

Perché Montalcino continua ad essere un modello da imitare

scritto da Fabio Piccoli | 28 Novembre 2024



Il Brunello di Montalcino continua a distinguersi in un contesto di crisi globale per i vini rossi. In questo editoriale si analizza il successo della denominazione, trainato dalla reputazione, dall'innovazione e da strategie efficaci. Un focus su "Benvenuto Brunello 2024" e il nuovo modello di valutazione "Brunello Forma" evidenziano come il territorio sappia rinnovarsi senza perdere autenticità.

Anche quest'anno ho avuto la fortuna di partecipare a "[Benvenuto Brunello 2024](#)" che in questa edizione si è concentrata nella presentazione, da parte di 126 cantine, dell'annata 2020 del Brunello di Montalcino, del Brunello Riserva 2019 e del Rosso di Montalcino 2023.

Ma "Benvenuto Brunello" negli anni ha rappresentato

un'occasione ideale per comprendere le dinamiche di sviluppo di una denominazione che è riuscita nel tempo ad accrescere la propria reputazione riuscendo anche ad **uscire da momenti di crisi** che sembravano insormontabili.

In un anno, infatti, in cui i vini rossi hanno subito un calo globale (-9% a valore), **il Brunello segna un aumento dell'1%** grazie alla sua reputazione, all'impegno dei produttori e alle strategie efficaci del Consorzio. Negli Stati Uniti, il mercato principale, il Brunello ha registrato una **crescita del 5% a volume nei primi nove mesi del 2024**, con una quota dominante nel segmento luxury: una bottiglia su tre oltre i 50 dollari proviene da Montalcino.

Importante analizzare l'andamento del Brunello negli Usa perché testimonia come si possa mantenere un assetto positivo nel maggiore mercato mondiale del vino pur in presenza di una fase congiunturale non certo facile. **Il successo del Brunello negli USA è trainato dal canale off-trade**, con vendite nei liquor store (+5%) e nelle grandi catene wholesale come Costco (+76%). L'horeca rimane cruciale, rappresentando il 54% del valore totale delle vendite, nonostante le difficoltà della ristorazione (-10%). A compensare, brillano segmenti come gli hotel (+20%) e i casinò (+14%).

In particolare, **il Sud degli Stati Uniti rappresenta un'area strategica**, concentrando il 51% dei consumi di Brunello e segnando un aumento del 14% a valore. Questo mercato, con le sue grandi potenzialità, contribuisce in modo determinante al bilancio positivo delle esportazioni di questa denominazione.

Se dovessimo evidenziare un fattore chiave che determina il perdurante successo del Brunello di Montalcino, e dell'immagine di questo territorio nel suo complesso, è sicuramente la sua capacità e il suo coraggio di rinnovarsi di anno in anno.

È infatti una denominazione che non si è mai seduta nella sua

“tradizione” ma ha accettato la sfida del rinnovarsi senza perdere mai la sua anima legata da sempre in maniera intima e autentica al Sangiovese.

Tutto questo, dal mio punto di vista, è stato ed è possibile perché a muoversi non è “solo” il Brunello di Montalcino ma **tutto il sistema Montalcino**.

Ho vissuto e ho frequentato questa terra per molti anni e il suo successo di oggi ritengo sia frutto di un territorio che ha saputo muoversi all'unisono dove **imprese e amministrazioni pubbliche** hanno avuto la capacità e la lungimiranza di **collaborare in maniera intelligente**.

Non è un caso, ad esempio, che Montalcino sia diventata nel tempo anche una delle **mete enoturistiche più ambite a livello internazionale** grazie, certo, al vino ma anche ad un paesaggio che è stato preservato in maniera impeccabile. Anche quest'anno, a questo proposito, mi sono concesso una passeggiata verso il tramonto nella zona più alta del territorio di Montalcino, tra i boschi, i prati e i vigneti nell'area del “Passo del Lume Spento”; ed è stato ancora una volta emozionante. Una testimonianza straordinaria di come si possa **conciliare** un'importante attività produttiva ed economica come quella della **vitivinicoltura**, rappresentata a Montalcino da centinaia di imprese, e al tempo stesso **garantire un paesaggio**, un habitat che non è esagerato definire selvaggio, **assolutamente autentico**.

A quest'ultimo riguardo consiglio al Consorzio di organizzare nell'ambito dei loro incoming nella loro denominazione, oltre a visite e degustazioni nelle aziende, anche **passeggiate in varie aree del loro territorio per far comprendere appieno i valori di questa terra**.

L'aspetto più innovativo di questa edizione di “Benvenuto Brunello” è stata la **presentazione ufficiale di “Brunello Forma”**, che a mio parere si può considerare una pietra

miliare, se non addirittura una vera e propria rivoluzione nel modello di valutazione delle annate dei vini.

Di questo progetto ne scriverò in un articolo a parte, vista l'interessante ampiezza e prospettiva, ma mi preme sottolineare che **si tratta di nuovo modello che cerca, finalmente, di dare una risposta concreta al troppo empirismo che fino ad oggi ha caratterizzato la valutazione delle annate dei vini.**

Con "Brunello Forma", infatti, possiamo affermare che finisce l'epoca delle "stelle" date solo in relazione ad aspetti quantitativi e decisamente autoreferenziali. Al loro posto subentrano **fattori qualitativi e stilistici**, frutto della forte interazione tra vitigno, cambiamento climatico e vino, considerando anche la grande eterogeneità del territorio in termini di esposizione, altitudine e suoli.

In sostanza, si può affermare, **si è passati da una valutazione di tipo soggettivo ad una assolutamente più oggettiva** e questo è un valore che oggi parte da Montalcino, ma che dovrà positivamente "contaminare" le valutazioni delle nostre denominazioni. Sicuramente quelle che devono garantire e legittimare al meglio il loro prestigio, la loro reputazione.

In conclusione a Montalcino non vogliono certo dormire sugli allori. Ha fatto bene il presidente del Consorzio **Fabrizio Bindocci** a sottolineare la **necessità di una normalizzazione economica e geopolitica per sostenere la crescita.**

Ma, la forza del Brunello risiede soprattutto nella sua **capacità di mantenere inalterata la struttura dei prezzi**, con il segmento sopra i 50 dollari che rappresenta l'84% del valore totale.

Un posizionamento che si mantiene alto grazie allo sforzo, all'impegno della maggioranza dei produttori che a Montalcino, almeno all'esterno (ma questo è estremamente importante se non fondamentale), danno da molto tempo la sensazione di **muoversi**

compatti e forse questo è il “segreto” più rilevante del successo del Brunello.

Punti chiave

1. Il Brunello cresce del 5% negli USA, grazie alla reputazione e alle strategie efficaci del Consorzio.
2. “Brunello Forma” rivoluziona la valutazione delle annate, passando da un approccio empirico a uno più oggettivo.
3. Il Sud degli USA rappresenta il 51% dei consumi di Brunello, con un aumento del 14% a valore.
4. L'unione tra imprese e territorio è il segreto del successo di Montalcino, in equilibrio tra tradizione e innovazione.
5. Il segmento sopra i 50 dollari rappresenta l'84% del valore delle vendite di Brunello, mantenendo alta la struttura dei prezzi.