Al Gruppo Caffo la gestione della Borsci

immagine-35-0b8c883a

Il Gruppo Caffo, che da oltre 100 anni produce alcolici tra cui il famoso Vecchio Amaro del Capo, ha incluso tra i suoi marchi una realtà storica come la Borsci, fondata nel 1840, ed è pronto a rilanciare il famoso Elisir San Marzano. E' stato infatti stipulato il 23 ottobre 2013, presso lo studio del notaio Francesco Valente di Martina Franca, l'atto notarile relativo al contratto di affitto con diritto di prelazione all'acquisto tra la BSM Srl (rappresentata da Giuseppe Caffo, presidente del Gruppo e dall'amministratore Sebastiano Caffo) e la curatela fallimentare della ILBI Spa (rappresentata dal curatore dott.Antonio Pastore). Il tutto a 48 ore di distanza dalla conferma, da parte della sezione fallimentare del tribunale di Taranto, che non è stato accolto il ricorso firmato dall'imprenditore bresciano Ghirardini nei confronti della curatela e della Bsm srl (di proprietà della famiglia Caffo) per l'aggiudicazione della Borsci.

Un accordo che rappresenta un risultato importante anche dal punto di vista occupazionale. Il Gruppo Caffo ha infatti già sottoscritto l'accordo con i sindacati ed incontrato personalmente i 18 dipendenti dell'azienda pugliese, per illustrare loro quale sarà il piano di rilancio già approvato dal Curatore e dal tribunale e nel contempo garantire che non venga toccata l'anzianità di servizio, nonostante essa possa essere azzerata per legge.

Il Gruppo Caffo inoltre sta lavorando all'implementazione del suo articolato piano commerciale. A giocare un ruolo importante saranno l'esperienza del direttore commerciale Paolo Raisa, del consigliere di amministrazione Gianmichele Rosa, che sono stati per tanti anni i vertici commerciali di una nota multinazionale dei liquori, e quella del responsabile commerciale di sede Agostino Tripaldi, cresciuto professionalmente con i Caffo negli anni di maggiore espansione dell'azienda.

Insomma, non si perde tempo e si guarda già al futuro. «La prossima settimana - spiega Sebastiano Caffo - si inizieranno le riunioni di area per attivare tutta la rete vendita, composta da oltre 80 agenti su tutto il territorio nazionale. Subito dopo saranno coinvolti i commerciali export, guidati da Marco Ciliento che dopo aver fatto esperienze in aziende multinazionali del beverages gestendo sempre mercati fuori dai confini nazionali ha deciso di dedicarsi al progetto di espansione internazionale del

gruppo Caffo».