

<https://askanews.it/2025/05/19/vino-jose-rallo-la-sicilia-non-deve-perdere-altri-ettari-di-vigneto/>

Vino, José Rallo: la Sicilia non deve perdere altri ettari di vigneto

Milano, 19 mag. (askanews) - José Rallo, che insieme con il fratello Antonio guida **Donnafugata**, è una delle protagoniste del vino italiano. Askanews l'ha incontrata in qualità di consigliere di Assovini Sicilia, l'associazione che oggi riunisce 100 aziende con l'obiettivo di promuovere il vino siciliano di qualità nel mondo. 'Assovini Sicilia nasce da alcune



grandi famiglie del vino, Tasca, **Donnafugata** e Planeta, realtà con un know-how secolare, con una passione che si tramanda alle nuove generazioni e si proietta nel futuro' racconta, spiegando che 'l'associazione ha saputo unire la cooperazione e accogliere aziende fondate da produttori provenienti da altre regioni, creando una realtà molto diversificata, con modelli di business differenti ma in grado di ascoltare e realizzare eventi davvero utili per tutti gli associati'. Uno di questi è certamente 'Sicilia En Primeur', appuntamento annuale itinerante dove si alternano degustazioni, tour, masterclass e convegni, che vedono protagonisti i produttori assieme alla stampa specializzata nazionale ed internazionale'. 'In Sicilia c'è un grande gap infrastrutturale per quanto riguarda le strade, le ferrovie e i mezzi pubblici. Siamo ancora molto indietro e questo, ad esempio per l'enoturismo, è un handicap enorme. Un nostro storico importatore giapponese impiegava da Marsala a Modica 15 ore perché lui voleva viaggiare esclusivamente con i mezzi pubblici, perché per lui l'esperienza doveva essere quella e non concepiva l'idea di muoversi con l'autista che noi gli offrivamo' prosegue Rallo, augurandosi 'che la politica non continui a pensare che prima si sviluppa il turismo e poi si creano le vie di comunicazione: questo è un errore che stiamo già pagando'. A proposito, qui capita che siano i produttori a sistemarsi da soli interi tratti di strada o a costruirsi i propri

bacini artificiali, dovete farvi carico dell'assenza delle istituzioni? 'Purtroppo la situazione è questa, si parla tanto di aiutare gli imprenditori ma poi le risposte sono che le dighe non si possono aggiustare. È una battaglia dove vince il più forte: **Donnafugata** ha 500 ettari vitati e l'anno scorso grazie ai laghi aziendali abbiamo ridotto solo del 20% la produzione per via della siccità, mentre i piccoli colleghi in certi casi non hanno neanche raccolto l'uva' dice amareggiata, rimarcando che 'Assovini rappresenta un interlocutore importante per la pubblica amministrazione: noi facciamo sempre presente i nostri problemi, non restiamo in silenzio, ma nel frattempo ognuno deve fare il massimo a casa propria: dall'irrigazione a goccia alla riduzione della resa per pianta. Se non hai acqua, non ha senso puntare a 100 quintali per ettaro, devi farne 60 o anche 50. Questo approccio, in chiave di qualità, può anche andar bene, abbiamo migliorato tanto anche così. Oggi - prosegue - si parla di comunicazione ma andare insieme all'estero significa anche fare rete per la commercializzazione: l'associazione è fondamentale, soprattutto per supportare i piccoli produttori. Le quote di partecipazione a 'Sicilia En Primeur' sono proporzionali al fatturato e questo ci permette di portare dietro i piccoli vignaioli, perché il territorio non sono solo i grandi ma anche chi ha cinque o dieci ettari'. Si parla molto delle cooperative, alcune funzionano benissimo, altre faticano. 'La storia delle cooperative in Sicilia è un percorso a scatti: c'è stato un primo scatto importante con la crescita della qualità, che ha portato anche ad un miglioramento dal punto di vista manageriale' precisa, evidenziando che 'sono arrivati direttori tecnici più bravi e più aperti mentalmente, e questo ha portato ad una crescita dell'imbottigliato. Oggi si produce anche vino sfuso di qualità ma serve un altro scatto di qualità verso l'imbottigliamento, che è dove si crea valore aggiunto: se imbottigli e devi commercializzare, devi avere una struttura, preoccuparti del marketing, e questo è il passaggio che manca. Il problema è culturale e manageriale - aggiunge - mancano figure come il direttore commerciale e il direttore marketing: in un mondo ultra competitivo e globalizzato, la concorrenza non è più la Puglia ma il Cile, la Nuova Zelanda, l'Australia e servono specialisti che conoscano il mondo del vino. Non è più solo una questione regionale, serve cultura d'impresa. 'Sicilia En Primeur' e gli eventi di Assovini nascono anche per questo: mettere in contatto cooperative, grandi famiglie del vino e le aziende che sono arrivate da fuori regione. Da questo scambio possono nascere miglioramenti più rapidi'. 'Oltre ai manager mancano però (e non certo solo in Sicilia) anche gli operai specializzati dai potatori ai trattoristi, passando per i magazzinieri fino ai cantinieri. 'Il Consorzio Sicilia Doc ha costruito un percorso importante, soprattutto per far emergere il modello della cooperazione e

per favorire la formazione delle persone' replica ad askanews José Rallo, sottolineando che 'oggi le cooperative siciliane si confrontano alla pari con quelle trentine che sono arrivate qui, e non possiamo più dire che le realtà siano così diverse. Per quanto riguarda la formazione, dico solo che se un collaboratore lo paghi bene, si appassiona al lavoro e accetta più volentieri di formarsi. Abbiamo anche università che propongono master sulla managerialità del vino, e da lì escono giovani che conoscono il marketing, il digitale, parlano l'inglese e sanno viaggiare per lavoro. Io non voglio che la Sicilia perda altri ettari di vigneto - chiosa - è una questione di bellezza, di opportunità economica e sociale. Non possiamo permettercelo'. Come si sta attrezzando la Sicilia per fronteggiare gli imprevedibili e violenti squilibri scatenati dal cambiamento climatico? 'Questo è il vero problema. Il 2024 è stato un anno di siccità, il 2025 di piogge abbondanti: i viticoltori devono ormai gestire queste situazioni estreme con flessibilità, facendo tante piccole scelte, a cominciare dalla resa per pianta che va tenuta bassa, se non c'è acqua la pianta non si deve stressare troppo' riflette, suggerendo che 'bisogna adottare un modello produttivo elastico, che permetta di reagire durante l'anno. E il cambiamento climatico, in un certo senso, ci spinge verso la sostenibilità: una viticoltura più sostenibile è anche più resiliente. Se posso irrigare poco, se evito l'erosione del terreno, se adotto pratiche che migliorano la qualità e preservano il suolo, ottengo anche vini migliori. Certo, gli eventi estremi restano un problema - ricorda - le grandinate devastanti, le piogge intense ad agosto o settembre sono situazioni difficili da gestire'. Oggi l'export rappresenta il 50-55% del fatturato totale. Quali sono i mercati di riferimento e quali quelli emergenti? 'La Sicilia ha cominciato davvero ad esportare quando è nata Assovini' dice Rallo, aggiungendo che 'esportare in media la metà di ciò che fatturiamo significa che comunichiamo bene e che abbiamo fatto grandissimi passi avanti. La cosa più importante oggi è diversificare i mercati. Gli Stati Uniti restano il primo mercato, seguiti da Germania e Svizzera: senza questi tre, l'export crollerebbe ma bisogna aprirsi anche ad altri mercati come il Brasile, il Sudafrica, il Messico, la Serbia. Certo, non sostituiranno gli Usa, ma se quel mercato rallenta, avere alternative è fondamentale'. 'Sicilia En Primeur' è una manifestazione si tiene da più di 25 anni. 'E' l'occasione in cui la Sicilia del vino di qualità si mette in gioco e si confronta con giornalisti provenienti da tutto il mondo, è un momento del grande scambio con i produttori. Oltre alle informazioni e agli assaggi, offriamo anche spunti sulla Sicilia culturale, storica e paesaggistica' prosegue Rallo, rimarcando che 'da quando la Sicilia è davvero arrivata sul mercato con le sue bottiglie, e non è da tanto, ha avuto il coraggio di

mettersi in gioco, di ascoltare anche i pareri critici sui territori e sulle scelte enologiche. È raro che un produttore siciliano faccia un vino solo per il mercato, fa un vino che piace a lui e cerca le persone che la pensano come lui. Ognuno si è costruito una sua nicchia e questo è un elemento davvero peculiare e valorizzante per l'identità siciliana'. (Alessandro Pestalozza) ["E' una questione di bellezza e di opportunità economica e sociale"]PN_20250519_00028|gn00 nv03 sp33 ma00|https://askanews.it/wp-content/uploads/2025/05/20250519_113015_D57AC229.jpg|19/05/2025 11:30:24|Vino, José Rallo: la Sicilia non deve perdere altri ettari di vigneto|Vino|Cronaca, Agrifood]