

L'intervista

a ROSARIO MESSINA

presidente di FederlegnoArredo

INSIEME PER UN'IKEA TUTTA MADE IN ITALY

«Le logiche di campanile vanno superate. Altrimenti c'è il rischio concreto che il 90% e anche più delle nostre imprese abbassi la saracinesca». Rosario Messina (nella foto), 67 anni, presidente di FederlegnoArredo, a cui fanno capo 2.300 aziende circa, e titolare della Flou di Meda, nel cuore della Brianza, è categorico: «La crisi ci sta mettendo in ginocchio: stiamo scontando cali di fatturato del 30-40% in media e c'è chi sta pure peggio. Se non uniamo le forze dobbiamo rassegnarci al peggio».

Il «contratto di rete» in vigore dal 15 agosto scorso va in questa direzione. Che ne pensa?
L'impianto legislativo va bene, ma da solo non basta. La

stragrande maggioranza degli imprenditori non sa nemmeno che esiste questa opportunità. E poi...
E poi?

Perché sia davvero efficace il nuovo istituto dovrebbe riconoscere incentivi fiscali al momento inesistenti. Se ne sta discutendo, ma non c'è ancora nulla di concreto.

Cosa intende dire esattamente?
Il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune...

Esatto, dunque?
L'idea su cui si sta discutendo è che i soldi conferiti in quel fondo siano deducibili al 3% fino a un apporto massimo di 500 mila euro per ciascun contraente. In pratica: chi versa quella cifra l'anno successivo potrà detrarre dalle tasse 15 mila euro. Così si che funzionerebbe.



ALESSANDRO TOSATTO

Ne è certo?

Beh, di sicuro sarebbe molto più appetibile. Soprattutto in tempi difficili come questi.

Lei stesso è imprenditore.**Firmerebbe un contratto di rete?**

Se trovassi gente che la pensa come me, lo farei anche domani.

Sembrirebbe un «no».

Si sbaglia. È un «sì» condizionato.

Bisogna avere le idee molto chiare

su che cosa fare insieme.

Lei che cosa farebbe?

Punterei sulla distribuzione. Basterebbero alcune decine di imprese, anche di settori merceologici diversi, perché si possano aprire punti vendita sull'esempio di Ikea.

Qualche insegnamento italiano dell'arredamento

però c'è già...

È vero: ci sono Aiazzone, Emmezeta e Semeraro, per citarne alcuni. Ma da soli non ce la fanno a battere lo strapotere di Ikea. Tanto più che gli aiuti di settore sono pressoché inesistenti.

A proposito di aiuti, che ne pensa dello sconto fiscale sull'acquisto di mobili oggi in vigore?

Ha un duplice difetto: è legato alla ristrutturazione della casa ed è tarato su cifre troppo basse.

In che senso?

La detrazione Irpef del 20% è possibile solo su una spesa massima di 10 mila euro e, dunque, per una cifra non superiore ai due mila euro, che viene spalmata su cinque anni. A conti fatti, 400 euro l'anno.

Tradotto: non serve a nulla.

Peggio: è un'illusione. (z.k.)