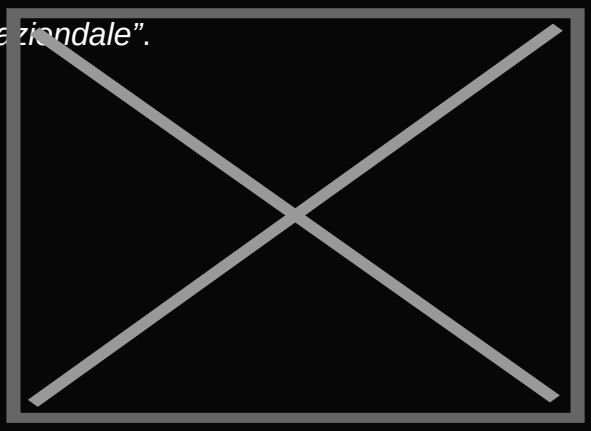
Italyca, la Rete del vino per sfondare nel mercato americano

capannelle-40-6f85d46d

È nata lo scorso maggio dall'idea di Capannelle e di altre quattro cantine, sotto il motto "l'unione fa la forza". Si chiama Italyca. Trattasi di una Rete di Impresa, o meglio: *"un accordo basato sulla collaborazione, lo scambio e l'aggregazione tra imprese. Rappresenta un modello di business alternativo rispetto a quello individualistico e frammentato del nostro tessuto economico. Lo scopo è di raggiungere degli obiettivi comuni di incremento della capacità innovativa e della competitività aziendale"*.



Oggi si può fare Rete di Impresa anche nel mondo del vino, e a dimostrarlo è Italyca, una nuova realtà che racchiude cinque aziende vinicole autonome, che hanno deciso di unire le forze per un unico obiettivo: il mercato americano. È uno dei rari esempi di collaborazione tra aziende, il primo in assoluto che guarda agli Stati Uniti, e dimostra che anche il vino - solitamente penalizzato dall'estremo individualismo dei produttori - è capace di cooperazione commerciale. In primo piano, nel progetto, la partecipazione della toscana Capannelle, a rappresentare il Chianti Classico Docg.

Per Italyca è stato creato un unico conto bancario e ciascuno ha messo a disposizione il proprio portafoglio clienti già attivo in America. Il risultato è entusiasmante, sia concettualmente (l'unione fa la forza) che praticamente: con questa forma giuridica, è più semplice espandersi nel vastissimo mercato degli States. Oggi sono stati già raggiunti 20 Stati e l'importatore statunitense può beneficiare

di un pacchetto di aziende completo ed enologicamente vario. Capannelle quest'anno celebra i suoi 40 anni.