

Amorim Cork Italia: volumi stabili in un mercato in frenata

scritto da Redazione Wine Meridian | 27 Febbraio 2026



Amorim Cork Italia chiude il 2025 con 74 milioni di euro di fatturato, in flessione del 4,5%, ma con volumi di tappi venduti stabili. In un settore sotto pressione, tra calo dei consumi, dazi USA e trasformazione dei gusti, l'azienda investe 6,5 milioni a Conegliano e rilancia con soluzioni innovative per il vino del futuro.

Amorim Cork Italia chiude il 2025 con 74 milioni di euro di fatturato, registrando una flessione del 4,5% rispetto al 2024, a fronte tuttavia di volumi stabili in termini di tappi venduti: un risultato che, in un settore in forte contrazione, rappresenta una conquista importante. Anche l'organico aziendale si mantiene saldo, a conferma della solidità

strutturale dell'azienda, che si traduce in scelte concrete: nei mesi scorsi Amorim Cork Italia ha completato il raddoppio della sede di Conegliano con un investimento da 6,5 milioni di euro, segno tangibile della fiducia nel futuro del vino italiano.

La tenuta dei volumi in un contesto complesso è significativa: mentre molte aziende del settore hanno ridotto le produzioni, Amorim Cork Italia ha mantenuto il passo, con il cambiamento del mix di consumo: la domanda si è progressivamente spostata dai vini rossi – in particolare quelli da invecchiamento, che utilizzano tappi monopezzo di fascia alta – verso vini bianchi e rosati, per i quali sono più diffusi i tappi tecnici, con un impatto diretto sul prezzo medio.

È una dinamica trasversale all'intero settore: “Il 2025 è stato un anno impegnativo per tutta la filiera del vino, ma anche un anno in cui abbiamo dimostrato la nostra resilienza”, commenta Carlos Veloso dos Santos, Amministratore Delegato di Amorim Cork Italia. “Abbiamo mantenuto i volumi mentre molti player del settore hanno ridotto le proprie produzioni. Questo dimostra la solidità del nostro modello e il rapporto di fiducia con i clienti. Nel frattempo non abbiamo smesso di investire e innovare: siamo pronti per tornare a crescere, con soluzioni uniche per accompagnare il vino nella sua evoluzione”.

Perché Amorim Cork Italia non si limita a leggere i cambiamenti del mercato: li anticipa. Lo sguardo è, appunto, lontano, con una gamma di soluzioni sviluppate proprio per rispondere alle nuove tendenze dei consumi: dal cambio generazionale ai vini No e Low alcol, fino all'evoluzione dei vini fermi e frizzanti. Dalla nuova gamma di tappi monopezzo Selezione 1870, al primo tappo dedicato a un unico vino, il Prosecco, nelle due versioni DOC e DOCG, fino a Helix per i vini giovani, AL0 per i vini No e Low alcol e XPUR, il tappo con tecnologia supercritica che sta conquistando un numero crescente di clienti grazie alla sua

elevata neutralità sensoriale.

La fase di profonda trasformazione per il mondo del vino è accelerata da una concomitanza di fattori: tensioni geopolitiche, inflazione e riduzione del potere d'acquisto, pressione del lobbying salutistico, nuove restrizioni del Codice della Strada, cambiamento climatico e trasformazione dei gusti dei consumatori. Un peso determinante lo ha avuto anche la performance del mercato americano: gli Stati Uniti, principale destinazione dell'export di vino italiano, hanno registrato non solo l'effetto dei dazi ma anche un calo strutturale dei consumi, con ricadute significative sull'intera filiera italiana. Sfide reali, che Amorim Cork Italia continua ad affrontare con soluzioni innovative e **l'obiettivo di tornare a crescere con una visione chiara: accompagnare l'evoluzione del vino, restando un punto di riferimento per qualità, innovazione e sostenibilità.**

Punti chiave

1. **Fatturato in calo del 4,5%, 74 milioni di fatturato**, ma i volumi di tappi venduti restano stabili nel 2025.
2. **Investimento da 6,5 milioni per il raddoppio della sede di Conegliano**, segno di fiducia nel settore.
3. **Il mix di consumo cambia**: cresce la domanda di vini bianchi e rosati, a scapito dei rossi da invecchiamento.
4. **Mercato USA in difficoltà**: dazi e calo strutturale dei consumi pesano sull'export di vino italiano.
5. **Innovazione come risposta**: nuovi tappi per vini No/Low alcol, Prosecco DOC e DOCG e tecnologia supercritica XPUR.

