

IL REPORTAGE

dal nostro inviato
FRANCESCO MANACORDA
MEDA

Il presidente della categoria, Feltrin: "Per i consumatori un rialzo a doppia cifra. Difficile trovare mercati alternativi"

Legno a pannelli, a strati, lamellare, massiccio, dritto e curvato, dipinto, al naturale o - chissà a chi piace - perfino con l'effetto falso marmo. A Carimate, nello stabilimento dell'azienda di famiglia, che proprio quest'anno compie un secolo, Lorenzo Porro alza delicatamente una lunga coperta: «Questa è la "pelle" dei mobili, il tranciato, tronco vero tagliato sottilissimo. Ne abbiamo di diciotto tipi diversi. Ma se serve c'è anche il rivestimento in melaminico che imita perfettamente il naturale, piccole imperfezioni comprese». È davvero il cuore di legno pulsante dell'Italia che esporta, questa Brianza costellata di campi da golf, ville, capannoni. «Attenzione, attraversamento sciottoli», dice il cartello. Artigianato di altissimo livello e design straordinario quando i designer si chiamavano Castiglioni, Magistretti, Sottsass e ancora non sapevano di essere tali; firme di fama mondiale e robot in fabbrica oggi, per un prodotto che resta di eccellenza.

Eppure il cuore di legno soffre e si agita per quel numero - il 30% - che sabato a ora di pranzo è piombato anche qui direttamente dall'America. Da Cantù, antica capitale del mobile, a Mar a Lago - che tanto ormai Washington... - ci sono 7.814 chilometri in linea d'aria. Ma basta un solo istante per trasformare le parole di Donald Trump e le proiezioni degli economisti in un allarme concreto. «Facciamo 130 milioni di fatturato con 450 dipendenti, ed esportiamo negli Stati Uniti circa un terzo della nostra produzione», spiega nel suo ufficio a Lentate sul Seveso Roberto Gavazzi che con la sua Boffi produce cucine e arredi di lusso e che per fine anno ingloberà in una sola società gli altri marchi del gruppo, ossia la De Padova, anch'essa arredamento, e la vicentina Adl che fa porte di alta qualità. E proprio la presenza negli Usa, che non è solo export, perché «abbiamo sette nostri negozi monomarca e poi altri punti vendita in franchising», fa sì che «se avessimo davvero un dazio del 30% sui nostri prodotti il mercato Usa per noi non starebbe in piedi».

Certo, la paura per le minacce sui dazi, è proporzionale alla quota di fatturato che ciascuno ha negli Stati Uniti. Ma su quel "macrosistema arredamento" che lo scorso anno ha fatturato in Italia 27,5 miliardi, con oltre la metà destinata all'export, e in cui lavorano 20 mila aziende con 140 mila dipendenti, anche l'incertezza di questi mesi - ormai molti mesi - sta facendo pagare il suo prezzo. Luca Fuso, Ceo di Cassina - oltre 150 milioni di fatturato - e che guida anche Zanotta e Cappellini, vede il rischio paralisi degli ordini: «Anche se il dazio del 30% non andrà avanti, come probabilmente sarà, l'effetto che ottiene la lettera di Trump è di bloccare qualsiasi acquisto negli Usa, perché se uno fa un ordine adesso, poi rischia di pagarlo il 30% in più». Se a questo si aggiunge-

PROTAGONISTI



Carola Bestetti
Guida la Living Divani, 27 milioni di fatturato, il 7,5% dall'export



Lorenzo Porro
Uno dei proprietari dell'azienda brianzola fondata nel 1925



Massimiliano Messina
È il ceo della Flou - letti e arredamento, divani in testa - che fattura 33 milioni



Roberto Gavazzi
Con la sua azienda Boffi produce cucine e arredi di lusso



Luca Fuso
Ceo di Cassina - fatturato di oltre 150 milioni - guida anche Zanotta e Cappellini



L'export Viaggio in Brianza

“Se tassano i mobili al 30% rischiamo di non farcela”

L'ad di Cassina: l'incertezza blocca gli acquisti americani
Gavazzi (Boffi): così difficile mantenere i nostri negozi Usa



no il calo del dollaro e i rialzi delle materie prime - aggiunge Fuso - «l'anno sarà difficile; tenere i numeri del 2024 sarebbe già un buon risultato».

«Il problema vero sarà per i clienti finali, che in America dovranno pagare di più. Per le aziende, almeno per ora, la difficoltà è gestire la confusione dei dazi più che i dazi stessi». Massimiliano Messina è il Ceo della Flou - che dai letti si è espansa nell'arredamento, divani in testa - e fattura 33 milioni: «Negli Usa circa il

5% del totale, anche se fino allo scorso anno era il doppio». Dallo stabilimento di Meda legge il rischio Usa pure a un livello diverso: «Nel nostro showroom di Soho solo il 20% dei clienti sono americani; l'altro 80% sono stranieri che magari vogliono arredare la loro seconda o terza casa negli Stati Uniti. Ma ora quella clientela cala: gli Usa non sono più un paese dove si va troppo volentieri o dove si compra una casa». Gli fa eco Carola Bestetti, che guida la Living Divani, 27 milioni di fatturato, il 7,5% di

export negli Usa: «L'incertezza è la cosa peggiore. È difficile capire dove fare investimenti e come farli. E poi la nostra è una filiera molto localizzata, ma anche fatta di aziende molto piccole». Non tutte, è il sottotesto, potrebbero resistere a una crisi. Piccoli, piccolissimi e medi - di grandi ce ne sono come sempre pochi - qui del resto stanno fianco a fianco «e se ti serve un pezzo particolare il fornitore si ingegna e te lo fa», spiega Porro raccontando la forza del distretto nel suo stabilimento dove le etichette di spedizione - dalla Corea al Texas - fanno un atlante intero.

Anche il presidente di Federlegno - Assarredo Claudio Feltrin, che guida il comparto nazionale dove la Brianza ha un ruolo chiave, stenta a vedere luci: «Un dazio del 10%, alla fine, si traduce in un aumento per il consumatore Usa di circa il 3%, tutto sommato sopportabile; ma se il dazio è del 30% e ci aggiungiamo anche l'effetto del dollaro debole, allora l'aumento di prezzo è a doppia cifra». Cercare altri mercati? «Sarebbe importante firmare al più presto l'accordo con il Mercosur; i paesi Arabi vanno molto bene, ma non hanno volumi enormi. L'India pareva in espansione, ma ha introdotto specifiche normative che limiteranno le esportazioni». La speranza del bluff Usa resta: «Il 30% mi pare quasi una provocazione - è ancora Gavazzi che parla -». Del resto sappiamo che Trump ha il suo modo di trattare. Dieci o trenta non è la stessa cosa, ma quel che resta è che gli Usa hanno strofinato la lampada del protezionismo e adesso quel genio dispettoso gira libero nel mondo. «Io nella competizione ci sto, ci stiamo tutti - questo è Porro - e ovviamente accetto anche le regole. Ma se tutti cominciano a mettere barriere diventa sempre più difficile».

IL NUMERO

1,4

Miliardi di export

È il valore delle esportazioni del "macrosistema arredamento" lo scorso anno dall'Italia agli Stati Uniti secondo i dati di Federlegno Assarredo. Un dato in calo del 2% rispetto all'anno precedente

LA TARIFFA DIMENTICATA

“Anche i materassi colpiti: + 257% dai tempi di Biden”

C'è un dazio stratosferico, per di più in vigore da quasi due anni, che desta meno scalpore di quelli minacciati da Donald Trump. «I materassi italiani esportati negli Usa - spiega Massimiliano Messina di Flou - sono soggetti a un dazio del 257%. Ma non se ne parla perché riguarda un settore molto piccolo». La tassazione «è stata vestita da protezione anti-dumping sui prodotti italiani. Il che ovviamente è poco credibile perché un nostro materasso medio in America è venduto in media a 6.000 dollari». L'amministrazione Biden, durante la quale è stato imposto il dazio del 257%, «aveva anche aperto un'indagine sui prezzi, ma l'Italia a quanto pare - spiega ancora Messina - non è riuscita a rispondere, dando le informazioni che permettono di affermare che non stiamo facendo dumping, che non stiamo vendendo sottocosto».

- F.MAN.

REPRODUZIONE RISERVATA

Fondatore
EUGENIO SCALFARIDirettore
MARIO ORFEO

R50



Rcultura

Addio Cruz Smith
perso nel Gorky Parkdi ENRICO FRANCESCHINI
a pagina 33

Rsport

Torna un pallone d'oro
Modric sceglie il Milandi ANDREA SERENI
a pagina 41Martedì
15 luglio 2025

Anno 50 - N° 166

In Italia €1,90

Trump, ultimatum a Putin

Il presidente americano: "Deluso da Mosca, accordo in 50 giorni o sanzioni al 100% Confermo l'invio dei Patriot a Kiev in breve tempo. Pagherà la Nato, ovvero i paesi Ue"

Nel nuovo ultimatum alla Russia, Trump annuncia sanzioni primarie e secondarie: se Putin non deciderà di negoziare per la fine del conflitto entro 50 giorni, i paesi con cui fa affari verranno colpiti da dazi al 100%. Dalla Nato anche Patriot e missili offensivi in arrivo a Kiev, ma a pagarli saranno i partner del Continente.

di BRERA, CASTELLETTI
e MASTROLILLI
a pagina 2 a pagina 5

L'INTERVENTO

Complice dello zar
Gergiev non diriga
quel concerto

di JULIJA NAVALNAJA



Una splendida serata estiva in Italia. La Reggia di Caserta. Un concerto di musica sinfonica. Un modo meraviglioso per fuggire dalle preoccupazioni e dalle ansie quotidiane che affliggono il mondo. E mi sento persino un po' in colpa a turbare questo idillio. Ma sono semplicemente obbligata a dirlo: c'è un grosso problema con il Festival "Un'estate da Re" del 2025.

a pagina 7

LE IDEE

di MICHELE SERRA

I conflitti
e la comunità
gentile

Mentre Marco Mengoni cantava, domenica sera a San Siro, i sessantamila nell'enorme catino non sembravano un pubblico ma un immenso (e intonato) coro, parte integrante del giga-show, enorme dilatazione del palcoscenico e dell'artista. Così accade, quasi sempre, con i concerti negli stadi: si stabilisce una paradossale intimità. La folla non dà un'idea di dispersione e anonimato.

a pagina 15

Dazi, trattativa con l'Europa Meloni sente la Casa Bianca

Il Commissario europeo al commercio, Maros Sefcovic, ha visto il suo omologo americano nel tentativo di arrivare a un accordo entro il primo agosto e scongiurare i dazi al 30%. All'incontro con i ministri dei 27 Paesi, Sefcovic si è detto ottimista: «Credo ci sia ancora il potenziale per continuare il negoziato». La stessa linea viene perseguita anche da Giorgia Meloni, che in questi giorni ha sentito Trump e rimarcato i vantaggi di un'intesa. Ma nel frattempo la Commissione si prepara al peggio e stila una lista di controtariffe da 72 miliardi di euro.

di BEI, CERAMI, DE CICCO,
MANACORDA, OCCORSIO e SANTELLI
a pagina 8 a pagina 12

LA STORIA

di GABRIELE ROMAGNOLI

Il made in Italy
nel carrello Usa

Questo ragazzo ha vent'anni e viene da Molfetta, è in gita a New York con un gruppo di coetanei aggregati da un'agenzia specializzata di cui porta il logo sullo zaino e ha appena preso la scossa in un supermercato.

a pagina 13


IL CASO

di ADRIANO SOFRI

Violante tace
così la prova
diventa opinione

Non lascerei passare inosservata l'enormità della dichiarazione di Luciano Violante riportata nel titolo dell'intervista di Annalisa Cuzzocrea per *Repubblica*, 10 luglio: «Non dirò mai chi mi convinse che Sofri era colpevole». Prima di commentare un così drastico proposito, osservo che Violante parla di «convinzione» e di «opinioni».

a pagina 22

LA SENTENZA

di CONCHITA SANNINO

Condannato il boss
delle minacce
Saviano in lacrime

La Corte conferma». In un altro Palazzo di giustizia, dentro un'altra Italia, ormai diciassette anni dopo. Troppi. Ma di fronte a quelle tre parole che significano sconfitta su tutta la linea per il boss di camorra e il suo avvocato, cede Roberto Saviano, vittima insieme alla giornalista Rosaria Capacchione di quella lettera di minacce.

a pagina 23

AN·TRAX IT

RADIATORI DI DESIGN | www.antrax.com

IL PERSONAGGIO

Sinner: "Il doping?
La vittoria a Wimbledon
ancora più speciale"

dal nostro inviato MASSIMO CALANDRI LONDRA

a pagina 38 e 39

con un servizio di MAURIZIO CROSETTI

I campioni
di Wimbledon
Jannik Sinner
e Iga Swiatek
danzano
all'All England
Club