VANITY FAIR.it

HOT SU FACEBOOK
Ilaria e Gigi, shopping d'amore
La conduttrice e il calciatore si preparano al pri...

VANITY STORIES

Gaetana Jacono

Imprenditrice vitivinicola

di Nicoletta Spolini

> *"La terra ci salverà. Ci insegna la capacità di accudire, la lentezza e la pazienza. E se lo dico io che sono un tornado..."*

Quando mi riceve nel suo ufficio di Milano, a pochi passi da piazza San Babila, noto subito una bicicletta da corsa. Bellissima, in carbonio, supertecnica. È appoggiata a fianco della sua scrivania. Gaetana Jacono, 45 anni, imprenditrice vitivinicola siciliana e oggi ambasciatrice WE-Women for Expo, ha una passione vera per il ciclismo da corsa. «Quando sono in Sicilia il mio percorso preferito è tra Scicli e Donna Fugata. Ma, se sono a Milano, trovo escursioni bellissime anche nelle colline brianzole». E con orgoglio mi racconta di aver partecipato al Mapey Day di luglio sullo Stelvio, 20 chilometri di curve in salita.

Dalla Sicilia alle montagne lombarde? Sì la vita di Gaetana, donna dal fascino indiscutibile, che sprizza sicilianità a prima vista è divisa a meta tra la sua terra d'origine, dove a Vittoria (RG) è alla guida della Valle dell'Acate, l'azienda vitivinicola di famiglia e Milano, dove vive con il marito e da dove amministra l'esportazione in tutto il mondo del suo vino di qualità.

Non le pesa questa doppia vita?

«Non potrei fare altrimenti. Quando ero giovanissima mi piaceva l'idea di viaggiare, di andarmene, di vedere mondi diversi. Ma tutto è servito per radicarmi ancora di più a questa terra».

Ha sempre saputo dunque che avrebbe gestito l'azienda di famiglia?

«Non proprio. Io volevo studiare Medicina, ma mio padre mi convinse che per una donna era meglio Farmacia. Ascoltai il suo consiglio e lui alla fine degli studi mi comprò persino una farmacia in paese. Cominciai a lavorarci ma presto mi resi conto che mi piacevano di più le vigne, le viti, il mosto».

1
2
3
4

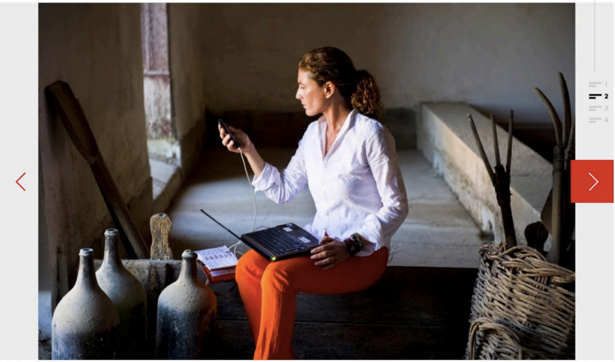
1|13

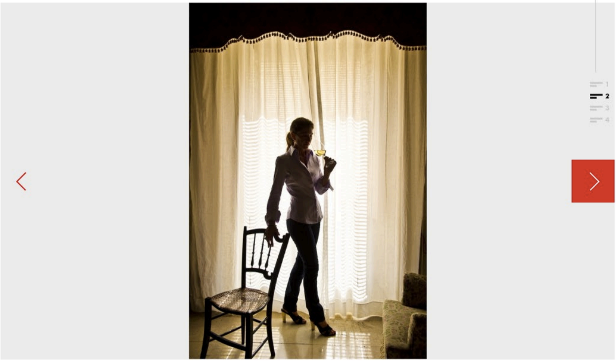
Gaetana Jacono è allegra, ha una risata aperta e contagiosa. Sprizza sicilianità a prima vista

104
124
LUIS ZERBINI
LEO ZERBINI

1
2
3
4

SINTESI
1
2
3
4





1
2
3
4

1
2
3
4

Com'erano i rapporti con suo padre?

«All'inizio, non facilissimi. La nostra azienda produce vino da sei generazioni e mio padre era ed è attentissimo alla qualità e a preservare quello che abbiamo ereditato. Io sono entrata come un caterpillar: volevo cambiare completamente le cose, volevo che il nostro vino andasse in tutto il mondo, volevo che l'azienda crescesse. E ho introdotto pesantemente il concetto di marketing, poco considerato in famiglia fino a quel momento».

1
2
3
4

E del resto dal suo ingresso in azienda la produzione passa dalle 30mila bottiglie l'anno alle 400mila di oggi.

«Vero. Anche il papà, dopo poco, si è reso conto che la via che gli additavo era quella giusta. Abbiamo seguito la strada dei vitigni autoctoni, con un approccio biologico nei vigneti, siamo diventati eco-sostenibili e moderni nelle tecnologie. Ma la chiave del successo è stata certamente l'internazionalizzazione».

E come l'avete affrontata?

«Tra le nostre tante etichette, produciamo da anni un vino antico, il Cerasuolo di Vittoria, unico Docg di Sicilia, con due uve diverse il Nero D'avola e il Frappato. È delicato rispetto agli altri vini siciliani, accompagna il cibo senza sovrastarlo. Sapevo che, più che in Europa, questo vino poteva piacere in America. E sono partita io di persona per aprire quel mercato. È stata una scelta vincente e da allora non ci siamo più fermati: siamo anche a Hong Kong, in Australia, in Cina… Ma non voglio prendermi io tutto il merito».

Con chi lo condivide?

«Con tanti altri produttori siciliani e con le donne del vino, che qui ormai sono moltissime. Abbiamo fatto rete. Abbiamo fatto insieme le strategie per aprire la nostra Regione al mondo. In 20 anni la Sicilia è completamente cambiata. E il vino, mi creda, ha fatto da traino al cambiamento. All'inizio negli anni 90 abbiamo puntato su un unico vino, il Nero d'Avola. Si è lavorato tanto sulla qualità del vitigno, sul brand, sul marketing. Intanto la Regione si attrezzava anche sull'accoglienza: sono arrivati gli hotel di qualità, i ristoranti stellati. Poi, raggiunto i primi successi, abbiamo cambiato strategia, abbiamo cominciato a comunicare la diversità dei territori siciliani ed è nato il progetto recentissimo "7 terre per 7 vini", recepito molto bene anche sul mercato italiano. Ma mi creda ancora una volta, abbiamo fatto sistema».

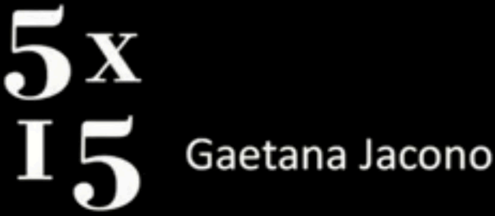
È questa la strada giusta per uscire da un momento difficile?

«Assolutamente si. Questo è il messaggio che vorrei dare ai giovani. Per cambiare le cose bisogna lavorare insieme, aprirsi al mondo, accettare i punti di vista degli altri per formulare strategie comuni. E poi esporsi personalmente. La generazione dei nostri genitori è stata grandissima, ha lavorato sodo con un senso del dovere fuori dal comune. Ma avevano una sorta di pudore nell'esporsi pubblicamente. Noi no, noi non possiamo più permettercelo. Dobbiamo partecipare alle scelte politiche, dove per politica non intendo solo quella che si fa a Roma, ma quella che serve per cambiare la tua regione, il tuo settore d'attività, il tuo Paese. È questa la ragione per cui ho accettato anche di diventare ambasciatrice WE-Women for Expo».

*** L'abbiamo scelta perche' ha cambiato volto (e fatturati) alla sua azienda di famiglia. E oggi e' Ambasciatrice WE - Women for Expo**

Qual e esattamente il vostro compito di ambasciatrici?

«Il tema dell'Expo è nutrire il pianeta. E in questo come non chiamare in causa le donne? Noi, oltre a raccontare nel mondo il nostro Paese, oltre a raccogliere le ricette della nostra tradizione, ci occupiamo di empowerment al femminile per dare forza ai progetti delle donne, lavoriamo a una Carta con cui stabiliamo come intendiamo contribuire a una nutrizione sostenibile del pianeta, e abbiamo un bellissimo progetto per distribuire Borse di studio dedicate alle donne».



A proposito di sostenibilità…

«Questa è la grande sfida della nostra generazione: lasciare ai nostri figli un pianeta che non va veloce verso l'autodistruzione, ma anzi diventa vitale più che mai. E io devo dire che vedo nella terra una via per la salvezza. La terra ti insegna la capacità di accudire, ti insegna la lentezza, la pazienza. Sono esattamente i valori che mi ha insegnato mio padre. E io non sono stata una brava allieva: vado velocissima, sono un caterpillar. Ma ho imparato a bilanciare tra loro forze diverse».

C'è spazio dunque per i giovani che vogliono tornare contadini?

«Si c'è. Non è un'impresa facile: bisogna tornare alla terra con un approccio moderno. E sono quattro, secondo me, le variabili che contano: la qualità della produzione, l'innovazione, il marketing e l'esportazione. Così, credetemi si può anche guadagnare».

PS Parlando di agricoltura, vi segnaliamo un progetto bellissimo. Si chiama ReStartApp ed è una sorta di incubatore di impresa che ha l'obiettivo di favorire la nascita di nuove attività sul territorio appenninico, in realtà non solo in campo agricolo ma anche nell'allevamento, nel turismo locale, nella pesca, nella caccia e nella cura del territorio in genere. La formazione è la chiave del progetto. Che ha visto l'iniziativa concreta numero uno nel giugno 2014, con la prima edizione di un campus residenziale di tre mesi a Grondona (AL), sull'Appennino Ligure. Il campus era aperto a chi aveva meno di 35 anni e un'idea di impresa da sviluppare proprio in questi luoghi. Per i progetti della prossima stagione tenete d'occhio il sito restartapp.it

VANITY TODAY!

Condé Nast
©EDIZIONI CONDÉ NAST S.P.A. – P.ZZA CASTELLO 27 – 20121 MILANO CAP.SOC. 2.700.000 EURO I.V. C.F E P.IVA REG.IMPRESE TRIB. MILANO N. 00834980153 SOCIETÀ CON SOCIO UNICO · PUBBLICITÀ · REDAZIONE · ABBONAMENTI · CONDIZIONI D'UTILIZZO · PRIVACY