

Imprese

## Il bilancio di Amorim Cork Italia, 585 milioni di tappi venduti nel 2020



L'azienda di Conegliano leader di produzione e distribuzione di tappi in sughero e dalla fine dell'anno anche di quelli in vetro Vinolok, non ha mai fermato la produzione

01 MARZO 2021

**CONEGLIANO (TREVISO):** Il sughero è un prezioso alleato per la speranza verso il futuro. Con alle spalle un anno in cui la fiducia è stata messa a dura prova, Amorim Cork Italia ha deciso di investire su tecnologia e positività, per farsi trovare pronta quando tutto sarà passato. Nascono da questa prospettiva e da ben **585 milioni di tappi venduti** le considerazioni sul bilancio 2020, anno difficile in cui tutta la forza di quanto seminato in precedenza è emersa valorosa.

Certo l'impatto non è mancato, i dati parlano di -9% fatturato e -4,2% in volume di produzione: "Comunque un'isola felice – afferma l'a.d. Carlos Veloso dos Santos - quando paragoniamo il nostro settore ad altri! Per noi è stata leggera anche la decrescita: 600, nel dettaglio, i nostri clienti di piccola dimensione che non hanno imbottigliato, questo vuol dire che siamo riusciti a generare tanti nuovi clienti".

L'azienda leader di produzione e distribuzione di tappi in sughero (e dalla fine dell'anno anche di quelli in vetro Vinolok), non ha mai fermato la produzione e non ha mai fatto un giorno di cassa integrazione, neanche durante il lockdown generale di aprile 2020. Il segreto è stato mettere in sicurezza le proprie risorse umane, tanto

### ORA IN HOMEPAGE



**Evasione fiscale, la padovana O Bag al centro di una frode fiscale da 4 milioni: ecco tutti i dettagli**

**La macelleria economica del Covid riporta il Nordest indietro di cinque anni**

FRANCESCO JORI

**Il crollo del turismo in Veneto ha cancellato 1200 ditte artigiane**

RICCARDO SANDRE

### Newsletter

#### NORDESTECONOMIA

Ogni giorno la sintesi della giornata sulle notizie dai territori, gli appuntamenti, le dichiarazioni dei protagonisti del mondo economico e finanziario a cura della redazione

[Iscriviti](#)

da non aver avuto alcun caso di contagi nei tre screening tampone fatti ai collaboratori, e aver implementato il rapporto digitale con i propri clienti:

“Abbiamo cercato di rafforzare le relazioni con loro – dichiara Carlos Veloso dos Santos - e l'impegno in termini di consulenza e supporto è stato costante. Ora, la fiducia nel 2021 è alta, con la speranza che la primavera porti un quadro gradualmente migliore grazie alla vaccinazione della maggiore parte delle persone a rischio, che aiuterà ad allentare la pressione sulle strutture ospedaliere.”.



L'impatto nell'anno a livello di performance rimane sicuramente importante.

**Amorim Cork Italia**, per dimensioni e volume di vendita, è il riflesso del mercato e se i ristoranti e bar vengono chiusi i clienti orientati verso il canale HoReCa (Hotel, Ristoranti, Catering) non hanno lavorato, oppure hanno lavorato molto meno. Sono circa 600, poi, nel dettaglio, i nostri clienti di piccola dimensione che non hanno imbottigliato, mentre la GDO (Grande Distribuzione Organizzata) è divenuta punto di riferimento e questo ha innegabilmente supportato il settore. Un altro valore di rilievo è la minore vendita di spumanti, mancando le occasioni conviviali e le celebrazioni, come vivere i recenti Natale e Capodanno in lockdown.

**Per il 2021 l'intenzione è di recuperare i volumi persi e crescere leggermente in relazione al 2019.** A far da traino sicuramente anche le due nuove e avanguardistiche tecnologie che allargano il portfolio prodotti e, se possibile, la perfezione sensoriale delle chiusure **Amorim: XPÜR®**, processo che sfrutta la CO<sub>2</sub> nello stato supercritico per attraversare il sughero con un'estrazione spinta ma sempre in equilibrio con i concetti di purezza e naturalezza e **Naturity®**, processo interamente naturale che separa e rimuove il TCA e altri composti di deviazioni sensoriali dai tappi grazie a una combinazione unica di tempi, pressione, temperatura e acqua purificata.

**Anche in termini di sostenibilità il terreno è già fertile per il 2021:** il progetto SUBER ha vinto il bando della Regione Veneto per creare il Museo d'Impresa sostenibile, che prevede anche la visita virtuale degli stabilimenti. È già stato avviato un percorso formativo per lo staff che si occuperà di gestire il Museo di Impresa, dove si andrà a valorizzare l'immagine del sughero, il tema del riciclo e la visione dell'azienda stessa, di cui si parlerà attraverso gli oggetti di design, ovvero prodotti inattesi rispetto alla normale produzione di tappi per packaging di valore

dell'azienda stessa.

di Padova  
**il mattino**

**Messaggero**Veneto

**IL PICCOLO**

di Trento  
**la tribuna**

di Venezia e Mestre  
**la Nuova**

*Corriere Alpi*

**GNN**  
GEDI NEWS NETWORK

[Redazione](#) | [Pubblicità](#) | [Privacy](#)

Via Ernesto Lugaro n. 15 - 00126 Torino - P.I. 01578251009 - Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di GEDI Gruppo Editoriale S.p.A.

I diritti delle immagini e dei testi sono riservati. È espressamente vietata la loro riproduzione con qualsiasi mezzo e l'adattamento totale o parziale.