

Winemasters South Australia è entrata in amministrazione

scritto da Roberto Serra | 17 Aprile 2026



Il crollo delle esportazioni in Cina e i prezzi dell'uva sotto costo hanno reso insostenibile il business.

Mentre nella regione della Riverland in Australia Meridionale si registrano i primi prezzi della vendemmia 2026, lo shiraz viene pagato appena 80-120 dollari a tonnellata, meno di un quarto del suo costo di produzione, che supera i 350 dollari. È su questo sfondo di prezzi dell'uva insostenibili che [la notifica ufficiale dell'amministrazione](#) di uno dei colossi vinicoli del Paese assume il valore di un potente monito per l'intero settore.

Il fallimento di un colosso

Lo scorso 14 aprile, Winemasters South Australia Pty Ltd, con sede a Monash nella Riverland, è entrata in amministrazione. Gli amministratori Brent Kijurina e David Trim hanno convocato la prima riunione dei creditori per il 23 aprile prossimo, che si terrà esclusivamente in videoconferenza. I creditori devono presentare le prove del debito entro le 17:00 del 22 aprile. [La notizia di amministrazione su WBM Online](#) rivela la portata della vicenda: si tratta di una cantina di contrattazione (contract winery) con una capacità di stoccaggio di 35 milioni di litri, fondata alla fine degli anni '70. Nonostante sia stata messa in vendita nel settembre 2025, l'azienda non ha trovato acquirenti. La sua storia è stata segnata anche da problemi ambientali, avendo pagato nel 2021 [una sanzione civile dell'EPA](#) di quasi 25.000 dollari per violazioni del 2018 legate allo stoccaggio di rifiuti vinicoli. Il fallimento della vendita e il successivo ingresso in amministrazione pongono una domanda cruciale: perché un'operazione di queste dimensioni non è riuscita a trovare un compratore in un mercato apparentemente globale?

Le radici della crisi: un mercato in frantumi

La risposta affonda le sue radici in una serie di pressioni strutturali che stanno erodendo la redditività del settore viticolo australiano, specialmente nelle regioni di grande produzione come la Riverland. Il dato più eclatante è il crollo verticale delle esportazioni in Cina, un tempo mercato di riferimento. [L'analisi UNSW sulle tariffe cinesi](#) mostra che nel 2019 l'Australia aveva venduto vino in Cina per 1,24 miliardi di dollari australiani, conquistando una quota di mercato vicina al 40% e superando la Francia. L'anno scorso, quelle esportazioni erano crollate a meno di un milione di dollari. Questo collasso ha creato un'enorme eccedenza di prodotto, che si è tradotta in una feroce pressione al ribasso

sui prezzi all'origine. I primi indicatori per la vendemmia 2026 nella Riverland, con lo shiraz a 80-120 dollari a tonnellata, sono solo l'ultimo capitolo di una crisi di sovrapproduzione. Già a maggio del 2024, più di 540 coltivatori della cooperativa CCW, che produce circa il 10% del vino australiano, avevano rifiutato un'offerta per vendere i loro contratti di vino rosso, in segno di protesta contro condizioni di mercato ritenute ingiuste. Il paradosso è letale: il costo di produzione supera i 350 dollari a tonnellata, ma i prezzi di mercato ne valgono solo una frazione, rendendo economicamente insostenibile la coltivazione.

Le conseguenze per chi rimane

Per i viticoltori fornitrici e i creditori di Winemasters South Australia, le implicazioni sono immediate e concrete. Secondo i rapporti, Bendigo and Adelaide Bank è creditore per circa 3,2 milioni di dollari, mentre l'Australian Taxation Office (ATO) vanta crediti per circa 300.000 dollari. Ma al di là dei singoli debiti, è la filiera nella sua interezza a chiedere aiuto. I coltivatori, come riportato, chiedono con urgenza accesso a prestiti agevolati per poter uscire dal settore con dignità e avviare una transizione verso altre colture. È la richiesta di una strategia di uscita gestita, l'unica alternativa al fallimento puro e semplice per molte aziende agricole intrappolate in contratti con prezzi sotto costo. La domanda che grava sulla Riverland e su regioni simili è se queste richieste di sostegno finanziario saranno sufficienti e tempestive per consentire una riconversione economica e sociale, o se si assisterà a un'ondata di abbandoni dei vigneti.

Il caso Winemasters South Australia non è un incidente isolato, ma un sintomo di una malattia sistemica. Per i professionisti del vino in Australia e in tutto il mondo, serve da monito: in un mercato globale volatile, dove le

relazioni commerciali possono cambiare dall'oggi al domani e la sovrapproduzione è un rischio permanente, la sopravvivenza richiede non solo resilienza agronomica, ma una revisione urgente e coraggiosa dei modelli produttivi, di contrattazione e di esportazione. La dipendenza da un singolo mercato e la corsa al volume a scapito del valore si sono rivelate strategie fallimentari. Il futuro, forse, appartiene a chi saprà diversificare, creare valore riconoscibile e costruire un'offerta sostenibile sia dal punto di vista economico che ambientale.