

# AMORIM CORK IL MIO TAPPO È MONDIALE

Parla Carlos Veloso dos Santos, responsabile della branch italiana, la più ricca tra le controllate del gruppo portoghese  
 «Sui prodotti di qualità i nostri sugheri non hanno rivali». Il primo competitor fattura la metà

## di Marisa Fumagalli

**U**n manager di successo che sorride e comunica entusiasmo. È Carlos Veloso dos Santos, nato a Lisbona, residente in Veneto dal 1998. Vogliamo chiamarlo re dei tappi di sughero? Ci sta, considerando che il suo bottino di vendite nel nostro Paese è pari a 571 milioni di pezzi l'anno, destinati a 2.800 cantine.

L'amministratore delegato di **Amorim Cork Italia** con sede a Conegliano (Tv), emanazione dell'omonimo gruppo portoghese, colosso mondiale del settore, ha 52 anni, parla correntemente 5 lingue. Snocciola qualche cifra del bilancio 2017: 57 e passa milioni di fatturato sui 700 totali del gruppo (+9,4%), di cui la divisione tricolore di **Amorim** è la 1° al mondo (seconda la francese).

Veloso è un tipo che va veloce. Laureato in Scienze Politiche e in Giurisprudenza, entra in **Amorim Cork** a 23 anni. Il traguardo manageriale si chiama **Amorim Italia**, la sua creatura. Che, in buona salute, cresce anno dopo anno. Nello stabilimento di Conegliano Veneto avviene la rifinitura del prodotto in arrivo dal Portogallo. Oggi conta 45 dipendenti, cui vanno aggiunti i 55 agenti della rete vendite. Dinamico, abile nella gestione aziendale e nei rapporti umani, Veloso, nell'arco di un decennio, è riuscito a portare la sua filiale alla leadership del settore nel nostro territorio nazionale: nume-

ro uno per la commercializzazione dei tappi in sughero. Per fare un paragone, l'azienda italiana **competitor** fattura circa la metà. «Quanto alla produzione di sughero, l'Italia è al 6% su scala mondiale – spiega il manager portoghese –. In questo Paese, rispetto ai grandi numeri della penisola iberica, le foreste da sughero sono limitate e sparse sul territorio: Sardegna (4%), Toscana, Lazio, Calabria e Sicilia (2%)». Sta bene. Ma per chiudere le bottiglie di vino si usano anche altri materiali come il vetro (chiusura a vite) e la plastica.

Veloso, è ipotizzabile che in futuro i tappi in sughero possano subirne la concorrenza? «Direi proprio di no, per un semplice motivo: nel mondo la tendenza va verso il miglior consumo, il vino base non è più un prodotto vincente – osserva –. Di conseguenza, l'etichetta di qualità e di prestigio richiede il tappo di sughero. Qui, non c'è competizione». Aggiunge qualche cifra: «Dei 19 miliardi di bottiglie in vetro (0,75 l.) che girano per il pianeta 12 miliardi hanno il tappo in sughero, 5,1 miliardi a vite, 1,9 in plastica».

Poi, illustra un dettaglio: «I tappi a vite sono diffusi nei Paesi emergenti dove il mercato del vino è in crescita. Ciò avviene poiché non c'è l'abitudine all'uso del cavatappi. Ad eccezione della Cina, però. In quel Paese, da parecchi anni i francesi hanno portato i loro vini pregiati. Comunque sia, la tendenza è destinata ad espandersi». E quando il vino sa di tap-

po? Inconveniente non proprio raro. «Vero. Qui, scende in campo la tecnologia – dice Veloso –. Oggi, infatti, questa è un'anomalia non più tollerabile. Il mercato è esigente. Chiede il 'tappo zero', e noi dobbiamo darlo. **Amorim Cork**, negli ultimi 15 anni, per raggiungere l'obiettivo (entro il 2020) ha investito 150 milioni di euro in innovazione tecnologica». Ma il fiore all'occhiello di **Amorim Cork Italia** si chiama Etico. È il progetto creato e portato avanti da Veloso, non certo per business, piuttosto per innescare un circolo virtuoso. «Alle origini dell'idea c'è la sostenibilità del sughero le cui piante evitano la desertificazione ambientale – racconta – Un albero vive mediamente 200 anni; per la prima decortica deve averne 25. Quindi, l'operazione sul fusto che dà il sughero grezzo si ripete ogni 9 anni. Ho pensato – continua – ad un ciclo vitale da applicare anche ai tappi. Ogni anno in Italia se ne buttano 800 milioni. Ebbene, attraverso Etico, d'intesa con 35 Onlus, sono stati allestiti circa 6 mila punti di raccolta di tappi usati. In media, le Onlus ne restituiscono 60 tonnellate l'anno, che **Amorim** paga 700 euro a tonnellata. Seguono stoccaggio, trasporto e macinatura del sughero-rifiuto. Infine, vendiamo il granulato alle industrie di bioedilizia e coibentazione». Conclude, soddisfatto, Veloso: «Per **Amorim** è un ritorno di immagine virtuoso, dopo aver compiuto tre atti di sostenibilità: ambientale, economica, sociale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Con Etico coinvolgiamo le Onlus nel recupero dei tappi utilizzati»

## Qui Lisbona

Carlos Veloso dos Santos  
 capo della branch italiana dell'azienda portoghese, prima al mondo nella produzione di tappi in sughero

