# Mureta alla ricerca di nuovi distributori in Italia. Primo obiettivo la Lombardia

20240520094211filippozavagniniestefanoesposto3-a07c3644

L'Italia è notoriamente un crogiuolo di tradizioni culinarie e artigianali, e la storia di **Mureta** ne è un luminoso esempio. Una specialità che nel corso dei decenni è diventata simbolo di Fano, piccolo centro della costa adriatica noto per la sua comunità di pescatori, e un brand che oggi comprende due prodotti unici: **un distillato 40° senza zucchero**, miscela di brandy italiano, rum caraibico, anice stellato dell'asia e verde del mediterraneo e **un liquore 25° ricavato dal distillato con l'aggiunta di infuso di caffè colombiano, mix arabica e forte, con 15% di caffè puro**.

La ricetta della Moretta, da cui Mureta trae ispirazione, è stata una **creazione spontanea di marinai** durante le fredde notti invernali **di fine Ottocento**. Miscelando anice, brandy e rum per combattere il freddo, questi pescatori hanno dato vita a un sapore che ha attraversato i secoli. La svolta moderna si verifica quando **Stefano Esposto e Filippo Zavagnini**, due imprenditori locali, scoprono una vecchia ricetta e decidono di **rivisitarla e commercializzarla sotto il nuovo marchio Mureta**. Il loro obiettivo è audace: **trasformare una bevanda tradizionale in un prodotto di fascino internazionale**.

*«La storia di Mureta nasce dai pescatori della zona di Fano che, quando uscivano in mare aperto, per svolgere le loro funzioni di pesca e lavorare col freddo, si scaldavano miscelando quello che trovavano a bordo della barca allungandolo poi con il caffè»*, racconta **Filippo Zavagnini**, uno dei due fondatori del brand. *«Le famiglie fanesi iniziarono poi a diffonderlo. Così, a distanza di tempo, io e Stefano Esposto abbiamo cercato, **attraverso un tecnico di Campari**, di ripensare al progetto e al prodotto sino ad arrivare a un distillato che si potesse servire liscio e a qualsiasi temperatura, sino a sviluppare dei cocktail perfetti per la mixology».*

La svolta moderna si verifica quando **Stefano Esposto e Filippo Zavagnini**, due imprenditori locali, scoprono una vecchia ricetta e decidono di rivisitarla e commercializzarla sotto il nuovo marchio "Mureta".

Il loro **obiettivo è audace**: trasformare una bevanda tradizionale in un prodotto di fascino internazionale. Il distillato, caratterizzato da un **forte grado alcolico e l'assenza di zuccheri**, **unisce il brandy italiano, il rum caraibico e una selezione raffinata di anici**, risultando in un liquore dal carattere deciso e avvolgente.

Il secondo prodotto di casa Mureta è un liquore più morbido, arricchito da un infuso di caffè colombiano. La combinazione di **caffeina e alcool** crea un'esperienza gustativa unica, ideale per gli amanti dei sapori intensi e complessi.

La strategia di Mureta non si limita alla produzione di distillati di qualità. L'azienda **punta a valorizzare le materie prime d'eccellenza** e a promuovere il distillato oltre i confini regionali, mirando a un pubblico nazionale e internazionale. L'approccio di Mureta si dimostra vincente: il distillato non solo celebra il patrimonio e l'audacia dei suoi fondatori ma si propone anche come **ambasciatore del sapore italiano nel mondo.**

Con il suo profilo aromatico ricco e la sua storia affascinante, Mureta rappresenta un **perfetto equilibrio tra passato e futuro**, mostrando come il rispetto delle tradizioni possa andare di pari passo con l'innovazione e la conquista di nuovi mercati.

Il **secondo prodotto** di casa Mureta è un **liquore più morbido**, arricchito da un infuso di caffè colombiano. La combinazione di **caffeina e alcool** crea un'esperienza gustativa unica, ideale **per gli amanti dei sapori intensi e complessi**, da ritrovare in tutto il Paese.

Lo spiega bene **Stefano Esposto**, restante 50 per cento del marchio Mureta. *«Non nascondo che a seguito della nostra visione abbiamo iniziato subito a cercare e poi trovare un piccolo distributore nella provincia di Pesaro-Urbino e poi uno dell'area di San Benedetto; ma oggi* ***dobbiamo conquistare almeno il resto dell'Italia*** *e quindi dobbiamo* ***cercare distributori anche in Lombardia****».*