UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Territorio e sistemi agroforestali

Corso di laurea in Scienze e tecnologie viticole ed enologiche

RIBOLLA GIALLA, UN CALICE DA SCOPRIRE

Relatore

Prof. Lamolino Giovanna

Laureando

Da Re Alessio

Matricola 1166819

ANNO ACCADEMICO 2021-2022

INDICE

1. Il territorio della Ribolla gialla
    1.1. caratteristiche pedoclimatiche .....
    1.2. Denominazioni di Origine e Indicazioni Geografiche .....
    1.3. Vitigni più coltivati .....
2. Storia della Ribolla gialla .....
3. La Ribolla in vigna
    3.1. Caratteristiche della pianta .....
    3.2. Gestione del vigneto per un'uva di qualità .....
4. La Ribolla in cantina
    4.1. Vinificazione nelle diverse versioni .....
    4.2. Analisi organolettica .....
5. Ribolla gialla del Collio e della pianura friulana
    5.1. Due realtà che si sono sviluppate in modo molto diverso .....
    5.2. Analisi economica dell'andamento dei prezzi .....
6. Prospettive per il futuro .....
7. Idee di rilancio del prodotto .....
8. Bibliografia .....

Riassunto

Attraverso questo elaborato si vuole affrontare un tema di notevole rilievo per i produttori di Ribolla gialla.

Si articola in varie sezioni, in cui si affronta dapprima il territorio di diffusione, soffermandosi sulle varie denominazioni che lo caratterizzano, i vitigni che possiamo incontrare, le caratteristiche climatiche e ambientali. Questo ci permette di dare una prima inquadratura al territorio e alle sue peculiarità; Da qui andremo a concentrare la nostra attenzione sulla storia del vitigno stesso: dalle origini, il suo sviluppo nel periodo medievale in cui c'è stato il massimo splendore, fino ai giorni nostri: dalla riscoperta successiva alla distruzione portata dalla fillossera al tracollo degli ultimi anni.

A questo punto si andrà ad analizzare: gli aspetti agronomici ossia quelle che sono le caratteristiche varietali, e quella che può essere una possibile gestione della pianta, perseguendo l'obiettivo di un'uva di qualità; e quelli enologici ossia la vinificazione con le varie possibilità che questa uva offre, soffermandosi su un'attenta analisi organolettica del vino.

Conclusa questa prima parte della tesi, passiamo alla seconda parte in cui abbiamo messo a confronto due realtà, anche in concorrenza tra loro se vogliamo, che interessano questo vino: quella del Collio friulano e quella della pianura friulana, approfondendo anche l'aspetto economico e l'andamento del prezzo negli ultimi 5 anni. Attraverso un'analisi di mercato capiremo l'evolversi dei prezzi, e cercheremo di dare una spiegazione alla drastica perdita di valore che si è registrata nel triennio 2017-2019. Per valutare la situazione del mercato attuale, e quindi delineare il profilo del consumatore tipo e la sua conoscenza in merito alla Ribolla gialla, abbiamo poi condotto una seconda indagine di mercato attraverso un questionario online totalmente anonimo.

La tesi si conclude con delle proposte elaborate in seguito all'analisi dei dati raccolti, per poter rilanciare questo grande vino e ridare ad esso nuovo valore, evitando che questa varietà vada sempre più scomparendo soffocata da altre più remunerative.

Il territorio della Ribolla gialla

Caratteristiche pedoclimatiche

La Ribolla gialla è un vino tipico del Friuli Venezia Giulia che nasce dall'omonima varietà coltivata in regione. Ci troviamo in una realtà Nord-Est dell'Italia con un territorio molto vario, dalle montagne che rappresentano il 43% e si sviluppano lungo il versante Nord della regione, per proseguire poi lungo quello Est dove lasciano via via il posto alle colline; a loro volta rappresentano il 18%, e infine la pianura per il restante 38% nella parte centrale e Sud-Ovest della regione. Anche il clima è molto interessante: alpino nell'area settentrionale, più mite e ventoso nella fascia meridionale. La presenza delle alpi che proteggono la regione a Nord e che proseguono poi con la fascia collinare lungo il versante Est, la presenza di numerosi corsi d'acqua che hanno modellato i terreni di questo territorio, e i venti creano diversi microclimi molto particolari in quest'area.

Denominazioni di Origine e Indicazioni Geografiche

È anche una realtà in cui la viticoltura è radicata con i suoi 23000 ettari coltivati: per un 70% con varietà a bacca bianca e il restante 30% a bacca rossa, e oltre il milione di ettolitri prodotti. Famosa per la zona del Collio che racchiude 3 DOCG: Colli Orientali del Friuli Picolit (vino prodotto dall'omonimo vitigno tramite appassimento), Ramandolo (è la massima espressione di un altro vino dolce, il Verduzzo friulano), e Rosazzo (racchiude le tre varietà a bacca bianca maggiormente coltivate nella zona: Tocaj friulano conosciuto oggi solo come Friulano, Chardonnay e Sauvignon blanc); accompagnata da un'altra, non meno importante, ossia la Lison DOCG (valorizza un autentico vino friulano oggetto in passato di accesi scontri internazionali per il nome ossia il Tocaj o Friulano) che rappresenta la quarta e ultima DOCG della regione.

A queste si accompagnano poi 10 DOC tra cui possiamo ricordare: Grave o Friuli Grave, Collio o Collio goriziano, Friuli Isonzo, Annia, Latisana, Lison Pramaggiore che è la continuazione di quella veneta, Friuli Acqileia, Carso.

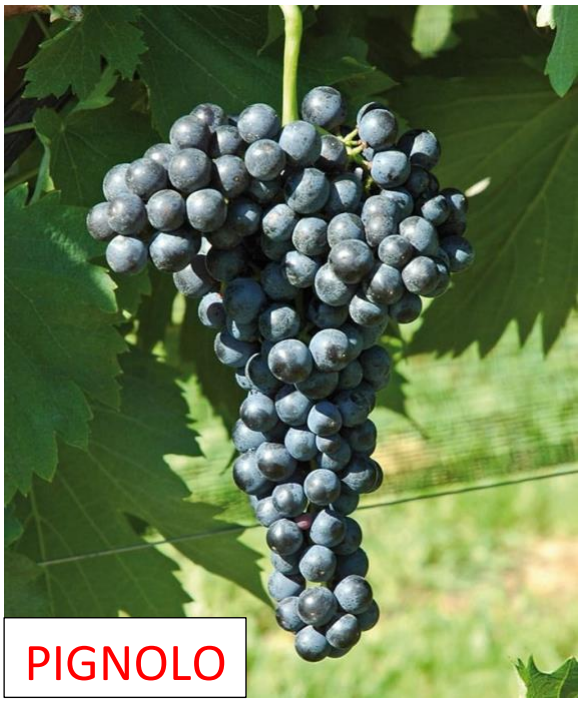
E infine 3 IGT: la Alto Livenza, Venezia Giulia e delle Venezie, quest'ultime due riguardano tutta la regione.

Vitigni più coltivati

Le varietà più coltivate in regione per i bianchi abbiamo Ribolla gialla, Picolit, Malvasia, Verduzzo, Friulano, Sauvignon, Chardonnay, Pinot bianco e grigio, Glera; per i neri invece abbiamo Refosco dal Peduncolo Rosso, Merlot, Malbech, Manzoni, Schiopettino, Pignolo, Tazzelenghe, Cabernet nelle versioni Franc e Sauvignon, Pinot nero. Abbiamo quindi un equilibrio tra quelle che sono le varietà autoctone e le internazionali.

Tra tutti questi vitigni, ciascuno con le peculiarità e caratteristiche andremo ad interessarci ad uno solo di questi: la Ribolla gialla.

PICOLIT



PIGNOLO

FRIULANO

REFOSCO P. R.

RIBOLLA GIALLA

MALBECH

Storia della Ribolla gialla

La storia della Ribolla è una storia estremamente affascinante, radicata nel tempo e nella tradizione.

L'origine della Ribolla non è molto chiara, tuttavia le ipotesi sono al momento tre: la prima la colloca già in epoca romana quando, nel momento di espansione dell'impero, è stata importata in terra friulana una varietà di uva chiamata uva Avola, che sarebbe risultata poi essere l'antenata dell'attuale Ribolla gialla; la seconda invece la vede legata alla Serenissima Repubblica di Venezia, in un periodo di grande espansione per il commercio e per la città stessa, che ha fatto di questa arte uno dei suoi punti di forza per lo sviluppo economico. Secondo alcuni esperti all'epoca esisteva una varietà chiamata Robola arrivata dalle isole Ionie e dalla Dalmazia, ipotesi poi smentita grazie all'analisi del DNA, che ha dimostrato come non vi fosse nessun legame tra la Robola e la Ribolla; l'ultima ipotesi invece è che questo sia un vitigno originario della zona tra il Collio friulano e il Collio goriziano (Goriska Brda), nelle vicinanze della valle del fiume Vipacco, e attualmente sembra essere quella più accreditata.

Al di la della sua origine che crea interessanti dibattiti, ci sono pervenuti degli scritti risalenti al 1256 in cui si citano terreni coltivati a Ribolla nella zona del Collio, e al 1299 in cui, tramite atto notarile, veniva registrata la compravendita di questo vino, quindi più di 700 anni fa esattamente nel periodo di sussistenza in questi territori della repubblica veneziana. Queste rappresentano di fatto le prime documentazioni certe e autentiche che quest'uva, e questo vino, erano presenti secoli fa, e sono arrivati fino ai giorni nostri attraversando il tempo e la storia. Appare quindi evidente l'importanza che i commercianti veneziani hanno avuto nel mantenere vivo questo vino e nel diffonderlo. Sono stati in seguito scoperti scritti risalenti sempre agli inizi del 1300, in lingua friulana, che citavano il vino con i nomi di Ribola, Ribuele e simili; In quegli anni è lo stesso poeta Giovanni Boccaccio a citare questo vino nei suoi scritti, indicandone la sua indulgenza come peccato di gola; Per arrivare poi al duca d'Austria Leopoldo III d'Asburgo che emanò un provvedimento secondo cui, ogni anno, la città di Udine avrebbe dovuto fornire al duca cento urne del migliore vino Ribolla. Tutto ciò portò ad un tale aumento di fama e prestigio del vino stesso, che nel 1402 la città di Udine si troverà costretta ad emanare una legge che proibisse di adulterare qualsiasi vino prodotto da Ribolla.

Questo periodo rigoglioso durò fino al XIX secolo, periodo in cui l'arrivo della fillossera porterà una forte battuta d'arresto per questo vino ma non solo, sarà l'intero comparto vitivinicolo europeo a risentirne. Questa situazione perdurerà per diverso tempo, fino all'introduzione del portinnesto americano, tutt'ora presente nella maggior parte delle realtà. I produttori all'epoca optarono quindi per varietà importate dall'estero come Merlot e Sauvignon, abbandonando la coltivazione della Ribolla. Dimenticato per oltre un secolo solo di recente, agli inizi degli anni 2000, grazie alla politica di riscoperta dei vitigni autoctoni friulani è stata data nuova vita alla Ribolla gialla, sia dalla parte friulana sia slovena.

La Ribolla gialla in vigna

la Ribolla è un vitigno originario e che ha visto il suo sviluppo soprattutto in una realtà collinare, tuttavia grazie alla sua recente riscoperta la coltivazione ha raggiunto anche le pianure friulane della provincia di Pordenone e Udine.

Caratteristiche della pianta

Andando ad osservare quella che è la fisiologia della pianta possiamo raggrupparla tra quelle a germogliamento medio-tardivo, il che la rende meno suscettibile ad eventuali gelate primaverili; tuttavia sempre in riferimento al germogliamento si osserverà una disomogeneità, arrivando ad avere anche una differenza di 15 giorni tra le prime gemme che hanno sviluppato e le ultime; questo si ripercuoterà anche sulla maturazione delle uve. La fertilità delle gemme è medio-distale, i grappoli li troviamo a partire dal terzo o quarto nodo in poi, pertanto si presta bene a forme di allevamento che prevedono una potatura lunga come può essere un sylvoz, piuttosto che guyot singolo o doppio e capovolto singolo o doppio. Il grappolo si presenta medio-compatto, di forma cilindrica con sfumature che tendono alla piramidale; porta acini di dimensione media, forma leggermente obovoidali, ricoperti da uno strato di pruina con una buccia di colore giallo con talvolta venature verdognole.

Dal punto di vista della vegetazione sicuramente è una pianta vigorosa, producendo tralci di una dimensione importante e internodi lunghi; è quindi consigliabile, per gestire meglio la vegetazione e lo sviluppo stesso della pianta, optare per potature lunghe al fine di dare sfogo alla vite stessa, evitando così di avere una vigna con tralci di diametri anche di 2-3cm, che al momento della potatura dovrò poi eliminare, creando tagli e coni di disseccamento non indifferenti all'interno della pianta. Non è particolarmente sensibile a peronospora e oidio, se si eseguono trattamenti mirati e corretti non ci saranno grosse problematiche; è tuttavia molto più suscettibile alle fitopatie che interessano il grappolo quindi botrite e marciume acido, che possono provocare notevoli danni se non si controllano correttamente i fattori scatenanti.

Per quanto riguarda invece la produzione: l'uva giunge a maturazione in epoca medio-tardiva in rapporto alle altre varietà a bacca bianca, è sicuramente una pianta molto generosa, a discapito tante volte della qualità; facilmente può superare le 20t ettaro di uva, tuttavia il grado zuccherino scende vertiginosamente a livelli molto bassi anche di 11 – 12 gradi babo. Un'altra problematica che si può riscontrare, come già detto dovuta al germogliamento, è una maturazione disomogenea: i grappoli prodotti da quelle gemme che hanno sviluppato prima tenderanno a giungere prima a maturazione rispetto agli altri, il che rende più complicata la scelta del momento ottimale per la raccolta.

Gestione del vigneto per un'uva di qualità

La miglior gestione di un vigneto di Ribolla gialla prevede: una buona potatura, abbinata a tutta una serie di pratiche agronomiche come può essere la defogliatura per abbattere l'umidità dalla fascia grappolo, cimature frequenti per contenere la vegetazione e mantenerla arieggiata, la vendemmia verde per assicurare una produzione adeguata ma che soddisfi anche dal punto di vista qualitativo, ottima gestione delle concimazioni. La vite di per sé è una pianta potassofila, ossia necessita di notevoli quantità di potassio sia per la crescita sia per avere un buon grado zuccherino, e la Ribolla manifesta ancora di più questa esigenza. Altro elemento importante è l'azoto che non deve essere fornito in eccesso, sia perché mi porterebbe uno squilibrio a livello della pianta che tenderà maggiormente a vegetare piuttosto che a produrre uva, sia a livello di uva perché mi favorisce l'insorgere di malattie del grappolo.

La Ribolla gialla in cantina

Vinificazione dall'uva al vino finito nelle diverse versioni

Per ottenere un grande vino il punto di partenza è sicuramente l'uva di qualità, ma altrettanto importante è la lavorazione in cantina.

Le strade che si possono intraprendere sono sostanzialmente due:

- La classica vinificazione in bianco quindi diraspa-pigiatura, pressatura, le chiarifiche e poi la fermentazione alcolica;
- In alternativa è possibile effettuare anche una macerazione più o meno lunga seguendo quindi il processo della vinificazione in rosso per ottenere un vino più colorato e strutturato fino all'estremizzazione della vinificazione in rosso con le vinificazioni e macerazioni in anfora per ottenere il cosiddetto "orange".

Una volta ottenuto il vino base può essere commercializzato tal quale quindi come vino fermo, oppure spumantizzarlo nelle varie versioni Brut, Extra-brut, Dry, Extra dry, possibilità questa che riscuote comunque molto successo.

Anche in questo caso la spumantizzazione può avvenire in autoclave, quindi con metodo Charmat-Martinotti, una tecnica rapida e meno costosa, che mi permette di avere in circa trenta giorni un prodotto pronto alla vendita sul mercato, ed eventualmente di eseguire anche una sosta sui lieviti più o meno lunga.

Qualche cantina invece sta sperimentando e portando avanti la rifermentazione in bottiglia, quindi con metodo Champenois o

classico, tecnica sicuramente più difficile da praticare visto le particolari esigenze che richiede: un locale con temperatura adeguata affinché avvenga la rifermentazione, e successivamente per lo stoccaggio delle bottiglie stesse, affinché subiscano un periodo di affinamento di diversi mesi per ottenere la dicitura di spumante metodo classico; senza contare i maggiori rischi che questo tipo di vinificazione comporta, perché di fatto ogni bottiglia sviluppa per conto suo, e non è possibile monitorare il proseguire della rifermentazione se non stappando di fatto le bottiglie stesse, e anche il maggior investimento dato dall'avere il vino fermo in bottiglia per diversi mesi prima della vendita. Con questo secondo processo produttivo andremo ad ottenere sicuramente una tipologia di vino che si distacca da quella che è la realtà della zona ma, al tempo stesso, possiamo dire rappresenti una punta di diamante di questo grande prodotto.

Da tutto ciò emerge quindi come la Ribolla gialla sia un vino molto versatile e che si presta bene a diversi processi produttivi, con risultati di tutto rispetto da ognuno di questi.

Analisi organolettica

Andando ad eseguire un'analisi organolettica sarà opportuno innanzitutto partire dal corretto calice, in questo caso sarà preferibile optare per un calice ampio, magare un calice di tipo ISO, simile per forma al tulipano ma più grande, molto utilizzato anche nelle competizioni internazionali perché si presta bene alla degustazione sia di bianchi che di rossi tranquilli; per le versioni spumantizzate possiamo scegliere anche un bicchiere più stretto, una FLUTE magari.

Altro aspetto importante è la temperatura di servizio, che possiamo indicare in un range compreso tra gli 8° e 10°C, in modo tale da esaltare quelle che sono le peculiarità di questo vino.

L'analisi organolettica si compone sostanzialmente di tre passaggi:

1. Analisi visiva > presenta un colore giallo paglierino brillante, talvolta con riflessi verdognoli che possono via via attenuarsi, a seconda del grado di maturazione delle uve fino ad arrivare a sfumature d'orate, quasi aranciate, legate a lunghe macerazioni o affinamenti in legno. Nelle versioni spumante la spuma è fine e persistente così come il suo perlage.
2. Analisi olfattiva > la si può eseguire a calice fermo per percepire proprio i primi profumi del vino, o dopo una leggera rotazione del bicchiere, che mi

permette di ossigenare il vino quanto basta perché sprigioni i suoi profumi in tutta la loro forza.

Al naso presenta un'ampia gamma di profumi che vanno dal floreale con note di rosa bianca, acacia e fiori primaverili, accompagnati dalle note fruttate di pesca bianca, mela renetta e prugna; si riscontrano anche note agrumate insieme a sentori erbacei di fienagione ed erbe officinali; compare anche la nota minerale, più o meno accentuata, in relazione anche ai terreni in cui questa viene prodotta. Con l'affinamento possiamo riscontrare anche gli aromi terziari come la foglia di tabacco.

3. Analisi gustativa, retro-olfattiva e sensazioni tattili > la Ribolla è un vino con un discreto corpo ed equilibrato, di facile beva nelle versioni più giovani in cui freschezza, data sicuramente dall'acidità che porta ad una abbondante salivazione, e morbidezza si incontrano in questo continuo alternarsi di sensazioni; arrivando poi ad un vino più strutturato, con una beva che aumenta di complessità nelle versioni affinate. Nelle versioni spumantizzate ritorna anche in bocca la nota minerale che le da una certa sapidità. È un vino che ha una buona persistenza in bocca, ossia anche dopo la deglutizione gli aromi non si vanno a perdere nell'immediato ma permangono per alcuni secondi.

Ribolla gialla del Collio e della pianura friulana

Due realtà che si sono sviluppate in modo molto diverso

Conclusa questa prima parte di presentazione del vitigno, addentriamoci ora in quella che è la realtà attuale, in modo particolare andremo a valutare come e perché la Ribolla si sia sviluppata in modo diverso all'interno di un'unica regione.

Come abbiamo già visto la Ribolla gialla è un vitigno autoctono friulano, che nasce e si sviluppa per lungo tempo nelle colline del Friuli creando alle sue spalle una forte tradizione, e affermandosi a livello nazionale e internazionale come uno dei vini bianchi simbolo della regione, soprattutto a partire dalla sua riscoperta negli anni 90. Quasi di pari passo nella pianura veneta e friulana, inizia a diffondersi un altro vigneto destinato a soppiantare le varietà fino a quel momento coltivate: la Glera.

A partire dagli anni 2000, anche grazie al rinnovato interesse nazionale e internazionale per i vitigni autoctoni friulani, a quest'ultima varietà se ne affiancherà una seconda: la Ribolla gialla coltivata in tutta l'area di pianura. Da questo momento, all'interno della regione, inizieranno a crearsi due realtà distinti che procederanno poi a velocità nettamente diverse:

- la Ribolla gialla del Collio friulano godeva già di fama e prestigio grazie alla storia che aveva alle spalle, il territorio da cui ha avuto origine che offre emozioni spettacolari, sia dal punto di vista sia paesaggistico con queste colline modellate dai viticoltori, sia dal punto di vista enogastronomico; rigidi disciplinari di produzione che prevedono: già da subito l'esclusione di terreni siti in pianura in favore di quelli collinari, una densità di impianto minima di 4000 ceppi/ha, una produzione massima di 11t/ha, una resa massima in vino del 70%, e grado alcolico minimo naturale di 10.50% vol. Per quanto riguarda il vino al consumo anche questo deve avere determinate caratteristiche che sono: colore da giallo paglierino a giallo dorato carico più o meno intenso, odore: caratteristico, sapore asciutto, fresco, titolo alcolometrico volumico totale minimo di 11% vol., estratto non riduttore minimo: 15 g/l e acidità totale minima: 4,0 g/l. Tutta una serie di regole da osservare al fine di avere un prodotto di elevata qualità.

- Situazione ben diversa per la Ribolla gialla della pianura, che non ha una storia radicata come nell'altro caso; non ha un territorio collinare che seppur altrettanto bello da al consumatore un'immagine diversa, inferiore rispetto alle colline; rientra nella DOC Friuli o Friuli Venezia Giulia, troviamo anche in questo caso un disciplinare che ne regolamenta

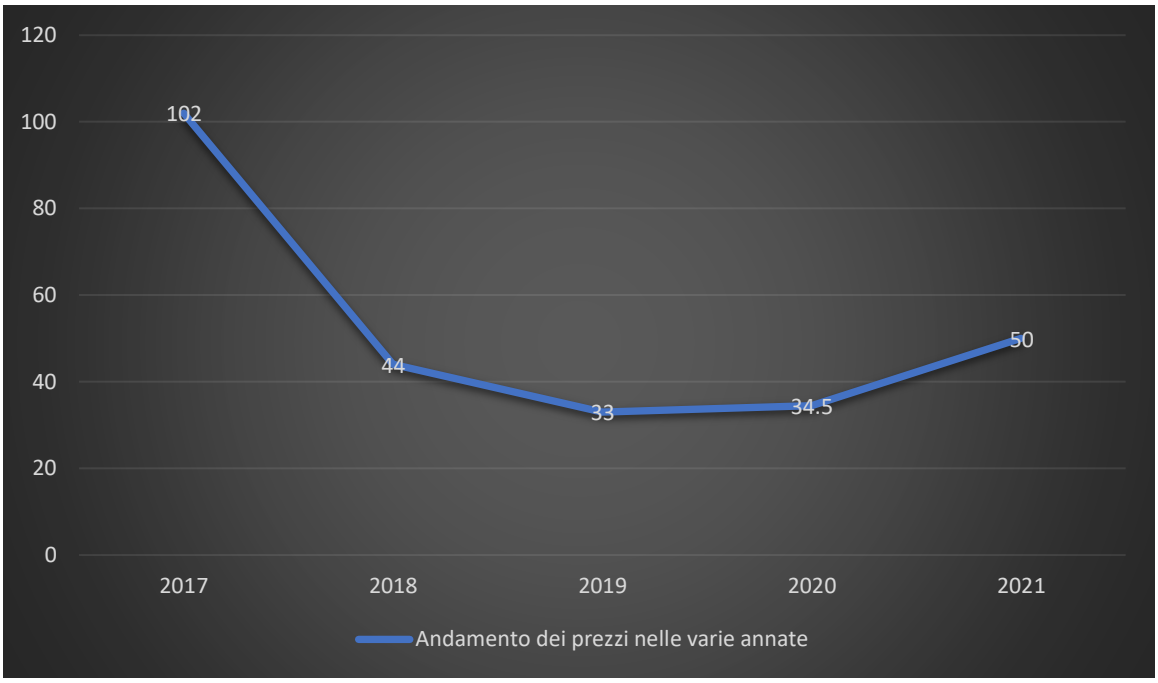
gli impianti e la produzione, ma con regole meno rigide: la zona di produzione innanzitutto estesa a tutte le province della regione senza distinzione, non ci sono delle indicazioni sulle densità di impianto, la resa massima è di 14t/ha con titolo alcolometrico minimo per la base spumante di 9.50%vol., la resa massima in vino non superiore all'80% pena la perdita della denominazione, e infine per quanto riguarda il vino al consumo abbiamo anche in questo caso specifici parametri che variano per lo spumante tradizionale e per il metodo classico. La situazione peggiora se non c'è la rivendicazione della DOC da parte dei produttori, e pertanto l'uva e il vino vengono classificati come IGT Venezia Giulia; in quest'ultimo caso abbiamo comunque un disciplinare di produzione ma le regole sono molto blande: non viene definita una specifica zona di produzione ma si fa riferimento a tutte le provincie della regione, mancano i riferimenti alla densità di impianto, la resa massima è di 19t/ha e in vino dell'80% e per quanto riguarda il vino al consumo deve avere un colore da giallo paglierino a giallo dorato, talvolta con riflessi verdolini o ramati, odore gradevole e fine, talvolta aromatico, sapore gradevole, da secco a dolce, titolo alcolometrico volumico totale minimo 9,00% vol, acidità totale minima 3,5 g/l, estratto non riduttore minimo 14,0 g/l.

Regole blande che di fatto non portano ad ottenere un vino di elevata qualità penalizzando così un vitigno dalle grandi potenzialità.

Altro aspetto interessante riguarda l'aspetto del marketing ossia di come sia stata pubblicizzata la Ribolla in pianura. L'idea è stata di lanciare quasi una sfida al Prosecco DOC creando una forte concorrenza tra questi due vini, senza considerare minimamente la mancanza di un comparto forte e dei numeri veri e propri che permettessero un affronto di tale portata. In Friuli c'è sempre stata una sorta di chiusura mentale, di individualismo sfrenato in cui le aziende si muovono ognuna per conto suo, in modo disordinato, senza un preciso obiettivo, e questo si va a riflettere di rimbalzo nel commercio del vino in generale; oltre a questo mancano i numeri ossia l'uva e il vino vero e proprio che permettono di poter solo pensare a gareggiare con la realtà del Prosecco DOC.

A malincuore dobbiamo dire che i Veneti hanno una marcia in più rispetto ai Friulani sotto questo punto di vista, e l'essere partiti così allo sbando senza un piano e un obiettivo definito ha portato la Ribolla gialla IGT Venezia Giulia sull'orlo del baratro.

Analisi economica dell'andamento dei prezzi



I dati raccolti sono stati forniti dalla Vignaioli Veneto Friulani S.c.a. e sono riferiti alla media della cantina, ovviamente avendo uve con gradi zuccherini molto elevati anche il valore cambia; la liquidazione della Ribolla gialla come tale inizia a partire dal 2017, anno in cui c'è stata la riscoperta e il rilancio di questo grande vitigno, pertanto sotto questo punto di vista si tratta di un evento recente, che comunque ci permette di avere un'idea di come si siano evoluti i prezzi nell'arco di questi 5 anni.

Dal grafico possiamo osservare come: per l'annata 2017 il suo valore abbia raggiunto i livelli più alti superando i 100€ al quintale. Già però dall'annata successiva l'entusiasmo sembra essersi notevolmente affievolito, notiamo infatti come vi sia una considerevole caduta del prezzo che lo si vede più che dimezzato attestandosi attorno a 44€ al quintale. Il trend a ribasso continua anche nell'annata successiva, raggiungendo, per la 2019, i 33€ al quintale; e restando pressoché stabile per la 2020 a 34.50€. Solo a partire dalla vendemmia 2021 assistiamo ad una ripresa dei prezzi, che possiamo attestare dai 50€ a salire (dal momento che il saldo finale per la vendemmia 2021 arriverà a dicembre 2022 non possiamo attribuire un valore preciso ma solamente presumibile).

Vediamo ora perché da un inizio così sorprendente che ha superato anche le più rosee aspettative, si sia arrivati ad avere un crollo del valore dell'uva, e quindi del vino, con perdite che hanno raggiunto quasi il 70%.

Innanzitutto dobbiamo premettere che la riscoperta della Ribolla gialla è avvenuta in un passato molto recente, si tratta di appena 5 anni fa che paragonati alla storia di questo vitigno è come fosse l'altro ieri. Nel 2017 abbiamo avuto la prima grande produzione di Ribolla gialla, il che ha permesso di lanciare questo vino, infatti sia per la qualità organolettica elevata, sia per l'idea di

novità, di qualcosa di nuovo, di alternativo che entrava nel mercato ha attirato l'attenzione di consumatori, imbottigliatori, spumantisti... e vista anche la disponibilità limitata di uve i prezzi sono schizzati alle stelle.

Passata questa ventata di entusiasmo e novità sono rapidamente sorti i primi, grossi problemi:

1. Il primo grande sbaglio che è stato fatto è l'essersi limitati a lanciare il vino, senza un minimo di programma, o di idea sul come andare avanti gli anni successivi pensando di imitare il successo del Prosecco;

2. Un secondo errore che è stato commesso riguarda l'aver messo in piedi l'idea che la Ribolla gialla dovesse far concorrenza al Prosecco, sostituendosi almeno in parte ad esso, senza però avere le basi per poterlo fare: la coltivazione della Ribolla gialla è fortunatamente stata limitata al Friuli Venezia Giulia, il che permette di mantenere il legame con il territorio e avere un prodotto che lo identifica, però di fatto questo ha fatto si che non vi sia una quantità di uva tale da entrare in competizione con il Prosecco; in secondo luogo non è stato tenuto presente che i più importanti imbottigliatori ed esportatori sono in Veneto, e sono cresciuti, sviluppati e affermati grazie al Prosecco, un vino che assicura laudi guadagni e garanzia di successo senza troppi sforzi. Per questa ragione non c'è interesse da parte di questi intermediari del mercato del vino a portare avanti un vino, in questo caso la Ribolla gialla, che possa entrare in concorrenza con il Prosecco e di fatto minare i loro guadagni ormai sicuri e consolidati;

3. Non esiste un consorzio della Ribolla gialla forte che si occupi esclusivamente di tutelare e promuovere questo vino a livello nazionale e internazionale, cosa che invece esiste ed è ben consolidata per il Prosecco o altre tipologie di vini.

Per questo insieme di motivi, tralasciato l'anno del lancio della Ribolla gialla, gli anni successivi sono stati un susseguirsi di ricadute a ribasso del prezzo.

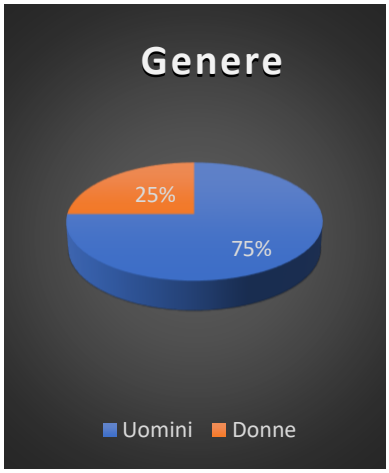
Con il 2021 assistiamo fortunatamente ad una ripresa dovuta principalmente alla mancanza di uve. La vendemmia 2021 è stata sicuramente una delle più scarse degli ultimi anni, a causa di eventi atmosferici avversi che hanno interessato tutta l'area: dalla gelata primaverile che ha colpito duramente certe aree, alle innumerevoli grandinate che hanno procurato danni anche dell'80-85% nelle aree più colpite, a questo si aggiungono le primavere siccitose che si ripercuotono sul germogliamento. Possiamo pertanto attribuire che il 2021 sia un'annata eccezionale e da non considerare nell'analisi dell'andamento dei prezzi, aspettandoci, a meno di eventi eccezionali, una nuova ricaduta dei prezzi.

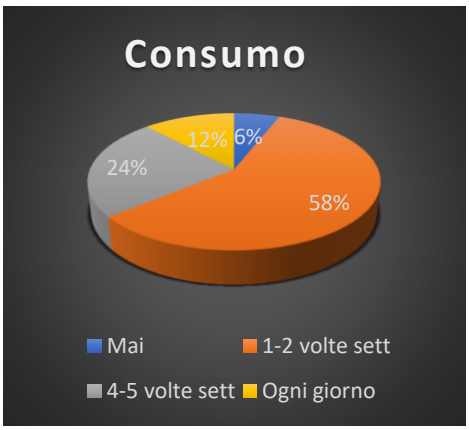
Prospettive per il futuro

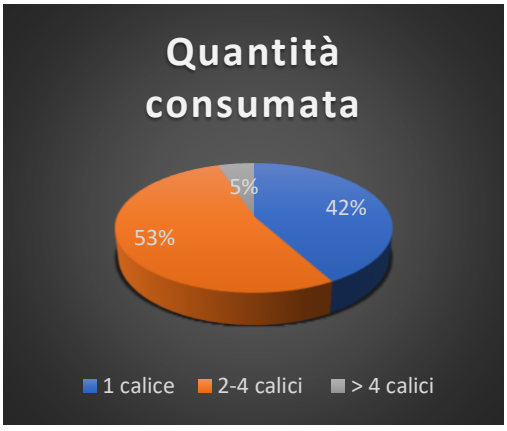
Ora come ora il futuro della Ribolla gialla, sempre in riferimento alla nostra realtà di pianura, è un futuro incerto, scoraggiante soprattutto per molti produttori con prezzi che coprono a malapena le spese; proseguendo su questa strada il destino di questi vitigni sarà la scomparsa dalla nostra zona, dobbiamo tener presente che l'agricoltore è un imprenditore, e come tale persegue un profitto che, con questo vitigno, ora come ora manca; assisteremo quindi col passare degli anni ad una sostituzione di questa varietà con altre più remunerative.

Recentemente, a tal proposito, in seguito alla ritrovata edizione di Vinitaly 2022 sono stati pubblicati due articoli, uno sul Messaggero Veneto e uno su Friulioggi, in cui si porta alla luce come la Ribolla gialla sia la regina degli stand friulani all'interno della manifestazione, al di fuori però sia svenduta dalla grande distribuzione, con prezzi alla bottiglia molto bassi che scendono talvolta anche sotto i 2€ a bottiglia.

Da una ricerca di mercato, condotta attraverso un semplice sondaggio online, siamo riusciti a delineare il profilo di un ipotetico consumatore medio di vino.
Di seguito andremo a riportare ed analizzare i dati raccolti.







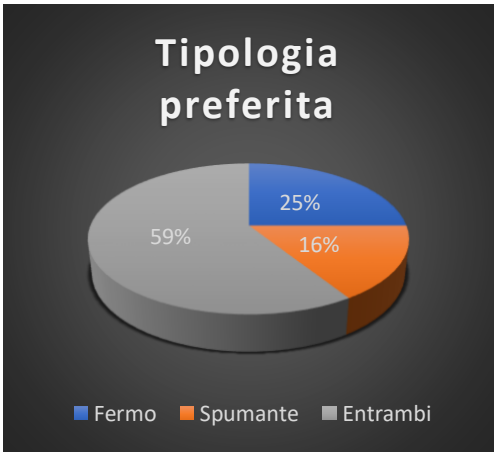
Occasioni
28%
35%
31%
6%
Ad ogni pasto
Nel Weekend
In occasioni particolari
Santuariamente

Conoscenza del mondo del vino
6%
16%
49%
29%
Per nulla
Poco
Abbastanza
Approfonditamente

Luoghi di acquisto
14%
19%
57%
10%
GDO
Enoteca
Dal produttore
Bar/ristoranti

Nel momento dell'acquisto
30%
70%
Scelta autonoma
Mi lascio consigliare

Fattori che influenzano l'acquisto
26%
7%
48%
19%
Prezzo
Packaging
Produttore
Altro

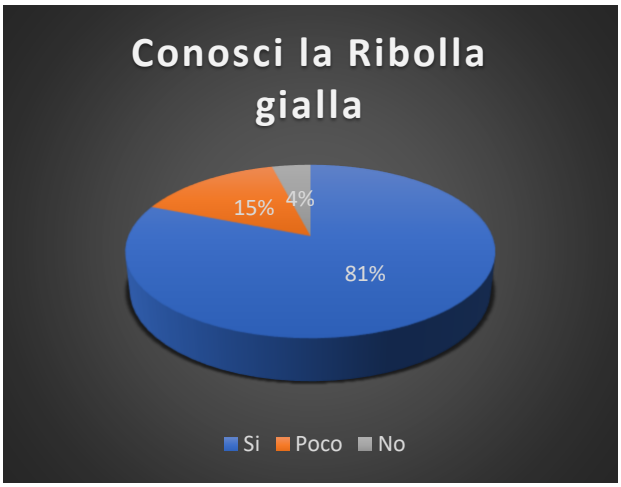

Tipologia preferita
25%
16%
59%
Fermo
Spumante
Entrambi

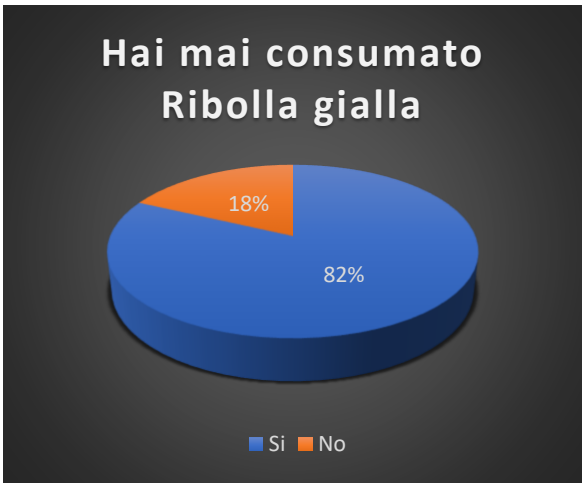
Il nostro campione presenta una maggior concentrazione di popolazione nella fascia 16-25 anni, seguita dalla 26-40, che da sole coprono il 70% del campione stesso; è anche prevalentemente rappresentato da uomini con il 75% del totale. Per quanto riguarda il consumo non è molto frequente, limitandosi a un paio di volte a settimana; si concentra principalmente nel week-end o in occasioni particolari come possono essere feste/compleanni…; la quantità consumata pro-capite possiamo dire sia discreta, compresa tra 2 e 4 calici, rapportando quindi a una settimana è possibile stimare il consumo di poco meno di una bottiglia di vino a persona (considerando la classica bottiglia da 0,75l e supponendo di ricavare per ogni bottiglia 7 calici).

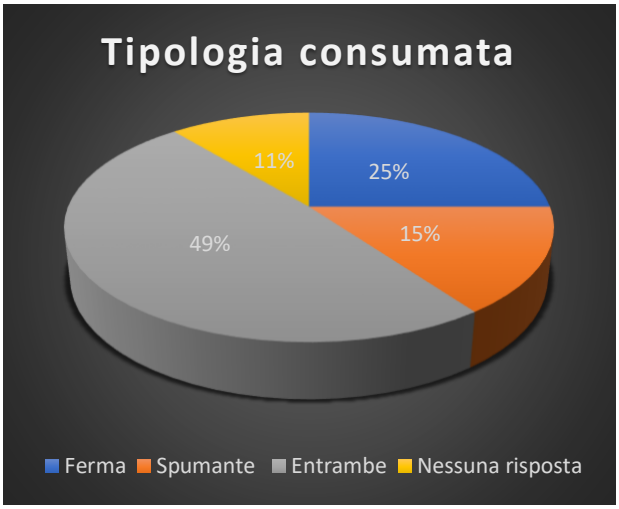
Il nostro consumatore preso in esame predilige l'acquisto nella cantina, direttamente dal produttore, o al massimo in enoteca, e questo è sicuramente un riscontro positivo per i produttori che si vedono apprezzare il loro lavoro, e hanno la possibilità di avere un rapporto diretto e più stretto con il cliente. Si tratta comunque di un individuo che, date le conoscenze in suo possesso, sceglie preferibilmente in autonomia senza farsi consigliare, agendo tuttavia sotto l'influenza di diversi fattori: la popolarità del produttore come primo aspetto; oltre a questo dobbiamo considerare il prezzo che va a segmentare il mercato, identificando varie fasce di mercato; il packaging che può essere più o meno attraente e quindi richiamare di più l'attrazione dell'acquirente rispetto ad un altro vino; e una serie di altri fattori quali: la qualità del prodotto, la tipologia di vino, la storia che ci può essere dietro la bottiglia, piuttosto che la filosofia del produttore, notorietà e prestigio, senza trascurare i gusti personali di ciascuno.

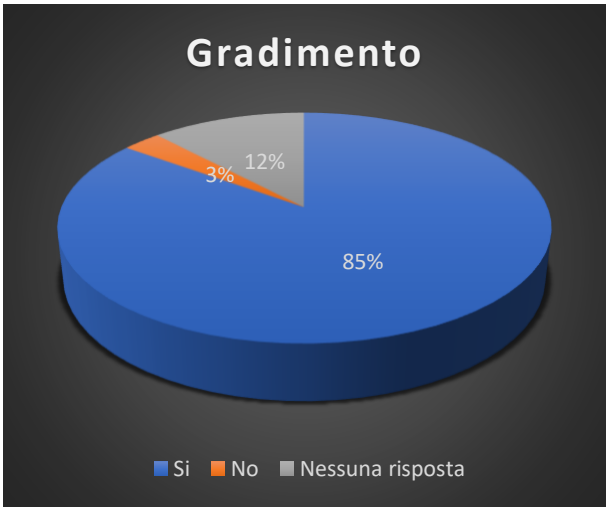
Alla luce di questa prima analisi di mercato possiamo creare un profilo tipo del consumatore odierno. Si tratta di una persona giovane, maschio, che a differenza della vecchia generazione, solita a consumare vino ad ogni pasto, ha abbandonato tutto ciò in favore di un modo di bere migliore, un bere meno ma bere di qualità, e ciò è dimostrato anche dalle maggiori conoscenze e cultura in loro possesso. Il nostro ragazzo è comunque influenzato dalle mode, dalla cultura dell'aperitivo, del trovarsi con gli amici nel week-end, la cosiddetta movida, momenti in cui si registra il maggior consumo di vini, per stare in compagnia e consumare alcuni calici in compagnia. Per quanto riguarda l'acquisto fuori da esercizi commerciali preferisce rivolgersi direttamente ai produttori per un rapporto diretto con l'azienda vitivinicola stessa, in cui sceglie in autonomia la tipologia di vino che più preferisce, in relazione anche a quelle che sono le circostanze in cui il prodotto verrà consumato. Al momento della scelta andrà a valutare la popolarità del produttore, il rapporto qualità prezzo, il packaging e tutta una serie di altri fattori, più o meno soggettivi, che sommati portano alla scelta di un prodotto piuttosto che un altro.

A questo punto approfondiamo ulteriormente questa analisi di mercato, lasciando per un attimo questi caratteri più generali, ed entrando più nello specifico nel mondo del vino e soprattutto nella realtà della Ribolla gialla, con lo scopo di capire quale sarà la risposta del consumatore tipo, sopra delineato, di fronte ad un vino nuovo, di recente riscoperta, ma purtroppo soffocato dalla realtà ormai affermata a livello mondiale del Prosecco DOC/DOCG e delle sue varie sfaccettature.


Conosci la Ribolla gialla
15%
4%
81%
Si
Poco
No


Hai mai consumato Ribolla gialla
18%
82%
Si
No


Tipologia consumata
11%
25%
15%
49%
Ferma
Spumante
Entrambe
Nessuna risposta


Gradimento
3%
12%
85%
Si
No
Nessuna risposta

Saresti disposto a consumarlo frequentemente e/o al posto di un altro
55%
45%
Si
No

E' un vino che consiglieresti
16%
11%
73%
Si
No
Nessuna risposta

Per questa seconda ricerca di mercato il campione oggetto era il medesimo; lo scopo era di capire quanto il consumatore medio conosca la Ribolla gialla, quali siano le impressioni ricevute e nel caso se fosse disposto a contribuire alla diffusione di questo vino.

Dai dati raccolti possiamo osservare che, oltre l'80% del campione ha sentito parlare della Ribolla gialla e, con grande sorpresa, la stessa percentuale afferma di aver già avuto modo di assaggiarla nelle due tipologie: ferma e spumante. L'85% di coloro che l'hanno provata hanno avuto un'esperienza positiva, che ha soddisfatto le aspettative e che consiglierebbe. È altresì emerso che nonostante il successo riscontrato, meno del 50% delle persone esaminate sarebbe disposto a consumare questo vino con una certa frequenza, oppure in sostituzione ad un altro. Per quanto riguarda invece la percentuale di chi non ha avuto modo di provarla (18%), la quasi totalità sarebbe propensa ad una degustazione per farsi una prima idea, per avere un termine di paragone, o anche solo per curiosità.

Abbiamo a questo punto inserito una specifica domanda riguardante il prezzo a bottiglia, per capire che valore il nostro campione attribuisce a questo vino, e quindi quanto sarebbe disposto a spendere per acquistarlo. È così emerso che il 50% colloca una bottiglia di Ribolla gialla in una fascia di prezzo compresa tra i 4€ e i 6€, ma la sorpresa più grande è arrivata dal 45% che sarebbe disposto a spendere anche cifre superiori ai 6€ a bottiglia. È stato un riscontro molto positivo che ci permette di collocare questa tipologia di vino in una fascia di prezzo medio alta.

Un'ultima domanda è stata di raccontarci le opinioni di chi l'ha provata. Ci sono stati diversi riscontri, per alcuni si tratta di un vino troppo semplice e poco identitario; per la maggior parte tuttavia si tratta di un vino con ottime potenzialità, sia nella versione ferma sia spumante, ottimo sia per aperitivi sia per abbinamenti con il pesce, ma che meriterebbe di essere valorizzato di più.

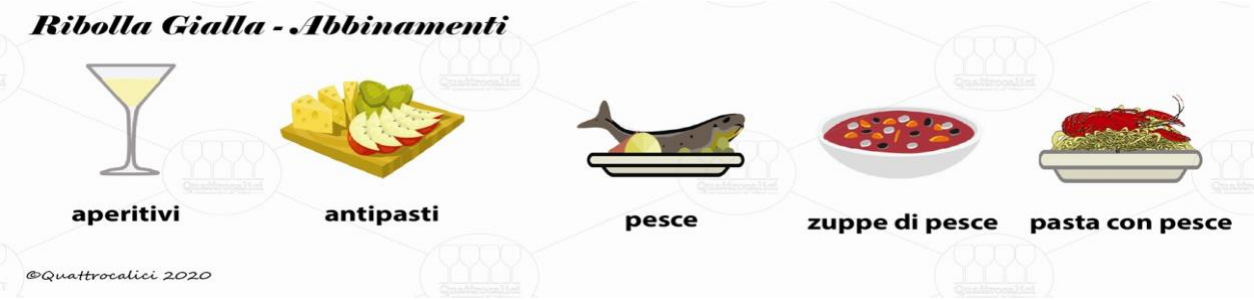
Da un'analisi dei dati raccolti si può affermare che ci sia stato un riscontro sicuramente positivo per la Ribolla gialla, un vino la cui riscoperta è recente e ha iniziato da poco a diffondersi; la strada da percorrere è sicuramente ancora lunga e non con poche insidie, tuttavia i presupposti sono sicuramente buoni.

Idee per il rilancio del prodotto

A noi, nuova generazione di enologi, agronomi, periti agrari, produttori spetta il capito di ridare nuova vita e valore a questo nobile vitigno intraprendendo diverse possibili strade:

- Una prima possibilità è quella di istituire un Consorzio della Ribolla gialla, autonomo e indipendente dall'attuale consorzio della DOC Friuli, il cui singolo scopo sia la valorizzazione di questo vino nelle sue varie sfaccettature, la sua promozione e diffusione con eventi, campagne pubblicitarie, sponsorizzazione di eventi... prendendo magari anche spunto da quello che è stato fatto e tutt'ora viene fatto dal Consorzio del Prosecco;
- Valorizzare la Denominazione di Origine già istituita dal Consorzio DOC Friuli, puntando su: minor produzione di uva, aumento della qualità stessa per ottenere vini di pregio, eleganti e raffinati, dando così un'immagine positiva ai consumatori che saranno più invogliati nell'acquisto di un calice o bottiglia di Ribolla gialla piuttosto che di un altro vino;
- Studiare il mercato del vino, delineare il profilo del consumatore ideale per comprendere dove andiamo ad inserire il nostro prodotto, che fetta di mercato andremo ad occupare e quale sarà il nostro target di consumatori a cui ci rivolgiamo;
- Organizzare degli eventi in cui i consumatori possono incontrare i produttori.

Quest'ultimo punto è quello che forse interessa più da vicino le aziende produttrici, in quanto si vedono direttamente coinvolte nella promozione dei loro prodotti al consumatore. L'idea sarebbe quella di creare un "Festival della Ribolla gialla" a cui possono partecipare tutti i produttori che ne avranno piacere, creando delle collaborazioni anche con enologi, sommelier, chef e ristoratori. Dare degli appuntamenti al consumatore, ad una data ora, in cui un enologo sarà presente presso lo stand di una determinata azienda, per accompagnare i clienti con una degustazione guidata alla scoperta dei prodotti di quello stesso produttore, valorizzando quindi i punti di forza del vino in relazione al terroir da cui proviene. Con il termine terroir si intende l'insieme delle caratteristiche pedoclimatiche, del vitigno, della gestione agronomica della vigna ed enologica delle uve che poi andremo a ritrovare unite nel calice. Per portare qualche esempio da un terreno ricco di scheletro otterremo uve in cui la componente minerale è più marcata, quindi avremo di fatto un vino più sapido; oppure ancora, a seconda della vinificazione, possiamo avere una tonalità di colore diversa a seconda che sia stata fatta macerazione o meno; come può essere anche la bollicina: nel caso di vini spumantizzati Martinotti avremo vini giovani con



prevalenza di aromi freschi di frutta, al contrario invece di un metodo Champenois in cui avremo una netta prevalenza di aromi terziari dati dalla rifermentazione in bottiglia.

Oltre alla presenza dei produttori saranno coinvolti anche ristoratori, chef e sommelier che all'interno di chioschi proporranno piatti e prodotti della tradizione friulana come possono essere: la pitina spesso utilizzata come abbinamento agli gnocchi, oppure ancora le innumerevoli zuppe e minestre tipiche della regione che ben si sposano con questo vino, senza comunque tralasciare quelli che possono essere piatti come il frico, le frittate con erbe di campo, e ovviamente non possono mancare gli antipasti di affettati e formaggi nelle loro innumerevoli sfaccettature: dal prosciutto crudo di San Daniele, speck e prosciutti di Sauris, fino ai più tradizionali sopresse, salami, pancette...; da non dimenticare poi i formaggi come Montasio, Fagagna, Formadi Frant, e quelli ottenuti da latte di capra e asina.

L'idea è quindi quella di partire dalla tradizione friulana, dalla storia enogastronomica del nostro territorio e utilizzarla come rilancio di questo grande vino che è la Ribolla gialla.

BIBLIOGRAFIA

- VINOWAY
- QUATTROCALICI
- WIKIPEDIA
- DISCIPLINARE DI PRODUZIONE DOC COLLIO E COLLIO GORIZIANO
- DISCIPLINARE DI PRODUZIONE IGT VENEZIA GIULIA
- DISCIPLINARE DI PRODUZIONE DOC FRIULI
- IMMAGINI TRATTE IN PARTE DA INTERNET E IN PARTE SCATTATE PERSONALMENTE