



Dazi, Feltrin (Federlegnoarredo): «Vale accordo Usa-Ue al 15% su mobili, già -7,7% esporta?»

## Descrizione

(Adnkronos) «Per noi a livello legale, ad oggi, vale l'accordo quadro siglato da Usa e Ue che fissa a un massimo del 15% i dazi per tutte le filiera produttive, a esclusione dell'acciaio e dell'alluminio. Un 15% che non è una passeggiata, ma sicuramente è meglio di un 30% o addirittura di un 50% paventato. Per noi la fotografia è questa, quella ufficiale, ed è quella che applicano le dogane ad oggi. Poi è chiaro che è anche quello che si spera succeda, che sia l'interpretazione giusta, perché il presidente americano ci ha abituato un po' a tutto, dichiarazioni e smentite, quindi aspettiamo ottobre per vedere che succede. Di certo, ci sono i primi effetti dei dazi al 15%, perché l'ultima rilevazione dell'Istat di luglio per quanto riguarda le esportazioni di mobili italiani verso il mercato americano dà un -7,7%. Così, in un'incertezza di questi giorni relativamente all'entità dei dazi Usa su legno e mobili dopo le dichiarazioni del presidente Trump.

La filiera del legno e arredo ha fatturato 52 miliardi nel 2024, e il mercato americano vale, nel 2024, 2,2 miliardi, di cui 1,7 fatto dagli arredi. Sono cifre importanti. Il mercato americano è il primo mercato extraeuropeo e il secondo mercato a livello globale, dopo la Francia. All'interno di questi dati abbiamo aziende che magari fatturano il 30-40% nel mercato americano, e che quindi ovviamente avranno delle problematiche non indifferenti», spiega.

E FederlegnoArredo è attenta all'evolversi della situazione. «La Federazione è in costante contatto con le istituzioni competenti per verificare eventuali effetti per le imprese. anticipiamo che domani pomeriggio saremo alla riunione della Task force dazi della Farnesina, che ci auguriamo ci rassicuri sulle tante incertezze dovute agli annunci degli ultimi giorni», sottolinea Feltrin.

Secondo il presidente di FederlegnoArredo le imprese della filiera sono tutte estremamente allarmate, l'effetto negativo di creare incertezza, che veramente è disastrosa per quanto riguarda il business. Anche i nostri stakeholder americani fanno fatica a interpretare questa situazione», sottolinea.

Feltrin spiega che alla fine i dazi, per quanto possa dire Trump, sono a carico del mercato che li applica, quindi sono a carico dei consumatori americani. Diciamo che sull'alto spendente e su quello che sono i mobili destinati alla casa, c'è un impatto inferiore dovuto al fatto che la filiera è lunga. Quello che è penalizzato è il mercato del contract (prodotti chiavi in mano) destinati alle attività commerciali) perché ha una filiera molto più corta: non c'è un rivenditore, e poi un altro passaggio e poi arriva al pubblico», prosegue.

«Quando tu concludi un contratto per un arredamento di un albergo, un ufficio o quant'altro, la fattura di importazione diventa sostanzialmente una fattura d'acquisto del cliente americano. Quindi importo 100, se quel 100 oggi per effetto del dazio costa 115, io mi becco il 15% secco di aumento. Poi ci aggiungo l'altro 15% della perdita di potere d'acquisto del dollaro e quindi mi diventa un 30%», spiega Feltrin sottolineando che «sicuramente si stanno generando già dei danni, quelli che dicevo prima, che si vedono insomma nella percentuale del calo dell'export del 7,7%», ribadisce ancora.

Ma l'effetto dei dazi non è solo diretto per le aziende del legno e del mobile made in Italy, con l'ombra cinesi sempre più minacciose. «Con i dazi Usa c'è per noi anche un altro effetto indiretto, che è quello del fatto che i cinesi, che sono i principali fornitori di mobili per il mercato americano, con questi dazi -sottolinea- stanno perdendo veramente un enorme mercato. E come faremo noi nel cercare di ritrovare mercati alternativi, lo faranno anche loro. Il tema è che per loro il mercato alternativo è quello europeo. E in Europa si registrano già aumenti di importazione di mobili cinesi, con il rilevamento di marzo, e quindi quando ancora non c'era appieno l'effetto dazio americano, di un +38%. Quindi il rischio è che oltre al danno del dazio Usa ci troviamo anche l'aumento della concorrenza cinese sul nostro mercato», spiega.

Secondo Feltrin, la soluzione non è applicare i dazi nei confronti di prodotti provenienti dalla Cina, perché si rivolterebbero contro il mercato e i consumatori, però esistono normative sul miglioramento della qualità del prodotto, quindi certificazioni che noi già abbiamo e facciamo valere per i prodotti. In modo tale che, perlomeno, se i prodotti entrano devono avere i requisiti per proteggere anche il nostro consumatore, questo sicuramente va fatto», aggiunge.

E per il presidente della Federazione è il momento, per il governo italiano, di agire a tutela delle imprese della filiera. «Per quanto riguarda il governo italiano credo che si debba pensare di mettere un fondo a protezione delle aziende che dovranno affrontare la crisi derivante dai dazi Usa e un riposizionamento che a livello mondiale non è che si inventi dalla sera alla mattina. Per riuscire a fare il mercato americano, le nostre aziende ci hanno messo 50 anni. Quindi, quando si parla di mercati alternativi, non è che spuntino come i funghi dalla sera alla mattina, si deve lavorare, andare, investire, avere pazienza, quindi si parla di anni. Quindi, anni a fronteggiare dei danni che arrivano alla velocità di un truth fatto da Trump sostanzialmente», conclude.

(di Fabio Paluccio)

lavoro/made-in-italy

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

---

**Categoria**

1. Lavoro

**Tag**

1. lav

**Data di creazione**

Settembre 30, 2025

**Autore**

redazione

*default watermark*