

LA SIGNORA DELL'ORO



Focus

'Innovazione e stile la nostra forza'

Ciabatti, presidente Federorafafi: «Mercato in difficoltà, ma ottimismo»

di GAIA PAPI

«INNOVARSI a 360 gradi, non isolarsi, confrontarsi e fare sistema con i colleghi anche di altri settori, come Federorafafi sta facendo all'interno di Confindustria Moda». È il consiglio che Ivana Ciabatti, uno dei soci fondatori di Italpreziosi Spa e numero uno di Federorafafi, dà alle aziende.

Cosa sta facendo Federorafafi per le aziende italiane?

Federorafafi sta continuando a consolidare e a sviluppare i progetti di internazionalizzazione, a favore delle Pmi e a tutela del made in Ita-

ly. Da ultimo, abbiamo partecipato alla prima edizione del China International Import Expo a Shanghai a novembre, al fine di promuovere la Cina anche come paese di consumo e non solo di produzione. Solo per citare le operazioni più significative.

«RICOMINCIARE SEMPRE»
La ricerca costante di fornitori e di spunti a sorpresa: cosa distingue il manufatto orafa

ly. Le aree di intervento hanno riguardato e riguardano la formazione. Organizzeremo i webinar sul Giappone in perfetto timing con l'entrata in vigore dell'accordo di libero scambio tra UE e Giappone e con le prossime olimpiadi del 2020 e, in prospettiva, con l'Expo di Osaka del 2025. Parallelamente consolideremo le importanti azioni svolte con la GdO Usa che hanno visto la presenza di importanti retailer nelle nostre fiere e soprattutto la realizzazione di accordi per la promozione del made in Ita-



LADY D'ORO
Ivana Ciabatti,
la numero uno
di Federorafafi e
socio
fondatore di
Italpreziosi

ly. Da ultimo, abbiamo partecipato alla prima edizione del China International Import Expo a Shanghai a novembre, al fine di promuovere la Cina anche come paese di consumo e non solo di produzione. Solo per citare le operazioni più significative.

Le caratteristiche distintive di OroArezzo: innovazione, ricerca stilistica e tecnologia...

Esatto, in poche parole sono gli elementi propri del prodotto made in Italy. Quindi un importante appuntamento per il buyer ma anche per la produzione, per trovare nuovi fornitori o nuovi spunti che sono anche le peculiarità del manufatto orafa aretino ed italiano. L'innovazione sul processo e sul pro-

IL CONSIGLIO

«Con gli occhi aperti sul mondo»

«Proseguire nel consolidamento patrimoniale e finanziario e programmare le proprie azioni rivolte all'internazionalizzazione e alla comunicazione. Utilizzare al meglio e con adeguate professionalità i nuovi strumenti digital, senza distrarci dalla nostra forza: la capacità di creare.»

dotto unita ad una creatività che nasce dalla secolare tradizione orafa rappresentano il Dna dell'orafa made in Italy.

Ripresa sì, ripresa no?

Non possiamo parlare certamente in termini positivi circa l'andamento del mercato in generale. Le esportazioni, traino delle nostre produzioni, a fronte di un mercato domestico asfittico, registrano un calo del -2,4%. Tra i primi 5 mercati di esportazione, che coprono oltre il 60% dell'export made in Italy, solo gli USA, segnano una performance positiva, gli altri sono in terreno negativo. Insomma se penso che i dati dell'export di fine 2017 indicavano invece una crescita a doppia cifra (+11,5%) non posso lanciarmi in previsioni entusia-

Ripresa lontana

«Non possiamo parlare certamente in termini positivi circa l'andamento del mercato in generale. Le esportazioni, traino delle nostre produzioni, a fronte di un mercato domestico asfittico, registrano un calo del -2,4%».

Quali scenari

«Le fiere devono cambiare e stanno cambiando ma rimarranno ancora per molto il principale strumento di promozione dei nostri prodotti. Strumento che andrà inevitabilmente ad integrarsi con altri per cercare di creare un'unica regia nelle interazioni del cliente con l'azienda».

stiche per l'anno. Resto comunque ottimista perché l'ottimismo è un po' il sale dell'imprenditore.

Consigli per le aziende?

Proseguire nel consolidamento patrimoniale e finanziario e programmare le proprie azioni rivolte all'internazionalizzazione e alla comunicazione. Utilizzare al meglio e con adeguate professionalità i nuovi strumenti digital. Le fiere devono cambiare e stanno cambiando ma rimarranno ancora per molto il principale strumento di promozione dei nostri prodotti. Il tutto però senza distrarci dalla nostra vera ed inimitabile forza che è la straordinaria capacità di creare e soprattutto di "saper fare" manufatti belli e ben fatti che tutto il mondo continua ad apprezzare.

LA NAZIONE 07/04/2019 CROHACA AREZZO 7

LA SIGNORA DELL'ORO

'Innovazione e stile la nostra forza'
Ciabatti, presidente Federorafafi: «Mercato in difficoltà, ma ottimismo»

Quali scenari?
«Le fiere devono cambiare e stanno cambiando ma rimarranno ancora per molto il principale strumento di promozione dei nostri prodotti. Strumento che andrà inevitabilmente ad integrarsi con altri per cercare di creare un'unica regia nelle interazioni del cliente con l'azienda».

PM ALLARMI
TECNOLOGIE PER LA SICUREZZA E VIDEO SORVEGLIANZA

Siamo presenti alla Fiera Oro Arezzo Stand Maschiniari
Lunga 1 maggio, 18 02109 Arezzo
Tel. 057532224 | fax 0575351840 | info@pmallarmi.it | www.pmallarmi.it