

Venerdì 21 febbraio 2025

## Top500

# L'epoca delle due superpotenze E le imprese aspettano l'Europa

• L'analisi di Dario Fabbri chiarisce la strategia Usa, cioè staccare la Russia dalla Cina. Laura Dalla Vecchia, presidente di Confindustria Vicenza: «Più che i dazi, mi spaventano i cinesi. Noi dobbiamo dialogare con tutti»

MARIA ELENABONACINI

La presidenza Trump ha smosso lo scacchiere geopolitico, con manovre volte a congelare la guerra in Ucraina e staccare la Russia dal vero nemico degli Usa, la Cina. In questo contesto, quale strategia devono avere le imprese vicentine? La risposta, non semplice, hanno cercato di darla imprenditori ed esperti durante l'incontro di presentazione del Top500, lo studio promosso da Gruppo Athesis, PwC Italia e Università di Verona, che ha preso in analisi i bilanci 2023 delle migliori 500 aziende beriche. Ad aprire la serata - condotta da Luca Ancetti, condirettore del Giornale di Vicenza - è stato Andrea Faltracco, ceo del Gruppo Athesis, che ha introdotto l'incontro, volto a esplorare prospettive e trend in una situazione di grande incertezza e complessità, e i tanti autorevoli ospiti ricordando come «i contenuti sono il nostro core business da 160 anni». Anche per questo, come ricordato da Cristian Pasquetti partner di PwC, «Top500 è nato in queste terre e si è esteso a un numero significativo di aree economicamente rilevanti». In un territorio che, racconta Maurizio Salomoni, presidente di Bvr Banca Veneto Centrale, tutti i colleghi italiani gli invidiano. «Questo territorio - sottolinea - imprenditorialmente è di grandissima importanza e nella mia vita professionale vedo la capacità e la forza degli imprenditori vicentini».

**Lo scenario**

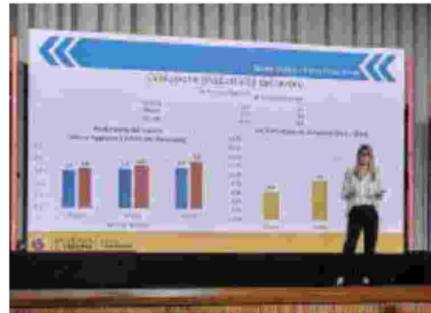
Una forza e una capacità che dovranno mettere in campo per affrontare l'intricata situazione internazionale descritta dall'analista geopolitico Dario Fabbri, che è partito dalla «guerra civile a bassa intensità tra i trumpiani e gli apparati dello Stato, lo "Stato profondo". L'obiettivo è dare al presidente Usa poteri "veri" che non ha». La ripresa del dialogo con la Russia, spiega, ci sarebbe stata con qualsiasi presidente, e un segnale preventivo è stato il contributo

americano alla caduta del regime siriano, «perché si stavano preparando a un negoziato con la Russia sull'Ucraina e segnalavano a Mosca che questo era un suo fianco debole. Gli Usa vogliono congelare la guerra, perché l'obiettivo è staccare la Russia dalla Cina, che si sta mangiando tutto il meglio che la Russia può offrire». E a questo scopo possono rischiare di rompere con i «clientes» europei. Che all'americano medio non stanno nemmeno troppo simpatici, «perché siamo quelli che campano sulle loro spalle e che non imbracciano il fucile. Vogliono farci pagare il loro sistema e appaltarci una parte del fardello. Possiamo farci spaventare dalla dialettica, ma manteniamo gli occhi su un vano tentativo di realtà».

**La transizione del mercato**

Guardare al futuro è toccato a Laura dalla Vecchia, presidente di Confindustria Vicenza; Andrew Spannaus, giornalista e analista politico; Alessandro Grandinetti, partner di PwC Italia e Claudio Bertollo direttore generale Bvr banca Veneto centrale, moderati dalla giornalista del GdV Roberta Bassan. Il quadro della situazione finanziaria delle aziende lo dà Bertollo, che rassicura: «Parlando con le aziende vediamo ricorso alla cassa integrazione, minori ordini e chi lavora con la Germania che è in difficoltà, anche se la situazione è a macchia di leopardo. Nel 2024 ci sono fatturati in riduzione, ma margini e ebitda che tengono, quindi una situazione positiva, di liquidità delle aziende, sufficienti per fare nuovi investimenti, che spero ripartano». Si torna ai dazi e Dalla Vecchia sottolinea: «Ce li aspettiamo, ma chi pagherà di più? Gli americani hanno un grosso problema di manodopera e competenze, riusciranno a sostituire i nostri prodotti? Mi auguro che non ci sia un'escalation di controdazi, perché siamo una provincia molto manifatturiera e dobbia-

mo fare di tutto per esportare il più possibile». Sugli investimenti, invece, della vera responsabile del blocco dà nome e cognome, «la presidente Ursula von der Leyen. Il Green Deal è una follia e l'Europa ha creato una confusione incredibile. Se dal 2018 al 2023 la produttività è aumentata è perché le aziende hanno investito. Oggi non si sa su cosa investire. Abbiamo investito in plastiche riciclabili, l'idrogeno, le auto elettriche, ma non va avanti niente». Sui dazi e la strategia americana è Spannaus a fare chiarezza. «I dazi sono mezzi per fare pressione sugli altri paesi e poi c'è un progetto a lungo termine per recuperare il potere reale perso in 45 anni di modello finanziarizzato. L'America ce l'ha con l'Europa per l'avanzo commerciale, perché ha mantenuto la manifattura più di noi. Nell'era post-globale importa dove si produce, cosa si produce e gli Usa si concentreranno soprattutto su alcuni settori. Su questo ci sarà spazio per trattare». Per quanto riguarda la riduzione dei consumi energetici, invece, il giornalista sottolinea come in America «nessuno in campagna elettorale ne ha parlato, anzi dobbiamo raddoppiarli. Trump dice di produrre più gas e petrolio e se la Russia rientrerà nel mercato, questo impatterà». E a proposito di rapporti Italia-Usa, ritiene che «la telefonata tra Trump e Meloni possa essere utile al dialogo tra America ed Europa». Il cambiamento, secondo Grandinetti, è profondo: «Questi 18 mesi - afferma - hanno decretato la fine dell'economia globale. Parleremo di cluster di economie disegnati dalla parte geopolitica. È un'economia da disegnare, da guardare sotto il profilo della catena del valore e con particolare attenzione dal lato della ridefinizione delle opportunità». E per le aziende vicentine? «Non mi aspetto grandi cambiamenti nei prossimi anni - conclude Dalla Vecchia - Le aziende sono sane, ma se l'Europa ci mette anni a cambiare le regole, ci metteremo altrettanto ad investire. Dai dazi non mi aspetto grossi stravolgimenti, mentre mi spaventa la Cina, ma nessuno ha un livello di manifattura pari al nostro. Dobbiamo dialogare con tutte le superpotenze e cercare di vendere loro il più possibile».



Le aziende L'intervento di Silvia Cantele



Sold out Pieno l'auditorium del Seminario



La difficile transizione del mercato Al talk hanno partecipato Alessandro Grandinetti, Claudio Bertollo, Andrew Spannaus e Laura Dalla Vecchia FOTOSERVIZIO COLORFOTO ARTIGIANA