



DENARO
TEMPO LIBERO
ECONOMIA
LIFESTYLE

NUMERO 510
(NUOVA SERIE)

LUGLIO 2025



Capital

Classediori

€ 4,50 *

Protagonisti

Dal pharma al food
i portabandiera
del made in Italy

Mercati emergenti

Le nuove rotte
del commercio
internazionale

Servizi

Logistica, avvocati
e facilitatori, così
decola il business
oltreconfine

Chi sono i campioni dell'export

Le classifiche dell'Agenzia
delle Dogane con le imprese
che hanno più successo
sui mercati globali

Nicola Bertinelli, presidente
del Consorzio del Parmigiano Reggiano

DA ABBINARE OBBLIGATORIAMENTE ED ESCLUSIVAMENTE (ART. 8 L. 10/10/1990)
CON I MERCATI FINANZIARI O ITALIA OGGI A EURO 4,50 (MEIO 2,00 + CAPITAL 2,50).
IN TUTTI GLI ALTRI GIORNI SOLO CAPITAL A EURO 4,50. SOLO NELLE AREE COPERTE
DALLA DISTRIBUZIONE DEI QUOTIDIANI, NELLE ALTRE AREE SOLO CAPITAL A EURO 4,50.



Italians do it better

Di Emanuele Elli

Dazi sì, anzi no, anzi forse. Ma da quando? E che effetti a lungo termine avranno le tensioni tra Usa, Israele e Iran sui passaggi di merci nei corridoi strategici dello stretto di Hormuz e del canale di Suez? Costruire un numero di *Capital* che fotografi lo scenario dell'export italiano mentre la cronaca e la politica sovvertono gli equilibri con i quali si gioca la partita dell'internazionalizzazione di imprese, prodotti e idee, è un compito complesso. La nitidezza dell'istantanea appena scattata dura poco, e l'immagine si fa subito mossa. Per vedere meglio, dobbiamo allora cambiare lenti e fare un passo indietro. Cominciando dai numeri, da quei 650 miliardi e rotti che le esportazioni hanno portato nelle casse delle imprese e nel Sistema Paese nel 2024, innalzandoci al quarto posto nel primo semestre dello scorso anno tra i maggiori esportatori (per chiudere poi, dopo una piccola flessione, al sesto). Una fotografia, però, già ingiallita: dopo la Germania, gli Usa sono i secondi destinatari dell'export nazionale (10%) e il tema dazi si fa sentire, proiettando tutte le stime dei consuntivi 2025 al ribasso. Così come preoccupa

il calcolo di quanto un nuovo aumento dei costi dell'energia (dopo la crisi Ucraina di due anni fa, ora quella Mediorientale) si ripercuoterà sul nostro sistema produttivo e su quello dei nostri competitor.

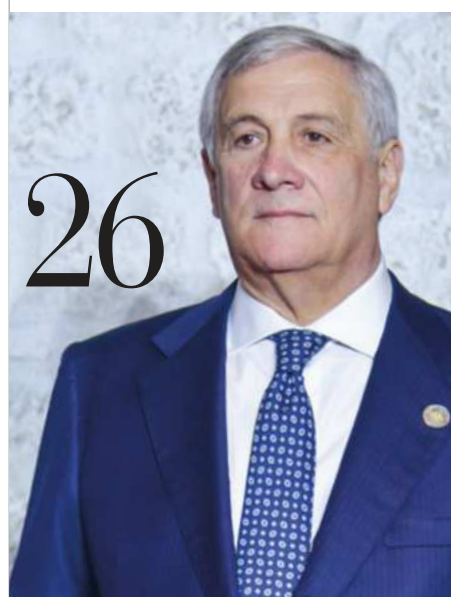
La storia dell'export italiano, tuttavia, non è il risultato di una strategia costruita a tavolino, ma di un lavoro capillare di viaggi e scambi da parte delle imprese che hanno saputo raggiungere quasi ogni angolo del pianeta e intessere relazioni capaci di durare nel tempo. Questo valore emerge soprattutto in due aspetti. Innanzitutto, siamo secondi per numero di Paesi in cui esportiamo, e abbiamo una gamma vastissima di tipologie di merci vendute, prodotti che hanno nella maggior parte dei casi un basso grado di sostituibilità (chi vuole il Parmigiano Reggiano, per citare l'esempio che abbiamo scelto per la copertina di *Capital*, o lo compra dall'Italia o si accontenta del parmesan, per dire). Quella frammentazione di produzioni, di strategie di internazionalizzazione, di relazioni, sempre indicata come fragilità, diventa, in tempi di incertezza, una risorsa di resilienza. Secondo aspetto: l'Italia, Paese povero di mate-

rie prime e con praticamente nessuna fonte di energia, da sempre importa, trasforma, esporta. I numeri della bilancia commerciale sintetizzano la prima e la terza fase di questo respiro, ma la forza del nostro Paese è in tutto quello che succede nel mezzo, nell'unicità con la quale si interpreta il secondo di questi step. «Italians do it better», diceva uno slogan che si riferiva a un settore non propriamente industriale, ma il concetto vale anche per il nostro tessuto produttivo. L'Italia produce qualità, fa meglio di chiunque altro in tanti settori che sono spesso anche quelli a più alto valore. E il made in Italy è un brand che funziona sui mercati del mondo non solo per food, design, stile, ma anche nella meccanica di precisione, nel farmaceutico, nell'aerospazio.

Uno dei mantra del coaching motivazionale dice che non è la correzione dei difetti che porta al successo, ma la valorizzazione delle qualità. Anziché inseguire modelli di altri, ancoriamoci ai fondamentali della nostra cultura produttiva e commerciale. Che saranno magari poco ortodossi, ma da Marco Polo a oggi, tutto sommato, qualche soddisfazione ce l'hanno pure data.

(©riproduzione riservata)

Sommario



- 5 Editoriale**
di Emanuele Elli
- 10 Scenario**
I numeri dell'export italiano
- 12 L'opinione**
Marco Fortis: «Nessun miracolo, il Paese migliora»
- 14 L'analisi**
I dazi? Una sfida di resilienza

- 16 L'intervista**
Difesa e rilancio, l'azione a tutto campo delle Dogane nelle parole del direttore, Roberto Alesse
di Roberto Sommella
- 20 Classifiche**
I maggiori esportatori secondo i dati dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli, settore per settore

- 26 Mercati ad alto potenziale**
Le nuove rotte del made in Italy

- 30** Cina
- 32** India
- 34** Turchia
- 36** Emirati Arabi Uniti
- 38** Arabia Saudita
- 40** Brasile
- 42** Messico
- 44** Algeria
- 45** Sudafrica

- 46 Agroalimentare**
Eccellenze del food sulla tavola globale
- 54 Farmaceutica**
Il motore silenzioso che mette il turbo agli scambi

- 58 Territori**
Mercato senza frontiere per la meccanica lombarda

- 66 Logistica**
Il Grand Tour delle merci intorno al mondo

- 72 Marketplace**
Digital commerce, un trampolino per le pmi

- 76 Law Firm**
Facilitatori di business

- 80 La vetrina di Osaka**
Expo che affare

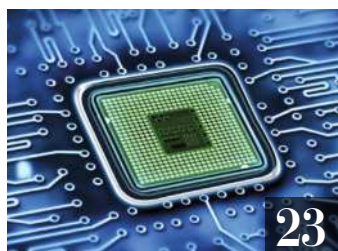
- 86 Professioni**
Tutti a caccia di export manager

Le eccellenze dell'export

ACCIAIERIE VALBRUNA	PAG. 23
ACQUA SANT'ANNA	PAG. 50
ALMAVIVA	PAG. 83
ALSTOM	PAG. 34
ANDRIANI	PAG. 45
ARGOR - HERAEUS ITALIA	PAG. 24
ARMANI CASA	PAG. 42
ATTTECH	PAG. 20
ATLAS CONCORDE	PAG. 21
AUTOMOBILI LAMBORGHINI	PAG. 24
AVIO AERO	PAG. 23
AZIMUT	PAG. 38
AZIMUT BENETTI	PAG. 40

DAVINES GROUP	PAG. 42
DELPHARM MILANO	PAG. 22
DIESEL	PAG. 42
DOLCE & GABBANA	PAG. 24
DOMPE' FARMACEUTICI	PAG. 22
DUCATI	PAG. 33
ELBO CONTROLLI	PAG. 60
ELETTRONICA (ELT GROUP)	PAG. 23
ENI TRADE & BIOFUELS	PAG. 22
ENILIVE	PAG. 22
EUROGROUP LAMINATIONS	PAG. 42
EXOLAB	PAG. 41
FENDI	PAG. 21

LAVAZZA	PAG. 21
LAZZATI	PAG. 62
LEONARDO	PAG. 20/23
LFOUNDRY	PAG. 23
LORO PIANA	PAG. 24
LUDOVICO MARTELLI	PAG. 34
MAPEI	PAG. 39
MARAZZI GROUP	PAG. 21
MARCEGAGLIA CARBON STEEL	PAG. 23
MARGARITELLI GROUP	PAG. 43
MASERATI	PAG. 24
MINOTTI	PAG. 22
MIRAGE GRANITO CERAMICO	PAG. 21



23



46



34



24



21



24



54



23

B&B ITALIA	PAG. 22
BARILLA	PAG. 21
BF (BONIFICHE FERRARESI)	PAG. 44
BRACCO	PAG. 55
BRUGOLA OEB	PAG. 58
BSP PHARMACEUTICALS	PAG. 22
BULGARI GIOIELLI	PAG. 24
CELINE	PAG. 21
CHANEL COORDINATION	PAG. 21
CHIESI FARMACEUTICI	PAG. 22
CHIMET	PAG. 24
COGNE ACCIAI SPECIALI	PAG. 23
CONS. PARMIGIANO REGGIANO	PAG. 46
CONSORZIO PROSECCO DOC	PAG. 50
CORICELLI	PAG. 44
CORMAN	PAG. 57
DALMINE	PAG. 23
DANIELI	PAG. 84

FERRARI	PAG. 24/36
FINCANTIERI	PAG. 23
FOMAS	PAG. 23
FRIUL INTAGLI INDUSTRIES	PAG. 22
GIGACER	PAG. 21
GIUSEPPE GIANA	PAG. 60
GRANITIFIANDRE	PAG. 21
GUALA GROUP	PAG. 45
GUCCI	PAG. 21/24
IGENIUS (DOMYN)	PAG. 36
INDUSTRIES (MONCLER)	PAG. 24
ISAB	PAG. 22
ITALPREZIOSI	PAG. 24
IVECO	PAG. 24
KERAKOLL	PAG. 33
LA DORIA	PAG. 21
LA REGINA DI SAN MARZANO	PAG. 21

MOBILI FIVER	PAG. 74
MOLTENI & C.	PAG. 22
NOVARTIS FARMA	PAG. 22
NUOVO PIGNONE INTERNATIONAL	PAG. 23
PGI	PAG. 24
POLIFORM	PAG. 22
PRADA	PAG. 21/24
REMO SARTORI	PAG. 75
SALONE DEL MOBILE. MILANO	PAG. 38
SANPELLEGRINO	PAG. 21
SARAS S.P.A. - RAFFINERIE SARDE	PAG. 22
SIRMAX	PAG. 32
SONATRACH	PAG. 22
RAFFINERIA ITALIANA	PAG. 22
STELLANTIS EUROPE	PAG. 22/23/24
STMICROELECTRONICS	PAG. 23
THALES ALENIA SPACE ITALIA	PAG. 20
ZOOMARK	PAG. 35

Notti magiche nel B&B dei campioni

Sulle colline parmensi, la villa dove ha vissuto per vent'anni Carlo Ancelotti con la sua famiglia oggi è un bed & breakfast di lusso | di **Paolo Tomasini**

Riqualificare e valorizzare una storica villa liberty sulle colline di Parma, circondata da verde e vigneti, relax e grande bellezza. Per farne un bed & breakfast di charme e lusso. Era il sogno di Luisa Gibellini, la prima moglie di Carlo Ancelotti, l'allenatore più vincente nella storia della Champions League (5 titoli con Milan e Real Madrid), oggi commissario tecnico della nazionale brasiliana. Un sogno realizzato dai due figli della coppia, Katia e Davide, con il fondamentale contributo della property manager Valentina Pancini, che con la sua Eveve Srl si occupa con grande passione di consulenza e gestione del patrimonio immobiliare in ambito turistico ricettivo.

Tenuta il Poggio, che fa parte dell'esclusivo circuito Hub 161.it, la cui ceo Raffaella Verri Zorzi promuove una nuova visione dell'idea di bellezza, unicità ed esclusività e che riunisce eccellenze nel settore delle hôtellerie di prestigio, dimore storiche, residenze nobiliari a uso ricettivo, masserie, strutture storiche sapientemente ristrutturate, wine resort e un ricercato ventaglio di realtà di design art e design product, si trova a Felegara di Medesano, a circa 15 chilometri da Parma. «È sempre stata di proprietà dei Gibellini», racconta Valentina Pancini. «Nel 1990 è diventata la casa di famiglia di Carlo e Luisa. Ci hanno vissuto per una ventina d'anni, qui sono cresciuti i loro figli, da qui ogni mattina l'allora allenatore del Milan partiva in elicottero verso Milanello, qui hanno «dormito» per una notte le due coppe dei Campioni che Ancelotti ha vinto con il Milan. Poi, dopo la separazione tra Carlo e Luisa avvenuta nel 2014 e la prematura scomparsa di quest'ultima nel 2021, la villa è passata ai figli che si so-



Valentina Pancini, property manager e fondatrice di Eveve Srl, si occupa della gestione di Tenuta il Poggio.

no ritrovati con una tenuta molto grande e di difficile gestione. È allora che, grazie anche a un'amicizia di lunga data, ho proposto loro il mio progetto di riqualificazione, che hanno accettato con entusiasmo, anche e soprattutto per realizzare il sogno di mamma Luisa».

Ospitalità su misura

Dopo un'attenta ristrutturazione, Tenuta il Poggio è stata inaugurata ad aprile dell'anno scorso. Oggi è un gioiellino d'eleganza e ospitalità, un B&B ma anche una location di prestigio per matrimoni ed eventi aziendali. «Anche la posizione è strategica», dice Valentina, «in 40 minuti si arriva a La Spezia e da lì a Portovenere o alle Cinque Terre; oppure, dalla parte opposta, a un'ora d'auto c'è Bologna. La villa, che si può affittare in esclusiva, può ospitare fino a sei persone. Ha



una suite con quattro posti letto e una camera matrimoniale deluxe, un'elegante sala colazione con vista sulla piscina e sulle colline, un'ampia cucina attrezzata e una grande taverna dove si possono vivere esperienze esclusive come la degustazione dei vini prodotti nella tenuta, Malvasia soprattutto ma anche Barbera e Gutturino. Tra gli innumerevoli altri servizi, personal chef, percorsi yoga, massaggi, spa con sauna tradizionale e a infrarossi, bagno turco e percorso Kneipp, palestra. E poi, tour culturali ed enogastronomici nelle colline circostanti, gite ai castelli; a cinque minuti c'è un centro ippico, nei dintorni partono molte passeggiate e percorsi trekking, a dieci minuti c'è il Fidenza Village Outlet dove gli ospiti di Tenuta il Poggio hanno a disposizione un personal shopper e l'accesso alla vip lounge. 