

## Ribolla gialla come vino da tavola?

Autore: [wpv-post-coauthors]

Bellazoia 1° febbraio 2018

**Ribolla gialla come vino da tavola?** – Titola così l'intervista rilasciata da Valerio Civa, titolare dell'azienda agricola Tenimenti Civa sui Colli Orientali del Friuli, a QBquantobasta FVG mensile di "gusto e buongusto dell'euroregione" nel numero di gennaio-febbraio 2018.

*"I vignaioli friulani devono essere compatti e determinati in un progetto di difesa e valorizzazione della Ribolla gialla, ha affermato Valerio Civa. Tutte le fasi della vinificazione fino all'imbottigliamento devono essere realizzate all'interno del Friuli per un maggiore controllo e distribuzione del prodotto".*

*"L'incremento degli ettari a Ribolla di questi ultimi anni – ha aggiunto – richiede nuovi impianti di spumantizzazione. Per tale motivo la Regione dovrebbe attivarsi per trovare le risorse finanziarie a sostegno dello sviluppo della Ribolla gialla spumante".*

*"Per i prossimi cinque anni l'offerta di Ribolla gialla maggiore della domanda determinerà prezzi bassissimi per il prodotto di pianura. Mentre la domanda di Ribolla doc Collio e doc Friuli Colli Orientali è e rimarrà altissima".*

*"L'incremento di vendite del 31% nelle GDO (dato Nomisma) registrato nel 2017 (4 milioni erano le bottiglie di Ribolla vendute nel 2016) è ben lontano dai 25 milioni di bottiglie previste per il 2019. L'assenza di un piano strategico di vendita farà sì che buona parte delle bottiglie di Ribolla gialla nei prossimi anni sarà venduta da produttori esterni al Friuli (veneti e piemontesi) specializzati nella distribuzione di spumanti attraverso la grande distribuzione e discount".*

Questo in sintesi il pensiero di Valerio Civa sul futuro della Ribolla gialla del Friuli Venezia Giulia. Di seguito l'intervista integrale.

## Ribolla gialla come vino da tavola?

### Ribolla gialla come vino da tavola?

Titola così l'intervista rilasciata da Valerio Civa, titolare dell'azienda agricola Tenimenti Civa sui Colli Orientali del Friuli, a QBquantobasta FVG mensile di "gusto e buongusto dell'euroregione" nel numero di gennaio-febbraio 2018.. Una provocazione che ha però un fondo di verità, lanciata anche sui social da Valerio Civa, titolare e fondatore dei Tenimenti Civa a Bellazoia di Povoletto, che invita i vignaioli friulani a essere compatti e determinati in un progetto comune di difesa e valorizzazione della Ribolla gialla. "La tutela della Ribolla gialla passa a mio avviso attraverso tre fasi, ci spiega:

1. una nuova denominazione e menzione – “Ribolla gialla del Friuli” – rende il prodotto esclusivo di un’area geografica specifica. La realizzazione di ciò richiede un preventivo accordo tra Italia, Slovenia e Croazia al fine di modificare il nome della varietà, ma non del vino, che rimane Ribolla gialla. Un iter possibile, anche se indubbiamente lungo e subordinato alla produzione di Ribolla unicamente come Doc e non più Igt.
2. a oggi il disciplinare della Doc Friuli, che contempla la produzione di Ribolla gialla, non prevede l’indicazione del territorio di provenienza dell’uva. Introdurre una specifica in questo senso è un atto di trasparenza nei confronti del consumatore finale. Inoltre, per le Doc Friuli Colli Orientali e Doc Collio che sottendono una qualità alta dei vini, dovrebbe essere avviata richiesta di DOCG per la Ribolla gialla. Per portare a termine le diverse proposte i produttori friulani devono essere compatti e veloci, anche perché non tarderà la comparsa sul mercato di vini Ribolla gialla provenienti da altre regioni italiane. Vini IGT o senza alcuna indicazione e, quindi, non sufficientemente indicativi della qualità e del territorio che viene espressa invece in Friuli.
3. la Ribolla gialla spumante potrebbe essere tutelata attraverso due diverse denominazioni: la Doc Friuli per la Ribolla di pianura, ottenuta con rese adeguate, e la Doc Friuli Colli Orientali per quella di collina predisponendo disciplinari ancor più rigorosi per un prodotto di alta qualità.

**Qualità vuol dire prezzi alti? Abbiamo visto bottiglie di Ribolla vendute in offerta nella GDO a meno di tre euro al litro...**

È indubbia l’esistenza di un rapporto qualità/prezzo. Ogni zona è in grado di esprimere alta qualità e qualità di minore valenza. Molto dipende dalle capacità imprenditoriali.

**Un disciplinare attento alle corrette quantità di produzione o rese per ettaro e al livello qualitativo minimo del prodotto, garantirà tutti?**

Credo di sì, ma oltre a ciò è auspicabile inserire specifiche clausole nel disciplinare, affinché tutte le fasi della vinificazione fino all’imbottigliamento siano compiute all’interno del Friuli. Questo permette un maggiore controllo della produzione e distribuzione del prodotto.

**Ci sono degli ostacoli a questa soluzione ottimale**

L’ostacolo è duplice. L’incremento di questi ultimi anni degli ettari vitati a Ribolla gialla richiede da un lato la realizzazione di impianti di spumantizzazione attraverso l’acquisto di autoclavi: la Regione dovrebbe trovare le risorse finanziarie necessarie per sostenere lo sviluppo della Ribolla gialla spumante. Inoltre, l’assenza di un piano strategico di vendita farà sì che buona parte delle bottiglie di Ribolla gialla dei prossimi anni sia venduta da produttori esterni al Friuli (veneti e piemontesi), specializzati nella distribuzione di

spumanti attraverso il canale della grande distribuzione e discount. In sostanza, i friulani hanno messo a dimora Ribolla nella speranza che qualcuno si occupi di trasformarla e venderla!

**Alcuni dati sulla Ribolla Gialla sottolineano questo rischio. Anno 2014: 300-400 Ha vitati (prodotto di nicchia). 2016/2017: 1300 Ha vitati (prodotto di piccole dimensioni). per il 2018 /2019 sono previsti altri 500 Ha per un totale di 1800-1900 Ha (prodotto di media dimensione). Se la produzione attuale è di 5.000.000 di Bottiglie, nel 2019 la produzione prevista è di 25.000.000!**

Per i prossimi cinque anni l'offerta sovrabbondante di Ribolla rispetto alla domanda determinerà prezzi bassissimi per il prodotto di pianura. Mentre, la domanda di Ribolla Doc Collio e Doc Friuli Colli Orientali è e rimarrà ancora altissima.

**Il recente report Nomisma segnala che la Ribolla gialla è il vino che nell'ultimo anno ha segnato il maggiore incremento nella grande distribuzione + 31%, ma anche nelle enoteche e nel pubblico dei Millennials**

È vero! Ma il + 31% registrato nel 2017 rispetto ai 4 milioni di bottiglie di Ribolla vendute nel 2016 (circa 2 milioni di vino fermo + 2 milioni di vino spumante) dà un volume di circa 5 milioni. Un incremento di vendite ben lontano dai 25 milioni di bottiglie previste per il 2019.

**All'aumento dei numeri corrisponde un aumento del valore della bottiglia?**

Una domanda superiore all'offerta darà sempre un aumento del valore della bottiglia, ma questo vale per le piccole produzioni e, soprattutto, per le Doc Friuli Colli Orientali e Collio in quanto denominazioni che sottendono vini di alta qualità e ricercati dal mercato. Per la Doc Friuli prevedo l'esatto contrario: produzioni in crescita, bassa domanda del prodotto e prezzi in forte discesa. Il prezzo d'acquisto dell'uva nelle zone di pianura scenderà del 50% rispetto a oggi.

**Mercato interno vs. esportazione**

Prima ancora di pensare al mercato estero è necessario affermare la Ribolla gialla, nelle diverse declinazioni, sul mercato interno. Molti sono ancora i consumatori che non collegano la Ribolla al Friuli. Secondo il citato studio Nomisma, solo il 36% degli intervistati associa correttamente la Ribolla al Friuli Venezia Giulia. I consumatori "esperti" sanno della provenienza regionale di tale vino e sono consapevoli dell'esistenza delle due versioni, ferma e spumantizzata. Di fondamentale importanza sarà informare e diffondere la conoscenza della Ribolla quale vitigno/vino friulano, prodotto sotto la Doc Friuli per i vini di pianura e le Doc Friuli Colli Orientali e Collio per la Ribolla di alta qualità.

**Cantine cooperative vs. piccoli vignaioli**

Ognuno svolgerà il proprio ruolo esattamente come accade in altre regioni italiane. In Toscana, nella stessa Montalcino, convivono piccoli produttori, grandi nomi, cantine sociali e imbottiglieri. I prezzi per una bottiglia di Brunello vanno dai 12 euro ai 100 euro e soddisfano i diversi target di consumatori. Il prodotto è famoso e apprezzato nonostante le differenze di valore.

## **Dove si colloca in questo quadro Tenimenti Civa?**

Tenimenti Civa è un'azienda agricola dei Colli Orientali del Friuli impegnata nello sviluppo di un progetto di alta qualità di vini fermi sotto la Doc Friuli Colli Orientali. Più di recente abbiamo iniziato la produzione di vini Doc Friuli, compreso il Ribolla gialla spumante. In futuro, la nostra speranza è di poter produrre il medesimo spumante come DOC Ribolla gialla Friuli Colli Orientali.

## **Il suo rapporto con il Friuli e i suoi progetti in sintesi**

Credo fermamente in questo territorio vocato a una viticoltura e a vini di altissima qualità. Vorrei riuscire a diffondere maggiormente le varietà autoctone, ancora troppo poco conosciute. Tra gli obiettivi, vi è sicuramente la produzione di vini di qualità venduti a un prezzo corretto e l'incremento via via del numero di bottiglie dando così la possibilità a molti di comprendere e apprezzare la qualità espressa dal territorio. La varietà su cui puntiamo è proprio la Ribolla gialla. Tra qualche anno entreranno in produzione anche i 30 ettari messi a dimora a Manzano. Un corpo unico dedicato a questo vitigno che con probabilità è anche il più grande, quantomeno sui Colli Orientali del Friuli.

# volere la luna

LA POLITICA PUNTOCAPO

