

nota stampa n.3

A OROAREZZO LE NUOVE ROTTE DELL'EXPORT ORAFO NEL PRIMO "GLOBAL OUTLOOK 2026"

- **Lunedì 11 maggio il primo congresso internazionale del salone della manifattura orafa di Italian Exhibition Group, in programma dal 9 al 12 ad Arezzo Fiere e Congressi**
- **Confindustria Federorafi, AFEMO, MAECI e ICE i partner di IEG organizzatori dell'incontro che esplora le opportunità di mercati come India, Africa, Mercosur, USA e Canada**
- **Farsura (IEG): «una risposta di sistema che mette a fattor comune competenze, strumenti e visione strategica al servizio delle strategia di diversificazione delle aziende».**

oroarezzo.it | *Shaping Jewelry Ideas*

Arezzo, 28 aprile 2026 – Nuove geografie del business e rotte alternative al centro della visione di **Oroarezzo**, la manifestazione di **Italian Exhibition Group** che valorizza l'eccellenza della manifattura orafa Made in Italy. L'edizione 2026, in programma ad **Arezzo Fiere e Congressi dal 9 al 12 maggio**, rafforza il proprio ruolo di piattaforma internazionale per lo sviluppo di opportunità verso mercati emergenti e ad alto potenziale. Driver strategico dell'evento sarà il **primo congresso internazionale "The Global Outlook 2026 - Mercati globali dell'oreficeria e strumenti concreti per la crescita delle imprese"**, lunedì 11 maggio (16.00 - 18.30).

L'incontro offrirà un momento di analisi e confronto sui nuovi equilibri del settore orafa-gioielliero, con un focus sulle aree di maggiore crescita e sulle trasformazioni della domanda globale: **dalle prospettive dell'accordo di libero scambio commerciale tra Unione europea e India alle rotte commerciali verso Francia e Svizzera, dalla supply chain tra Stati Uniti e Canada fino all'emergere del continente africano.**

L'iniziativa è organizzata da IEG in collaborazione con **Confindustria Federorafi, AFEMO, MAECI e ICE**, con gli interventi esperti di **Centro Studi Confindustria, IC&Partners, Confindustria Assafrica & Mediterraneo e SACE**. L'obiettivo è fornire strumenti concreti per intercettare nuovi flussi di domanda e accompagnare le imprese nei processi di **diversificazione dell'export**, in un contesto internazionale caratterizzato da forte incertezza nel quale si inserisce il lavoro congiunto di filiera promosso da IEG.

UNA PIATTAFORMA PER LE STRATEGIE DI DIVERSIFICAZIONE

«Continuiamo con convinzione a investire su Oroarezzo – sottolinea **Matteo Farsura, a capo delle fiere orafe di IEG** – rafforzando una piattaforma che mette a fattor comune competenze, strumenti e visione strategica. In un contesto così complesso, è sempre più necessario costruire una risposta di sistema: valorizzare le sinergie tra imprese, associazioni e istituzioni è la chiave per accompagnare il settore nelle nuove traiettorie dell'export e generare opportunità concrete di crescita. Grazie a tutti i partner, l'edizione 2026 sarà **al servizio delle strategie di diversificazione delle aziende**».

«Per il comparto orafa italiano il 2026 si sta presentando con una situazione internazionale straordinariamente complessa - spiega **Maria Cristina Squarcialupi, presidente di Confindustria Federorafi** – . Alle quotazioni record e all'instabilità delle materie prime preziose, si sono aggiunte le frenate, per ragioni diverse, delle capacità dell'export del gioiello made in Italy verso i tre principali sbocchi come Turchia, EAU e USA. Tre Paesi che rappresentano oltre il 40% del totale dell'export orafa. Associazioni ed Istituzioni sono impegnate a migliorare gli strumenti per l'internazionalizzazione e per questi motivi è ancora più necessario conoscere quali opportunità già oggi esistano verso nuove destinazioni e come utilizzare gli strumenti pubblici per sostenere le imprese nell'approcciare i mercati sia maturi che prospect. ICE e SACE hanno iniziative che possono aiutarci così come ritengo sia prioritario conoscere le grandi potenzialità di alcuni Paesi del

continente africano. Proprio per queste ragioni come Confindustria FEDERORAFI abbiamo affiancato Italian Exhibition Group nell'organizzazione del Congresso che, sono certa, sarà un interessante e utile appuntamento per l'industria orafa italiana».

«Un'opportunità da non perdere», è l'invito di **Giordana Giordini, presidente di Confindustria Federorafi Toscana Sud**. «Arezzo è tra i distretti orafi italiani quello più esposto alle attuali turbolenze dei mercati di destinazione come Paesi del Golfo, Turchia e USA – sottolinea -. Non possiamo pensare di sostituirli, ma possiamo e dobbiamo attrezzarci ancora di più per conoscere quelli 'nuovi' come l'Africa, assieme alle leve che SACE e ICE possono metterci a disposizione per migliorare le nostre possibilità di penetrazione sia nei mercati maturi che in quelli di recente industrializzazione».

«Stiamo entrando in una nuova fase per l'industria orafa, in cui non sarà più sufficiente seguire i mercati: sarà necessario anticiparli» è il messaggio di **Massimo Poliero, Presidente AFEMO**. «Le dinamiche globali stanno ridisegnando le catene del valore, aprendo spazi inediti per chi è pronto a innovare non solo nei processi, ma anche nella visione strategica. The Global Outlook 2026 nasce proprio con questo spirito: offrire alle imprese non semplici analisi, ma strumenti concreti per interpretare il cambiamento e trasformarlo in vantaggio competitivo. Come AFEMO, crediamo che tecnologia, conoscenza e capacità di leggere i nuovi equilibri globali siano oggi gli elementi chiave per guidare questa trasformazione. È il momento di costruire nuove rotte, esplorare mercati emergenti e ripensare il posizionamento internazionale del Made in Italy, con un approccio più evoluto, consapevole e orientato al futuro».

Ad aprire gli interventi, **Ciro Rapacciuolo, Senior Economist – Congiuntura e Previsioni Centro Studi Confindustria**, che delinea la situazione attuale e le ricadute di alcuni possibili scenari sul settore orafa: «La guerra in Medio Oriente – anticipa - ha causato un balzo del costo dell'energia che, se si rivelasse duraturo nei prossimi mesi, alimenterebbe molto l'inflazione e farebbe salire di nuovo i tassi sul credito per le imprese italiane. La situazione può evolvere in molti modi che analizzeremo assieme grazie al nostro monitoraggio, basato su dati e previsioni. Uno strumento per gli imprenditori per non farsi trovare impreparati».

INDIA e MERCOSUR VERSO LA RIDUZIONE DEI DAZI

«Per le imprese italiane non si tratta tanto di inseguire rotte del tutto nuove, quanto di presidiare mercati in cui il Made in Italy può trovare spazio con filiera tracciabile, posizionamento chiaro, presenza commerciale strutturata e uso efficace del digitale, oggi leva imprescindibile per l'internazionalizzazione», sono le considerazioni di **Roberto Corciulo, founder e CEO di IC&Partners**, nell'introdurre i focus geografici che presenterà sugli hub orafi di Francia e Svizzera, le supply chain di USA e Canada, gli effetti degli accordi dell'UE con India e Mercosur.

«Nel 2025 -spiega- l'import mondiale di oro ha superato gli 800 miliardi di euro, in forte crescita rispetto al 2024. Un dato che, insieme all'impennata delle quotazioni, conferma il rafforzamento dell'oro come bene rifugio in una fase segnata da incertezza economica e tensioni geopolitiche. Per il comparto orafa, questo scenario accentua la pressione su costi, listini e margini e rende sempre più necessaria una diversificazione dei mercati di sbocco, anche alla luce dei rischi che interessano alcune direttrici tradizionali, come quelle del Golfo, in un contesto ancora segnato dalle forti criticità nell'area.

In tale prospettiva, gli accordi commerciali dell'Unione europea con India e Mercosur possono aprire opportunità significative anche per il Made in Italy. Il primo, concluso il 27 gennaio 2026, prevede l'eliminazione o la riduzione dei dazi sul 96,6% del valore delle esportazioni europee verso l'India, con un risparmio stimato di circa 4 miliardi di euro l'anno. Anche sul fronte Mercosur il quadro è in evoluzione favorevole: l'accordo eliminerà i dazi su oltre il 91% dei beni europei esportati nell'area e l'Interim Trade Agreement si applicherà in via provvisoria dal 1° maggio 2026 tra l'UE e i Paesi che avranno completato le procedure necessarie».

AFRICA, UN MERCATO DA SCOPRIRE

A cura di **Patrizia Mauro, Direttore Generale Confindustria Assafrica & Mediterraneo**, l'outlook sulle prospettive che offre il continente africano. «Con una classe media in espansione e una crescente domanda interna di beni di alta gamma – evidenzia -, diversi Paesi africani si stanno rivelando sempre più attrattivi per gli operatori italiani della filiera dell'oreficeria. Il mercato dei gioielli vede l'Africa tra le regioni a più alta

crescita nei prossimi anni, grazie alla combinazione tra aumento della ricchezza privata e tradizionale preferenza per oro e preziosi. Il Sudafrica resta, ad esempio, tra i principali mercati di sbocco per l'Italia nella regione subsahariana, con la gioielleria che rappresenta circa un quinto dell'export italiano verso il Paese. Ma il settore è in rapida espansione anche in altre aree, come l'Africa Occidentale – trainata dalla Nigeria – e il Nord Africa.

L'Africa presenta sfide maggiori rispetto a mercati più maturi e resta ancora poco conosciuto a molte imprese italiane. Tuttavia, alla luce delle recenti crisi e tensioni internazionali, le aziende guardano con sempre maggiore attenzione al Continente, in un'ottica di diversificazione dei mercati e delle catene di approvvigionamento. Per cominciare ad operare in questi Paesi occorre visione di lungo periodo, presenza in loco e partner affidabili. La strategia di internazionalizzazione comincia con il confronto con gli stakeholder che già conoscono il mercato, dalla rete diplomatica alle associazioni imprenditoriali come Confindustria Assafrica & Mediterraneo. Un altro canale sicuro sono le manifestazioni fieristiche che offrono piattaforme concrete per incontrare partner, buyer e istituzioni locali, comprendere le dinamiche di mercato e posizionare al meglio il proprio marchio.

Altri settori manifatturieri italiani operano già in maniera stabile e continuativa in Africa. Ciascuno dei 54 Paesi del continente offre settori promettenti e ambiti attrattivi per le imprese italiane, dai macchinari industriali, ai beni finali di consumo. Bisogna cominciare oggi a creare partenariati e a conoscere le opportunità in loco con una visione di lungo periodo in un mercato destinato a crescere nei prossimi decenni, anche nella filiera della gioielleria».

STRUMENTI FINANZIARI A DISPOSIZIONE DELLE AZIENDE

«In una fase caratterizzata da forte volatilità dei mercati e crescente complessità geopolitica – conclude **Fabio Colombo, Manager Centre Italy Sales PMI SACE** - il settore orafo italiano – eccellenza riconosciuta del Made in Italy per qualità, design e capacità manifatturiera – è chiamato a rafforzare la propria capacità di adattamento e di diversificazione internazionale. In questo contesto, SACE si conferma al fianco delle imprese come partner strategico, offrendo soluzioni assicurativo-finanziarie per proteggere l'export, facilitare l'accesso al credito e sostenere nuovi investimenti, con l'obiettivo di rafforzarne la competitività sui mercati esteri e accompagnarle nella crescita anche verso mercati emergenti e meno tradizionali».

TRADE PRESS CONTACT IEG / OROAREZZO 2026:

trade press office coordinator jewellery & fashion: Michela Moneta michela.moneta@iegexpo.it



FOCUS ON

Italian Exhibition Group S.p.A., società con azioni quotate su Euronext Milan, mercato regolamentato organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., ha maturato negli anni, con le strutture di Rimini e Vicenza, una leadership domestica nell'organizzazione di eventi fieristici e congressuali e ha sviluppato attività estere - anche attraverso joint-ventures con organizzatori globali o locali, come ad esempio negli Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Cina, Messico, Germania, Singapore, Brasile - che l'hanno posizionata tra i principali operatori europei del settore.

Il presente comunicato stampa contiene elementi previsionali e stime che riflettono le attuali opinioni del management ("forward-looking statements") specie per quanto riguarda performance gestionali future, realizzazione di investimenti, andamento dei flussi di cassa ed evoluzione della struttura finanziaria. I forward-looking statements hanno per loro natura una componente di rischio ed incertezza perché dipendono dal verificarsi di eventi futuri. I risultati effettivi potranno differire anche in misura significativa rispetto a quelli annunciati, in relazione a una pluralità di fattori tra cui, a solo titolo esemplificativo: andamento del mercato della ristorazione fuori casa e dei flussi turistici in Italia, andamento del mercato orafo - gioielliero, andamento del mercato della green economy; evoluzione del prezzo delle materie prime; condizioni macroeconomiche generali; fattori geopolitici ed evoluzioni del quadro normativo. Le informazioni contenute nel presente comunicato, inoltre, non pretendono di essere complete, né sono state verificate da terze parti indipendenti. Le proiezioni, le stime e gli obiettivi qui presentati si basano sulle informazioni a disposizione della Società alla data del presente comunicato.