

I prezzi dell'uva nel Riverland non coprono più i costi.

scritto da Roberto Serra | 18 Aprile 2026



Il crollo dei prezzi ha portato una grande cantina in amministrazione, mettendo a rischio migliaia di posti di lavoro nella

Nel cuore della principale regione produttiva di vino dell'Australia Meridionale, i numeri raccontano una storia di **sofferenza economica senza precedenti**. I prezzi di acquisto per lo Shiraz nel Riverland sono crollati a livelli che vanno dagli 80 ai 120 dollari australiani per tonnellata, una cifra che rappresenta meno di un terzo del costo di produzione, stimato in oltre 350 dollari per tonnellata. Questo dato sconvolgente, riportato nell'[appello di Riverland Wine](#), non è

un semplice indicatore di mercato, ma il sintomo più evidente di un'emergenza che ha trovato un suo simbolo concreto la scorsa settimana nell'ingresso in amministrazione di Winemasters South Australia Pty Ltd, come risulta dall'[avviso ufficiale di ASIC](#). L'azienda, uno dei maggiori stabilimenti vinicoli a contratto del paese con sede a Monash, è stata posta sotto amministrazione il 14 aprile 2026, con Brent Kijurina e David Trim nominati amministratori.

Il prezzo dell'emergenza

La crisi finanziaria che attanaglia i viticoltori del Riverland è quantificata in modo brutale dai listini dell'uva. Gli indicatori preliminari per la vendemmia del 2026 mostrano che lo Shiraz, un vitigno cardine della regione, viene pagato ai produttori tra 80 e 120 dollari per tonnellata. Paragonare questa cifra al costo di produzione, che supera stabilmente i 350 dollari per tonnellata, significa comprendere immediatamente l'insostenibilità matematica del modello attuale. Per ogni tonnellata di uva venduta, un viticoltore perde almeno 230 dollari, un salasso finanziario che nessuna azienda agricola può reggere a lungo. La situazione non è migliore per i vitigni a bacca bianca, i cui prezzi sono anch'essi precipitati, aggravando ulteriormente il disagio finanziario per le centinaia di famiglie che dipendono dalla viticoltura. Questi valori non rappresentano una flessione ciclica, ma **un crollo storico** che minaccia di erodere le fondamenta stesse del sistema produttivo del Riverland, regione che fornisce circa un quarto del vino australiano.

Operare in perdita sistematica non è una scelta, ma una condanna imposta dal mercato. Il divario abissale tra costo e ricavo rende ogni vendemmia un'esperienza di dissanguamento economico, prosciugando la liquidità, azzerando gli utili e impedendo qualsiasi investimento per il futuro. Quando il prezzo di vendita copre appena un terzo delle spese necessarie per coltivare, potare, irrigare e raccogliere, l'attività

perde ogni logica imprenditoriale. Questa spirale negativa non colpisce solo i bilanci aziendali, ma innesca un effetto domino che si ripercuote su fornitori, comunità locali e, in ultima analisi, sulla diversità e sulla qualità stessa dell'offerta vinicola regionale.

La traiettoria del declino

L'amministrazione di Winemasters South Australia Pty Ltd, avvenuta nei giorni scorsi, non è un evento isolato, ma il punto di arrivo di una lunga traiettoria di difficoltà. Come riportato dalla [notizia di WBMonline](#), la grande cantina a contratto era stata messa in vendita già nel settembre 2023 senza però trovare acquirenti, un segnale chiaro della sfiducia degli investitori verso le prospettive del settore. Il fallimento della vendita ha preceduto di pochi mesi la decisione di ricorrere all'amministrazione, un processo formale che vedrà una prima riunione dei creditori in videoconferenza il 23 aprile, con le prove di debito da presentare entro le 17:00 del giorno precedente. Questo evento giudiziario è l'episodio più recente di una crisi le cui radici affondano anche in dinamiche geopolitiche internazionali. Già nel novembre 2020, l'annuncio dei dazi cinesi su tutto il vino australiano, [secondo un report di ABC News](#), aveva dato un colpo durissimo al principale mercato di esportazione, con aliquote che andavano dal 107% al 200%. La perdita di quel canale di sbocco cruciale ha contribuito a creare un'enorme eccedenza di vino e di uva in Australia, premendo al ribasso sui prezzi e innescando la crisi di redditività che oggi strangola i produttori.

Chi paga il conto

Le conseguenze di questa tempesta perfetta vanno ben al di là dei bilanci delle singole aziende. Riverland Wine, l'organizzazione che rappresenta i viticoltori della zona, ha descritto la situazione come una "emergenza comunitaria a

tutti gli effetti” in una lettera aperta urgente indirizzata al premier del South Australia, Peter Malinauskas. L’appello, che non usa mezzi termini, avverte che la più grande area produttrice di vino dello stato è nella morsa di una grave crisi economica e sociale che minaccia il sostentamento di migliaia di famiglie. La definizione di “emergenza comunitaria” è significativa: segnala il superamento della dimensione puramente settoriale e l’impatto ormai pervasivo su servizi locali, benessere delle persone e coesione sociale dell’intera regione del Riverland. Quando una grande realtà come Winemasters entra in amministrazione, a pagare il conto non sono solo i suoi creditori finanziari, ma l’intero ecosistema che ruota intorno ad essa: dai fornitori di botti e imballaggi, ai trasportatori, fino ai lavoratori stagionali e alle imprese indotte che vivono del flusso economico generato dalla cantina.

L’urgenza dell’intervento politico è dettata dalla prossimità della prossima vendemmia e dall’assenza di un meccanismo di mercato in grado di correggere da solo questa distorsione. Senza un’azione immediata che ristabilisca un nesso minimo tra costo e prezzo, altri fallimenti seguiranno quello di Winemasters, accelerando l’abbandono dei vigneti e la scomparsa di know-how culturali accumulati in generazioni. La riunione dei creditori del 23 aprile sarà un primo banco di prova per capire le possibilità di salvataggio dell’azienda, ma non risolverà il problema strutturale che attanaglia l’intero distretto. Per i professionisti del vino – enologi, agronomi, commercianti – la crisi del Riverland è un monito che trascende i confini regionali, dimostrando quanto sia fragile l’equilibrio tra produzione, costo della materia prima e accesso ai mercati.

Per i produttori e gli esportatori del settore, questa crisi richiede non solo allerta, ma azioni concrete per ristrutturare il mercato e salvaguardare il futuro del Riverland. L’alternativa è assistere al progressivo

smantellamento di **una colonna portante dell'enologia australiana**, con danni economici e sociali che si riverbereranno per anni a venire.