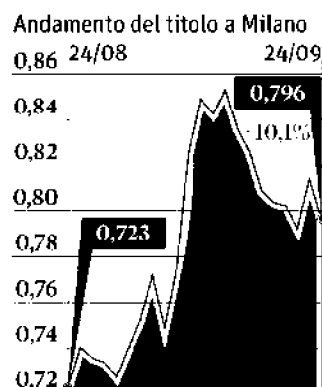
«La società aveva un debito di 37 miliardi, da quando ci sono io lo abbiamo ridotto di 10 miliardi»

Daniele Lepido

■ Adesso o mai più. Sullo scorporo della rete di **Telecom Italia** scende in campo un azionista di peso del gruppo telefonico (per la precisione il secondo, dopo Telco), che ha tutta l'aria di un segnale forte e chiaro "postato" all'indirizzo di Franco Bernabè e Marco Patuano. Il nome è quello di Marco Fossati, socio di Telecom con il 5% attraverso la cassaforte lussemburghese Findim, che in un'intervista a *Bloomberg* non usa mezzi termini per promuovere il progetto di spinoff. «Questa opportunità non dovrebbe essere sprecata - ha detto Fossati all'agenzia di stampa - proprio perché le giuste condizioni potrebbero esserci ora, nei prossimi due o tre mesi, o mai più». L'obiettivo è ridurre una parte sostanziosa del debito di Telecom, che oggi veleggia appena sopra i 30 miliardi di euro (e che, secondo la società, scenderà a fine anno a 27,5 miliardi) incassando dalla cessione una cifra che potrebbe oscillare, come spiega lo stesso Fossati, tra i 13 e 15 miliardi di euro. Intanto nella mattinata di ieri Bernabè aveva già risposto indirettamente a Fossati: «Quando sono arrivato in Telecom Italia la società aveva 37 miliardi di debito. Da quando ci sono io - ha continuato il top manager - lo abbiamo ridotto di 10 miliardi, che è una cifra enorme». La sfida è stata quindi raccolta: «Prima di tutto dovevamo salvare Telecom e l'abbiamo salvata, un po' come ha fatto lo Stato con l'Italia e oggi siamo impegnati in un grande

programma di rilancio dell'infrastruttura per arrivare nel 2014 al 25% della popolazione connessa alla rete ad alta velocità». Come è noto l'interlocutore primario di Telecom per il progetto di scorporo è la Cassa depositi e prestiti guidata da Franco Bassanini, che potrebbe fare il grande acquisto attraverso il Fondo strategico italiano, anche se i giochi sono ancora tutti da fare. Sullo sfondo, ma neanche troppo, la scelta della tecnologia da adottare per la realizzazione di questo nuovo network, una vera e propria battaglia "ideologico-industriale" che ha portato allo scontro la stessa Telecom con la cordata Metroweb-F2i, l'altro possibile partner. E già perché Telecom crede in un approccio graduale di sviluppo della fibra (con l'architettura *Fiber to the cabinet*, cioè fino agli armadi in strada), un modello finanziariamente sostenibile in assenza di una domanda reale di servizi a banda ultralarga. Senza contare che, grazie a un imprevisto e per certi versi imprevedibile assistito fornito dall'Europa, l'unbundling del vecchio rame, cioè l'affitto dell'ultimo miglio agli operatori alternativi, rimarrà redditizio ancora per molto. Al contrario Metroweb punta sull'*Ftth* (*Fiber to the home*), la fibra fino agli appartamenti, rimanendo coerente con il modello che ha trasformato Milano, già dieci anni fa, in una delle città europee più cablate. Ma il punto è sempre quello: la domanda commerciale di banda ultralarga si stimola con nuovi servizi oppure andrà colta, per così dire, nel suo sviluppo "naturale" di medio periodo? Forse lo scorporo della rete, se scorporo sarà, risponderà anche a questa domanda, una volta fatta scendere la "febre" del debito.

Telecom Italia



© RIPRODUZIONE RISERVATA
@danielelepido

