

13 APRILE 2026 - NUMERO 4162 - 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

ENERGIA FORGREEN

La guerra del Golfo rilancia le Cer



Gabriele Nicolis

LO SPECIALE DE LA CRONACA

"Bruxelles sta con il vino italiano"



La copertina

ASSEMBLEA IL 27 APRILE

Revo Insurance: obiettivo 2026 a 450 milioni

Resta molto alto l'interesse della borsa sulla compagnia guidata da Alberto Minali

ASSEMBLEA IL 27 APRILE

Revo al test delle banche

Tre istituti vogliono distribuire i suoi prodotti mentre la Vittoria vuole crescere ancora

(di Rocco Fattori Giuliano)

REVO Insurance S.p.A., la compagnia assicurativa specializzata nelle linee specialty e nei rischi parametrici quotata su Euronext Growth Milan, si avvicina all'appuntamento assembleare del prossimo 27 aprile 2026 dopo un 2025 che ha confermato la solidità del modello di business, pur scontando un Combined Ratio leggermente superiore alle attese.

I risultati 2025: crescita robusta, ma loss ratio sotto pressione

L'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 ha visto REVO raggiungere premi lordi contabilizzati pari a 398 milioni di euro, in crescita del +29% rispetto al 2024 e sopra il target comunicato dalla società (380-390 milioni).

La performance premia in particolare il ramo Surety (cauzioni), che si conferma la business line più rilevante con il 27,1% del totale premi e una crescita del +14% annuo, seguito dal ramo Property (+39% YoY, 22,2% del portafoglio).

Il risultato operativo adjusted si è attestato a 48,4 milioni di euro (+38% YoY), mentre l'utile netto adjusted ha raggiunto i 28,6 milioni (+26% YoY), centrando la forchetta di guidance indicata dal



Alberto Minali e Antonia Boccadoro nel giorno della quotazione in Borsa

management (28-30 milioni).

L'ombra sui conti è rappresentata dal Combined Ratio, salito a 86,3% dal 85,8% del 2024, con un Loss Ratio al 37,7% penalizzato da un rafforzamento prudenziale delle riserve nel quarto trimestre per circa 7 milioni di euro. Sul fronte della solidità patrimoniale, il Solvency II ratio si è attestato al 223%, in calo rispetto al 240% di settembre 2025 ma su livelli che il mercato considera ampiamente confortanti.

Il Consiglio di Amministrazione ha proposto un dividendo di 0,27 euro per azione, corrispondente a

un payout del 28%, in linea con gli obiettivi del piano industriale.

L'Assemblea del 27 aprile: bilancio e remunerazione all'ordine del giorno

L'Assemblea annuale degli Azionisti è convocata in unica convocazione il 27 aprile 2026. Secondo quanto previsto dallo Statuto e dalla normativa vigente, gli azionisti potranno intervenire esclusivamente tramite conferimento di delega al Rappresentante Designato ai sensi dell'art. 135-undecies del TUF, modalità ormai consolidata per le società quotate su Euronext Growth

Milan.

All'ordine del giorno figurano l'approvazione del bilancio consolidato al 31 dicembre 2025 e del bilancio d'esercizio della capogruppo, la delibera sulla distribuzione del dividendo e il voto sulla prima sezione della Relazione sulla politica di remunerazione, per la quale la normativa IVASS (Regolamento 38/2018) prevede l'approvazione assembleare. Il fascicolo di bilancio, la relazione sul governo societario e tutti i documenti ancillari sono stati resi disponibili con le tempistiche previste dalla regolamentazione.

Il giudizio di Equita SIM: da BUY a HOLD, target price alzato a 22,5 euro

A metà marzo, la banca d'investimento Equita SIM ha pubblicato un report di aggiornamento in cui ha rivisto la raccomandazione sul titolo da BUY a HOLD, alzando contestualmente il target price da 19,0 a 22,5 euro per azione.

La revisione al ribasso della raccomandazione non riflette un deterioramento dei fondamentali, ma piuttosto il forte apprezzamento del titolo nel corso del 2026: REVO ha guadagnato circa il +22% da inizio anno, sovraperformando sia l'indice FTSE Mid-Cap italiano (-9%) sia l'indice assicurativo europeo (-4,6%).

A queste quotazioni, il titolo tratta a circa 14 volte gli utili adjusted attesi per il 2028, un premio significativo rispetto alla media dei principali competitor europei del settore P&C (circa 10,5 volte).

Equita ha rivisto al ribasso le stime sul net profit 2026 del -7%, portandolo a 35,1 milioni, per riflettere un Combined Ratio leggermente più prudente, mentre ha confermato sostanzialmente invariate le proiezioni per il 2027 e il 2028.



La crescita dell'EPS adjusted è attesa a un CAGR superiore al 15% nel periodo 2026–2028, un ritmo nettamente superiore alla media dei peer europei (6–9%). L'innalzamento del target price è stato guidato da una revisione al rialzo del multiplo target 2028 (da 11,5x a 13,5x), motivata dalla volontà di incorporare meglio le prospettive di crescita di lungo termine e il valore intrinseco del modello tecnologico proprietario della compagnia.

Il piano industriale "The Techuman Era" e le nuove sfide

Sul piano strategico, REVO è impegnata nell'esecuzione del Piano Industriale 2026–2028 "The TECHUMAN ERA", approvato nel giugno 2025, che prevede premi lordi superiori a 550 milioni, un risultato operativo adjusted oltre 85 milioni e un utile netto adjusted sopra i 50 milio-

ni entro il 2028. Gli analisti di Equita stimano al momento ricavi per 556 milioni e un utile netto adjusted di circa 49 milioni, sostanzialmente allineati con i target ufficiali.

Tra i pilastri del piano: l'ampliamento e la digitalizzazione della rete distributiva, l'integrazione dell'intelligenza artificiale nella piattaforma operativa e nello scoring underwriting, e lo sviluppo di prodotti più modulari e flessibili, inclusa la linea "REVO per l'Impresa" dedicata alle PMI. Sul fronte distributivo, la compagnia è attivamente in trattativa con tre istituti bancari, tra cui un grande gruppo, per la distribuzione di prodotti specialty attraverso le reti bancarie, accordi che potrebbero generare premi aggiuntivi rispetto ai target di piano.

Il contesto di mercato e la variabile Vittoria Assicurazioni

Il titolo beneficia anche di una componente speculativa legata alla presenza crescente di Vittoria Assicurazioni nel capitale: la compagnia veronese ha già superato il 15% e ha ottenuto l'autorizzazione IVASS per salire fino al 20%.

Questo elemento, unito al crescente interesse del mercato per il segmento specialty lines, testimoniato dall'acquisizione di Beazley da parte di Zurich per circa 8,1 miliardi di sterline annunciata a marzo, sostiene le valutazioni del titolo su livelli strutturalmente superiori al passato. Con l'Assemblea del 27 aprile alle porte, gli occhi degli investitori sono ora puntati sulla conferma del dividendo e sulle indicazioni gestionali per l'esercizio in corso, dove la società ha già indicato un obiettivo di premi lordi di 450 milioni e un risultato operativo adjusted di 55 milioni.

VERONA, COME BUTTA?

BENE! GRAZIE ALLA TESSERA E ALL'APP,
VERONA SI APRE AD UN MODO INNOVATIVO
DI **FARE LA DIFFERENZIATA.**



SCOPRI DI PIÙ



Comune
di Verona

CONAI

amia

IL GENERALE VANNACCI A SAN MARTINO

Il nuovo sceriffo del centrodestra

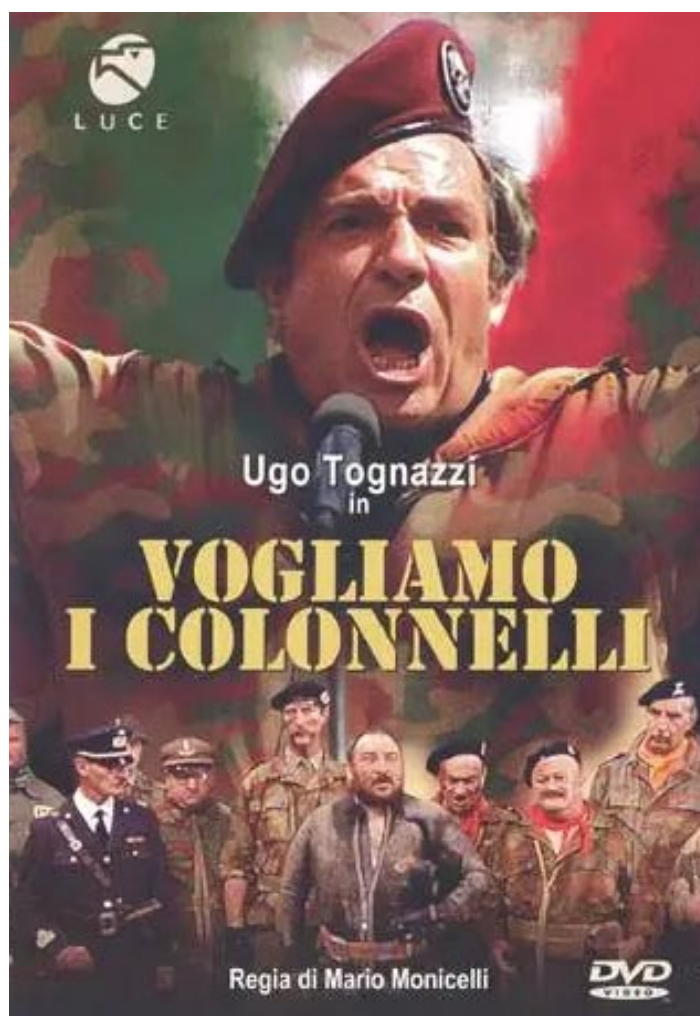
L'accoglienza della sinistra radicale serve soltanto a consolidare l'immagine di "uomo forte"

(di Bulldog)

Non ce ne voglia il generale Roberto Vannacci, ma il successo della manifestazione di sabato più che segnare un clamoroso debutto è la conferma di un sentiment consolidato nell'elettorato di destra-centrodestra italiano e veronese in particolare. E' dal 1970, dalla fine del miracolo economico con le rivendicazioni di piazza, il movimento degli studenti, Valle Giulia, la deriva terrorista, che la destra italiana vagheggia il ritorno "dell'uomo forte", del "regime di salvezza nazionale" che rimette a posto le cose.

Monicelli e Albertazzi ne ricavarono un film, un titolo classico della commedia all'italiana: "Vogliamo i colonnelli!". Ma il contesto di allora non era altrettanto spassoso: i colonnelli presero il potere in Grecia, in Turchia, in Portogallo (anche se lì erano socialisti e non conservatori tanto che la loro fu la "rivoluzione dei garofani"), in Argentina, in Cile e in un'altra mezza dozzina di Paesi. E la destra italiana guardava chiaramente a quegli esempi.

Sto dicendo che Vannacci è il nuovo Videla? Non pensateci nemmeno, sarebbe una stupidaggine. Ma l'accoglienza della sinistra radicale a San Martino serve soltanto a



La copertina del film di Monicelli

consolidare l'immagine di "uomo forte", di "vero e unico avversario" dei progre nostrani. Il risultato? Vannacci crescerà ancora di più, ma sempre all'interno del perimetro del centrodestra di governo cui genererà forti mal di stomaco e forse di più. Perché Vannacci non è poi questa gran novità politica?

Al di là dei temi – uguali a quelli di venti, trent'anni fa – c'è nell'elettorato di centrodestra un 30% di elettori mobili che si spostano fra i tre partiti seguendo il

leader più carismatico del momento: Berlusconi prima, Salvini poi, la Meloni oggi. Domani (già oggi in parte) Roberto Vannacci. C'è il 6% del vecchio MSI, ci sono quelli della destra radicale oggi fuori dai giochi del Palazzo ma presenti sul territorio. Ci sono i delusi della scelta atlantica della Meloni, del suo sostegno a Zelensky – un ebreo contrapposto al cristiano e uomo forte Putin –, della sua amicizia con Bibi Netanyahu (e sono gli stessi che contestarono la kippah di Gianfranco Fini

allo Yad Vashem); ai CPR in Albania vuoti...

Quell'elettorato lì non scomparirà, non si asterà, andrà a votare centrodestra e se in quel campo troverà Vannacci lo voterà, altrimenti lo cercherà in un altro spazio della scheda elettorale.

Quanto pesa e peserà Vannacci a Verona nel prossimo giro elettorale del 2027? Attualmente a livello nazionale cuba attorno al 3 e mezzo per cento. In pratica Vannacci "conta" come Carlo Calenda e Matteo Renzi. A livello nazionale. A locale, considerando quanto la destra più radicale trovi consensi, potrebbe ragionevolmente raddoppiare il suo peso e puntare persino alla doppia cifra. In fondo, non ricorda i temi del primo Tosi, quello dell'autobus a ingressi separati? Quel Tosi irruppe a valanga nella vita pubblica cittadina e governò per dieci anni. Se fosse così – attendiamo i primi sondaggi più strutturati – Vannacci e i suoi colonnelli veronesi saranno i kingmaker del prossimo candidato sindaco per il centrodestra.

E la notizia, più che impensierire Tommasi & Trevisi, è un vero incubo per fratelli, leghisti e forzisti di casa nostra. Lo scenario è cambiato e c'è un nuovo sceriffo in città.



REGIONE DEL VENETO

REGIONE del VENETO
Servizio
Socio Sanitario
RegionaleUOSD BREAST UNIT AULSS9 SCALIGERA
UOC RADIOLOGIA SAN BONIFACIO
VERONA DISTRETTI 1-2

REGIONE DEL VENETO

AULSS9
SCALIGERAUOSD SERVIZIO EPIDEMIOLOGIA PREVENZIONE MCNT
SCREENING E PROMOZIONE DELLA SALUTE
OSTETRICHE DEL TERRITORIO ED OSPEDALIERE

VIVO BENE SCELGO LO SCREENING

PROGRAMMA EVENTI

SCREENING CONGIUNTO MAMMOGRAFIA + HPV TEST

SABATO 18 APRILE mattina

mammografie 8.10 – 13.30 BREAST UNIT
HPV test 8.30 – 13.50 AMBULATORIO OSTETRICO
San Bonifacio - Villafranca - Legnago

MARTEDÌ 21 APRILE mattina

mammografie 8.10 – 13.30 BREAST UNIT
HPV test 8.30 – 13.50 AMBULATORIO OSTETRICO
Verona in Via Polonimammografie 8.10 – 13.30
SENOLOGIA DIAGNOSTICA - RADIOLOGIA
HPV test 8.30 – 13.50 AMBULATORIO OSTETRICO
Bovolone

MARTEDÌ 21 APRILE pomeriggio

mammografie 14.10 – 16.20 BREAST UNIT
HPV test 14.30 – 16.40 AMBULATORIO OSTETRICO
Bussolengo

OPZIONE DONNA

Dott.sse Francesca Fornasa e Giovanna Romanucci

MARTEDÌ 21 APRILE mattina

ecografie mammarie + ecografie tiroidee
per donne under 40
9.00 – 12.00 BREAST UNIT
Verona in via Poloni

Prenotazioni

radiologia.sanbonifacio@aulss9.veneto.it

MERCOLEDÌ 22 APRILE mattina

mammografia di screening + ecografie tiroidee
8.20 – 13.50 BREAST UNIT
Marzana

SCREENING ALLA MAMMELLA

È un esame di diagnostica per immagini per la diagnosi precoce del tumore alla mammella. Viene effettuato in tomosintesi. (mammografia 3D).

ECOGRAFIA MAMMARIA

È un esame diagnostico non invasivo che utilizza ultrasuoni per controllare la salute del seno.

ECOGRAFIA TIROIDEA

È un esame diagnostico non invasivo che utilizza ultrasuoni per controllare la salute della tiroide.

SCREENING ALLA CERVICE UTERINA

È un prelievo di cellule dal collo dell'utero per individuare infezioni da principali ceppi di Papillomavirus responsabili di lesioni alla cervice uterina.



ENERGIA

La guerra del Golfo rilancia le CER

Gabriele Nicolis, ForGreen: “1800 in Italia, un modello che porta risparmi e resilienza”

Dopo gli eventi di fine febbraio in Medio Oriente, i mercati energetici europei hanno mostrato un nuovo segnale di vulnerabilità: il prezzo all'ingrosso dell'elettricità (PUN) in Italia ha registrato un rimbalzo, passando dal prezzo medio di febbraio di 0,114 €/kWh agli 0,144€/kWh di marzo, con valori giornalieri fino a circa 0,166 €/kWh registrati ad inizio mese oscillanti, nei giorni successivi, tra 0,14 e 0,17 €/kWh. In questo momento storico contraddistinto da un forte incremento del costo dell'energia per aziende e privati, i modelli di produzione energetica condivisa quali le cooperative energetiche possono porsi come efficace argine per i consumatori. Anche il numero delle CER (Comunità Energetiche Rinnovabili) è in costante ascesa: sebbene in ritardo rispetto ad alcuni Paesi, in Italia questo modello ha permesso di attivare ad oggi circa 1800 configurazioni di autoconsumo collettivo, per un totale stimato di circa 180 MWp installati. Numeri interessanti, che però denotano una taglia medio-piccola delle CER (mediamente, ciascuna è attiva con una dotazione di soli 100 kWp), e descrivono un fenomeno che anche in Europa potrebbe performare di più (come riportato in un recentissi-



Gabriele Nicolis

mo documento della Corte dei Conti europea).

“Il modello di business di una cooperativa energetica si fonda sul principio che, quando l'energia è di proprietà dei soci, la fornitura può valorizzare l'energia al prezzo all'ingrosso nelle fasi di discesa mantenendo la competitività, e applicare tetti massimi quando il PUN sale eccessivamente. Questo ibrido - variabile in discesa, protetto in salita - funziona come ammortizzatore degli shock, fornendo prevedibilità di spesa senza rinunciare ai benefici di eventuali ribassi di mercato” dichiara Gabriele Nicolis, CEO di ForGreen, azienda di Verona pioniera dell'energy sharing in Italia. I modelli di produzione condivisa delle cooperative energetiche, se rafforzate dalla collaborazione con comunità energetiche rinnovabili, rendono

accessibile l'autoconsumo a distanza a vantaggio anche dei consumatori che non possono installare impianti sul proprio tetto (condomini, locazioni, centri storici) attraverso l'acquisto di quote di impianti fotovoltaici condivisi con il riconoscimento dei benefici economici direttamente in bolletta. Le esperienze cooperative attive in Italia hanno dimostrato resilienza nelle fasi critiche: nel 2022, in piena crisi energetica, i soci delle coop fondate e gestite da ForGreen hanno beneficiato di risparmi complessivi superiori al milione di euro rispetto ai prezzi di riferimento, con ristorni e bonus di autoproduzione riconosciuti e risultati di esercizio positivi. Oggi il modello aggrega migliaia di aderenti su scala nazionale, con impianti per decine di megawatt complessivi e raccolta di capitali dif-

fusa, confermando la sostenibilità economica e sociale dell'approccio. “Aumentare la produzione rinnovabile attraverso l'adozione di modelli di autoproduzione e condivisione è conveniente perché significa governare il rischio prezzo e stabilizzare i budget energetici ma apporta anche concreti miglioramenti sociali perché CER efficaci sono in grado di generare valore sociale per i territori nel lungo periodo” conclude Nicolis. Una CER con 1 MWp di potenza installata e una condivisione di circa il 70% può generare incentivi per circa 90.000 euro su un territorio ben definito, la cosiddetta “Area Convenzionale”, ovvero una parte di rete elettrica servita da una stessa cabina primaria, entro la quale devono trovarsi tutti i punti di connessione dei membri della configurazione di CER per poter condividere e valorizzare l'energia prodotta. Di questi incentivi, una parte (circa 20.000 euro, nell'esempio descritto) dovranno essere destinati per legge a iniziative territoriali: se tutte le configurazioni ad oggi attive fossero costruite e strutturate in tal senso, i territori che in tutta Italia le ospitano potrebbero destinare al sociale complessivamente circa 36 milioni di euro all'anno per vent'anni.

COMUNE DI FUMANE
ORE 20.30 21 APRILE 2026
SALA CONSILIARE
VIALE ROMA 2

L'AMORE NON PREVEDE ABUSI

Conduce l'incontro
l'Assessore alle Pari Opportunità
Maria Vittoria Scamperle

relatrici
Silvia Marai avv del Foro di Verona
Giuliana Guadagnini psicologa psicoterapeuta
sessuologa

Durante la serata l'avv. Maria Gabriella Marotta
per l'Associazione Sportello Rosa inaugurerà la
CASSETTA ROSSA



L'ANALISI DI TECNOCASA

Case: a Verona i prezzi salgono del 3,3%

Oltre 766mila compravendite nell'anno e costi in salita del 2,6% nelle grandi città

“Il mercato immobiliare residenziale italiano – afferma Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa – chiude il 2025 con un bilancio decisamente positivo: compravendite, prezzi e canoni di locazione sono in aumento. Una persistente carenza di offerta di cui il settore soffre da diversi semestri, insieme a una sostenuta, stanno contribuendo all'aumento dei valori. Nella seconda parte dell'anno 2025 si evidenzia un leggero ridimensionamento della percentuale di acquisto per investimento. Si conferma l'interesse degli stranieri per la casa nel nostro Paese, spinti anche dalle tensioni geopolitiche in atto. Sul segmento degli affitti continua a segnalarsi una maggiore offerta di immobili che, in precedenza, erano destinati a short rent”.

Nel 2025 le compravendite residenziali in Italia sono state 766.756 con un aumento del 6,4% rispetto al 2024. La crescita ha interessato, in particolare i comuni non capoluogo (+6,9%). I comuni capoluogo chiudono con + 5,4%. Diminuiscono le transazioni di tipologie di nuova costruzione (-21%), crescono quelle delle case usate



(+9,1%).

Nel secondo semestre del 2025 le grandi città chiudono con un aumento dei prezzi del 2,6%, il dato più elevato dal post pandemia. Bari mette a segno il risultato migliore (+6,3%). Milano e Roma chiudono con +2,2%. In nessuna grande città si registra un calo di valori. A gennaio 2026 i tempi di vendita nelle grandi città sono di 108 giorni, un dato vicino a quello di un anno fa (109 giorni). Vendite più veloci si segnalano nell'hinterland di Firenze (109 giorni) e di Verona (122 giorni). Nei capoluoghi di provincia chi decide di vendere casa deve mettere in conto mediamente 127 giorni, 5 giorni in meno di un anno fa.

Lo sconto medio, nella seconda parte del 2025, è del 7,7%.

La domanda nelle grandi città a gennaio 2026 è concentrata prevalentemente sul trilocale che raccoglie il 41,2% delle richieste. A seguire il bilocale con il 24,9% e il quattro locali con il 22,3%.

Rallenta ancora la crescita dei canoni di locazione che è stata molto sostenuta in passato. Nella seconda parte del 2025 i canoni di locazione mettono a segno: +2,2% per i monolocali, +2,3% per i bilocali e +2,2% per i trilocali.

Anche nei capoluoghi di provincia i canoni di locazione sono aumentati: +1,9 % per i monolocali, +2,7% per i bilocali e +2,4% per i trilocali. Anche in questo caso la crescita è più contenuta rispetto al semestre precedente. A Milano ci sono i canoni di locazio-

ne mensili più elevati: 837 € per un monocale, 1128 € per un bilocale e 1525 € per un trilocale. Nel secondo semestre del 2025 i contratti di locazione stipulati per scelta abitativa rappresentano il 59,3%, in lieve calo rispetto al 60,2% registrato un anno prima. Cresce, invece, la quota dei contratti destinati agli studenti universitari, che sale al 14,1% rispetto all'11,1% dell'anno precedente. I contratti a canone libero raggiungono il 39,5% (erano il 38,9%), mentre rimane stabile la quota dei contratti transitori, pari al 33,4%. I tempi di locazione nelle grandi città si sono portati a 34 giorni contro i 31 di un anno fa. I rendimenti annui da locazione di un bilocale sono pari al 5,7% annuo lordo.

AMIA

Revetro: un progetto trasparente

Le campane del vetro, realizzate dagli studenti del Liceo Artistico, in tutte le circoscrizioni.

Nuove campane del vetro, inclusive cioè accessibili anche ai diversamente abili grazie a una bocchetta più bassa, "vestite" dai giovani studenti del Liceo Artistico di Verona. E visori per la realtà virtuale per incamminarsi stando fermi nello straordinario viaggio del riciclo del vetro – materiale potenzialmente riutilizzabile all'infinito – e delle altre tipologie di materiali della raccolta differenziata. In estrema sintesi, questo è "Revetro Verona. Un progetto trasparente" realizzato dall'Ufficio Scuole ed Educazione Ambientale di AMIA grazie al finanziamento completo del Fondo Nazionale ANCI-CoReVe. Si tratta di un'iniziativa che punta a trasformare il riciclo del vetro in un'esperienza culturale e partecipativa. "Un ottimo risultato frutto della sinergia con il Fondo ANCI-CoReVe, che ringraziamo", tiene a sottolineare il presidente di AMIA Verona Roberto Bechis. L'obiettivo è sensibilizzare cittadini, studenti e turisti sull'importanza della raccolta differenziata e sul valore del vetro come risorsa strategica per l'economia circolare. Il cuore del progetto è la personalizzazione artistica di dieci campane, che vengono presentate oggi, per la raccolta del



La presentazione del progetto

vetro realizzate grazie a un concorso di idee rivolto agli studenti del Liceo Artistico di Verona. Queste campane, già di per sé sono opere di comunicazione visiva, saranno posizionate in luoghi strategici della città – 3 in centro storico e una in ogni circoscrizione - per rendere il tema del riciclo immediatamente riconoscibile e attraente.

Accanto all'arte, il progetto introduce la tecnologia immersiva: una piattaforma digitale interattiva, accessibile tramite QR code e visori di realtà virtuale, con contenuti educativi e multimediali non solo sul ciclo del vetro ma anche sulle corrette pratiche di raccolta differenziata, illustrando il nuovo sistema combinato già operativo in Sesta, Settima, Quinta e Quarta circoscrizione (e che gra-

dualmente coprirà tutto il territorio) che prevede porta a porta per carta e plastica e cassonetti ad accesso controllato per umido e secco residuo mentre il vetro rimane a cassonetto ma senza chiusura. La piattaforma sarà utilizzata negli eventi di grande richiamo, si parte da Vinitaly and the City per proseguire poi con Le Piazze dei Sapori, e sarà integrata nelle attività didattiche delle scuole, centri estivi e laboratori esperienziali.

Con una durata triennale, "Revetro Verona" mira a incrementare la qualità della raccolta del vetro, ridurre le impurità e diffondere una cultura della responsabilità ambientale condivisa. Unendo arte, educazione e tecnologia, il progetto rende il riciclo visibile, innovativo e parte integrante dell'identità

civica di Verona. Un'iniziativa che guarda al futuro, trasformando la sostenibilità in un'esperienza concreta e partecipata, capace di coinvolgere tutta la comunità e di rafforzare l'immagine di Verona come città attenta all'ambiente e all'economia circolare.

"Verona sfiora il 99 per cento di raccolta differenziata del vetro: un risultato di cui possiamo essere orgogliosi e che ci pone ai vertici delle classifiche per questa frazione. Proprio per questo non dobbiamo abbassare la guardia: serve comunque continuare a migliorare la qualità della raccolta, ridurre le impurità e soprattutto – seguendo l'esempio del vetro – alzare l'asticella su tutte le altre tipologie di rifiuto", ha detto Francesco Premi, consigliere di Amministrazione di AMIA.

MAGNIFICA PATRIA
1426-2026

Sei secoli di storia tra il Garda e Venezia



Diplomazia, affari e carte private: *dal Garda a Venezia e ritorno*

STORIA DEL SERVIZIO CORRIERI DELLA RIVIERA

Sabato 18 aprile 2026 - ore 17.00

Sala della Musa di Villa Brunati, sede della Biblioteca Civica

via Agello, 5 — Desenzano del Garda (BS)

CONFERENZA**Saluti istituzionali:**dott. Pietro Avanzi, *Assessore alla Cultura della
Città di Desenzano del Garda*dott. Andrea Crescini, *Presidente dell'Ateneo di Salò***Relazione a cura di:**prof. Claudio Ciociola, *Docente onorario di filologia presso
l'Università Normale di Pisa - Membro dell'Accademia della Crusca*

A seguire la presentazione del volume:

**UN LAGO PER COMUNICARE. Il Garda e l'Italia
nella storia della cultura postale di età moderna**

di Clemente Fedele

Dialogherà con l'autore Giovanni Pelizzari,
Studioso gardesano e Socio dell'Ateneo di Salò

Ateneo di Salò

con il Patrocinio

Città di
Desenzano del GardaDon. P. Carlo Brusca
Associazione di Studi Storici
"Carlo Brusca"

M U S A



con il sostegno di

FONDAZIONE
DELLA COMUNITÀ
BRESCIANA

IL 13° TROFEO CITTÀ DI BARDOLINO



Alcune immagini della scorsa edizione

A Bardolino i campioni di domani

Dall'8 al 10 maggio al centro sportivo comunali squadre di calibro internazionale

A Bardolino ritorna anche nel 2026 il torneo di calcio under 10 che raggruppa le migliori società al mondo.

Il 13° Torneo città di Bardolino organizzato dall'Asd Bardolino Champions Cup con il patrocinio e la collaborazione dell'Amministrazione

Comunale della città di Bardolino e l'ASD Baldo Junior Team di Cavaion Veronese – società che raggruppa ben 5 settori giovanili della zona tra cui quelli di Bardolino – si svolgerà infatti nei giorni 8/9/10 maggio 2026 presso il Centro sportivo comunale.

Alla griglia di partenza ci sono le migliori società al mondo tra cui Ajax, Arsenal, Atalanta, Atletico Madrid, Chelsea, Feyenoord Rotterdam, Fiorentina, Hellas Verona,



Inter, Juventus, Liverpool, Manchester United, Milan, Paris Saint Germain, Porto, Real Madrid e Roma. Prenderà parte alla competizione anche il Baldo Junior Team in qualità di società organizzatrice. Inoltre ci sarà spazio anche per un'altra squadra che si qualificherà tramite il torneo preliminare del 1 e 2 maggio. Anche nel torneo di qualificazione ci saranno protagonisti

squadre italiane come l'Empoli e il Torino, ma anche selezioni straniere come la Dinamo Kiev, il Ferencvaros e il Braga. La coppa assegnata ai vincitori della Bardolino Champions Cup – è una riproduzione della Coppa Campioni, sulla quale saranno scritti o incisi i nomi delle squadre vincitrici delle annuali edizioni. La coppa sarà sempre tenuta presso la hall dell'Hotel Germano

Chincherini.

Le cerimonie inizieranno l'8 maggio alle 18:30 con l'accoglienza e la sfilata delle squadre. Da sabato il via alle partite. La finalissima è prevista per domenica 10 maggio alle 16:15.

L'albo d'oro vede il Feyenoord campione in carica. Per trovare un'italiana al primo posto bisogna tornare indietro fino al 2023 quando si impose la Juventus, seguita nel 2024 dal Manchester City.

Durante il torneo tutti i risultati e le classifiche saranno aggiornati in tempo reale sul sito www.bardolinochampionscup.com. L'intera giornata finale sarà ripresa e trasmessa in diretta streaming dalla società AVELIA di Verona su AveliaHDLive.

IN COLLABORAZIONE CON SPORTDIPIÙ MAGAZINE



La cerimonia della scorsa edizione

Coni Verona in festa: una parata di stelle

Il premio per dirigenti, atleti e società sportive della provincia

Torna a Verona la Cerimonia Coni Verona in Festa -una parata di Stelle, organizzata dal Coni Verona e dalla rivista SportdiPiù Magazine Veneto. Lo scopo è quello di premiare atleti, dirigenti, società sportive del territorio provinciale che si sono particolarmente distinti a livello sportivo.

Il Premio è istituito con l'obiettivo di valorizzare le eccellenze sportive della Provincia di Verona e nel contempo sensibilizzare con un esempio positivo tutte le persone che praticano o si avvicinano allo sport. Il regolamento prevede massimo due premiati per ogni categoria. La premiazione si terrà

sabato 6 giugno in Villa Albertini Arbizzano di Negrar e i premi verranno assegnati in base ai risultati conseguiti durante gli anni precedenti.

Le categorie premiate saranno: Atleta dell'anno; Squadra dell'anno; Società Sportiva dell'anno; Giovane Promessa; Una vita per lo Sport – categoria dirigenti; Una vita per lo Sport – categoria ex-atleti e Promozione Sportiva - Società. Posso inviare la propria segnalazione le Federazioni Sportive, Enti di Promozione Sportiva, Discipline Associate, Associazioni Benemerite, Società Sportive, Fiduciari Coni e gli Assessorati allo Sport dei Comuni del-

la Provincia di Verona.

Tutte le segnalazioni dovranno essere inviate, compilando l'allegato file "Questionario segnalazioni Coni Verona in Festa", tassativamente entro le ore 12.00 di martedì 12 maggio 2026 esclusivamente al seguente indirizzo mail: delegato.verona@coni.it

Per ogni categoria vengono richiesti specifici criteri di valutazione. Per il premio Atleta dell'Anno saranno presi in considerazione i risultati conseguiti in relazione al tipo ed al livello di competizione. Stesso criterio di valutazione vale anche per il premio di Squadra dell'Anno.

Il premio di Società sportiva dell'Anno sarà assegnato alla dirigenza di una società sportiva in base ai progetti sociali educativi e sportivi realizzati e alla formazione degli stessi dirigenti.

Salvo eccezioni stabilite dalla commissione aggiudicante, il premio Giovane Promessa sarà assegnato ad atleti di età non superiore ai 20 anni sulla base del merito sportivo (livello dei riconoscimenti ottenuti e loro numero).

Il premio Una vita per lo sport (dirigenti) saranno particolarmente valutati il numero di anni di dirigenza sportiva, incarichi ricoperti a livello locale, regionale e nazionale; risultati conseguiti, attività promozionale, divulgativa, di formazione (con particolare riguardo alla partecipazione ad eventi formativi organizzati dal Coni) e qualità morali, mentre per la sezione ex atleti saranno valutate le qualità morali, il numero di anni di pratica sportiva, i risultati conseguiti.

Infine il premio della Promozione Sportiva sarà assegnato alle società che hanno curato in particolar modo: la formazione di dirigenti e allenatori; la formazione dei giovani; la promozione sportiva, incrementando in modo considerevole i giovani che si sono avvicinati alle rispettive discipline sportive e la partecipazione ad eventi formativi e/o di promozione sportiva organizzati dal Coni.

la Cronaca
di Verona

UNA GRANDE NOVITÀ:

L'APP
DEla Cronaca
di Verona

- Giornale digitale **gratuito** sempre a disposizione
- Visualizzatore **sfogliabile**
- **Notifiche** per l'uscita del giornale e breaking news
- **Archivio** delle passate edizioni

SCARICA DA
PLAY STORE O
APP STORE

Vinitaly 2026

13 APRILE 2026 - NUMERO 4162 - 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

«Siamo a un mese dall'adozione del Pacchetto vino, una proposta che rappresenta un segnale concreto di speranza e sollievo per il comparto in un momento complesso. Il settore vitivinicolo si trova infatti ad affrontare sfide rilevanti, legate sia al contesto geopolitico sia agli effetti del cambiamento climatico e il Pacchetto offre strumenti adeguati ad accompagnarne l'adattamento». Lo ha detto oggi il commissario europeo all'Agricoltura, **Christophe Hansen** (nella foto con Federico Bricolo), in visita a Vinitaly. «Parallelamente – ha continuato il commissario Hansen –, l'Unione europea sta portando avanti un'agenda commerciale ambiziosa e aperta, con nuove opportunità di accesso a mercati strategici come quello indiano, che conta oltre 1,4 miliardi di potenziali consumatori. Si delineano quindi prospettive positive per il settore. È fondamentale continuare a rafforzare la capacità delle imprese di valorizzare e promuovere nel mondo i propri prodotti di qualità. Con il Pacchetto vino abbiamo introdotto nuovi incentivi mirati a sostenere questo obiettivo, con particolare attenzione a Paesi chiave come l'Italia, dove il settore riveste un ruolo centrale».

CHRISTOPHE HANSEN



Il commissario europeo al Vinitaly spiega i vantaggi della nuova politica comunitaria di settore che punta a far conquistare nuovi mercati ai vigneron e combattere gli effetti del climate change



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



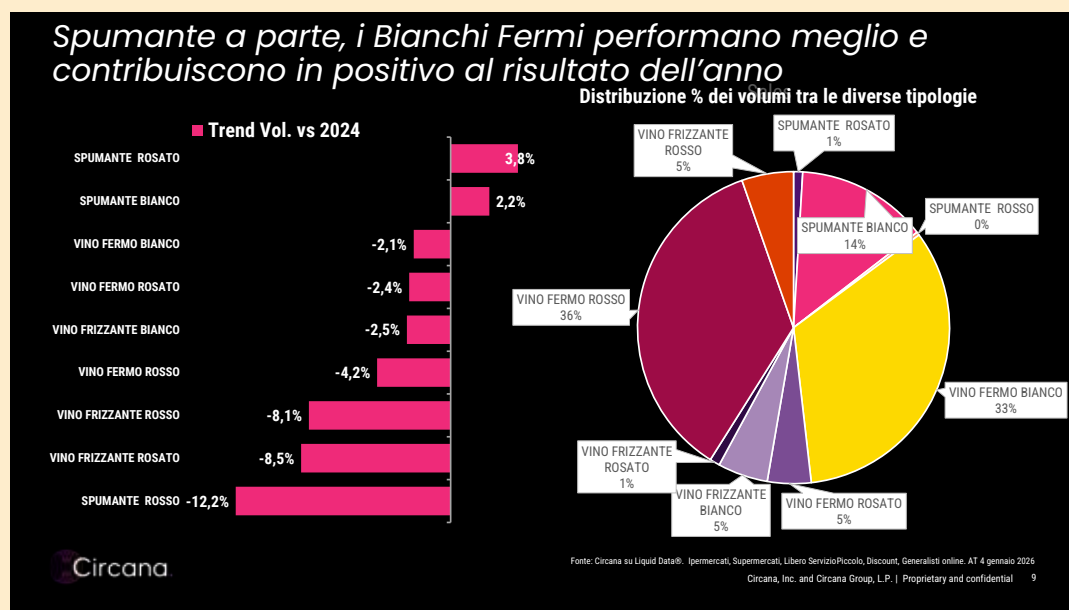
MERCATI

Gdo: giù i volumi, ma crescono i valori

L'analisi di Circana: vendite complessive a 3,2 miliardi, più 2,3%

Il mercato del vino nella Grande Distribuzione Organizzata italiana chiude il 2025 con segnali contrastanti: calano i volumi, mentre il valore resta sostanzialmente stabile grazie a un progressivo orientamento dei consumatori verso prodotti di fascia più alta. È quanto emerge dall'analisi presentata da Virgilio Romano, Insight Director di Circana, responsabile della Ricerca presentata in occasione della ventiduesima edizione della tavola rotonda dedicata al mercato del vino nella GDO italiana. Nel 2025 il comparto di vini e spumanti nella GDO ha raggiunto un valore complessivo di 3,2 miliardi di euro e 737 milioni di litri venduti. A fronte di una lieve contrazione del valore (-0,5%), si registra una flessione più marcata dei volumi (-2,7%), accompagnata da un incremento medio dei prezzi (+2,3%).

“L'analisi evidenzia un mercato in trasformazione, tra pressione sui volumi e ricerca di valore” – ha dichiarato Romano – “In questo contesto, sembra proprio che la competizione premierà gli operatori più efficienti, capaci di valorizzare il prodotto e intercettare nuovi consumatori, soprattutto nelle fasce medie e medio-



alte”. Consumatori più attenti al valore: cresce il premium - Uno dei trend più rilevanti riguarda infatti il cosiddetto “effetto mix”: sono gli stessi consumatori a spingere verso l'alto il prezzo medio, scegliendo vini mediamente più costosi rispetto al passato. Le fasce di prezzo più elevate (oltre i 10 euro) mostrano performance migliori, mentre i segmenti sotto i 5 euro, che concentrano i maggiori volumi, registrano i cali più consistenti. Scendendo più nel dettaglio, i bianchi superiori ai 5 euro registrano una crescita del 2%, che aumenta considerevolmente per gli spumanti mostrano segnali di tenuta e crescita, continuando la loro lenta ma progressiva erosione di quote di mercato, registrando un +1,5% nei volumi e un +1,2% nei valori. In particolare, il

rosato cresce del 3,8% e il bianco del 2,2%. I vini fermi registrano un calo contenuto (-3,1% nei volumi, -0,5% nei valori), con i rossi che continuano a perdere terreno (-4,2%), pur rimanendo detenendo la quota di mercato maggiore (36%), mentre sono i frizzanti ad evidenziare le maggiori difficoltà (-5,7% nei volumi e -5,5% nei valori). In particolare, spumanti a parte, i bianchi fermi si distinguono come una delle poche tipologie in grado di contribuire positivamente al risultato complessivo, pur mantenendo il segno negativo (-2,1%). La contrazione dei volumi interessa trasversalmente tutti i canali distributivi, con l'eccezione dell'e-commerce che mostra dinamiche più positive. Le vendite risultano in calo sia in promozione che a prezzo pieno,

con un impatto più significativo sulle grandi aziende e sui prodotti a marchio del distributore (MDD), mentre le realtà più piccole dimostrano maggiore resilienza.

Nuove opportunità tra territori e innovazione - Il mercato evidenzia una crescente attenzione verso denominazioni emergenti e territorialità, con una combinazione di sperimentazione e ricerca di sicurezza da parte dei consumatori. Parallelamente, si affaccia una nuova nicchia rappresentata dai vini dealcolati, ancora marginale ma in crescita, con un fatturato iniziale di circa 3 milioni di euro e una distribuzione in progressiva espansione. Le prime settimane del 2026 confermano i trend di fine 2025: volumi ancora in calo per il vino e segnali più positivi per gli spumanti.



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

L'ANALISI DELL'EXPORT

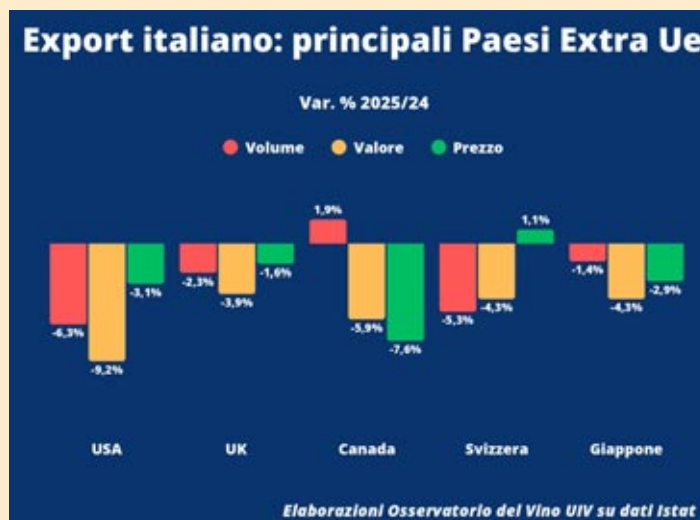
Nomisma, rotta verso il Mercosur

Potrebbe essere la risposta giusta alla contrazione del mercato USA

Per compensare la flessione registrata sul mercato statunitense, i produttori di vino stanno intensificando l'attività di posizionamento e sviluppo su altri mercati di destinazione. Purtroppo, però, il consuntivo 2025 degli altri top mercati di consumo di vino non sembra aver regalato grandi soddisfazioni alle nostre imprese. L'analisi è del Wine Monitor di Nomisma

Nel 2025 la Cina ha evidenziato una flessione delle importazioni totali di vino, attestandosi su volumi di poco superiori ai 2 milioni di ettolitri e un valore complessivo pari a circa 1,3 miliardi di euro. Nel dettaglio, le quantità importate e il valore registrano un calo significativo su base annua. Le riduzioni coinvolgono tutte le categorie di prodotto con la sola eccezione degli spumanti, per i quali le quantità risultano in crescita a fronte di valori in contrazione. Per quanto riguarda il vino italiano, il calo nei valori supera il -15%.

Le importazioni di vino risultano in flessione anche in Giappone, con gli acquisti dall'estero che si attestano su un valore complessivo di circa 1,5 miliardi di euro. Nel dettaglio, le quantità importate registrano un calo del -2,2%, mentre il valore



segna una diminuzione del -1,7% su base annua. Il rallentamento degli scambi interessa tutti i principali fornitori che perdono in valore, ad eccezione della Francia (che si conferma il primo partner commerciale del Paese), mentre Cile e Stati Uniti registrano una crescita nei volumi ma una perdita a valore. Spagna e Italia mostrano, invece, cali sia a valore che a volume, con i nostri vini che detengono una quota di mercato pari al 12,5% del totale.

Nell'anno appena concluso il mercato sudcoreano evidenzia una crescita del +5,3% dei volumi totali di vino importato a fronte di una perdita del -10% nel valore complessivo, che si ferma a circa 385 milioni di euro complessivi. La flessione interessa quasi tutte le categorie di vino in termini di valore, con l'unica eccezione degli sfusi che segnano una crescita decisa (+30,6%). Relativa-

mente alle esportazioni di vini italiani DOP verso la Corea del Sud, i dati rilevati da Nomisma evidenziano un andamento positivo soprattutto per i rossi del Veneto, in crescita significativa sia a valore sia a volume.

Anche il Regno Unito evidenzia una flessione delle importazioni complessive di vino, sia in termini di volume (-6,0% rispetto al 2024), sia a valore (-6,3%), per attestarsi a circa 4,3 miliardi di euro complessivi. La flessione è generalizzata praticamente per tutte le tipologie di vino importato, accompagnate da una diminuzione su base annua dei prezzi medi di vendita per i vini fermi e frizzanti imbottigliati e per gli spumanti. L'Italia, secondo fornitore del mercato con una quota del 24%, lascia sul campo un 6% di perdita nel valore del vino esportato

Anche il mercato svizzero nel 2025 fa registrare una

contrazione delle importazioni complessive di vino in termini di volume (-4,7% rispetto al 2024) a fronte di un lieve incremento (+0,7%) nel valore totale, che raggiunge i 1,2 miliardi di euro. Per quanto riguarda i vini italiani, si registra una flessione pari quasi a -6% a valore e -3% a volume.

Una nota positiva arriva dal Brasile, le cui importazioni di vino nel 2025 hanno registrato una crescita sia nei volumi (+3,5%) che nei valori (+1,9%) rispetto al 2024. Questo incremento è riconducibile in particolare alla positiva performance dei vini fermi e frizzanti imbottigliati. Secondo Nomisma Wine Monitor, le esportazioni di vini italiani DOP verso il principale mercato sudamericano registrano una crescita sia in valore sia in volume, con i rossi della Toscana che si confermano il primo vino esportato in Brasile per valore mentre i bianchi del Veneto trainano la crescita a volume.

Questi dati che confermano la strategicità di questo mercato in chiave di sviluppo futuro, anche alla luce dell'accordo di libero scambio Ue-Mercosur che, come annunciato dalla Commissione Europea, sarà comunque applicato in via provvisoria in attesa della ratifica da parte del Parlamento Ue.

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



MERCATI

Canada. Il nuovo Eldorado?

Confcooperative analizza l'andamento del mercato a dieci anni dall'accordo CETA

Dopo l'entrata in vigore dell'accordo nel 2017, i vini europei hanno registrato una crescita media annua del +5,1% nel mercato canadese, a fronte del +1,4% dei vini extra-UE, segnando un rafforzamento strutturale del posizionamento europeo in un mercato ad alto potere d'acquisto e sempre più orientato alla qualità. È questo il dato principale che emerge da uno studio del Centro Studi Fondosviluppo/Confcooperative che ha coinvolto 50 cantine cooperative e oltre 90 buyer internazionali.

“A dieci anni dalla ratifica del CETA - sottolinea Raffaele Drei, Presidente di Confcooperative Fedagri-pesca - l'accordo di libero scambio tra Unione europea e Canada si conferma quindi uno strumento decisivo per la crescita e il rafforzamento competitivo del vino italiano e dell'intero agroalimentare nazionale, un accordo che ci ha consentito di consolidare la presenza del Made in Italy e di ridurre il gap con i principali competitor.

Il CETA ha contribuito in modo significativo all'espansione delle esportazioni europee e italiane, in particolare nei comparti ad alto valore aggiunto e identitario. Uno degli elementi più



Il ministro Lollobrigida con i rappresentanti di Confcooperative

relevanti riguarda come è noto il rafforzamento della tutela delle indicazioni geografiche: prima del CETA la protezione nel rapporto UE-Canada era limitata a vini e distillati, mentre con l'accordo è stata estesa a 171 denominazioni agroalimentari, di cui 41 italiane, che rappresentano circa il 98% del valore dell'export italiano DOP/IGP verso il Canada. Dallo studio emergono altri dati significativi per le esportazioni di vino dall'Italia: l'eliminazione del dazio canadese del 6,9% ha contribuito a incrementare le esportazioni di bevande, trainate dal vino, che hanno raggiunto la cifra di oltre 120 milioni di euro medi annui nel periodo post-CETA. La quota di mercato dei vini italiani in Canada è salita dall'8,2% nel 2013 al 10,7% stimato nel 2029

. Il confronto internazionale conferma la solidità della dinamica italiana: mentre Francia e Italia rafforzano la propria leadership, altri esportatori come Australia e Cile perdono terreno, a conferma che il nuovo assetto commerciale abbia premiato in particolare l'offerta europea.

“Per le cantine cooperative il CETA rappresenta un caso concreto di come si possa crescere sui mercati internazionali puntando su qualità, identità e capacità di fare sistema”, evidenzia Luca Rigotti, Presidente del Settore Vitivinicolo di Confcooperative Fedagri-pesca. “Oggi il 60% del nostro export è concentrato in soli dieci mercati e quasi il 30% nel Nord America: è evidente la necessità di una maggiore diversificazione. Per

Confcooperative “gli accordi di libero scambio rimangono uno degli strumenti privilegiati per consentire alle imprese di aprire nuovi mercati, ma rappresentano al tempo stesso anche una sfida per stimolare investimenti in crescita dimensionale, rafforzare le economie di scala e avviare progetti condivisi di internazionalizzazione”, conclude Rigotti.

Confcooperative rappresenta 266 cantine e consorzi cooperativi, 100.000 soci viticoltori, 5,2 miliardi di euro di fatturato aggregato di cui 1,8 generato dall'export. Sono 100 le cantine e i consorzi con valore della produzione superiore a 10 milioni di euro. Nell'ultimo anno le cooperative vitivinicole hanno investito 395 milioni di euro in sostenibilità ambientale.

VeroINDIA



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

VERMENTINO

Ecco i dieci vincitori del Grand prix

Il concorso è promosso dal Consorzio Vini della Maremma toscana

E' il vino bianco da tantissimi indicato come il prossimo blockbuster del vino italiano: non a caso alla settima edizione del Vermentino Grand Prix - il concorso promosso dal Consorzio Tutela Vini della Maremma Toscana - si sono presentati ben 71 vini, di cui 17 Vermentino Superiore (12 annata 2024, 4 annata 2023 e uno annata 2022) e il 30% biologici. Il Grand Prix si è tenuto a Castiglione della Pescaia il 30 marzo da una giuria di esperti, presieduta dal Vicedirettore del Corriere della Sera Luciano Ferraro, e composta da sommelier di ristoranti stellati, enologi e tecnici del settore.

La Top Ten 2026, che è presente in anteprima a Vinitaly, è composta da, in ordine alfabetico per azienda: Belguardo Mazzei - Vermentino Superiore 2022 "Belguardo V", Bruni - Vermentino 2024 "Perlaia", Colli del Vento - Vermentino 2024 "Frieda", La Biagiola - Vermentino 2022 "Cocciopesto", Fattoria Il Casalone - Vermentino 2024 "Leopoldino", Guido F.Fendi - Vermentino 2022 "Burattini", Mantellassi - Vermentino 2024 "Scalandrino", Podere Poggio Bestiale - Vermentino Superiore 2024 "PerLelo", Rocca delle Macie - Vermentino 2024 "Vigna L'Aja Brucia-



Luca Pollini e Francesco Mazzei

ta", Tenuta Casteani - Vermentino Superiore 2024 "Maremmano".

Come nelle scorse edizioni, i vini - tutti Maremma Toscana DOC Vermentino - avevano una presenza minima del vitigno all'85%, per la maggior parte ottenuti in purezza e solo in pochi casi con aggiunta di altre varietà come Viognier, Sauvignon o Trebbiano. «Il Vermentino Grand Prix rappresenta un momento fondamentale di confronto e crescita per tutta la denominazione», afferma Francesco Mazzei, Presidente del Consorzio. «Anno dopo anno registriamo un livello qualitativo sempre più alto e una maggiore consapevolezza da parte dei produttori. Il Vermentino continua a essere il nostro ambasciatore più dinamico, capace di interpretare in

modo autentico le diverse anime della Maremma». Sulla stessa linea anche Luca Pollini, Direttore del Consorzio: «Questa edizione del Grand Prix conferma la straordinaria versatilità del Vermentino della Maremma Toscana. Dalle versioni più strutturate e longeve fino ai vini più giovani e freschi, emerge un'identità forte e riconoscibile, che rafforza il posizionamento della denominazione sui mercati».

Quanto al Consorzio, all'interno dello spazio consortile saranno protagoniste le nuove annate di 68 vini di 39 aziende, 24 dei quali bio pari al 35% del totale, con una presenza equilibrata tra Bianchi (31) e Rossi (32), oltre a cinque rosati. Tra i bianchi, come prassi, predominano nettamente i Vermentini. Tra gli altri bian-

chi, tre sono da varietà internazionali (Viognier e Chardonnay) e 3 sono Ansonica di cui uno Spumante Metodo Classico. Tra i rossi, invece, predominano i Ciliegiole seguito dai rossi internazionali, in purezza o in blend bordolese (10 tra Cabernet Sauvignon e franc, Merlot, Syrah e Petit Verdot) e i blend Sangiovese in stile Supertuscan, oltre a due Alicante in purezza. I rosati, infine, sono a base Alicante, Sangiovese, Ciliegiole e Syrah.

In un contesto regionale in calo (-2,4% l'imbottigliato toscano nel 2025 - fonte AVITO), la DOC Maremma Toscana va in controtendenza e registra una sostanziale tenuta con un +0,5%, confermando un trend positivo. Il confronto con il periodo pre-Covid è ancora più significativo: +22,3% dal 2019 al 2025, il miglior risultato tra le denominazioni toscane. La produzione si attesta oggi a quasi 7,5 milioni di bottiglie, con il Vermentino leader assoluto. I vini bianchi rappresentano oggi oltre il 43% dell'imbottigliato, mentre il Ciliegiole, con oltre 530.000 bottiglie, si consolida come terza tipologia dopo Vermentino e Rosso. In crescita anche l'Ansonica, tipologia di nicchia, che supera le 100.000 bottiglie.

ALLE GALLERIE MERCATALI



Amarone, al via la prova del bicchiere

**Presentazione alle Gallerie Mercatali dell'annata 2021.
C'è un cambio di tendenza: si punta sull'eleganza**

(di Alessandra Piubello)

Presentazione alle Gallerie Mercatali dell'annata 2021 dell'Amarone. Un'annata viticola che ha avuto un inizio in ritardo a causa del freddo che ha procurato anche qualche gelata ai primi di aprile, con pochi danni. Un maggio e un inizio di giugno molto piovosi hanno impegnato i viticoltori nella gestione della vigna, riuscendo comunque a tenere sotto controllo peronospora e anche oidio (quest'ultimo con maggior difficoltà). Poi è arrivato il caldo

ma la buona riserva idrica ha consentito alle piante di non soffrirne. Un settembre caldo e asciutto ha concesso alla vendemmia di riallinearsi ai tempi storici e classici.

La maturazione è stata complessivamente più lenta raggiungendo così integrità aromatica, un'ottima maturazione fenolica (concentrazione di antociani – forniscono colore e sono antiossidanti – e polifenoli, che danno anche struttura) con relativa maturazione tecnologica (rapporto tra

zuccheri e acidi), e dotazioni antocianiche superiori al 2020. Le uve sono giunte in cantina in ottimo stato sanitario.

Importante sottolineare, oltre all'andamento favorevole della vendemmia, anche il decorso dell'appassimento, che è stato lento, grazie a un autunno fresco: tutti elementi che prefigurano un'annata longeva, che porta in dote maturazione, struttura e acidità. Molti produttori la considerano un'annata da manuale, la più equilibrata e bella degli ultimi dieci anni.

Alla prova del bicchiere, il millesimo si è rivelato tendenzialmente più omogeneo e riconoscibile, a differenza per esempio del 2020, che presentava un andamento più instabile, con significativi divari. Qui però bisogna rimarcare un altro elemento, ovvero la direzione che i produttori stanno dando all'Amarone.

C'è un cambio di passo, che quest'anno è più evidente, complice l'annata: la tendenza è di 'alleggerire' l'Amarone, di non puntare più sulla potenza, la concentrazione, l'estrattività, l'eccesso di morbidezza ma sull'eleganza.

Con ventotto campioni da botte su sessantotto vini in degustazione, risulta chiaro che una parte dei vini si è mostrata ancora indietro, a volte ingabbiata dai legni e alla ricerca di un equilibrio da raggiungere. Ma lo stile sta cambiando: è evidente. La denominazione ha scelto di rendersi più avvicinabile, più fine e meno muscolosa, puntando ad una maggior bevibilità. Quest'annata ha facilitato il compito, siamo fiduciosi che i produttori proseguiranno nella loro strada di ricerca, senza mai dimenticare le loro origini.

Le nostre scelte

Ca' La Bionda Amarone della Valpolicella Docg Classico Ravazzol 2021
Percezioni olfattive di ciliegia, spezie, con un frutto ben distinguibile. Bocca avvolgente, sapida, lunga: un'espressione ben riuscita di tipicità ed eleganza. Una trentina di ettari in corpo unico sulla collina tra la vallata di Marano e quella di Fumane, su terreni calcarei. I fratelli Alessandro e



Nicola Castellani valorizzano le caratteristiche fini e profonde che la valle di Marano sa dare.

Venturini Massimino Amarone della Valpolicella Docg Classico 2021
Note fragranti di amarena e ciliegia, un pizzico di spezia. Il sorso scorre piacevole e armonioso, ben calibrato tra potenza

ed eleganza. Un Amarone che invita alla beva. Realtà familiare presente a San Floriano dagli anni Sessanta. I fratelli Mirko e Daniele, che è anche l'enologo aziendale, insieme al figlio di quest'ultimo, Alessandro conducono i diciassette ettari a pergola, spesso su terrazzamenti dai classici muretti a secco, le

“marogne”, su suoli calcarei.

Vigneti di Ettore Amarone della Valpolicella Docg Classico 2021

Il corredo olfattivo spazia dalla ciliegia alla viola, alle spezie con cenni balsamici. Palato ben equilibrato e pieno, supportato da una spalla acida che rende il finale scorrevole e lungo. Il giovane enologo Gabriele Righetti fonda l'attività familiare nel 2012, dedicandola a nonno Ettore, suo maestro. Sin dal 1930 i Righetti avevano i vigneti, ma vendevano le uve. Oggi hanno 18 ettari in biologico certificato, a pergola, in diversi appezzamenti sulle colline di Negrar, con altitudini diverse (dal 190 ai 450 metri) e differenti suoli (argilloso, calcareo, rocciosi).

ALLE GALLERIE MERCATALI

*Secondo Marco Amaro-
ne della Valpolicella
Docg Classico 2021*

Sensazioni balsamiche, di frutti rossi e spezie introducono un sorso profondo, di tensione fresco-sapida, che mostra una materia meritevole, anche se il vino necessita ancora di tempo per esprimersi pienamente (uscirà in commercio nel 2028). Marco Speri fonda la sua azienda a Fumane nel 2008 e presto diventa uno dei punti di riferimento per l'area. Diciannove ettari in biologico certificato, con impianti a pergoletta modificati.

*Monte Castelon Amaro-
ne della Valpolicella
Docg Classico 2021*

Profilo olfattivo intenso, tra note di ciliegia, spezie e un tocco balsamico. La materia fitta non toglie slancio al sorso saporito, di rara finezza e piacevolezza. I fratelli Silvano e Maurizio Tommasi hanno sette ettari a Marano, a un'altitudine tra i 400 e 530 metri su terreni calcareo-argillosi con un'alta percentuale di roccia e pietra.

*Amarone, il vigneto Val-
policella, la tutela agro-
ambientale e i numeri*

Per la prima volta la Valpolicella vede la maggioranza del proprio vigneto gestita con pratiche sostenibili certificate: quasi 4666 ettari su un totale di circa 8600 ettari. La quota di superficie in biologico e in Sqnpi

(Sistema di qualità nazionale di produzione integrata) è salita al 53% (era al 42% nel 2024) rispetto al totale, con un exploit di circa mille nuovi ettari solo nell'ultimo anno. Soprattutto la certificazione Sqnpi ha avuto una crescita del 47% solo nel 2025 e del 110% negli ultimi tre anni. Infat-

ti, dei circa 4.600 ettari, 1100 ettari sono biologici (in contrazione del 9%) e quasi 3500 certificati Sqnpi.

Sul fronte del mercato, per la prima denominazione rossa del Veneto e tra le principali in Italia con un giro d'affari di oltre 600 milioni di euro, si è chiuso un 2025 difficile ma con una buona ripresa nell'ultimo trimestre. Il saldo dell'imbottigliato segna una contrazione: l'Amarone chiude a -2,4% (circa 102 mila ettolitri).

Sul fronte export segnali negativi da Usa, Svizzera, Danimarca e Norvegia. Risultano invece in crescita il Canada (+4,8%), Germania (+5,1%), Svezia (+4,7%), Regno Unito (+8,9%) e Paesi Bassi (+12%).



Consiglio regionale del Veneto

vinitaly



IL FUTURO DEL VINO

**Cambiamenti dei
consumi e nuovi mercati.
Le sfide da cogliere**

**PADIGLIONE 8
STAND H2 | H3**

**MARTEDÌ
14/04**

**ORE
11.30**

SALUTI INIZIALI

Christian Marchesini
Presidente del Consorzio Valpolicella

Dario Bond

Assessore all'Agricoltura della Regione Veneto

INTERVENTI

Alberto Bozza - Consigliere Regionale

"Vino patrimonio culturale ed economico del Paese e del Veneto: il ruolo della politica e delle Istituzioni"

Alex Vantini - Presidente Coldiretti Verona

"Nuovi consumi e abitudini, il cambiamento in atto"

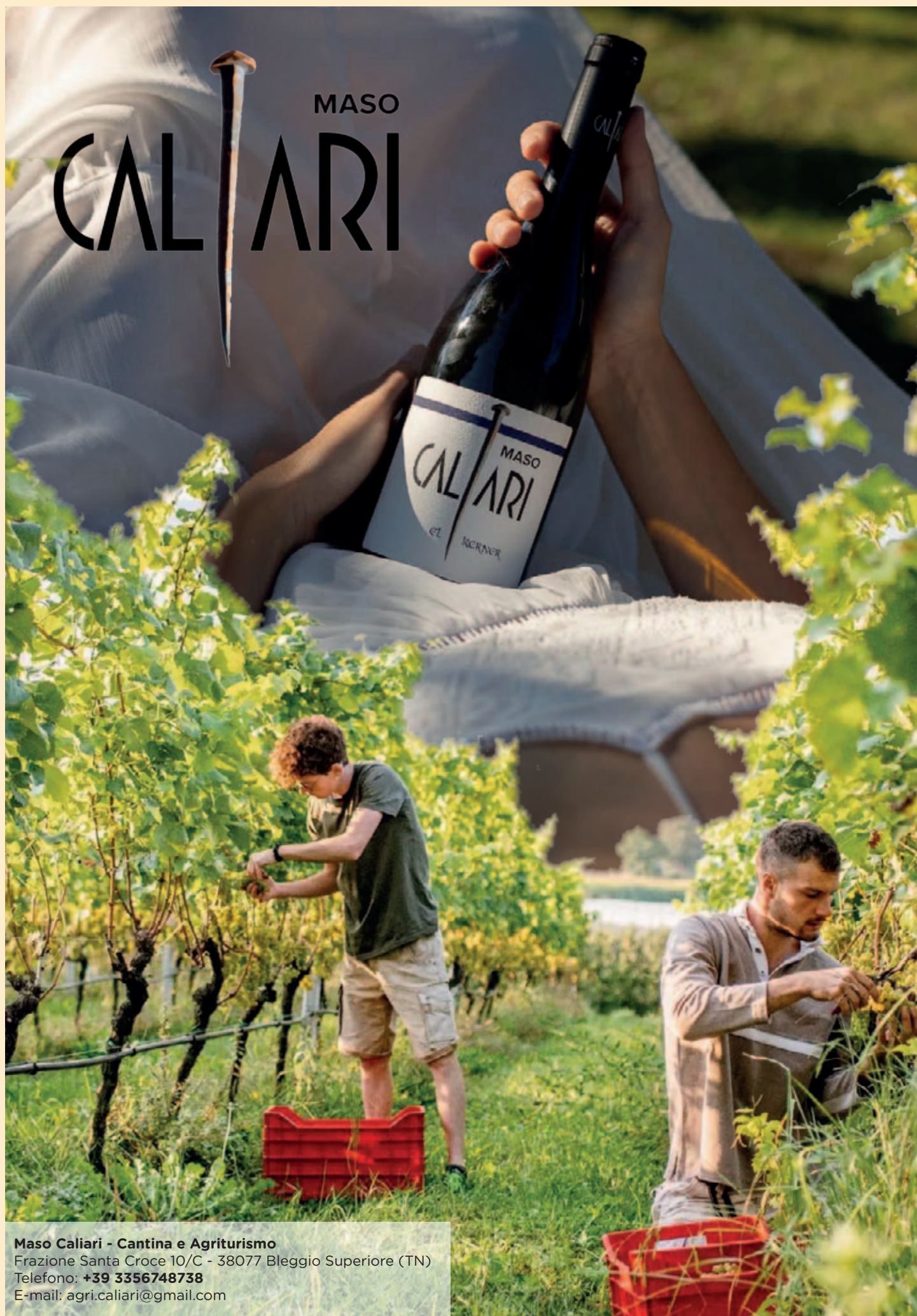
Giangiacoimo Gallarati Scotti Bonaldi
Presidente Federdoc

"L'organizzazione della filiera oggi: cosa funziona e cosa cambiare per affrontare il cambiamento"

Min. Plen. Fabrizio Lobasso - Vice Direttore generale per la crescita e la promozione delle esportazioni MAECI

"Sviluppare nuove frontiere dell'export: le opportunità, gli sbocchi, i mercati contendibili"





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

ECONOMIA

Valdo Spumanti acquista I Magredi

La cantina guidata da Pierluigi Bolla compie cento anni e sbarca nel low-no alcohol

Valdo Spumanti, la cantina guidata da Pierluigi Bolla, completa l'acquisizione de "I Magredi", storica realtà friulana, dove già controllava il 20% del capitale. Un'operazione che rappresenta una svolta storica per l'azienda di Valdobbiadene arrivata quest'anno al primo secolo di storia: I Magredi rappresentano altri 65 ettari di vigneti, situati a nord di Pordenone lungo il fiume Tagliamento, uno dei più singolari territori italiani caratterizzato dall'unica steppa presente nel nostro Paese. Il portafoglio viticolo di I Magredi comprende 15 ettari di prosecco DOC, 20 ettari di pinot grigio cui si aggiungono chardonnay, pinot nero, cabernet sauvignon e sauvignon.

Valdo - 19,5 milioni di bottiglie prodotte, con un fatturato pari a 90 milioni di euro, in crescita del 3%, e un Ebitda del 7% nel passato esercizio e con 150 ettari in produzione (75 di proprietà) nelle denominazioni del Prosecco - sta sbarcando nel settore in forte espansione del low-no alcohol.

Fondata nel 1926 a Valdobbiadene con il nome Savis - Società Anonima Vini Superiori, l'azienda è stata acquisita nel 1938 dalla famiglia Bolla assumendo nel 1951 la denominazione Valdo. Control-



Pierluigi Bolla

la due società commerciali: in Germania, per il mercato europeo, e negli Stati Uniti, con Valdo USA fondata nel 2017. Forte la presenza nell'e-commerce che lo scorso anno è cresciuto del 40%.

Per rafforzare la crescita, con particolare attenzione all'internazionalizzazione in nuovi mercati, Valdo ha chiamato Massimo Tonini come nuovo direttore generale, in carica ufficialmente a partire dal 31 marzo. Laurea in commercio estero presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, Mba presso Cuoa Business School di Altavilla Vicentina, Massimo Tonini ha maturato un'esperienza di oltre 20 anni nel settore wine and spirits ricoprendo ruoli di rilievo in aziende leader, come Villa Sandi, Santa Margherita e Zonin.

«L'ingresso di Tonini rappresenta un passo significativo per il nostro gruppo

che punta ad allargare le sue attività produttive e commerciali e a consolidarsi quale realtà vinicola di riferimento a livello internazionale - sottolinea Pierluigi Bolla, presidente e amministratore delegato di Valdo Spumanti -. Siamo certi che la sua competenza e il suo entusiasmo contribuiranno in modo decisivo alla nostra espansione sui mercati nazionali e internazionali, in un contesto sempre più sfidante, anche al di fuori dell'attuale comparto di riferimento».

Valdo ha deciso di confrontarsi con uno dei segmenti più discussi del momento, quello del no-alcohol, scegliendo una strada coerente con la propria competenza tecnica e industriale. «Abbiamo deciso di cavalcare il tema del no alcohol all'interno della categoria che pensiamo di rappresenta-

re meglio, quella degli spumanti», sottolinea Tonini. Da qui nasce Purø Alcohol Free Blanc de Blancs, spumante che è un blend di Glera, Chardonnay e Traminer, Un prodotto che l'azienda definisce come "vero vino senza alcohol", ottenuto da base vinificata e successivamente dealcolizzata, senza aggiunta di aromi.

«È un approccio innovativo perché la categoria è oggi popolata in larga parte da bevande con conservanti. Noi abbiamo scelto di differenziarci puntando su una filiera vitivinicola reale», spiega Tonini, evidenziando come il progetto sia strettamente legato alla tenuta friulana I Magredi, definitivamente acquisita dal gruppo.

La dealcolazione, oggi affidata a partner esterni in attesa di un quadro normativo pienamente definito, rientra in una strategia di filiera corta che Valdo intende completare interamente nel medio periodo, includendo anche la fase di "spumantizzazione". «Abbiamo valutato attentamente il potenziale dei mercati dove siamo già forti a livello distributivo, come la Germania, molto ricettiva sia sul prodotto locale sia su quello importato» conclude Tonini.

VITIGNI RESISTENTI



Valdobbiadene e VCR per il futuro

Nuove varietà di Glera per reggere alle malattie e al clima che cambia

Le nuove aggressioni parassitarie e il climate change cambieranno il Prosecco, così come lo conosciamo oggi? Consorzio di Tutela del Conegliano Valdobbiadene Prosecco e Vivai Cooperativi Rauscedo presso lo stand consortile ci stanno lavorando sopra da tempo ed al Vinitaly hanno portato dei primi risultati. Si tratta di una delle sfide più rilevanti per il futuro della viticoltura: lo sviluppo di nuove varietà di Glera resistenti alle principali malattie fungine, come peronospora e oidio, tra le principali criticità per i vigneti.

Le varietà presentate — ottenute attraverso incroci mirati e programmi di ricerca avanzata — man-

tengono una base genetica proveniente dalla Glera tradizionale, con l'obiettivo di preservarne identità, qualità e tipicità, introducendo al contempo caratteristiche di maggiore resilienza e adattabilità alle principali patologie fungine.

“Il tema delle varietà resistenti rappresenta oggi uno degli ambiti più interessanti della ricerca viticola applicata” — afferma Diego Tomasi, Direttore del Consorzio. — “Si tratta di un percorso che richiede rigore scientifico e visione, perché l'obiettivo non è sostituire la Glera, ma comprenderne l'evoluzione possibile in un contesto di sostenibilità ambientale e locale. Questi nuovi incroci ci permet-

tono di indagare soluzioni capaci di ridurre l'impatto ambientale mantenendo al centro il rapporto con gli abitanti del territorio.”

“Le quattro nuove varietà resistenti, figlie di Glera — spiega Yuri Zambon, direttore di VCR — e caratterizzate da resistenza poligenica a peronospora e oidio, nascono dal programma di miglioramento genetico autonomo di VCR e sono in fase avanzata di iscrizione al Registro varietale nazionale, con disponibilità prevista entro fine 2027 inizio 2028. “Disporre di una gamma di varietà resistenti — continua Zambon — significa poter rispondere alle diverse esigenze dei territori e alle differenti espressioni eno-

logiche, mantenendo al centro l'identità della Glera”.

Nel corso di una master-class è stata proposta una degustazione comparativa di otto vini spumantizzati, quattro incroci ottenuti in due ambienti diversi, e un testimone da Glera tradizionale consentendo di valutare le potenzialità qualitative di queste nuove selezioni anche in condizione pedoclimatiche diverse. L'interesse verso queste soluzioni è legato, in ultima analisi, alla loro capacità di contribuire a una viticoltura più sostenibile, in particolare attraverso la riduzione dell'impiego di trattamenti fitosanitari e il contenimento dell'impatto ambientale.

Il progetto si inserisce in un più ampio percorso di sperimentazione avviato dal Consorzio, in collaborazione con i Vivai Cooperativi Rauscedo, e reso possibile dall'autorizzazione della Regione Veneto all'impianto di vigneti sperimentali nel 2024.

Le varietà oggetto di studio sono attualmente destinate esclusivamente a fini di ricerca e non sono ancora impiegabili nella produzione di vini a Denominazione di Origine Protetta. La sperimentazione in corso rappresenta tuttavia un passaggio fondamentale per comprendere il ruolo che queste soluzioni potranno avere nel futuro della Denominazione, nel pieno rispetto della sua identità.

SERENA WINES

“Audace” debutta a Vinitaly

Il primo metodo classico dell'azienda. Pensato per la fascia alta del mercato



Luca Serena

Serena Wines 1881 torna a Vinitaly con un progetto che segna un passaggio importante nel proprio percorso evolutivo: il lancio di “Audace”, primo Metodo Classico dell'azienda. Una novità che inaugura una nuova fase, in cui alla consolidata leadership nel Prosecco si affianca una visione più ampia, orientata al segmento premium e alla diversificazione dell'offerta.

“Audace” è un Blanc de Noirs Extra Brut da Pinot Nero, affinato per 18 mesi tra sosta sui lieviti e riposo dopo la sboccatura. Pensato per la fascia alta del mercato e rafforzare la presenza nel canale Horeca, esordisce con una produzione iniziale di circa 10.000 bottiglie, con prospettive di crescita nei prossimi anni.

In uno scenario segnato da consumi più consapevoli, maggiore attenzione al contenuto alcolico e crescente interesse per prodotti di qualità, Audace rappresenta una risposta

concreta a queste nuove dinamiche. Il progetto amplia il raggio d'azione di Serena Wines 1881, mantenendo il Prosecco al centro, ma affiancandolo a una proposta capace di dialogare con il mondo del Metodo Classico.

Come racconta il titolare Luca Serena:

“Avevamo bisogno di un prodotto che si collegasse ai nostri vini più identitari, unendo il mondo dello Charmat a quello delle bollicine. Ci siamo quindi chiesti: perché non realizzare un Metodo Classico? Abbiamo quindi scelto di produrlo qui, nel territorio veronese. Volevamo un Metodo Classico giovane, capace di incentivare la bevuta, ma anche accessibile, disponibile pure nel formato Magnum. Vedremo quali risultati ci darà, ma le aspettative sono positive. Il nome ‘Audace’ rappresenta i nuovi progetti di Serena Wines e, allo stesso tempo, il mio approccio alle sfide, nel lavoro come nella vita.”

GORGO

Il racconto del biologico di Custoza



Roberta Bricolo

Anche quest'anno Gorgo è presente a Vinitaly, portando in fiera la propria visione di vino sostenibile e profondamente legato al territorio. Un'occasione per conoscere da vicino un approccio produttivo che mette al centro la natura e il tempo. Fondata negli anni '70 dalla famiglia Bricolo, l'azienda rappresenta oggi un punto di riferimento per il biologico nel territorio del Custoza, mantenendo intatto uno spirito autentico e familiare. A Vinitaly l'attenzione si concentra in particolare su due espressioni significative della produzione aziendale: il Metodo Classico e la Riserva Custoza DOC, simboli di una visione che guarda al futuro della denominazione.

Roberta Bricolo approfondisce così il lavoro sul Metodo Classico: «Il nostro Metodo Classico

da Chardonnay 36 mesi, nasce da uve coltivate su colline moreniche. È un vino che riesce a esprimersi in maniera importante, unendo freschezza di frutto e complessità data dal lungo affinamento in bottiglia. Questa scelta dimostra quanto il nostro terroir abbia un potenziale enorme, anche su varietà come lo Chardonnay». Tra i progetti più interessanti emerge anche la Riserva. «Con il “Sub 27 Custoza Riserva Bio 2022” vogliamo esplorare il potenziale evolutivo della denominazione - spiega Roberta - La Riserva è stata introdotta nel disciplinare solo nel 2019 ed è ancora prodotta da poche aziende. È un vino pensato per uscire dopo anni di affinamento e sorprendere rispetto all'idea più comune del Custoza come vino giovane».

VINO E FINANZA

Consolidamento ancora in corso

Massimo Gianolli: "Mercato interessato alle cantine più internazionali"

A Vinitaly 2026 arriva anche uno sguardo diverso sul mondo del vino, quello finanziario e strategico. A offrirlo è Massimo Gianolli, imprenditore alla guida de La Collina dei Ciliegi e professionista del settore finanziario, che analizza l'andamento del comparto vitivinicolo tra criticità, opportunità e scenari futuri.

Negli ultimi anni il settore ha vissuto una fase intensa di consolidamento, con numerose operazioni di acquisizione di cantine anche oltre i confini nazionali.

«Questa fase è ancora in corso», spiega Gianolli, «e il 2026 sarà un anno in cui cambieranno molte cose. Il 2025 non è stato particolarmente brillante, ma come accade in tutte le fasi anticicliche possono aprirsi nuove opportunità. Oggi vedo una maggiore attenzione nel ripensare i modelli operativi e una crescente coesione tra imprese e imprenditori».

Un contesto che, secondo Gianolli, può favorire anche nuove collaborazioni: «Nei momenti di difficoltà è più facile dialogare, confrontarsi e studiare nuovi modelli distributivi, sia in Italia che all'estero, calibrati sulle diverse fasce di prodotto».

Sul fronte economico, la parola chiave resta equili-



Massimo e Armando Gianolli

brio. «I costi non sono cambiati in modo significativo, ma oggi è fondamentale lavorare sulla marginalità e sulla coerenza dei prezzi. L'arena competitiva, soprattutto sui grandi numeri, sarà sempre più intensa. Non è una situazione drammatica, ma sicuramente richiede una gestione dell'impresa attenta e consapevole».

Un tema più di nicchia ma in crescita è quello degli acquisti en primeur, tradizionalmente legati ai fine wines. Secondo Gianolli, però, il modello resta difficilmente estendibile: «È un meccanismo che può funzionare solo sull'altissima gamma. Si tratta di una scelta di brand e di relazione, chi acquista deve riconoscere il valore del vino nel tempo e sposare

il progetto. Noi abbiamo venduto oltre 110 barrique, creando un legame forte anche con la nostra offerta enoturistica e ricettiva».

Un approccio che va oltre il prodotto: «Dietro c'è un lavoro enorme, fatto di relazioni personali. Chi compra una botte en primeur non acquista solo vino, ma partecipa a un percorso, quasi come se seguisse la crescita di qualcosa di proprio, di un figlio. È un modello che, proprio per questo, non può essere replicato su fasce di mercato più basse».

Guardando ai bilanci più recenti, il quadro appare articolato. «Le aziende più strutturate sono in buona salute», osserva Gianolli, «ma esistono anche realtà in difficoltà, soprattutto

nella fascia media e tra i piccoli produttori, spesso penalizzati da una limitata capacità manageriale». A incidere è anche il contesto internazionale: «C'è stato un rallentamento legato alla situazione pre-dazi, in particolare per chi esporta negli Stati Uniti. Tuttavia, per noi de La Collina dei Ciliegi l'anno è iniziato molto bene, con risultati in crescita sia in Italia che all'estero».

Infine, uno sguardo al rapporto tra vino e mercati finanziari: «La quotazione in Borsa non è semplice per questo settore, che è complesso e poco standardizzabile. Tuttavia, tutto dipende dal progetto e dagli obiettivi, sicuramente le operazioni con una forte vocazione internazionale possono risultare più attrattive».

PREMIO ANGELO BETTI

Ecco chi ha trainato il vino italiano

Sandro Gini rappresenta il Veneto nel grande Albo dei Benemeriti della vitivinicoltura

Sono stati annunciati i vincitori del 53° "Premio Angelo Betti - Benemeriti della vitivinicoltura", il riconoscimento istituito nel 1973 e intitolato dal 2016 al padre fondatore di Vinitaly: il premio individua su segnalazione degli Assessorati regionali all'Agricoltura personalità, aziende o istituzioni che, attraverso il proprio impegno professionale o imprenditoriale, hanno contribuito in modo significativo allo sviluppo qualitativo della viticoltura e dell'enologia nei rispettivi territori.

"Il contributo dei territori è fondamentale per intercettare tutte le esperienze rappresentative del percorso di crescita del vino italiano - ha sottolineato il presidente di Veronafiere, Federico Bricolo, presente alla cerimonia insieme all'amministratrice delegata Barbara Ferro e al direttore generale vicario Gianni Bruno -. Questo



La premiazione

premio non è solo un riconoscimento individuale, ma uno strumento per raccontare il lavoro diffuso a sostegno della qualità e dell'evoluzione dei territori vitivinicoli. Ringra-

zio tutti gli Assessori all'Agricoltura per il contributo fondamentale nell'individuazione delle candidature che più hanno espresso identità e visione".

Entrano nell'Albo d'Oro del "Premio Angelo Betti - Benemeriti della vitivinicoltura": Paolo Simoni (Abruzzo), Stefano Del Lungo (Basilicata), Vincenzo Letizia (Campania), Tenuta del Travale (Calabria), Pierluigi Zama (Emilia-Romagna), Cristian e Michele Specogna (Friuli Venezia Giulia), Stefano Maturro (Lazio), Azienda Agricola Laura Aschero (Liguria), Giovanna Prandini (Lombardia), Azienda Agricola Alberto Quacquarelli (Marche), Nicola Japalucci (Molise), Giovanni Negro (Piemonte), Franz Graf Von Pfeil (Provincia Autonoma di Bolzano), Walter Webber (Provincia Autonoma Di Trento), Marilina Nappi (Puglia), Giuseppe Gabbas (Sardegna), Franco Motisi (Sicilia), Ivangiorgio Tarzariol (Toscana), Nicola Chiucchiurlo (Umbria), Nicolas Bovard (Valle D'Aosta) e Sandro Gini (Veneto).

REGIONE VENETO: LA MOTIVAZIONE

"Un innovatore a 360°"

Sandro Gini, motivazione: "Un innovatore a 360 gradi tra vigneto e cantina; uomo curioso della vita e dell'animo umano. Attraverso la sua maestria, ha saputo dare grande impulso al territorio rega-

lando vini dalla superiore eleganza, longevità e bevibilità; vini originati sempre da vecchie vigne che raggiungono anche i 150 anni di età; scelta, quella di non abbandonare le vecchie vigne, moti-

vata dal fatto che da queste si riesce ad estrarre sempre l'essenza di un territorio, della sua storia e dell'animo delle persone che lì ci lavorano. Vini sempre riconoscibili ma anche sempre diversi tra

loro perché, come dice Sandro, "ogni annata è unica e ogni vendemmia richiede di essere interpretata con sensibilità ed originalità"; i suoi vini, come pochi, sanno essere puri ed autentici"

«UNBOTTLING ITALY»

Il mondo del vino italiano
raccontato ai winelover USA.

Dall'autunno in onda su
Saporita Tv (the ROKU Channel)

SAPORITA®
the italian food channel