



Faccia@Faccia

JOSÉ RALLO

Amministratore Delegato di Donnafugata e membro Cda ICE

SPAZIO ALLA CREATIVITÀ

A CONFRONTO CON JOSÉ RALLO, FUORICLASSE
AL FEMMINILE DEL VINO ITALIANO

DI GIOVANNI PELLICCI

Conversare con José Rallo, produttrice e grande donna del vino, vuol dire spaziare tra temi quali stile, creatività, fantasia, visione e concretezza imprenditoriale. Alla guida con il fratello Antonio di Donnafugata, azienda siciliana che conta 480 ettari di vigneti, 5 cantine e circa 2,5 milioni di bottiglie di vino prodotte all'anno e distribuite in 60 mercati del mondo, José Rallo dallo scorso

mezzo di ottobre è entrata anche a far parte del Consiglio di Amministrazione di Ice, braccio operativo del nostro Paese per l'export. Con lei abbiamo parlato del suo nuovo mandato e di come il vino italiano riuscirà ad affrontare le nuove sfide dell'internazionalizzazione ai tempi della digitalizzazione sempre più diligente. Questo un estratto dell'intervista integrale che potete trovare sul

nostro sito web.

@Quale è stata la sfida più complessa di questo complicato 2020?

"Sicuramente ci siamo dovuti porre il problema di studiare un nuovo modo di raggiungere il consumatore finale, in seguito ai lockdown e alla chiusura dell'HoReCa - che per noi rappresenta il 65% delle vendite. In questo scenario il consumo domestico è cresciuto e la qualità si è alzata: l'home delivery delle enoteche e dei ristoranti, uniti al nostro nuovo e-commerce sul nostro sito (iniziato a partire dal mese di maggio 2020, ndr), hanno ampliato le nostre opportunità di vendita, pur non compensando le perdite nel canale della ristorazione. Devo dire che il mercato italiano è andato meglio di quanto invece non sia successo in mercati esteri di riferimento per noi, come gli Stati Uniti, il Giappone e la Cina. Ci siamo interrogati molto e confrontati al nostro interno per individuare nuove soluzioni".

@Ha definito "l'Ice una macchina da guerra che può diventare ancora più potente". Come interpreterà il suo nuovo ruolo a sostegno dell'export del vino italiano?

"L'attuale Presidente Carlo Maria Ferro ha già condotto una rivoluzione all'insegna del digitale nel suo primo anno e mezzo di mandato. I primi frutti cominciano a vedersi. Ho l'onore di inserirmi in una bella squadra che conta 80 uffici all'estero, affidati a professionalità molto competenti che interpretano efficacemente le linee guida del MISE. Tra queste mi sono piaciute diverse parole che ritengo chiave. La diplomazia economica: l'Italia, seppur in ritardo, ha compreso che la rete delle Ambasciate, oltre al supporto politico, può determinare anche lo sviluppo del commercio con l'estero, in termini di strategia, di logistica e di condivisione. Un'altra parola chiave è comunicazione integrata: ci sono fondi molto importanti da spendere anche in questo ambito, facendo del made in Italy un insieme molto attraente di eccellenze, in cui vino è protagonista. Tutto ciò avverrà in sintonia con le nuove esigenze digitali di oggi, grazie alla nuova piattaforma sviluppata dall'Ice (Fiera Smart 365) che consente di incrociare le esigenze di operatori di vari settori con quelle di potenziali partner raggiungibili online in qualsiasi momento. Personalmente cercherò di portare il mio contributo, quale persona curiosa, studiosa e che punta a raggiungere risultati: migliorare la struttura in termini di risultati e performance, nonché far crescere il numero delle aziende italiane che guardano al mercato estero, sono tra i miei principali obiettivi".

@ La comunicazione emozionale che ci contraddistingue quali italiani come può essere gestita nell'era del digitale?

"E' una delle principali sfide di oggi, specie per le piccole e medie aziende che non hanno budget per accedere a chissà quali esperti. A Donnafugata, durante il lockdown, abbiamo provato una presenza digitale personale: io e Antonio ci siamo spesi in prima persona, raccontando il vino e le esperienze quotidiane in vigna e in cantina, condividendo la vita dell'azienda e portando le emozioni del nostro lavoro al nostro consumatore digitale. Ci vuole molta fantasia e creatività, specie in mancanza di chissà quali mezzi finanziari".

@ Nel post pandemia ci sono margini per risolvere quelle criticità ataviche che ci portiamo dietro nel settore vino?

"Nell'esperienza da produttrice devo dire che nel nostro gruppo di lavoro sono emersi grande energia, voglia di collaborare e di comunicare in modo intraprendente, l'fine di superare le difficoltà insieme. Dal lato dei rapporti con la pubblica amministrazione sicuramente ci sono dei lati positivi in questa situazione, ad esempio in termini di snellimento di certe ridondanti procedure burocratiche che possono renderci la vita un po' più facile".

@ In termini di diplomazia internazionale, come accoglie l'elezione di Joe Biden alla guida degli Stati Uniti?

"Spero proprio che sia apra una nuova fase nei rapporti tra gli Usa e l'Europa e l'Italia in particolare. Serve che nel mondo in generale torni a prevalere l'armonia del dialogo, indispensabile per condividere scelte irrinunciabili sulla pandemia, la sostenibilità e la tutela dell'ambiente".

@ Come imprenditrice che consigli darebbe ad un giovane che desidera investire sulla sua professionalità ed affacciarsi sul mondo del vino con i necessari skills?

"Innanzitutto il mondo digitale va conosciuto bene perché è ormai una tecnologia indispensabile in cui serve customizzare in modo molto mirato, per costruire un brand e fidelizzare il rapporto con i clienti. A ciò si aggiunge la conoscenza di tre lingue - perché l'inglese non basta più per essere competitivi sul mercato del lavoro - e preferibilmente un'esperienza all'estero in grado di abituare la mente al ragionamento e alla soluzione dei problemi concreti, dato che la formazione tipica italiana si basa su tante nozioni teoriche. Ma è importante anche rispettare i diversi approcci dei ragazzi di oggi: c'è chi impara studiando e c'è chi impara facendo. La formazione in Italia ne dovrebbe tenere maggiormente conto".

@Come si augura il 2021?

"Me lo auguro un po' meglio del 2020.... Metti-amoce la tutta con il nostro impegno e la nostra creatività per trovare le opportunità che ci possono servire. Uniti si vince!".

COLOMBARDO

NUOVE TECNOLOGIE PER VIGNETI

...fedeli servitori della vigna.



Cantiere per la manutenzione del vigneto



Cimatrice a barra mod. Potel Bil Eco



Cimatrice a coltelli veloci mod. Speedy Rotor Laterale



Cimatrice a coltelli veloci mod. Speedy Rotor Tunnel



Defogliatrice a rulli controrotanti mod. Solaris



Trivella idraulica anteriore con punta fresatrice



Porta attrezzi reversibile per sollevatori idraulici con lama intercambiabile mod. "Rapid Lam"



Prepotatrice a dischi su doppie colonne motorizzate mod. Coloklin



Gruppo spollonante idraulico mod. Rotoflex su telaio anteriore



Muletto Brentone

REG. LEISO,30 - S.MARZANO O. - ASTI - ITALIA

TEL. 0141 - 856108
FAX 0141 - 856103

WWW.COLOMBARDOMAURO.COM
WWW.COLOMBARDO.COM
INFO@COLOMBARDO.COM