

Vinitaly 2026

12 APRILE 2026 - NUMERO 2 - ANNO 25 - Direttore responsabile: **BEPPE GIULIANO** - Aut. Trib. di Verona n° 1247 del 20/01/1997 - Edizioni **La Cronaca** SRL, Amministratore unico, **CLAUDIO SOLIGNANI**, P.Iva e CF 05187200232, REA VR477216, sede legale e amministrativa, Vicolo Pietrone 1/B - redazione e direzione commerciale, Via Frattini 12/C, pec: edizioni.lacronaca@legalmail.it - Telefono 0459612761 - E-mail: redazione@tvverona.com - Stampa in proprio - Tutti i diritti RISERVATI

L'INAUGURAZIONE



Vinitaly ambasciatore nel mondo

Partenza col botto per la 58° edizione. Federico Bricolo annuncia un nuovo piano per portare il vino italiano in nuovi mercati a forte crescita. Uiv: “Puntiamo su premium e luxury che rimangono le fasce strategiche per recuperare valore”

L'INAUGURAZIONE

Vinitaly sempre più strategico

Federico Bricolo: "Sentiamo la responsabilità di evolvere come Fiera"



"Vinitaly rappresenta oggi un'infrastruttura per sostenere e amplificare la proiezione internazionale del vino italiano, un presidio organizzato che, a partire da Verona, opera con continuità per rafforzare la presenza delle nostre imprese sui mercati globali. In uno scenario tra i più complessi sotto il profilo geopolitico ed economico, caratterizzato da instabilità, ridefinizione delle rotte commerciali e crescente competizione internazionale, Veronafiere avverte con chiarezza la responsabilità di evolvere ulteriormente il proprio ruolo: non solo luogo di incontro del business, ma leva concreta per il settore". Così il presidente di Veronafiere, **Federico Bricolo**, ha aperto oggi la 58^a edizione di Vinitaly. "La promozione internazionale è una nostra priorità - ha continuato Bricolo -. Si inserisce in questa visione un programma strutturato di quasi trenta iniziative internazionali che presidiano in modo sistemico le principali aree strategiche: dagli Stati Uniti, fino

all'Asia con Cina, India, Thailandia, Kazakistan, Giappone e Corea del Sud, dall'America Latina ai Balcani fino alle piazze europee e al Regno Unito. Una geografia che coincide con le rotte più promettenti per il nostro export e che amplieremo ulteriormente. Stiamo infatti già lavorando con ITA - Italian Trade Agency per nuove tappe di Vinitaly in Africa, Canada, Australia. Inoltre, raddoppieremo in Brasile, rafforzando così il presidio già attivo con Wine South America. Da questa lettura dei mercati - ha concluso il presidente - Veronafiere ha sviluppato e intensificato un piano di azione continuativo per intercettare nuove destinazioni e contribuire a rafforzare la competitività del vino italiano. In questa fase storica, la crescita passa dalla capacità di fare sistema e di presidiare i mercati con visione e continuità: Vinitaly interpreta pienamente questa funzione, affiancando le imprese come strumento attivo di sviluppo e di posizionamento globale".

LORENZO FONTANA

"Dal palco del Vinitaly rilancio un appello alla pace, nel solco delle parole di Papa Leone XIV e del Presidente Mattarella. I conflitti minano le relazioni, colpiscono l'economia e alimentano nuove povertà. La guerra non offre soluzioni. Ne ho parlato in questi giorni anche con lo Speaker della Camera dei Rappresentanti degli Stati Uniti, Mike Johnson.

Vinitaly è luogo di incontri, di relazioni. Le relazioni creano diplomazia e la diplomazia crea la pace. Tutti dobbiamo lavorare per questo". Così il Presidente della Camera dei deputati, **Lorenzo Fontana**, in apertura dell'edizione 2026 del Vinitaly a Veronafiere.

Il Presidente ha rivolto il suo primo ringraziamento a tutti i lavoratori della Fiera, "il cui impegno rende possibile un evento così complesso, ancor più in un contesto internazionale difficile".

"Grazie a chi ogni anno rende possibile la costante evoluzione di questa manifestazione e congratulazioni, in particolare, alle imprese del territorio, che stanno facendo registrare numeri importanti affrontando le grandi sfide di questo tempo".

FRESCOBALDI (UIV)

"La 'sveglia' generata dalle tensioni internazionali ci impone di fare ordine in casa nostra e allo stesso tempo di allargare l'orizzonte commerciale. Il momento è quindi paradossalmente molto propizio per operare un ulteriore salto di qualità nelle scelte aziendali, a partire da una managerialità ancora più decisiva, da un maggiore ascolto e lettura dei mercati e delle analisi sulla domanda". Lo ha detto, oggi a Verona nel suo intervento all'inaugurazione di Vinitaly, il presidente di Unione italiana vini, **Lamberto Frescobaldi**.

"L'obiettivo - ha aggiunto - è duplice: essere più presenti sui mercati e conoscere i nostri clienti da una parte, produrre vini contemporanei in linea con la domanda dall'altra. Lo abbiamo sempre fatto e continueremo a farlo con ancora più decisione, ma in questo momento serve più che mai una presa di responsabilità collettiva, con scelte nette e chiare a partire da tutta la filiera". "Che la situazione sia complicata - ha aggiunto Frescobaldi che ha ricevuto il Premio Vinitaly - non è un mistero. Però vorrei che si facesse lo sforzo di vedere le cose per quello che sono nella sua complessità".

Uiv: ecco i 12 mercati che ci salveranno

Made in Italy più forte se punta al top dei clienti coi vini Premium e Luxury

Premium Wines Opportunity Index I top 10 Paesi per i vini italiani

Paese	Index	Orizzonte temporale
Giappone	91,4	Breve
Messico	86,3	Breve
Corea del Sud	85,1	Medio
Brasile	78,1	Medio
Vietnam	73,9	Medio
Cina	72,4	Medio-lungo
Thailandia	69,8	Medio
Indonesia	69,7	Medio
Australia	66,0	Breve
India	65,2	Lungo

I vini Premium (che escono dalla cantina a minimo di 8 euro e che arrivano a seconda dei mercati tra i 25 e i 50 euro) cresceranno ancora nei prossimi anni, nonostante il calo generale delle importazioni a livello globale. Una crescita non eclatante del valore - +1% da qui al 2029, che sale però a +3,5% per i prodotti made in Italy - ma che - secondo l'analisi dell'Osservatorio Uiv-Vinitaly - potrebbe riservare per l'Italia sorprese ancor più positive se ci si concentrasse su alcune aree considerato maggiormente strategiche, tra consolidate e non.

Dodici i Paesi a maggior tasso di crescita potenziale: Giappone, Messico, Corea del Sud, Brasile, Vietnam, Cina, Thailandia, Indonesia, Australia e India a cui si aggiungono le 2 "fuori quota", e top buyer extra-Ue, Stati Uniti e Regno Unito.

Sono queste, le aree dove incrementare la propria presenza per allargare il

bacino commerciale di un settore ancora troppo concentrato sui primi 5 mercati di sbocco, che da soli quotano il 60% del totale dei valori esportati.

Il ranking Uiv-Vinitaly fornisce un Premium Wines Opportunity Index con le 10 destinazioni più interessanti, costruito intrecciando fra gli altri i dati di export italiano per price point, le dinamiche di consumo e i fattori competitivi interni ai singoli mercati: si va dal Giappone (indice 91.4) al Messico (86.3), dal Brasile (78.1) alla Corea del Sud (85.1) e alla Cina (72.4). Dinamiche simili al mercato cinese le mostra quello sudcoreano. I mercati di nuova generazione sono ancora relativamente piccoli, pesano poco sul portafoglio dell'export nazionale, ma mostrano tassi di crescita costanti. L'area thailandese (+27% la crescita Premium stimata), quella vietnamita (+25%), filippina (+30%) e indiana (+76%).

COLDIRETTI

Liberare il vino da burocrazia e dazi



Liberare il vino dalle catene della burocrazia, dei dazi e delle etichette allarmistiche farebbe recuperare 1,6 miliardi di euro alle aziende vitivinicole italiane, liberando risorse per continuare a investire sulla qualità, sull'innovazione, sull'enoturismo e sulla promozione nei mercati internazionali. E' quanto emerge dall'analisi della Coldiretti diffusa in occasione dell'inaugurazione del Vinitaly 2026, dove la principale organizzazione agricola d'Italia e d'Europa porta un messaggio chiaro di rappresentanza sindacale insieme ad un ricco programma di eventi, approfondimenti e degustazioni.

Simbolo dell'edizione 2026 del Salone è la grande bottiglia di vino avvolta da catene spezzate che campeggia all'ingresso di Casa Coldiretti e rappresenta la condizione del settore italiano

che va liberato dal peso di burocrazia, dazi, aumento dei costi e narrazioni fuorvianti che ne limitano la crescita e ostacolano il lavoro quotidiano delle imprese.

"Liberare il vino dalle catene della burocrazia, dei dazi e delle distorsioni che oggi penalizzano il settore non è uno slogan ma una necessità economica concreta. Parliamo di 1,6 miliardi di euro che possono tornare direttamente nelle tasche delle imprese vitivinicole italiane", sottolinea il segretario generale della Coldiretti Vincenzo Gesmundo.

"Il vino italiano con un valore complessivo di 14 miliardi di euro resta una delle principali bandiere anche del nostro export agroalimentare, avendo sfiorato nel 2025 gli 8 miliardi di euro, nonostante la difficile situazione internazionale", afferma il presidente della Coldiretti Ettore Prandini.

Darì Ristorante & Enoteca



A pochi passi dall'Arena, un
angolo di paradiso dove arte
e cucina si fondono in armonia.

info@ristorantedari.com

+39 045 595022

Vicolo Cieco San Pietro
Incarnario, 5 37121 Verona



BRUNELLO DI MONTALCINO

Ascheri è il nuovo direttore del Consorzio

Da RCS allo sport business, alla guida di uno dei più iconici vini italiani

(di Bernardo Pasquali)

Il mondo del vino guarda con estremo interesse a Montalcino, dove l'insediamento di Guglielmo Ascheri nel ruolo di Direttore del Consorzio del Vino Brunello di Montalcino segna l'inizio di una fase strategica di consolidamento e innovazione. Con una scelta che punta sullo studio delle nuove dinamiche dei consumi, e la realizzazione di azioni efficaci per rafforzare quanto fatto sinora da un gruppo solido di produttori e operatori sul territorio. Il Consorzio, per far questo, si affida a un profilo capace di unire la tradizione di una denominazione iconica alle sfide dei mercati globali del 2026.

Ma quali sono le direttrici principali che caratterizzeranno il mandato di Ascheri? Scopriamo, nella sua prima intervista rilasciata ai media, i punti cardine della sua strategia per la denominazione di Montalcino che coinvolge il vino Brunello e il Rosso di Montalcino.

Una delle novità più rilevanti che verrà sostenuta da Guglielmo Ascheri sarà l'apertura verso canali non tradizionali. Grazie al suo solido background nello sport business, il nuovo Direttore, contradaio dell'Onda, ex vice presidente di Emma Villas Volley, mira



Guglielmo Ascheri

a creare partnership strategiche con settori dell'economia paralleli, come il luxury lifestyle, l'eccellenza del Made in Italy nel mondo e i grandi eventi internazionali, non solo di settore. L'obiettivo è chiaro: elevare il posizionamento del Brunello. "Ho la fortuna – afferma il direttore – di trovare un grande gruppo che fino ad oggi ha svolto già un grande lavoro. Le mie saranno sempre proposte che dovranno trovare il sostegno di tutti i soci e del Presidente Giacomo Bartolommei, per il quale provo grande stima e fiducia". In un momento di transizione per i consumi mondiali, Ascheri ha annunciato la redazione di un ambizioso piano triennale volto ad accorciare le distanze con i consumatori più giovani. La sfida è far comprendere alla Generazione Z che il vino

non è un semplice alcolico, ma un veicolo di cultura e territorio. Attraverso nuovi linguaggi di comunicazione e una presenza digitale più dinamica, il Direttore punta a "scaldare" il rapporto con i nuovi wine lovers, puntando anche su prodotti come il Rosso di Montalcino quale leva strategica di accesso per i mercati emergenti. Nonostante le incertezze geopolitiche e le possibili tensioni tariffarie legate agli scenari politici americani, sotto la guida di Ascheri il Consorzio continuerà a presidiare con forza il mercato statunitense. I dati recenti confermano la straordinaria resilienza della denominazione, una delle poche capaci di crescere in controtendenza negli Stati Uniti.

Per Guglielmo Ascheri, il successo del brand non può prescindere dal fatto-

re umano e territoriale. Lavoro di squadra: Il neo-direttore, forte della sua cultura sportiva, punta sulla coesione tra i soci e sulla valorizzazione della struttura interna. "Più che un attaccante di sfondamento dovrò essere un mediano di costruzione e di equilibrio".

Enoturismo: Potenziare l'incoming a Montalcino, migliorando la sinergia tra le cantine e il tessuto culturale della comunità locale per offrire un'esperienza di accoglienza d'eccellenza. Il valore che realizza il territorio coinvolto nella denominazione, offre dati molto confortanti e sempre in crescita con valori di 150 milioni di indotto raggiunti nel 2024. In un mercato vitivinicolo complesso, la figura di un Direttore come Ascheri rappresenta il ponte necessario tra la storia di una piccola comunità che ha creato un mito e la necessità di competere come "global brand". La sua visione "aperta e attenta" promette di trasformare le sfide di questo mandato in opportunità di prestigio per tutto il territorio. Infine, l'approccio di Ascheri si basa sulla condivisione. Nonostante la giovane età dei vertici, la strategia non è quella di "rifondare", ma di far leva su una squadra già forte e vincente.

MORELLINO DI SCANSANO



La vendemmia del Morellino. Sotto, Guicciardini e Durazzi

Nel 2025 vendite a più 4%

La DOCG dimostra equilibrio strutturale e capacità di reazione

L'assemblea dei soci del Consorzio Morellino di Scansano ha approvato il bilancio consuntivo, confermando un andamento positivo della denominazione anche in uno scenario di mercato non semplice per il comparto vitivinicolo regionale e nazionale.

Il Morellino di Scansano DOCG infatti chiude il 2025 con un incremento del +4%, un risultato che evidenzia la solidità della denominazione e la capacità di affrontare uno scenario mondiale articolato, mantenendo coerenza strategica e competitività sui mercati.

“L'approvazione del bilancio e il +4% con cui abbiamo archiviato il 2025 rappresentano un segnale concreto della vitalità del Morellino”,



commenta il presidente Bernardo Guicciardini Calamai. “Ancora più rilevante è la riduzione delle giacenze: oggi il sistema è più equilibrato e meno esposto a tensioni, ancora più pronto a cogliere le opportunità del mercato. È la dimostrazione che, anche in

fasi complesse del mondo del vino, il Morellino sa agire con responsabilità e visione strategica. In questo percorso si inserisce anche la nuova tipologia di Morellino Superiore, uno strumento importante per accompagnare la crescita qualitativa della deno-

minazione e rafforzarne il posizionamento nei mercati. Questo ci consente di guardare ai prossimi mesi con ancor più fiducia nella capacità della denominazione di continuare a crescere in modo sostenibile”.

A gennaio 2026 lo stock complessivo si attesta infatti sui 9,44 milioni di bottiglie equivalenti, rispetto agli oltre 13 milioni registrati dodici mesi prima, con una riduzione di circa il 27% su base annua. Un risultato che modifica in modo sostanziale lo scenario rispetto all'inizio del 2025: la pressione di magazzino si è ridotta in maniera significativa e le scorte risultano oggi concentrate su annate recenti, con una struttura più ordinata e priva di accumuli.

I NUMERI DEL VINO

Un asset che vale l'1,1% del Pil nazionale

La realtà in cifre della vitivinicoltura: 870 mila occupati per un vigneto che vale 56,4 miliardi

Con 670 mila ettari di vigneto, 530 mila imprese, una produzione 2025 stimata a 44,4 milioni di ettolitri e un fatturato al netto dell'indotto di circa 14 miliardi di euro, il vino italiano si conferma uno dei comparti più performanti del made in Italy, con una bilancia commerciale attiva per 7,2 miliardi di euro l'anno. Secondo i numeri di sintesi dell'Osservatorio Uiv-Vinitaly in occasione della 58^a edizione della fiera di riferimento del vino italiano, il settore conta inoltre 870 mila occupati e un valore del proprio vigneto pari a 56,5 miliardi di euro, con un impatto diretto e indiretto pari a oltre 45 miliardi di euro e una incidenza dell'1,1% sul Pil tricolore.

Lo scorso anno le sole vendite a scaffale in Gdo e del retail italiano hanno generato 3 miliardi di euro, un valore invariato rispetto al 2024 grazie alla crescita del segmento spumanti (+2,6% il tendenziale, a 726 milioni di euro) che ha compensato il gap dei rossi (-2,2%, a 1,17 miliardi di euro) e la stasi dei bianchi (-0,3%, a 982 milioni di euro). In contrazione, nel 2025 e per il quarto anno consecutivo, le vendite complessive a volume (-2,9%).

Secondo l'analisi dell'Osservatorio Uiv-Vinitaly su base Istat, il consumatore

VALORE SETTORE	QUANTITÀ/TREND	BASE
FATTURATO VINO ITALIA 2025	14	mlrd di euro
FATTURATO VINO CON INDOTTO (2024)	31	mlrd di euro
IMPATTO DIRETTO E INDIRETTO (2024)	45,2	mlrd di euro
% SU PIL ITALIA (2024)	1,1%	
BILANCIA COMM.LE CON ESTERO (2024)	+7,2	mlrd di euro
NR. OCCUPATI FILIERA	870	migliaia
NR. IMPRESE	530	migliaia
VENDITE ITALIA 2025		base Ismea-Nielsen
GDO E RETAIL ITALIA VALORI	3,07 (0,0%)	mlrd di euro
GDO E RETAIL ITALIA - VOLUMI	719 (-2,9%)	mln di litri
VINI ROSSI	1,167 (-2,2%)	mlrd di euro
VINI BIANCHI	982 (+0,3%)	mln di euro
VINI ROSATI	132 (+2,6%)	mln di euro
SPUMANTI	726 (+2,6%)	mln di euro
PRODUZIONE 2025		base stime Uiv-Ismea-Assoenologi
VENDEMMIA 202	44,4	mln di ettolitri
VENETO	12,4	mln di ettolitri
PUGLIA	8,42	mln di ettolitri
EMILIA-ROMAGNA	6,44	mln di ettolitri
VIGNETO ITALIA	670	migliaia di ettari
CONSUMATORI (2024)		base Istat
CONSUMATORI	29,4	mln
PENETRAZIONE SU POPOLAZIONE	55%	
CONSUMATORI QUOTIDIANI	11,4 (-2,6%)	mln
% CONSUMATORI QUOTIDIANI	39%	
EXPORT 2025		base Istat
EXPORT MONDO	7,78	mlrd di euro
USA	1,76	mlrd di euro
GER	1,14	mlrd di euro
UK	817	mln di euro

Elaborazione dati Osservatorio Uiv-Vinitaly su varie fonti

italiano è molto diverso rispetto a quello di qualche decennio fa. Sono cambiate le abitudini e il vino non è più sinonimo di alimento, ma si è riconvertito come simbolo edonistico e culturale della cucina italiana. Sono 29,4 milioni gli italiani che consumano vino, con un tasso di penetrazione sul totale della popolazione al 55%; in diminuzione strutturale gli user quotidiani, al 39% con 11,4 milioni (nel 2006 lo share era al 57%) mentre crescono notevolmente i saltuari, che oggi rappresentano il 61% dei consumatori.

Lato esportazioni, si ferma

a 7,78 miliardi di euro il valore delle vendite italiane di vino nel 2025, per una contrazione a valore in termini tendenziali sul pari periodo dello scorso anno del 3,7% (-1,9% il saldo a volume). Secondo l'analisi dell'Osservatorio Uiv-Vinitaly su base Istat, si accentua il decremento delle vendite riscontrato in particolare nella seconda parte dell'anno. A incidere, la controprestazione della domanda extra-Ue scesa del 6,4% condizionata dai cali di Regno Unito, Svizzera, Canada e soprattutto dai dazi statunitensi (-9,2% il saldo a valore per il primo

mercato della domanda mondiale per un controvalore di 1,76 miliardi di euro). Tiene la piazza comunitaria, che chiude con un parziale a +0,5% valore (+0,7% i volumi), con la Germania stabile (+0,6% il valore, a 1,14 miliardi di euro). Tra le note positive in Ue, anche la Francia (+3,6%), i Paesi Bassi (+5,6%) e la Svezia (5,3%). Tra le tipologie, gli spumanti (-2,5%, 2,3 miliardi di euro) cedono meno dei fermi/frizzanti imbottigliati (-4,3%, 5 miliardi di euro) mentre lo sfuso segna un -0,2% (299 mln di euro).

VeroinDIA



Vicolo Stella 1, Verona | +39 375 913 9800 | info@veroindia.it

FLYING WINEMAKER

Cipresso, laura honoris causa a Cuyo

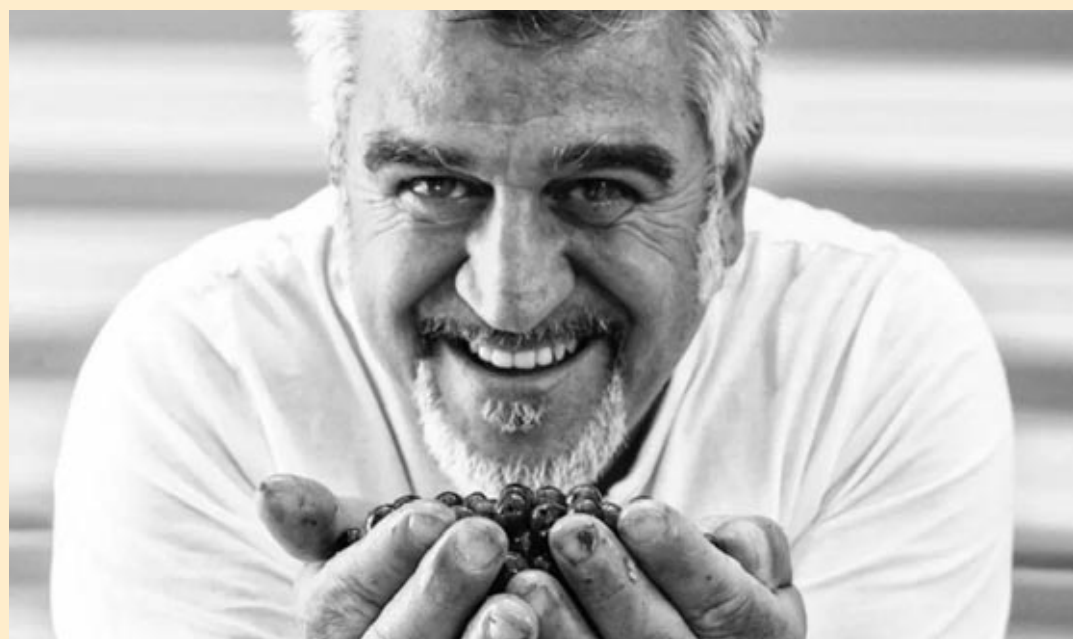
Premiato il suo impegno per il malbec e la cooperazione vitivinicola italo-argentina

L'Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo), massimo centro accademico della regione vitivinicola più importante dell'Argentina, ha conferito il Doctor Honoris Causa all'enologo italiano Roberto Cipresso, primo professionista italiano nel Paese a ottenere questa onorificenza e universalmente riconosciuto come ambasciatore dei vini argentini nel mondo.

La cerimonia si è tenuta nel marzo scorso alla Facultad de Ciencias Agrarias, alla presenza della Rettrice Esther Lucía Sánchez e della Decana María Flavia Filippini, che hanno sottolineato come il contributo di Cipresso abbia avuto un ruolo determinante nell'evoluzione della vitivinicoltura argentina, in particolare nella valorizzazione del terroir mendocino.

L'Universidad Nacional de Cuyo è stata fondata nel 1939 ed è oggi la principale istituzione di istruzione superiore della regione, con 12 facoltà e centri di ricerca prestigiosi come l'Istituto Balseiro, il più avanzato istituto di ricerca fisica del Paese.

Dalla sua fondazione, l'ateneo è dedicato alla promozione del sapere attraverso insegnamen-



Roberto Cipresso

to, ricerca scientifica, formazione tecnica e diffusione dei valori etici ed estetici, diventando un punto di riferimento nazionale per lo studio dell'agronomia e delle scienze vitivinicole. La scelta di conferire l'Honoris Causa a un enologo di fama internazionale rappresenta un atto coerente con la missione dell'università: riconoscere e valorizzare coloro che contribuiscono allo sviluppo culturale, tecnico e identitario della regione di Cuyo.

Cipresso ha tenuto la sua lectio magistralis dal titolo "Terroir, único camino para el vino de mañana!", dedicata alla visione futuristica di una viticoltura fondata sull'identità territoriale. Il tema è perfettamente allineato con la sua filo-

sofia: il vino del futuro sarà autentico solo se saprà rispettare la natura del luogo da cui nasce. La relazione di Roberto Cipresso con l'Argentina è profonda, radicata e fondamentale per comprendere l'evoluzione moderna del vino sudamericano: è socio fondatore della bodega Acha-val Ferrer, una delle realtà più rivoluzionarie dell'enologia argentina moderna. Il suo lavoro sul Malbec "Altamira" ha portato la cantina a essere proclamata "Migliore Cantina del Mondo" da Wine & Spirits nel 2009. Oggi prosegue con il progetto Matervini che ha dato enormi soddisfazioni, esplorando terroir ancestrali, sin dai tempi della Pangea.

Lavora annualmente a Mendoza dal 1999, dedi-

candosi ai vini della precordigliera, considerata una delle aree geologicamente più ricche e difficili in cui produrre. I suoi progetti coinvolgono vigneti ad alta quota come El Cepillo (1.600 m), dove la ricerca dell'identità territoriale è centrale.

Cipresso è riconosciuto come uno dei massimi esperti della viticoltura heroica, ovvero il coltivare vigneti in condizioni estreme, tecnica che applica con grande successo nella regione di Mendoza. Attraverso pubblicazioni e interviste, Cipresso ha offerto una lettura unica del terroir argentino, raccontando l'eredità italiana nel Paese e il ruolo delle radici culturali nella formazione dell'identità vitivinicola.

DERTHONA 2.0



Il Rinascimento del Timorasso

Da mezzo ettaro superstite siamo arrivati a 500 ettari e una produzione di quasi due milioni di bottiglie

(di Alessandra Piubello)

Chi l'avrebbe mai detto che le colline che videro gli allenamenti dei "campionissimi" Fausto Coppi e Costante Girardengo, conosciute per aver dato i natali all'artista Giuseppe Pelizza da Volpedo, noto per aver immortalato nel suo Quarto Stato la classe operaia, avrebbero assistito a una rinascita di un vitigno ormai scomparso? L'avventura del Timorasso continua a stupire, un vitigno destinato all'oblio che oggi è all'origine di una produzione che ha cambiato il destino di un territorio. Da un mezzo ettaro superstite, da cui Walter Massa pioniere visionario, trascinatore



dei produttori locali e non solo, cominciò a vinificare il suo Timorasso in purezza, siamo arrivati a 500 ettari e a una produzione, nel 2025, di circa un milione e settecentomila bottiglie. Una crescita costante in termini di volumi e vendite, con circa il 50% destinato all'export.

Per due giorni, durante la sesta edizione dell'anteprima Derthona, abbiamo potuto vivere il territorio, caratterizzato da un pettine di vigneti che dagli Appennini scivola fino alla pianura toccando i confini di tre regioni, Liguria, Emilia Romagna e Lombardia. Un ambiente ancora

incontaminato: vigneti, frutteti, campi, boschi, prati convivono in un mosaico di biodiversità. I Colli Tortonesi scendono verticalmente lungo sei valli, Scrivia, Curone, Ossona, Grue, Borbera e Spinti, con altezze che arrivano fino ai 700 metri e con climi differenti al loro interno. Un mosaico geologico straordinario, dove marne azzurre, calcari, terre rosse e soprattutto argille si alternano valle dopo valle, regalando al Timorasso espressioni sempre diverse.

Abbiamo visitato dei produttori per comprendere meglio il territorio e abbiamo avuto l'opportunità di partecipare a un walk around tasting con cinquanta produttori presenti al Museo Orsi di Tortona. E quanti giovani! Non a caso durante la prima masterclass il presidente del Consorzio dei Colli Tortonesi, che rappresenta il 98% dei produttori, Gian Paolo Repetto ha dato per primo la parola a Marco Volpi, presidente dei Derthona Giovani. Questo è un territorio che dovrebbe far scuola: i giovani sono molto uniti tra loro, tanto che oramai sono tutti amici.

Ma si confrontano molto anche con i padri e i produttori storici. Il clima che si respira è vivace, autentico, ci si sente parte di una grande famiglia, che si sostiene senza rivalità, contaminandosi con sorrisi contagiosi e voglia di fare.

Il vitigno e Derthona

Il Timorasso non è un vitigno facile: non è generoso nelle rese, mostra affastellamenti nella vegetazione che richiedono tanto lavoro, soprattutto sulla parete verde, il grappolo è fitto, sensibile alla botrite e alle scottature solari. Non che sia più semplice in vinificazione, ma ciò che lo rende unico è un'acidità sorprendente, intorno ai 7,5 gr/l con pH del 3,20. Questa vena acida e salina che irrorà il sorso, lo porta a un'evoluzione sorprendente, tanto che la sua longevità è ormai un dato acquisito.

Se ti domandi come mai il Timorasso si riferisca a Derthona, è presto detto: il nome richiama il nome antico di Tortona, per questo si è voluto lavorare sulla sottozona Derthona con un progetto articolato e valoriale, stabilendo una piramide qualitativa. Purtroppo siamo in attesa da sei anni che il disciplinare venga approvato.

Negli assaggi tecnici, con 30 campioni del 2024 e 28 del 2023, abbiamo notato un equilibrio più fine, un miglior bilanciamento alcolico percepibile, più precisione ed espressività. Nessun campione da vasca è stato presentato, deci-



sione che condivido in pieno.

La temprà del Timorasso è presente, nella sua profonda sapidità e nel suo timbro longevo, ma le acidità sono più composte e ben integrate alla materia. La sensazione è che i produttori abbiano lavorato maggiormente, pur nelle diversità di stili, verso una condivisa identità territoriale, con consapevolezza e con un sentimento corale che si è percepito nei calici, con una crescita di livello di tutta la denominazione. Le note di idrocarburo, un tempo più presenti nei vini con qualche anno in più, sono meno evidenti, frutto di un lavoro collettivo mirato a ombreggiare maggiormente il grappolo, evitando quelle scottature che, insieme allo stress

idrico, aumentano la concentrazione del composto TDN (1,1,6-trimetil-1,2-diidronaftalene), responsabile dei sentori di cherosene. Note che a noi degustatori piacciono molto ma che spesso non sono così apprezzate dal consumatore. Annotiamo che i campioni con tappo a vite, una delle battaglie di Massa, sono aumentati: 19 su 58.

Annata 2024

L'annata è stata particolarmente impegnativa e difficile, a causa delle frequenti e spesso violente piogge, superiori alle medie stagionali, e dell'elevata umidità, pertanto segnata da forti attacchi di peronospora che hanno richiesto grande attenzione in vigna da parte dei pro-

duttori. La produzione è stata inferiore e si è salvaguardata la qualità migliore.

Cascina Gentile Derthona 2024

Il profilo olfattivo è intenso, con richiami alle erbe officinali, un tocco fumé e qualche sentore agrumato che ritorna anche in bocca, dove si sviluppa con profondità e una sapidità caratteriale. Trasmette immediatamente una personalità peculiare.

Daniele Oddone, enologo e proprietario, possiede 11 ettari suddivisi in tre zone distinte, il Gaviese, l'Oviadese e i Colli Tortonesi con 4 ettari di Timorasso su terreni limo-argillosi. La produzione di circa 40mila bottiglie è in biologico certificato.

DERTHONA 2.0

Vigneti Repetto Derthona Quadro 2024

Cattura per le sue note di frutta matura, di pepe bianco e grafite. Il sorso si muove agile nello sviluppo gustativo, supportato da una trama sapida e molto persistente. Un comunicativo compagno della tavola.

Gian Paolo Repetto fonda la sua azienda nel 2015, tornando alle sue radici contadine dopo aver lavorato nel mondo dell'engineering. Diciotto gli ettari vitati, tra i 240 e i 340 metri di altitudine su suoli calcareo-argillosi.

Annata 2023

Il millesimo è stato contrassegnato da piogge primaverili ma anche da un'estate siccitosa (meno calda della 2022). Il Timorasso è un vitigno resiliente, che sa adattarsi al caldo e pertanto possiamo qualificarla come un'annata positiva.

Vigneti Massa Derthona Montecitorio 2023

Coinvolge per i profumi intesi, dalla frutta matura al pepe bianco, al cedro candito, alla grafite. Ma è in bocca che segna un passaggio memorabile: purezza e finezza su una trama solida, che saprà darci il meglio nel tempo. Walter Massa, aiutato dai nipoti Edoardo e Filippo, continua nella



sua missione per la divulgazione dell'opera tortoniana. Iniziò per primo nel 1987, anche se l'azienda esiste dal 1879, a riscoprire il vitigno Timorasso, abbandonato perché poco produttivo e lo porta alla rinascita.

Claudio Mariotto Derthona Bricco San Michele 2023

Le sensazioni olfattive richiamano la grafite, camomilla, prugne gialle mature. Un vino con una

fibra salda e sapida, intenso e lungo, fatto per celebrare il piacere di esistere e di stare insieme.

Claudio Mariotto è parte di quel pugno di produttori che negli anni Novanta credette nel Timorasso, intuendo che poteva essere un grande bianco da invecchiamento. La proprietà è di 50 ettari più 12 in affitto, con una produzione di circa 200mila bottiglie.

Paolo Poggio Derthona

Ronchetto 2023

Da una vigna piantata negli anni Novanta a circa 330 metri d'altitudine, su marna bianca, arriva il vino più rappresentativo dei Poggio. Profuma di camomilla, di erbe aromatiche, con qualche nota balsamica. All'assaggio mostra la sua tempra, ben armonizzata da una viva finezza che invita il sorso successivo. L'azienda familiare si estende su 4 ettari nella Val Curone, una delle sei valli dei Colli Tortonesi. Paolo Poggio mette in bottiglia il Timorasso dal 1996, fa parte di un quel primo gruppo ristretto di produttori (Walter Massa e Andrea Mutti, poi seguiti da altri) che hanno creduto nella rinascita del Timorasso. Il giovane figlio Matteo, enologo, è la quarta generazione.



Lontano dal caos, vicino alla natura: benvenuto a Corte Spinelle.

Corte Spinelle è un'oasi di pace, immersa nella natura, con ampi spazi che invitano a rilassarsi e riconnettersi con l'ambiente.

I nostri vigneti di Pinot Grigio DOC delle Venezie e Chardonnay IGT avvolgono il cuore dell'azienda, dove ci dedichiamo con passione alla produzione di vini di qualità, espressione del territorio che amiamo.



CORTE SPINELLE



Via Cadalora 63 Oppeano 37050
cortespinelle@gmail.com



MASO CALARI

MASO
CALARI
CL
KERNER

Maso Calari - Cantina e Agriturismo
Frazione Santa Croce 10/C - 38077 Bleggio Superiore (TN)
Telefono: **+39 3356748738**
E-mail: agri.caliari@gmail.com

CANTINA ITALIA

L'IA per la vitivinicoltura nazionale

Permette alle imprese di dotarsi di un assistente digitale connesso all'area commerciale

Debutta al Vinitaly '26 "Cantina Italia", la versione beta del primo pacchetto di intelligenza artificiale a disposizione della vitivinicoltura nazionale, che permette alle imprese di dotarsi di un assistente digitale per i consumatori, un assistente più specificamente connesso all'area commerciale, gestendo i rapporti con rete vendita e clienti, e un assistente di direzione capace di realizzare analisi di mercato strategiche nel volgere di pochi minuti.

La novità sta nelle fonti da cui "apprende" Cantina Italia: «Invece che cercare nel mare magnum del web – spiega Alvise Zonca, responsabile rapporti coi partner – noi lavoriamo soltanto su informazioni certificate. I bilanci depositati delle cantine; i disciplinari di tutte le DOC e le DOCG italiane, le schede rilasciate e certificate dalle cantine partner. L'utente che rivolge quindi una richiesta al nostro chatbot sa di trovare informazioni corrette, verificate alla fonte, e questo permette di poter poi lavorare su basi certe e non sulle tante "interpretazioni" della rete. Questo è fondamentale, ad esempio, quando si vuole studiare il posizionamento dei propri prodotti o realizzare un business plan che tenga



Alvise Zonca



conto della realtà dei mercati e delle denominazioni, con un grado di accuratezza quindi molto elevato. Possiamo dire che questa è un'AI che sa di dover cercare informazioni all'interno di un perimetro chiaramente circoscritto».

Cantina Italia ha "incamerato" già tutti i disciplinari italiani e un database con i tutti i bilanci depositati dalle cantine italiane (sono 777). Insomma, una AI specializzata che vuole fornire strumenti utili per il business di tutti i giorni e per le scelte strategiche di un'azienda. L'assistente digitale con

Al chiusa, specializzato in analisi economico finanziarie e delle vendite, permette di valorizzare al meglio i dati del gestionale aziendale. L'interfaccia conversazionale permette a tutti di ottenere risposte complete a domande espresse in linguaggio naturale. Ad esempio: come è andata l'azienda il mese scorso? Qual è la penetrazione del vino XY nella clientela? fammi un business plan aziendale a 3 anni; fammi l'analisi del bilancio e confrontala con il benchmark del settore. Anche se l'utente è fuori azienda, l'applicazione web permette di interagire

con l'assistente, sia su PC che su smartphone. Le risposte contengono anche suggerimenti strategici e operativi perché l'AI le elabora considerando contemporaneamente i dati economico-finanziari, vendite, investimenti della cantina e le tendenze del settore. Un gestionale insomma che è capace di presentare – in maniera snella, veloce ed intuitiva – non soltanto i risultati economico-finanziari ottenuti, ma già delle proposte di azione all'imprenditore.

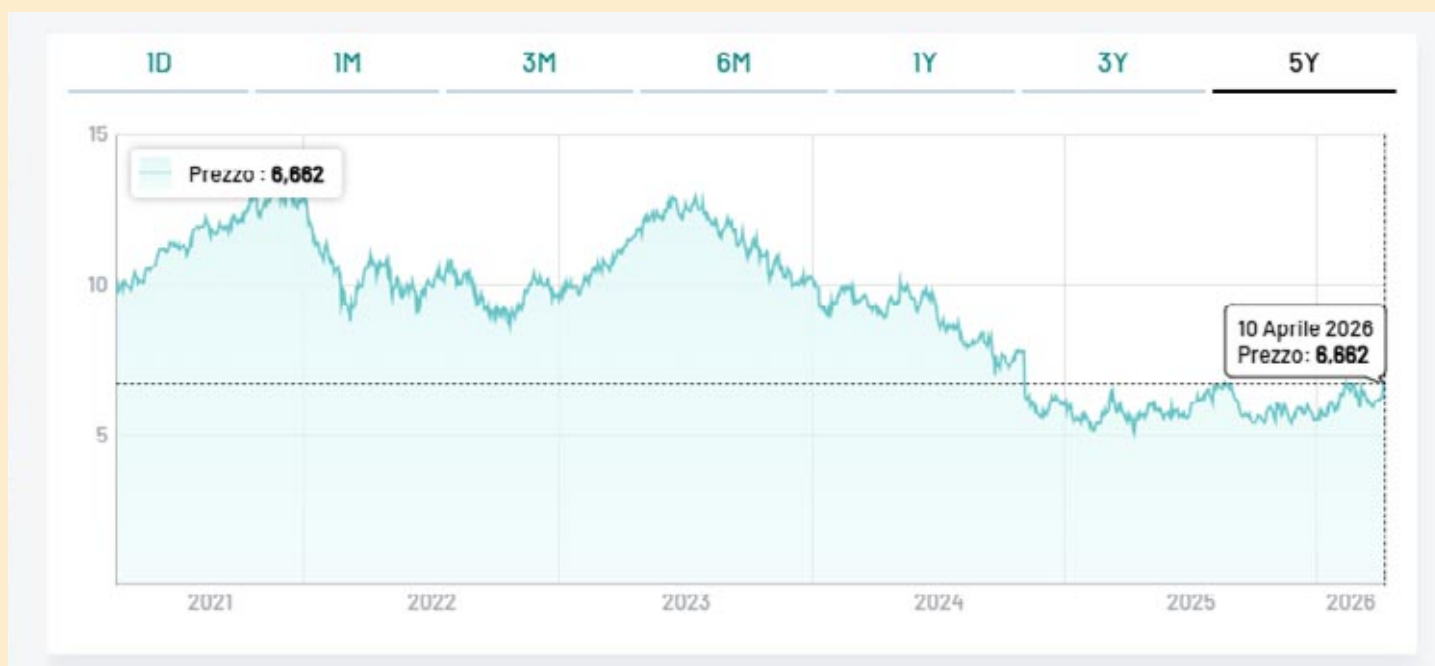
«Una spinta concreta verso la digitalizzazione delle cantine e la crescita della competitività del settore – aggiunge Alvise Zonca – permettendo all'imprenditore, specie quello più piccolo, di concentrarsi sul prodotto avendo alle spalle un modello di gestione e di analisi efficiente e comprensibile».

Ma anche sul versante consumatori Cantina Italia sta lavorando per offrire risposte sempre più accurate: in una simulazione con altri pacchetti di AI disponibili sul mercato, Cantina Italia è stata in grado di offrire il triplo di risposte (ad esempio nella scelta di un perfetto abbinamento cibo/vino). Il prossimo obiettivo è di fornire al pubblico i dati di contatto di tutte le cantine italiane.

I TITOLI IN BORSA

Il vino italiano a Piazza Affari

Bilanci 2025, quotazioni e prospettive: Masi Agricola, Campari, Vinext e Italian Wine Brands



Campari

(di Rocco Fattori Giuliano)

I quattro player del vino e del beverage quotati a Piazza Affari hanno chiuso l'esercizio in modo assai differente tra loro: un colosso come Campari ha messo a segno efficienza finanziaria e dividendo record, la piccola Vinext ha sorpreso con un rimbalzo convincente, mentre Masi Agricola e Italian Wine Brands scontano ancora il peso di un mercato strutturalmente in declino e di uno scenario geopolitico ostile. La guerra dei dazi, il calo generazionale dei consumi di vino e la debolezza della domanda premium disegnano un panorama in cui la Borsa ha cominciato a distinguere senza più indulgenze.

Campari Group (CPR): il

gigante si riorganizza

Campari Group ha archiviato il 2025 con un bilancio che si legge in due registri distinti. Da un lato, i ricavi mostrano una crescita organica del +2,4% a 3,051 miliardi di euro, frenata dall'impatto dell'uragano in Giamaica: senza quell'evento climatico eccezionale, la crescita avrebbe toccato il +3%. A trainare le vendite sono stati aperitivi e tequila, con quote di mercato in progresso in 24 mercati su scala globale.

Dall'altro lato, la vera partita si è giocata sulla struttura finanziaria. L'EBIT rettificato ha raggiunto 637 milioni di euro (+5,4% organico), portando il margine al 20,9% con un incremento di 60 punti base. Il dato più dirompente è la riduzione dell'inde-

bitamento: il multiplo debito netto/EBITDA è crollato da 3,6 volte (settembre 2024, post-acquisizione Courvoisier) a 2,5 volte, con un anno di anticipo sulle tempistiche del piano industriale.

Il free cash flow ricorrente ha toccato 571 milioni di euro.

Il mercato ha premiato questa disciplina finanziaria. Il 4 marzo 2026, giorno della pubblicazione dei conti, il titolo ha messo a segno un balzo bruciante di oltre il +9% in una sola seduta, confermandosi come best performer del FTSE Mib in quella giornata. Il dividendo proposto — 0,10 euro per azione, +54% sull'esercizio precedente con stacco previsto il 20 aprile 2026 — ha rappresentato il catalizzatore principale dell'entusiasmo

degli investitori.

Sul fronte strategico, Campari ha avviato una profonda razionalizzazione del portafoglio, cedendo brand non prioritari come Cinzano, Aversa e Zedda Piras per oltre 210 milioni di euro complessivi, con l'obiettivo di concentrare le risorse sulle "brand house" strategiche. È in corso anche un passaggio generazionale nel board, con l'ingresso di Francesco Mele come CFO esecutivo e di Alessandro Garavoglia e Jacopo Forloni in rappresentanza della holding Lagfin. Per il 2026, il CEO Simon Hunt ha confermato un outlook fiducioso con un programma di efficienza che dovrebbe generare circa 70 punti base di miglioramento del margine.

Masi Agricola (MASI): l'Amarone regge, i conti no

Masi Agricola chiude il 2025 con ricavi netti consolidati in calo del 3,7% a 64,4 milioni di euro (-1,9% a cambi costanti), un risultato del periodo negativo per 1,4 milioni di euro e un debito finanziario netto in crescita a 28,5 milioni. L'unica nota positiva sul fronte reddituale è l'EBITDA adjusted, salito a 7,1 milioni di euro da 6,7 milioni del 2024, segnale che l'efficienza operativa tiene ma non basta a compensare la frenata commerciale.

Produttore di riferimento dell'Amarone e icona della Valpolicella Classica con presenza in oltre 140 Paesi e circa il 68% del fatturato generato dall'export, Masi sconta le stesse pressioni che gravano sull'intero comparto: cambio avverso, rallentamento dei canali Ho.re.ca. e retail, incertezza geopolitica. Il presidente Sandro Boscaini ha chiaramente evocato un cambio strutturale nel rapporto tra consumatori e vino, non più riducibile a semplice prodotto ma chiamato a incarnare territorio, cultura e paesaggio.

Sul fronte dell'espansione esperienziale, nel 2025 sono stati inaugurati l'hub polifunzionale Monteleone21 in Valpolicella e il

Masi Wine Bar & Restaurant all'Aeroporto di Verona, due investimenti in linea con la strategia "Masi Wine Experience" che punta al contatto diretto con il consumatore finale. Iniziative di lungo periodo, ma che per ora non spostano i numeri in modo significativo. Per il 2026, il management non vede segnali di ripresa: i mercati restano "Molto cauti", appesantiti dalla guerra dei dazi USA e dall'incertezza geopolitica internazionale.

"Non basta più vivere e proporre il vino nella sua mera espressione di prodotto. È compito del settore valorizzarlo in forme nuove", ha detto Sandro Boscaini, Presidente di Masi Agricola

Italian Wine Brands (IWB): i volumi tengono, il titolo soffre

Italian Wine Brands, primo gruppo vinicolo italiano quotato in Borsa e guidato dalla famiglia veronese Pizzolo, ha chiuso il 2025 con vendite pari a 395,9 milioni di euro, in lie-

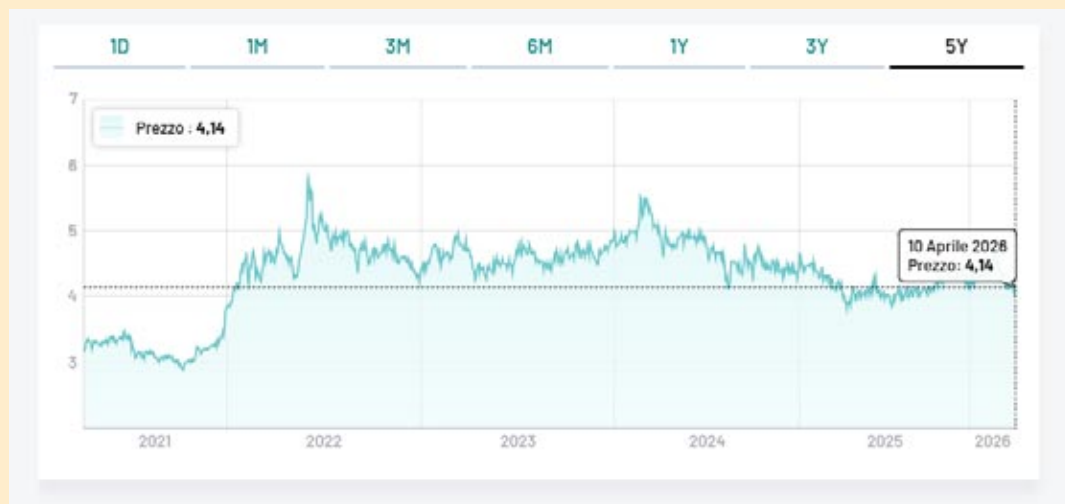
ve calo rispetto al 2024. Un anno complicato nel primo semestre, penalizzato dalla crisi dei dazi statunitensi, ma parzialmente recuperato nella seconda metà dell'anno, dove i ricavi hanno replicato il livello record del secondo semestre 2024. La strategia di IWB si conferma fondata sulla diversificazione: presenza in tutti i canali distributivi, con crescita nei volumi Ho.re.ca. (+9,63%) e wholesale (+3,77%). In Europa, il mercato UK ha raggiunto un fatturato record di 99,4 milioni (+10,7%). Bene anche il Canada (+11,4%), mentre gli USA hanno segnato -3,9% per effetto dei dazi e del cambio valutario. Il canale distance selling, vendite telefoniche e per corrispondenza, è la voce più penalizzata.

I "progetti dedicati", prodotti a brand IWB personalizzati per singoli clienti, sono cresciuti del 26,5% a volume nel B2B e rappresentano ormai il 10% del margine di contribuzione del segmento who-

lesale. I top brand Grande Alberone e Voga hanno consolidato la crescita del 3% sia a volume che a valore, coprendo il 50% dell'intero cluster premium.

Eppure il mercato fatica ad apprezzare pienamente questi numeri. Secondo Alessio Candi di Pambianco, il problema non è nei fondamentali, l'EBITDA è nell'ordine dei 40 milioni di euro, ma nella prospettiva di crescita futura: gli investitori restano alla finestra, con il titolo che tratta a circa 6 volte l'EBITDA, un multiplo che segnala disallineamento tra valore intrinseco e percezione di mercato. Il dividendo annunciato di 0,50 euro per azione (ex-date 4 maggio 2026) potrebbe rappresentare un segnale di fiducia da parte del management.

"Il problema non è nei numeri, che sono significativi, ma nella prospettiva di crescita futura. Ecco che gli investitori stanno alla finestra", ha detto Alessio Candi, Pambianco



Masi Agricola

I TITOLI IN BORSA

Vinext (VNXT): la sorpresa dell'anno

La storia più originale dell'anno è quella di Vinext, PMI innovativa con sede a Buonalbergo (Benevento) e Verona, specializzata in biotecnologie e tecnologie enologiche, che ha completato il proprio iter di quotazione su Euronext Growth Milan nell'agosto 2025 nonostante il clima turbolento dei dazi. Una scelta coraggiosa, giustificata dalla necessità di finanziare il piano industriale e guadagnare visibilità senza cedere quote a fondi di private equity.

I risultati 2025 sono stati una sorpresa positiva: ricavi cresciuti del 23,8% a 6,4 milioni di euro, trainati dalla linea prodotti enologici (+35,2%). L'EBITDA è quasi raddoppiato da 524 mila a 999 mila euro, con un margine balzato dall'8,8% al 14,1%. Il risultato netto è passato da -39 mila euro a +373 mila euro: un ritorno all'utile che certifica la solidità del modello di business. Il debito finanziario netto si è ridotto a 2,85 milioni.

Il titolo racconta però un'altra storia. Dopo l'euforia del debutto, il picco a 5,61 euro in agosto, le azioni hanno perso oltre il 50% del valore nei mesi successivi, portandosi intorno a 2 euro a marzo



Italian Wine Brands

Riepilogo: i quattro titoli a confronto

Società	Ricavi 2025	Risultato netto	Quotaz. (apr. 2026)	Trend 12M
Campari (CPR)	3.051 mln €	+346 mln €	~6,25 €	▲ +12%
Masi Agricola (MASI)	64,1 mln €	-1,4 mln €	~4,05 €	▲ +3,7%
Italian Wine Brands (IWR)	395,9 mln €	n.d.	~20,8 €	▼ -8,3%
<u>Vinext (VNXT)</u>	6,4 mln €	+373 mila €	~2,00 €	▼ -51% dai max

2026. Un andamento comune a molte matricole dell'EGM, dove la liquidità è strutturalmente bassa e gli investitori istituzionali sono rari. I fondamentali migliorano, ma il mercato non è ancora pronto a premiare una società così piccola in un contesto macro tanto incerto.

"Abbiamo scelto la Borsa perché ci dà visibilità e fondi per lo sviluppo dei nostri progetti. L'azienda deve ancora esprimere tutto il suo potenziale", ha detto Salvatore Vignola, AD e Presidente di Vinext.

Il quadro macro: perché il vino soffre in Borsa

I quattro titoli analizzati riflettono dinamiche set-

toriali più ampie. Il 2025 ha visto la sovrapposizione di almeno tre fattori avversi strutturali: il calo dei consumi globali di vino (in particolare tra le nuove generazioni), l'incertezza geopolitica culminata con i dazi USA (che valgono in media il 30-40% del fatturato export per i produttori europei), e la pressione inflazionistica che ha compresso il potere d'acquisto nei principali mercati.

Il caso Treasury Wine Estates — colosso australiano di Penfolds e Wolf Blass — è il manifesto globale di questa crisi: il titolo ha perso oltre il 50% del valore nel 2025, con svalutazioni patrimo-

niali per quasi un miliardo di dollari australiani e la sospensione del dividendo. In Italia, le dimensioni più contenute dei player quotati hanno paradossalmente attutito le perdite di Borsa, ma il clima rimane teso.

Secondo Alessio Candi di Pambianco, fino a poco tempo fa il vino godeva di una certa attrattiva agli occhi degli investitori per via dei pochi titoli disponibili e delle aspettative di M&A. Quel clima si è molto raffreddato. Per il 2026 le prospettive non sono più favorevoli: l'anno è partito con il piede sbagliato e le tensioni geopolitiche internazionali continuano ad alimentare l'incertezza.



COLDIRETTI

vinitaly
WORLD WINE BUSINESS
SINCE 1967

TI ASPETTIAMO A CASA COLDIRETTI

di fronte all' ingresso Cangrande

**Ci trovi anche
al Palaexpo**



Ristorante d'autore di
CAMPAGNA AMICA

LA CASA DELLA CUCINA ITALIANA

Progetto realizzato con il contributo della



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
AGRICOLTURA VERONA

FABIO MECCA DAY

20 ANNI AL SERVIZIO DEL VINO



8 MAGGIO

BIBENDA

ROMA

*Hotel Rome Cavalieri -
Via A. Cadlolo 101*

MASTERCLASS ore 17:00

BANCHI D'ASSAGGIO

16:30-20:30