

Ricasoli sceglie Ethica Wines come partner esclusivo per gli Stati Uniti

scritto da Redazione Wine Meridian | 13 Marzo 2025



Ricasoli annuncia una nuova partnership con Ethica Wines per rafforzare la propria presenza negli Stati Uniti. La storica azienda toscana, già legata a Ethica in Asia, affida ora l'importazione esclusiva dei suoi vini al gruppo. L'obiettivo è ampliare la distribuzione in un mercato strategico, sfruttando l'esperienza e la rete consolidata di Ethica Wines.

Non si ferma lo sviluppo di Ricasoli, storica azienda vinicola toscana, che **annuncia il cambiamento di partner per il mercato americano, affidandosi a Ethica Wines**, con cui ha già un rapporto consolidato in Asia. Questa nuova **partnership** strategica rafforza ulteriormente la presenza globale di Ricasoli, che ora punta ad una

significativa crescita nel cruciale mercato USA.

La famiglia Ricasoli, infatti, ha scelto di affidare a Ethica Wines l'importazione esclusiva dei propri vini negli Stati Uniti, rafforzando il legame già esistente con il partner che dal 2016, anno di fondazione, rappresenta e distribuisce con successo eccellenze italiane in USA, Asia Pacific e in altri mercati internazionali.

“Abbiamo trovato in Ethica Wines un partner ideale ed un'affinità, costruita su solide basi di fiducia e condivisione di valori”, afferma Francesco Ricasoli, Presidente di Ricasoli. **“Il forte radicamento di Ethica nel mercato asiatico e la presenza nel loro portfolio di grandi cantine, tutte con un approccio orientato alla qualità e sostenibilità, sono i principi che ci hanno convinto a fare questo passo anche negli Stati Uniti, dove siamo certi che la loro esperienza e la loro rete ci permetteranno di raggiungere nuovi importanti successi.”**

Ethica Wines ha accolto con entusiasmo l'opportunità di distribuire nel mercato americano una cantina storica, fortemente radicata al suo territorio, come Ricasoli. **“Siamo orgogliosi di ampliare la nostra offerta con un marchio di tale prestigio, un vero blasone enologico, come Ricasoli”,** sottolinea Francesco Ganz, CEO di EW. **“Le nostre radici profondamente italiane ci portano a dare grande valore a questo patrimonio, mentre l'esperienza consolidata a livello internazionale ci ha insegnato l'importanza di interpretare le necessità dei mercati con un approccio flessibile e sartoriale, modulando di volta in volta la nostra strategia sulla base di un attento lavoro di interpretazione del mercato, mediazione culturale, comunicazione e logistica.”**

Punti chiave

1. **Ricasoli sceglie Ethica Wines come partner esclusivo** per la distribuzione dei suoi vini negli Stati Uniti.
2. **La partnership tra Ricasoli ed Ethica Wines si basa su valori condivisi**, fiducia e una visione orientata alla qualità.
3. **Ethica Wines ha esperienza nei mercati internazionali**, con un approccio flessibile e strategico per adattarsi alle esigenze locali.
4. **L'accordo rafforza la presenza globale di Ricasoli** e apre nuove opportunità nel mercato statunitense del vino.