

Il ruolo chiave dei Consorzi di tutela: il caso Lugana

scritto da Fabio Piccoli | 8 Ottobre 2021



Talvolta vengo tacciato di non essere tenero nei confronti dei Consorzi di tutela, di evidenziarne più i limiti che i pregi. Mi dispiace dare questa percezione perché in realtà **continuo ad essere non solo un grande sostenitore dei Consorzi, ma ritengo anche che siano tutt'oggi insostituibili nella gestione e promozione delle nostre denominazioni** e non solo perché è la “legge” a dirlo, ma anche il buonsenso. È forse proprio questa mia valutazione che mi spinge a chiedere ai Consorzi di tutela di migliorare sempre di più la loro struttura al fine di garantire lo svolgimento adeguato dei loro difficili compiti.

E visto che, come si dice in gergo, “le parole stanno a zero”, la cosa migliore da fare è **raccontare di esperienze consortili positive** che testimoniano concretamente il ruolo chiave che possono giocare i Consorzi di tutela.

Su questo fronte ritengo molto **interessante ed indicativa l'esperienza del Consorzio di tutela Lugana doc** che è riuscito a risollevare una denominazione che aveva conosciuto una crescita elevatissima (nel dicembre 2016 la quotazione dello

sfuso aveva raggiunto i 4,03 euro/litro!) per poi, a partire dalla fine del 2017, scendere drammaticamente per arrivare nell'estate del 2018 a poco più di un euro al litro. Un declino in gran parte dovuto all'andamento delle giacenze (espresso come rapporto tra giacenze e imbottigliato) che, aumentando notevolmente proprio a partire dal dicembre 2017, hanno spinto i prezzi del vino verso il basso.

Ed è a questo punto che interviene il Consorzio di tutela che, attraverso una decisione dell'Assemblea dei soci nel 2019, per la prima volta **interviene con misure di governo dell'offerta** (in particolare lo stoccaggio del 15% dell'annata 2020) che portano a risultati positivi già a partire dall'inizio del 2020 fino ad arrivare al 20 rilevamento del 20/9/2021 (secondo i dati della Camera di commercio di Verona) ad una forbice di prezzo dello sfuso da 2,90 a 3,10 euro/litro.

Allo stesso tempo è cresciuto notevolmente, confrontandolo con l'andamento 2019, anche **il prezzo dell'uva atta a divenire Lugana che nel 2020 ha registrato un incremento medio del 23%**. Complessivamente, pertanto, si può parlare di una **crescita del valore della denominazione Lugana nel 2020**, espressa in vino sfuso, di circa 10 milioni di euro e di 6 milioni di euro in relazione al valore dell'uva.

Dati in crescita anche per questa vendemmia 2021, che registra un incremento medio del valore di un kg di uva atta a divenire Lugana del 25% rispetto all'annata precedente. **Una positività che si ripercuote anche sul fronte del trend di imbottigliamenti** che cumulati al mese di agosto si attestano ad un +14,28%.

Certo, guardando i dati dell'imbottigliato all'interno della filiera produttiva del Lugana, osserviamo andamenti molto diversi tra loro, con performance aziendali che oscillano tra il +239% e il -17%. **A crescere di più sono le aziende nella fascia di prezzo più bassa** (molte di esse hanno visto triplicare le loro vendite nel 2020), ma va sottolineato, a

questo riguardo, che secondo i dati IRI Italia il prezzo medio del Lugana sugli scaffali si attesta a 7,56 euro, un prezzo che colloca la denominazione tra le più elevate nel panorama italiano dei vini bianchi.

In sostanza oggi possiamo parlare di un **Lugana che è tornato in uno stato di salute** grazie ad una situazione di equilibrio tra giacenze e imbottigliato. E si può facilmente riconoscere che questo recupero è avvenuto in tempi sostanzialmente rapidi a dimostrazione che **il Consorzio di tutela ha realmente la capacità di incidere sul valore complessivo della denominazione** attraverso gli strumenti che già oggi ha a disposizione.

È evidente che **lo stato di salute di una denominazione si ripercuote positivamente anche sul valore dei vigneti e del territorio**. Ed è proprio quest'ultimo aspetto che evidenzia ulteriormente le grandi responsabilità dei Consorzi di tutela che possono concretamente agire al fine di garantire il valore della denominazione e del territorio nel suo complesso (basti considerare quanti territori italiani si basano principalmente sull'economia vitivinicola).

È chiaro che **il Consorzio di tutela è tanto più efficace quanto più c'è coesione all'interno delle varie rappresentanze produttive** (vignaioli, imbottiglieri, cooperative, ecc.) e forse rimane questa la sfida più complessa. Ma l'esempio del Consorzio del Lugana, e non solo, fortunatamente, ci sembra molto incoraggiante e ci piacerebbe continuare a raccontare esperienze virtuose in tal senso perché forse **sono proprio le dimostrazioni positive a generare maggiore fiducia nell'aggregazione delle imprese nelle diverse denominazioni**.