Wine Meridian
Read It, Taste It
Italian daily news for key players and wine lovers

giovedi 28 luglio

Antonio Rallo: l'uomo del dialogo e dell'azione

L'intervista al nuovo presidente di Unione Italiana Vini

Ph Fabio Gambina

A poche settimane dalla scomparsa del padre Giacomo Rallo, un uomo che ha fatto la storia del vino italiano, Antonio Rallo assume la carica di presidente di Unione Italiana Vini. E degli insegnamenti paterni porta con sé molto in questa nuova avventura. Le parole chiave con cui vuole portare avanti questo mandato le ha apprese propri da lui e dal suo modo di fare vino: qualità, lealtà, filiera e collaborazione. Lui, che si definisce l'uomo del dialogo e dell'azione, si ripromette di far diventare l'associazione sempre di più il luogo di incontro e confronto "di tutti gli imprenditori e per tutti gli imprenditori".

Con che sentimenti ha assunto questa nuova carica?

Questa carica rappresenta, prima che un impegno istituzionale, un impegno personale verso quanti hanno riposto in me la propria fiducia. Una responsabilità che accetto con onore e che mi sprona a proseguire con decisione un percorso virtuoso che ha portato in questi anni Unione Italiana Vini ad essere il principale riferimento istituzionale per il mondo vitivinicolo a livello nazionale, e a godere di ottima considerazione anche da parte dei colleghi europei. Sono certo di poter contare sull'entusiasmo e le competenze di una

grande squadra che mi aiuterà nel delicato compito di rendere sempre più la nostra associazione il luogo di incontro e confronto “di tutti gli imprenditori e per tutti gli imprenditori”, interprete dei principi dell'etica d’impresa, dei valori territoriali e dello spirito di filiera.

Tra gli obiettivi futuri di UIV, quali considera strategici?
Nella nostra strategia a medio termine, riteniamo prioritario perseverare nel lavoro che stiamo portando avanti da anni per un’associazione sempre più inclusiva verso tutte le imprese del ciclo economico della filiera vitivinicola. Da qui il nostro impulso per un rafforzamento dell’efficacia nei servizi offerti a supporto delle aziende e il consolidamento della politica di apertura ai territori intensificando le azioni di marketing associativo rivolto a tutte le aziende vitivinicole italiane. Contestualmente, crediamo nella necessità di implementare il lavoro già iniziato con grande successo sotto la presidenza Zonin per lo sviluppo di nuove sinergie progettuali con le diverse organizzazioni di categoria, ad iniziare da Federvini, per conferire al “sistema vino” italiano una maggior evidenza politica nei confronti delle istituzioni e dei diversi interlocutori sociali ed economici con l’obiettivo di accelerare le risposte alle istanze poste dal nostro sistema e dal territorio, per favorirne la competitività.

Quale pensa che oggi siano i punti critici da risolvere nella promozione del vino italiano all’estero?
Il nostro vino ci consente di presentarci al mondo con un messaggio di eccellenza riconosciuto e apprezzato ovunque, rappresentando di fatto il nostro Paese come uno dei migliori ambasciatori. I dati sull’export del primo trimestre 2016 confermano questo appeal che fa registrare una crescita in valore del 3% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, raggiungendo 1,23 miliardi di euro. In particolare, è in salita la domanda estera di vini italiani a denominazione che fa registrare +11% a valore e +7% a volume, segnale di grande interesse verso la qualità di un consumatore sempre più esigente. In questo contesto, però, le difficoltà non mancano. Due problemi su tutti: il protezionismo e la gestione non sempre efficace delle risorse europee dell’OCM vino per la promozione dei nostri prodotti, che frenano il lavoro in essere, a livello di singola impresa e di sistema, per posizionarci bene all’estero ed esplorare nuovi mercati. Da tempo, in ogni sede preposta, portiamo all’attenzione del decisore istituzionale e politico queste problematiche e grossi passi avanti abbiamo fatto ma non sono ancora sufficienti. Il sistema può essere veramente competitivo solo se liberato dal peso eccessivo della burocrazia per competere ad armi pari con altri Paesi produttori grazie agli accordi di libero scambio, alla difesa a livello internazionale delle proprie peculiarità e soprattutto delle denominazioni d’origine.

Su questi temi svilupperemo la nostra politica nei prossimi anni perché da qui ha origine la competitività.

Fare sistema nel mondo del vino. Come ce la caviamo in Italia rispetto ad altri Paesi del mondo?
In Italia ce la caviamo già decisamente bene. Penso all'ottimo lavoro di promozione che in alcuni Paesi nel mondo è già stato realizzato da alcuni Consorzi così come da alcune associazioni di produttori. Si tratta di estendere questo metodo al sistema nel suo complesso, mettendo al bando gli individualismi ed essendo disposti, ciascuno, a rinunciare ad un pezzettino del proprio tornaconto nell'immediato in favore del sistema, per poi raccogliere molto di più ottimizzando le sinergie consolidate durante azioni congiunte e programmate, dove l'unione crea opportunità e risorse.

Suo padre Giacomo Rallo è improvvisamente mancato pochi giorni prima che lei fosse eletto; di quale suo insegnamento farà tesoro per guidare UIV?
Mio padre è sempre stato convinto del fatto che, per fare mercato, si dovesse puntare alla qualità con soddisfazione di tutta la filiera e che, in un mercato così globalizzato, fare squadra fosse un imperativo. Qualità, lealtà, filiera e collaborazione: queste le parole chiave che mi sento di portare con me, pensando all'esperienza insieme a lui. Fare qualità è la prima regola per conquistarsi il rispetto e la fiducia del consumatore. Una volta stretta questa sorta di 'alleanza' tra produttore e consumatore, il mercato risponde positivamente e le opportunità di business devono necessariamente portare beneficio a tutta la filiera, con cui serve collaborare in un rapporto di estrema lealtà, garantendo così soddisfazione a tutti i soggetti coinvolti e continuità nell'offerta. Credo che in Unione Italiana Vini queste parole chiave siano assolutamente valide e applicabili ad ogni azione da porre in essere, anche se, ovviamente, il contesto non è quello prettamente aziendale.

Vino per Antonio Rallo è…
Il vino è una sintesi straordinaria tra la passione dell'uomo, il suo lavoro e la sua terra. Che lo possa essere anche nel futuro è la mia più grande speranza per la quale, nel mio piccolo, sto lavorando con passione ed impegno.

Che presidente si propone di essere in una parola?
Il dialogo e l'azione stanno alla base del mio modus operandi, nella vita e in azienda. Anche il mio mandato si muoverà su questi binari che, fino ad ora, mi hanno consentito di confrontarmi apertamente con tutti arricchendomi di nozioni ed esperienze utili a porre in

essere azioni concrete per risolvere ogni problematica o rispondere alle istanze contingenti di ogni realtà che sono chiamato a seguire.

Agnese Ceschi