

Su questo sito utilizziamo cookie tecnici e, previo tuo consenso, cookie di profilazione, nostri e di terze parti, per proporti pubblicità in linea con le tue preferenze. Se vuoi saperne di più o prestare il consenso solo ad alcuni utilizzi [clicca qui](#). Cliccando in un punto qualsiasi dello schermo, effettuando un'azione di scroll o chiudendo questo banner, invece, presti il consenso all'uso di tutti i cookie

QUOTIDIANI LOCALI | LAVORO ANNUNCI ASTE NECROLOGIE GUIDA-TV



VERSIONE DIGITALE

SEGUICI SU



la Nuova di Venezia e Mestre



Cerca nel sito



QUOTIDIANI VENETI

HOME CRONACA SPORT VENETO **NORDEST ECONOMIA** ITALIA MONDO FOTO VIDEO RISTORANTI ANNUNCI LOCALI PRIMA

Sei in: HOME > LEGNO-ARREDO E ICT DEL FVG DAGLI USA...

VAI ALLA PAGINA SU **NORDEST ECONOMIA**

NORDEST ECONOMIA

Legno-arredo e Ict del Fvg dagli Usa al Canada

Successo a Toronto per la missione della rete d'impresa Italia for contract e delle aziende high tech

20 maggio 2016



Il gruppo di imprenditori del Fvg in missione in Canada

TORONTO (CANADA) - Dagli States al Canada.

Si sono ritrovate a Toronto le imprese del Fvg in missione con il sistema istituzionale ed economico regionale in America: gli imprenditori Ict **Enrico De Grassi** di Ikon, **Federico Cussigh** di It Services B2b, **Fabio Valgimigli** di Quin e **Luca Gasparutti** di BeanTech, in arrivo da Boston con i presidenti della Camera di Commercio e di Confindustria Udine **Giovanni Da Pozzo** e **Matteo Tonon** e il rappresentante dell'Università di Udine **Antonio Abramo**, si sono ritrovati con gli imprenditori di "Italia for contract", il presenti con **Crassevig**, Frag, Kenius, Molaro, Moroso e Fantoni, fondatori con **Pratic** e Neod del network di produttori che mira a diventare punto di riferimento per i progettisti internazionali

alla ricerca delle migliori soluzioni per il contract, nei diversi settori rappresentati.

Network che sta portando avanti, con il format studiato assieme ad Asdi Cluster Arredo, una serie di presentazioni, approfondimenti e incontri d'affari in alcune delle principali capitali mondiali, come appunto Toronto.

«Dopo le visite, con la presidente Serracchiani, a realtà come l'Università di Harvard, il Mit e Microsoft a Boston – commenta il presidente **Da Pozzo** –, le nostre imprese tecnologiche continuano la loro esperienza tra le principali realtà canadesi del comparto. Abbiamo agganciato anche questa tappa per presentarci su diversi fronti nel diversificato mercato nordamericano. In Canada, poi, siamo 'a casa': da anni supportiamo progetti per le nostre imprese in questo Paese, in cui anche le relazioni economiche sono facilitate dal fortissimo legame storico-culturale. Verso il Canada, le esportazioni dal Fvg sono cresciute del 24,6% tra 2014 e 2015».

Come aggiunge il presidente Tonon, peraltro, «quanto all'export del settore arredo negli Stati Uniti e nel Canada, i dati sono interessanti: i mobili concorrono infatti per 81,6 milioni di euro alle esportazioni regionali negli USA, pari al 5,7%, mentre in Canada il comparto concorre per 9 milioni di euro, il 14%. Entrambi i Paesi si configurano quindi come mercati propizi per l'espansione degli affari, in cui il più favorevole cambio dell'euro rispetto al dollaro rafforza la competitività insita nel livello qualitativo dell'arredo prodotto in Fvg».

Un nuovo successo, per la rete di imprese friulana, che per tre giorni ha reso protagonista a Toronto il made in Italy; grazie ad installazioni importanti, si è toccato con mano il saper fare e produrre del Fvg, dal serramento al cemento, dall'ufficio alle poltrone in pelle.

Intenso il programma canadese: oltre 200 i designer, architetti e produttori che hanno partecipato alla presentazione dei prodotti proposti al Salone del mobile di Milano, a seminari e ai b2b mirati con studi di progettazione.

«È andata benissimo, un grande successo, affluenza ottima, location strepitosa. Incontri qualificati, architetti molto interessanti e soprattutto interessati a conoscere prodotti nuovi», commenta **Francesco Crassevig** dell'omonima azienda.

«Bella esperienza, questa missione sarà costruttiva nel tempo. Il gruppo funziona, stiamo mixando bene i prodotti ma anche le persone», aggiunge **Federica Di Fonzo** della Frag.

«È la conferma dell'importanza di fare sistema - chiude **Roberto Moroso**, presidente della rete Italia for Contract -, e di proporsi con forme nuove e complementari sui mercati internazionali. La nostra rete continuerà su questa strada anche per portare alta la bandiera del made in Italy nel mondo».

