

Per le Distillerie di Franciacorta nuova partnership con gli Usa

Diciamolo subito: quanto a vini, liquori e grappe, gli americani sono mediocri. Ne producono pochi. E non li bevono neppure loro (preferiscono il whisky). Per sorseggiare della grappa, della grappa buona, la ordinano.

Almeno per i prossimi cinque anni. Dall'Italia. Anzi da Gussago. Già, perché le Distillerie Franciacorta, storica società dei fratelli Gozio, ha appena siglato un accordo quinquennale con la Castle Brands di New York per la distribuzione, riservata agli Stati Uniti, di due dei propri prodotti. I migliori del portafoglio: l'Amaretto Gozio e la grappa La Corte. Oltre un milione di bottiglie, queste le previsioni, varcheranno i confini americani nei prossimi cinque anni. Non c'è da stupirsi per questo ingaggio a stelle e strisce. Chi lo beve lo sa: l'Amaretto è ricavato da mandorle provenienti da quattro continenti e lasciate in infusione per almeno sessanta giorni. Insomma, un liquore di nicchia. Lo dice anche John



La scommessa

In cinque anni l'accordo dovrebbe generare un giro d'affari di 20 milioni di dollari

Glover, chief operating officer della società newyorkese, specialista nella distribuzione di marchi d'eccellenza: «È il momento più propizio per appagare la richiesta, sempre più insistente, dei nostri

avventori, di un amaretto super premium come questo. La scelta non avrebbe potuto essere diversa». I fruitori, ovviamente, saranno elitari quanto abbienti: il costo di una bottiglia, centesimo più centesimo meno, è di venti dollari. Fatti due conti, nel quinquennio, il giro d'affari valicherà i 20 milioni di dollari, incrementando quasi del doppio le esportazioni estere delle Distillerie Franciacorta, che già fatturano quattro milioni

l'anno. E chissà che l'avventura americana non sia foriera di altri contratti d'esclusiva. Magari asiatici.

Alessandra Troncana

strale84@libero.it