

# Pasquale Lunati: “Salute, cambiamento climatico e nuove abitudini di consumo sono le vere sfide da affrontare”

scritto da Agnese Ceschi | 18 Febbraio 2025



*Il settore vitivinicolo italiano affronta una fase complessa tra calo dei consumi, concorrenza sui prezzi ed effetti del cambiamento climatico. In questa intervista, Pasquale Lunati, CEO di Cantine Taverna, analizza le sfide principali, smontando alcuni luoghi comuni e indicando possibili soluzioni. L'enoturismo, la qualità percepita e le nuove generazioni sono davvero la chiave per il futuro?*

Quali sono le maggiori preoccupazioni per i produttori di vino oggi? Il cambiamento climatico, le variazioni delle abitudini di consumo e le questioni legate alla salute sono quelle

individuate da **Pasquale Lunati**, **Ceo di Cantine Taverna**, azienda lucana in provincia di Matera. Vediamo insieme a lui in questa intervista quali sono le possibili soluzioni.

**Molti dati di mercato indicano un calo delle vendite e delle esportazioni italiane. Secondo te, quali sono le vere cause di questa stagnazione che nessuno sembra voler affrontare apertamente?**

Questa stagnazione è frutto di una serie di concause. È in parte causata da un calo dei consumi, in parte da un calo nella produzione italiana, ed infine da un calo nella competitività dei prezzi e dei servizi, intesi anche come velocità di lavorazione dell'ordine e conseguente spedizione.

**Molti produttori preferiscono parlare di eccellenza e qualità del loro vino, ma i numeri raccontano altro. Pensi che il nostro settore si stia aggrappando troppo a questo concetto senza affrontare le sfide reali?**

Sì, la ragione per cui i prezzi export sono alti e poco competitivi è dovuta al fatto che ciascun produttore pensa di produrre "il vino più buono del mondo". A mio parere, invece, bisognerebbe vestirsi di umiltà e dire che si fa sì un buon vino, diverso dagli altri e provare a giustificare il prezzo con delle oggettive qualità.

**L'enoturismo viene spesso visto come una risorsa fondamentale per il futuro del**

**vino italiano, ma ci sono veramente risultati concreti, o si tratta solo di una moda di cui tutti parlano ma pochi sanno gestire?**

Credo che sia ormai assodato che l'enoturismo in territori vocati o già turistici rappresenti un ottimo veicolo per i vini ed almeno un buon 10-15% sul fatturato totale. Dunque direi che possiamo affermare abbastanza chiaramente che l'enoturismo è una risorsa fondamentale ormai.

**Molti si nascondono dietro l'alibi che 'i giovani non bevono vino' per giustificare il calo delle vendite. È davvero così o stiamo mancando di comprendere le nuove abitudini di consumo?**

È un dato di fatto che i giovani bevono poco vino e che le nuove abitudini di consumo vanno verso altre bevande alcoliche o analcoliche, perché la ricerca di uno stato fisico e psichico di benessere esclude il consumo di alcool. Inoltre la sicurezza stradale e un certo allarmismo di propaganda punisce tali consumi: non sono alibi, ma reali cause del calo delle vendite in Italia ed all'estero.

**Il cambiamento climatico e le sue conseguenze sono ormai sotto gli occhi di tutti. Le aziende vinicole italiane sono pronte ad affrontare questo problema con investimenti reali?**

Il vero dramma è il cambiamento climatico e questa è una condizione per cui le aziende potranno fare ben poco, se non adattarsi. Io credo però che non ci sia né la mentalità né la

disponibilità ed il sostegno statale per avviare una sperimentazione che cerchi di trovare le soluzioni alla mancanza di acqua ed all'innalzamento drastico delle temperature.

Credo invece che tra 10 o 20 anni le zone di produzione vitivinicole si sposteranno dal sud Italia, Spagna, Portogallo e Grecia al nord Europa. Ad esempio in Inghilterra, a sud di Londra, sono stati impiantati già 5 anni fa i primi vigneti di uva da vino.

Leggi anche: [Climate change e viticoltura: la nuova mappa delle regioni vinicole](#)

---

## Punti chiave:

- **Stagnazione del mercato** – Il calo delle vendite è dovuto a una combinazione di minori consumi, ridotta produzione e scarsa competitività nei prezzi e nei servizi.
- **Eccellenza o strategia?** – I produttori si concentrano troppo sul concetto di eccellenza senza giustificare il valore reale dei loro vini sul mercato.
- **L'enoturismo funziona davvero?** – Nei territori già turistici, l'enoturismo può generare fino al 15% del fatturato, ma deve essere gestito in modo professionale
- **I giovani bevono meno vino** – La ricerca del benessere e la sicurezza stradale influenzano le scelte dei giovani, portandoli verso altre bevande alcoliche o analcoliche.
- **Il cambiamento climatico cambia la mappa del vino** – Senza investimenti concreti, la viticoltura si sposterà sempre più a nord, con l'Inghilterra tra i nuovi territori emergenti.

