

In evidenza

L'Export al femminile, con Lilly Ferro di Fazio, Casa Vinicola in Erice

di: Francesco Pensavecchio

24 luglio 2019



Una bella vigna, antica, con vista sul tempio greco di Segesta, da lì poco distante. In lontananza, le grigie guglie di Erice avvolte da nebbie e austerità medioevale, dal trapanese la si scruta da ogni angolo.

La visita ad una delle aziende più rappresentative del trapanese ci è accordata da **Lilly Ferro**. Si tratta di **Fazio, Casa Vinicola in Erice**, presso contrada *Fulgatore*. La direzione commerciale, a lei affidata sin dall'inizio della attività avvenuta nel 1998, ha tutti i vantaggi di una radiosa conduzione al femminile combinata alla risolutezza di un capitano di lungo corso che affronta i marosi dei mercati con imperturbabile calma.



Il tempio di Segesta

Dicevamo il 1998, anno nel quale le energie di Girolamo e Vincenzo Fazio confluiscono nel progetto di una nuova cantina con il socio-enologo Giacomo Ansaldo. I vigneti, presso la frazione di Fulgatore, tra i 250 e 600 mt. s.l.m., godono di un clima generoso come in pochi altri luoghi in Sicilia, fresco e ventilato, caratterizzato da un profilo leggermente collinare a una distanza intermedia tra mare e alti rilievi.

A distanza di un ventennio, la cantina ha nel portfolio circa 80 ettari vitati, numerosi campi sperimentali, inclusi i cosiddetti vitigni reliquia, e una cantina che produce poco meno di un milione di bottiglie l'anno. Una ventina le etichette divise su cinque linee, una divisione a servizio della produzione di private-label e un marchio di imminente uscita, Feudo degli Elimi, dedicato alla GDO.

A Lilly Fazio abbiamo chiesto una breve intervista, anche in considerazione del fatto che ha una conoscenza approfondita del settore export "Extra-UE", in particolar modo del mercato giapponese. Gli studi e la conoscenza della lingua inglese e francese l'hanno naturalmente avvantaggiata nell'ambito delle relazioni internazionali.

D. Dove esporta la cantina Fazio?

R. Premesso che la Sicilia assorbe da sola il 30% della produzione e il resto dell'Italia il 40% circa, esportiamo in USA, Cina e Comunità Europea il 20%, mentre il 10% va in Giappone.

D. Quali sono i mercati esteri più solidi?

R. Canada e Giappone. Per me, molto il secondo. Viaggio in Giappone quattro/sei volte l'anno. Visito prevalentemente Tokyo e le grandi città del paese, ad esempio Osaka. Mi muovo molto in treno, sono comodi e velocissimi. So che non è semplice e che non tutte le aziende riescono a farlo, ma ritengo che seguire i mercati in prima persona sia un passo molto importante. Contrariamente agli USA, dove il mercato è mediamente saturo, in Giappone ci sono buoni margini di operatività.

D. Che tipo di mercato è il Giappone?

R. Il vino è sempre in compagnia del cibo, lì dove c'è buona cucina. Il mercato giapponese non è una eccezione. Anzi. È un mercato evoluto, con bevitori attenti, istruiti che vogliono capire e conoscere nei dettagli la produzione vinicola.



D. Quindi c'è una richiesta di vini di Sicilia?

R. Sì, negli ultimi 5 anni la Sicilia ha beneficiato di un grande incremento di visibilità, nel concetto d'insieme, grazie ad un lavoro di sistema svolto dalle aziende e supportato dalle istituzioni. La grande diversità dell'isola, da est a ovest, offre innumerevoli spunti creativi. Ovviamente la cucina la fa da padrona e quella siciliana è molto apprezzata, questo aiuta. Sono loro i miei interlocutori principali, persone brillanti e istruite, ancora molto legate alla loro terra di origine, ma molto diverse rispetto agli emigrati di sessanta anni fa. Sono persone che ce l'hanno fatta e che si distinguono nel mondo del lavoro. Ascolto con grande fascino le loro storie.

D. Anche la Cina è così?

R. La Cina, per molti aspetti, va oltre. È un mercato ancora più dinamico che desidera apprendere quanto più possibile dalla cultura italiana. L'immagine della Sicilia è sempre più forte. Non faccio molto sforzo a invitare per una visita, nonostante vecchi cliché che purtroppo esistono ancora. Però, quando dico "vieni in Sicilia non vorrai andare più via" si convincono.

D. Il Canada?

R. È un buon mercato. Il problema è che l'introduzione dei prodotti è subordinata a un meccanismo piuttosto farraginoso a causa dei monopoli di Stato. Ciò premesso, una volta compreso il meccanismo, si opera su griglie preordinate che danno ottime garanzie. Lì calabresi e siciliani sono fortissimi.

D. Quali sono i grandi eventi del vino nel mondo?

R. Il Vinitaly è l'appuntamento principale, senza dubbio. Poi, per il mercato nord-europeo, Prowein è una fiera importantissima, ha implicazioni commerciali considerevoli. Fuori Europa, direi la Cina Food & Drink Fair di Cheng Du. Infine, per la Sicilia, non va sottovalutata Sicilia en Primeur di Assovinì Sicilia, un evento unico nel suo genere e dedicato alla stampa estera, un risultato possibile solo grazie al lavoro di squadra delle aziende di Assovinì. La nuova classe dirigenziale, quella più giovane, ha un potenziale fenomenale.

Un vitigno particolare e una etichetta
storica: il Müller Thurgau

D. Hai avuto mai difficoltà nel tuo ruolo, come donna?

R. No, anzi, faccio parte del movimento Donne del Vino. Attenzione, è una associazione al femminile, non femminista. Per quello che mi riguarda, condivido con uomini il lavoro. Non vedo difficoltà, se c'è un problema vado dritta alla soluzione. Casomai, bisogna dire che le donne hanno delle difficoltà di tipo organizzativo, maggiormente verso la famiglia nella quale hanno sempre un ruolo fondamentale. Insomma, rispetto agli uomini, le donne hanno bisogno di programmare con anticipo.

D. C'è qualcosa che non ti piace o che miglioreresti nel mondo del vino e della ristorazione?

R. Sì, il sistema dei ricarichi. I ristoratori vorrebbero essere liberi di fare ricarichi sul vino a piacimento, e questo non va bene. Da un lato bisognerebbe responsabilizzare gli agenti delle cantine, dall'altro regolamentare i prezzi preventivamente.

D. Qual è il vino al quale sei più legata o che reputi più importante per Fazio?

R. Penso al Müller Thurgau. Originariamente, quando abbiamo iniziato, avevamo fatto delle prove con alcuni vitigni su campi sperimentali, tra cui il Riesling, il Sangiovese, il Pinot Bianco e il Pinot Nero. Nessuno di questi diede risposte entusiasmanti, tranne il Müller Thurgau di un vigneto a 500 mt. di altitudine a Buseto Palizzolo, con suoli particolari, marne calcaree. Fu un successo incredibile che aiutò molto la cantina. Successivamente fu preso come esempio da molte altre cantine.

Fazio, Casa Vinicola in Erice

Via Capitano Antonio Rizzo, 39

91010 Fulgatore (Tp)

Tel. +39 0923811700

www.casavinicolafazio.it
