



VINO

La strategia di Bottega nei mercati alternativi

TREVISO

In un panorama internazionale segnato da incertezze economiche e tensioni geopolitiche, la cantina Bottega sceglie una strategia fuori dagli schemi per consolidare la propria presenza all'estero. Mentre l'export italiano guarda con apprensione ai dazi minacciati dagli Stati Uniti, al rallentamento della crescita cinese e alla recessione che sfiora l'Europa, l'azienda veneta traccia una rotta alternativa, puntando su mercati meno convenzionali ma in forte espansione.

Una «quarta via commerciale», come la definisce Bottega stessa, che si sottrae alla dipendenza dai tre grandi poli economici (Ue, Usa e Cina), scommettendo sul valore del Made in Italy e sulla capacità di attrazione del vino di qualità anche in economie meno battute. I numeri confermano la validità della strategia: nel 2024, il 22% del fatturato della cantina è stato generato al di fuori di Unione Europea, Stati Uniti, Cina e Paesi del G7, a dimostrazione di un'espansione capillare che abbraccia 165 nazioni. —



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

028279