

PAMBIANCONews

HOME NEWS ▾ SUMMIT ▾ FOCUS ▾ SITA RICERCA EDITORIALI VIDEO MAGAZINE

HUB



Diamanti verso un nuovo assetto: si avvicina la cessione di De Beers mentre si tenta il rilancio dei naturali

Di **Flavia Iride** — 09 Lug 2026



Ph: Pexels

Mentre **Anglo American** prosegue il processo di cessione di **De Beers**, di cui controlla l'85%, la società di diamanti prova a rilanciare la propria narrativa sul mercato. Dopo tre svalutazioni consecutive, che hanno ridotto di oltre 6 miliardi di dollari (circa 5,3 miliardi di euro) il valore contabile dell'azienda, De Beers ha pubblicato il suo primo *Diamond Report*: un'analisi dedicata ai trend di consumo del diamante naturale negli Stati Uniti, pensata per rafforzare la fiducia di retailer e investitori nel settore.

Nel documento, il CEO **Al Cook** sostiene che il consumatore americano resti ancora profondamente affascinato dai diamanti naturali. Un messaggio ottimistico che, però, contrasta con i numeri della casa madre. Infatti, Anglo American ha annunciato l'intenzione di separarsi da De Beers nel maggio 2024, all'interno di un più ampio piano di semplificazione del portafoglio orientato a concentrare il gruppo su rame e minerale di ferro. Da allora, però, il processo procede lentamente.

A pesare sono soprattutto i risultati finanziari degli ultimi anni: alle tre svalutazioni (1,6 miliardi di dollari nel 2023, 2,9 nel 2024, 2,3 a inizio 2026) si sono aggiunti un fatturato sceso da quasi 6,6 miliardi nel 2022 a 3,5 miliardi nel 2025, una produzione quasi dimezzata (da 35 a 21,7 milioni di carati) e una perdita superiore ai 500 milioni di dollari nel solo 2025.

Ad aprile il gruppo non aveva ancora fissato una data di chiusura, pur segnalando una ripresa produttiva nel primo trimestre 2026 (+17% a 7,1 milioni di carati, trainata dalla miniera canadese di Gahcho Kué e dal sito sudafricano di Venetia). A inizio giugno **Duncan Wanblad**, CEO di Anglo American, ha lasciato intendere che l'operazione potesse concludersi nel giro di poche settimane

entro l'estate 2026, ma nessun accordo risulta ancora formalizzato e, proprio pochi giorni fa, è emerso un nuovo taglio dei prezzi nella sight sale di De Beers (ovvero, un'ulteriore correzione al ribasso dei prezzi del grezzo venduto ai clienti storici della società), accompagnato da una riduzione della rete di sightholder selezionati, passati da circa 70 a una fascia tra 45 e 50 operatori: un segnale di ulteriore contrazione mentre il dossier vendita resta aperto.

Dietro le svalutazioni c'è una crisi strutturale che il report stesso non nasconde del tutto: la produzione mondiale di diamanti grezzi è scesa da 150 milioni di carati nel 2017 a poco più di 100 milioni nel 2025, e le stime interne di De Beers indicano un ulteriore calo fino a 96 milioni di carati entro il 2030, mentre sul fronte della domanda pesano il [rallentamento dei consumi di lusso in Cina](#), i dazi statunitensi e, soprattutto, la [crescita dei diamanti sintetici](#), i cui prezzi all'ingrosso sono crollati del 93% dal 2020, restando comunque sotto i 100 dollari al carato.

Alla finestra per l'acquisizione di De Beers ci sono soprattutto i Paesi produttori, per ragioni che vanno oltre la semplice opportunità finanziaria: il Botswana, che già detiene il 15% della società e da cui i diamanti rappresentano circa l'80% delle esportazioni e quasi un terzo del PIL nazionale, [punta a salire fino alla maggioranza per rafforzare il controllo sulla filiera](#). D'altra parte, [l'Angola negozia invece una quota tra il 20% e il 30%](#), in un possibile accordo "pan-africano" con altri produttori del continente che punterebbe a un maggior peso negoziale collettivo. Tra i soggetti privati emersi nei mesi scorsi figurano poi un consorzio guidato dall'ex CEO di De Beers **Gareth Penny** con capitali legati al Qatar, un gruppo riconducibile al manager minerario australiano **Michael O'Keeffe** e un altro legato al trader di diamanti israeliano **Nir Livnat**, anche se nessuna delle offerte è stata resa pubblica nei dettagli.

A rendere comunque appetibile l'asset, nonostante i numeri in rosso, è la scarsità futura dell'offerta, dato che Luele, in Angola, resta l'unica scoperta mineraria di rilievo dell'ultimo ventennio, mentre diverse miniere in Canada sono destinate a chiudere entro la fine del decennio, un fattore che potrebbe sostenere una ripresa dei prezzi nel medio periodo.

Il report di De Beers intanto insiste sulla tenuta della domanda e lo fa puntando molto sulle nuove generazioni: la Gen Z rappresenta oggi il 18% dei consumatori, secondo solo ai Millennial, con una spesa media per pezzo di 4.080 dollari, più del doppio dei Baby Boomer. I prezzi medi di acquisizione sono saliti nel complesso del 25% tra il 2023 e il 2025 e il canale regalo/autoacquisto ormai vale il 44% della domanda contro il 25% del segmento matrimoniale. Ma dallo stesso documento si evince che il tasso di acquisizione complessivo, pur risalito al 9% nel 2025, resta sotto il 12% pre-Covid del 2019, e se il naturale mantiene l'85% del valore delle vendite dei gioiellieri indipendenti Usa, il sintetico continua a guadagnare terreno nei volumi, tanto che De Beers stessa individua nei 3 carati

una soglia psicologica oltre la quale il consumatore comincia a percepire il sintetico come “troppo grande”, un dato che suona più come un argine difensivo che come un trend di mercato consolidato.

 Invia

 Condividi

 Invia

Currently Playing 
D'Antonio (Miami): "Focus s...



D'Antonio (Miami):
mercati esteri e sv
categorie"

BEAUTY



Bellone (Bolton Br):
anche Collistar dif
l'italianità all'ester

BEAUTY



Vasario (L'Oréal It):
entrati in una nuo
per i saloni"

BEAUTY

FASHION / DESIGN / BEAUTY / WINE / HOTELLERIE / REAL ESTATE / A TU PER TU

Credits

© Pambianco srl - P.IVA 05861630159

  