

Dai dazi all'Iran, tempesta perfetta per gli orafi di Arezzo

*Distretti. Emirati Arabi sbocco principale, capaci di assorbire più di 700 milioni all'anno
Timori anche per i prezzi dell'oro alle stelle*

Silvia Pieraccini



2 di 2

L'impennata dei prezzi

«E pensare che Dubai è sempre stato considerato il posto più sicuro al mondo». Sono sorpresi e preoccupati i produttori di oreficeria di Arezzo che negli Emirati Arabi - oggi teatro di guerra, fino a ieri hub strategico per vendere e distribuire gioielli, oro e metalli preziosi in tutto il Medio Oriente, compreso l'Iran - hanno sempre fatto grandi affari. Se si esclude la parentesi del 2023-2024, quando la Turchia ha conquistato il primato dell'export per effetto di una normativa fiscale che favoriva gli acquisiti di semilavorati in oro, gli Emirati Arabi sono sempre stati lo sbocco principale del distretto orafo aretino, capaci di assorbire più di 700 milioni di euro all'anno.

Oggi fanno paura, e si aggiungono ad altri due fattori di rischio contingenti, i dazi Usa e l'oscillazione delle quotazioni dell'oro, a creare una tempesta perfetta. Anche perché l'hub di Dubai stava diventando ancora più interessante in questa fase in cui il mercato americano è rallentato dai dazi. Ora la situazione è congelata. «La merce spedita negli Emirati nei giorni scorsi, via aerea, non è ancora stata consegnata ai nostri clienti – spiega Giordini – e le spedizioni di questa settimana sono rinviate».

Per il distretto di Arezzo, il più grande d'Europa con 1.200 aziende, 9.000 addetti e 3,6 miliardi di export nei primi nove mesi 2025, il rallentamento produttivo è già scattato. «Il 90% delle aziende orafe ha chiesto la cassa integrazione – certifica Giordini – e la utilizza uno-due giorni alla settimana».

Da fine 2025, del resto, la domanda di oreficeria ha tirato il freno, e anche alla fiera orafa di Vicenza che si è tenuta in gennaio gli ordini sono stati prudenti. «Ora tutti speriamo che questa guerra finisca presto e che non si espanda ad alimentare una polveriera più grossa», affermano gli industriali. Le aziende più a rischio sono quelle piccole, a partire dagli artigiani-terzisti specializzati in una sola lavorazione come la saldatura, la pulimentatura o la cera: in caso di contrazione degli ordini da parte dei brand per cui lavorano, possono fare poco per stimolare il mercato.

Difficile è anche la situazione dei negozi di gioielli, che vedono scomparire i clienti impauriti dai prezzi dell'oro e dell'argento: comprare un braccialetto o un pendente d'oro spendendo 300-400 euro non è più possibile. Con quella cifra compri un cucchiaino d'argento.

«L'unica risposta che possiamo dare – dice Giovanni Raspini, argentiere-designer titolare dell'omonimo marchio aretino – è innovazione, creatività, nuove idee e nuove proposte. Noi stiamo rivoluzionando il campionario con l'inserimento di prodotti in bronzo dorato e in argento più leggero, e lo possiamo fare perché abbiamo il controllo totale della filiera».

Raspini ha 180 dipendenti e finora non ha richiesto la cassa integrazione, aiutato dal fatto di vendere quasi esclusivamente in Italia, a differenza dei suoi colleghi orafi che esportano in media il 75% del fatturato: «Siamo sotto la grandine ma sono sicuro che ce la faremo», dice mentre progetta l'apertura di nuovi negozi a Parma, Piacenza, Barcellona e Londra. «Il distretto di Arezzo è in sofferenza – riflette – perché senza ordini non si lavora. Ma dobbiamo fare in modo che le aziende non chiudano, soprattutto quelle piccolissime che hanno grandi competenze, perché sarebbe una grave perdita di cultura artigianale».

Dazi americani, quotazioni dell'oro e guerra nella Penisola arabica sono tre fattori che rischiano di incidere pesantemente sui bilanci delle aziende orafe di Arezzo. Capire oggi quanto oro viene lavorato nel distretto toscano appare un'impresa impossibile: il «prestito d'uso», finanziamento a breve di oro fisico un tempo appannaggio della vecchia Banca Etruria acquisita da Banca Intesa, ora viene effettuato da diverse banche, e in ogni caso non ha più il peso di un tempo; il «conto lavorazione», che consente al produttore di fatturare solo la manodopera quando il metallo prezioso gli viene inviato dal cliente, ha ripreso forza con l'entrata in vigore dei dazi americani, per cercare di aggirarli; i lingotti in oro da investimento sono diventati un business che assorbe grandi quantità di metallo. L'indicatore più affidabile resta quello del lavoro e della produzione: e su questo il 2026 non promette niente di buono.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

