

Produzione in calo di circa il 20%

Vendemmia 2026: uve sane e qualità elevata per il Primitivo di Manduria

Il Consorzio: “Ora trasformare la crescita della denominazione in valore per l'intera filiera”

Si è appena conclusa la vendemmia 2026 del Primitivo di Manduria, che consegna un bilancio particolarmente positivo sul piano qualitativo, con **uve sane, integre e caratterizzate da gradazioni elevate**.

È questo il bilancio tracciato dal **Consorzio di Tutela del Primitivo di Manduria** al termine della raccolta.

La vendemmia, iniziata in anticipo rispetto alle consuete tempistiche, ha confermato un quadro complessivamente favorevole sotto il profilo sanitario e qualitativo. Sul fronte quantitativo, invece, si registra una flessione di circa il **20% rispetto allo scorso anno**.

Anche l'andamento climatico ha accompagnato positivamente il ciclo vegetativo. Le alte temperature estive hanno determinato un anticipo delle operazioni di raccolta, senza compromettere lo stato sanitario delle uve né le loro caratteristiche qualitative. Le prime valutazioni indicano quindi un'annata di livello medio-alto, con prospettive particolarmente interessanti per i vini in termini di **struttura, concentrazione e intensità aromatica**.

Dalla crescita dei volumi alla crescita del valore

Il dato relativo alla crescita dell'imbottigliato ha suscitato nelle ultime settimane alcune reazioni, in particolare da parte di chi opera esclusivamente nella produzione delle uve e non direttamente nelle successive fasi di trasformazione e imbottigliamento.

La difficoltà nasce dal fatto che alla crescita dei volumi immessi sul mercato **non è ancora corrisposto un analogo incremento del valore riconosciuto alle uve**.

Si tratta, tuttavia, di due indicatori differenti. L'aumento dell'imbottigliato rappresenta un segnale positivo per la tenuta e la capacità commerciale della denominazione, ma non determina automaticamente e nell'immediato una crescita del prezzo delle uve.

In questo quadro assumono particolare rilievo gli ultimi dati disponibili: **il Primitivo Igp registra complessivamente una crescita del 6%, mentre il Primitivo di Manduria DOP raggiunge un incremento del 12,6%**.

Numeri che devono essere considerati non come un punto di arrivo, ma come una base dalla quale partire. Dimostrano la capacità della denominazione di resistere e crescere sui mercati e, nello stesso tempo, indicano con chiarezza la sfida dei prossimi anni: **trasformare la crescita commerciale in crescita del valore**, affinché i risultati raggiunti producano benefici concreti lungo l'intera filiera.

«La qualità della vendemmia 2026 deve trovare un adeguato riconoscimento economico – sottolinea il Consorzio –. Dietro ogni grappolo ci sono lavoro, investimenti, competenze e sacrifici. La nostra responsabilità è lavorare affinché la crescita della denominazione possa tradursi progressivamente in maggiore valore per il territorio e in una più adeguata remunerazione per tutti gli operatori».

Il Consorzio crea equilibrio, non determina i prezzi

In questa prospettiva è necessario chiarire il ruolo del Consorzio di Tutela.

Il Consorzio **non può stabilire né imporre il prezzo delle uve**, che resta determinato dalle dinamiche della domanda e dell'offerta e dalle trattative commerciali tra gli operatori della filiera. Può invece utilizzare gli strumenti a propria disposizione per favorire condizioni di maggiore equilibrio tra produzione, trasformazione e imbottigliamento, attraverso la conoscenza dei dati, la programmazione, la tutela della denominazione e una strategia condivisa.

Anche l'evoluzione della normativa europea va in questa direzione, rafforzando progressivamente il ruolo delle organizzazioni collettive nella **gestione, tutela, promozione e valorizzazione delle denominazioni**.

L'obiettivo non può quindi essere alimentare contrapposizioni tra le diverse componenti della filiera, ma costruire le condizioni perché produttori di uva, trasformatori e imbottiglieri possano concorrere alla crescita complessiva del Primitivo di Manduria.

Governare il cambiamento senza perdere l'identità

Il settore vitivinicolo si trova oggi di fronte a cambiamenti profondi: evoluzione climatica, trasformazione dei consumi, nuovi mercati e differenti abitudini di acquisto.

In questo scenario anche il **disciplinare di produzione**, che custodisce l'identità e la storia di una denominazione, deve essere capace di accompagnarne l'evoluzione quando le condizioni produttive, climatiche e di mercato lo richiedono.

Evolgere non significa perdere identità. Significa preservarla nel tempo attraverso scelte ponderate, condivise e coerenti con il territorio.

È in questa prospettiva che si inserisce anche il percorso relativo all'introduzione del **Primitivo di Manduria nella tipologia rosato**, con l'obiettivo di ampliare l'offerta della denominazione, intercettare nuovi segmenti di mercato e rispondere all'evoluzione dei gusti e delle modalità di consumo, mantenendo saldo il legame con il territorio.

Una strategia necessariamente collettiva

Il secondo elemento fondamentale è la **dimensione collettiva**. Le sfide che il comparto sta affrontando non possono essere risolte individualmente. Richiedono condivisione degli obiettivi, conoscenza dei dati, programmazione e responsabilità da parte di tutti gli attori della filiera.

Il Consorzio ha già adottato negli ultimi anni diversi strumenti finalizzati a sostenere l'equilibrio della denominazione: dalla **sospensione delle nuove iscrizioni allo schedario viticolo fino al 2030**, per contenere l'espansione del potenziale produttivo, all'introduzione della **fascetta di Stato**, alle attività di tutela e vigilanza, fino alla richiesta di strumenti che consentano una conoscenza sempre più precisa delle superfici vitate e alle azioni di promozione sui mercati nazionali e internazionali.

In vista delle prossime campagne produttive, il Consorzio sta inoltre valutando ulteriori strumenti di gestione dell'offerta, nell'obiettivo di ricercare un maggiore equilibrio tra produzione e domanda.

Superare le contrapposizioni e costruire valore

La conclusione della vendemmia 2026 deve quindi rappresentare anche l'occasione per superare le polemiche e riportare il confronto su una prospettiva comune.

Il Primitivo di Manduria ha dimostrato di avere **qualità, identità, riconoscibilità e potenzialità sui mercati**. La fase successiva deve essere quella della costruzione del valore.

La sfida non è semplicemente vendere più bottiglie, ma fare in modo che una maggiore presenza sui mercati generi **più valore per la denominazione, maggiore redditività per le aziende e una remunerazione sempre più adeguata per i viticoltori**.

«Le contrapposizioni non aiutano la denominazione. Produzione, trasformazione e imbottigliamento sono parti della stessa filiera e condividono lo stesso futuro. Solo attraverso responsabilità, programmazione e collaborazione sarà possibile consolidare i risultati raggiunti e fare in modo che la crescita del Primitivo di Manduria diventi crescita di valore per tutto il territorio».