Bari, 16.09.2016

**COMUNICATO STAMPA**

**I GRANDI MERCATI CHE TORNANO**

**ALLA FIERA DEL LEVANTE IL MEETING INTERNAZIONALE SU IRAN E CUBA**

Il meeting internazionale “I grandi mercati che tornano” organizzato da  Polis Avvocati,  Italy World Services e Regione Puglia nella Sala Unioncameredel quartiere fieristico Fiera del Levante a Bari, dedicato alla internazionalizzazione delle imprese, è volto al termine.

Una sala gremita dalle prime battute, dedicate agli indirizzi di saluto, alle conclusioni del Viceministro Mario Giro, è stata affiancata da una intensa attività collaterale di sessioni business to business tra imprenditori pugliesi e rappresentanti di Camere di commercio e agenzie internazionali di Iran e Cuba.

All’avvio dei lavori, durante la sessione istituzionale è stato sottolineata l’importanza e il ruolo degli advisor commerciali, dei consulenti giudirici e dei partner istituzionali nelle relazioni necessarie ad accompagnare le aziende nel processo di internazionalizzazione, così come la necessità di trasparenza e comunicazione delle competenze in un settore tanto delicato.

La sezione geopolitica ha tratteggiato l’attuale situazione dei rapporti tra i paesi coinvolti nel meeting, Iran e Cuba e l’Italia e, in particolare le opportunità offerte dal ritorno delle due economie sullo scenario mondiale a seguito dell’allentamento dei regimi sanzionatori e restrittivi.

Particolarmente seguite le fasi illustrative delle attività di Sace, Ice e Simest e di Puglia Sviluppo che ha partecipato con l’Amministratore Unico Sabino Persichella che ha illustrato il dinamismo dell’imprenditoria regionale e degli investimenti esteri. «Gli Investimenti da imprese estere in Puglia ammontano a 257 milioni di euro, più del doppio rispetto alla precedente programmazione – ha sottolineato Persichella - L’incentivo regionale dei nuovi Contratti di programma  ha generato in poco più di un anno richieste da gruppi esteri di Germania, Francia, Canada, Stati Uniti e India per un valore assoluto di 257,9 milioni di euro, più della metà (il 54%) del valore dell’intera domanda relativa ai Contratti di Programma. Ma il record è un altro: gli investimenti programmati dalle imprese estere  sono già più del doppio rispetto a quelli realizzati durante il ciclo precedente (pari a 107,8 milioni di euro). Questi numeri –ha aggiunto Persichella - si spiegano con tre elementi: la reputazione della Puglia cresciuta a dismisura negli ultimi anni, le sinergie tra tutti gli attori dell’internazionalizzazione - sezione Internazionalizzazione della Regione Puglia, Puglia Sviluppo, Mise, Ice Agenzia, Sace, Simest, Unioncamere, distretti produttivi e tecnologici, associazioni di categoria – e l’accompagnamento alle imprese realizzato da Puglia Sviluppo e Regione Puglia sia per l’accesso agli incentivi che per l’approccio ai mercati esteri. Col nuovo programma per l’internazionalizzazione puntiamo sulla formazione degli imprenditori, perché solo la crescita delle competenza può consolidare la presenza delle imprese pugliesi sui mercati esteri».

Ha concluso la sessione l’Assessore allo Sviluppo Economico della Regione Puglia Loredana Capone che ha annunciato **che ad ottobre verrà siglato un protocollo con Sace e Simest per favorire le garanzie bancarie alle imprese che approdano ai mercati esteri:**  «L’11 ottobre la Regione Puglia sottoscriverà l’accordo con Sace e Simest Spa. Il protocollo è lo strumento che aiuterà le imprese pugliesi  ad arrivare agli Stati con cui vogliono avere relazioni d’affari ottenendo le garanzie bancarie necessarie. Con Ice Agenzia – ha continuato l’assessore – stiamo per dare vita ad una nuova iniziativa per la formazione di manager, che seguiranno un corso della durata di quattro mesi. Con la stessa agenzia stiamo facendo un importante lavoro per promuovere l’internazionalizzazione anche nei luoghi dei BtoB.

L’obiettivo che ci poniamo è quello di sollecitare la conoscenza della Puglia. Chi viene da noi è affascinato da qualcosa che non avrebbe mai immaginato perché sviato da un pregiudizio sul Sud. Qui le imprese lavorano in tecnologie e materiali avanzati, ma non tutti lo sanno. Dalla buona cucina che si può assaporare dovunque fino ad arrivare ai settori innovativi e di punta come la Meccatronica e l’Aerospazio, in Puglia si possono trovare partner affidabili e leali.  Questa è la reputazione che vogliamo costruire».

L’Assessore si è poi soffermata sui nuovi mercati al centro del meeting internazionale: «Iran e Cuba rappresentano mercati che ambiscono ad essere tra gli 11 più importanti nella lista del ventunesimo secolo accanto ai Bric (Brasile, Russia, India e Cina). Noi vogliamo essere accanto a chi lavora su quei mercati e portare quei mercati da noi per far apprezzare la bellezza della Puglia e far conoscere il dinamismo delle nostre imprese, capaci di realizzare prodotti innovativi e competitivi».

La tutela dagli aspetti più critici che i progetti di investimento incontrano sono al centro dell’attività di SACE

«In un contesto caratterizzato da elevata volatilità e rischiosità,  crescere attraverso l’internazionalizzazione è una sfida complessa, con cui le imprese italiane si stanno da tempo confrontando, facendo dell’export uno dei motori principali del sistema Paese – ha dichiarato **Beniamino Quintieri, Presidente di SACE** –. Il nostro impegno oggi è accompagnarle verso un ulteriore salto di qualità affinché possano cogliere tutto il potenziale che una proiezione internazionale più ampia e diversificata può offrire.  Un salto che il Gruppo Cdp, attraverso SACE e SIMEST, intende rendere possibile mettendo a disposizione nei prossimi quattro anni 63 miliardi di euro e una gamma ormai completa di strumenti assicurativo-finanziari a misura d’impresa”.

“Insieme alla capogruppo CDP e alla SACE, siamo da sempre in prima linea nel sostegno all’espansione internazionale delle imprese italiane – afferma il **Presidente di SIMEST, Salvatore Rebecchini** -. Eventi come la Fiera del Levante sono un importante veicolo per affermare nel mondo l’immagine del nostro Paese e il nostro sistema produttivo. Lo sono ancor più in un momento congiunturale come l’attuale che, caratterizzato dalla stagnazione dei consumi interni, vede nella domanda estera un importante driver di crescita».

Le due sezioni tematiche dedicate ai paesi ospiti, moderate rispettivamente da Nicola Di Molfetta, direttore di Legalcommunity per l’Iran e Micaela Cappellini de Il Sole 24 Ore per Cuba, hanno consentito di illustrare, grazie alla viva voce dei rappresentanti governativi e delle agenzie dedicate al commercio internazionale, quale sia il reciproco interesse e quali siano i settori principali nei quali operano le opportunità principali.

«Sono molto felice di partecipare a questo incontro ed è stato un piacere conoscere personalmente i rappresentanti della Regione, della Banca Popolare di Bari, di Confindustria, di Polis Avvocati e naturalmente i rappresentanti istituzionali della Regione Puglia. – Ha commentato Lida Shahabi, segretaria generale della Camera di Commercio Industria Miniere e Agricoltura Iraniana – Nell’intervento del presidente della Camera di Commercio Irano - Italiana e negli incontri B2B a cui sto partecipando, desideriamo sottolineare che l’Italia è stato un partner primario per il mercato iraniano prima delle sanzioni. Il suo peso rappresentava 7.4 miliardi di dollari prima delle sanzioni internazionali e che questo peso è crollato a 1.5 miliardi durante il periodo delle sanzioni.

L’Iran desidera riprendere questi rapporti e riallacciare la fiducia tra i due paesi, così come investire nella qualità delle relazioni e del sistema paese, a cominciare dal sistema bancario. Ci tengo a rimarcare che l’Iran, per l’Italia non deve rappresentare solo un mercato per vendere prodotti, ma ricordare che il nostro paese ha bisogno di know-how, di tecnologie nei diversi settori dell’energia, dell’industria meccanica, nell’arredamento, nella moda e molto altro. L’Iran sta riqualificando tutte le sue infrastrutture e desidera farlo con un partner in cui ha fiducia, l’Italia appunto».

Celia Labora Rodriguez, direttrice delle relazioni internazionali della Camera di Commercio di Cuba ha sottolineato come l’apertura di Cuba a rinnovati rapporti con il mondo occidentale, dopo l’allentamento delle restrizioni commerciali imposte dagli Stati Uniti, non sia un fenomeno improvviso né tantomeno improvvisato. «Cuba ha dedicato molto tempo a prepararsi per questo momento. Cuba è un paese sicuro e dotato di infrastrutture, un quadro legislativo stabile e chiaro e fornisce numerosi strumenti agli investitori stranieri che vogliano intrattenere rapporti di affari con Cuba. Esistono numerosi quadri contrattuali chiari e c’è piena garanzia, anche assicurativa, per gli investimenti stranieri, oltre ad un regime fiscale chiaro e conveniente».

Mauro De Tommasi, il Direttore del neo costituito ufficio ICE a L'Avana ha commentato «L'attualizzazione de modello economico cubano e l'apertura agli investimenti dall'estero pur con le peculiarità di una economia pianificata rappresentano per le nostre aziende una opportunità da esplorare e occasioni come il meeting di oggi rappresentano un utile momento di confronto per le nostre pmi per fornire loro un utile quadro di riferimento che orienti le decisioni su mercati come questo.  Occorre tener presente – ha aggiunto De Tommasi - che le nostre aziende sul mercato Cubano stanno beneficiando di una azione sinergica delle istituzioni pubbliche promossa in particolare nell'ultimo biennio dal Ministro Calenda».

Francesco Paolo Bello, partner di Polis Avvocati, in carico del dipartimento di internazionalizzazione ha commentato, in chiusura, «Il livello degli interventi e l’affluenza al meeting di oggi confermano quanto sentito sia l’interesse del tessuto economico e imprenditoriale pugliese verso le opportunità offerte dalla internazionalizzazione. Il ritorno -o l’arrivo- sullo scenario internazionale di grandi mercati come Iran e Cuba, pur con le loro peculiarità, rappresenta uno sbocco e una occasione imperdibile per chi desidera investire. Siamo soddisfatti che emerga quanto sia delicato e strategico il ruolo del professionista e, in particolare dell’avvocato, nell’accompagnare questo processo e facilitare la comprensione delle logiche giuridiche, ma anche culturali e diplomatiche, coinvolte in ogni scambio» .

Ha concluso i lavori il Viceministro agli Affari Esteri e alla Cooperazione Internazionale Mario Giro che ha ricordato il Presidente Carlo Azeglio Ciampi, scomparso in mattinata e ha aggiunto le proprie considerazioni sulla scarsa attitudine delle imprese italiane ad avviarsi all’internazionalizzazione che è, in ultima anlisi un problema culturale: «L’Italia vive di estero –ha affermato Giro - ma non ha, guardando le statistiche, i numeri che dovrebbe avere in termini di scolarizzazione superiore, di conoscenza delle lingue e di dimensione e quantità delle imprese che effettivamente si occupano di estero, circa un 25%.

Il piano straordinario Made in Italy sul quale stiamo lavorando con il Ministro Calenda vuole prima di tutto superare la nostra mentalità “un po’ vecchiotta” che ci fa gridare allo scandalo quando l’Italia riceve investimenti dall’estero e che non ci fa andare facilmente all’estero a portare investimenti.

Il nostro sistema è culturalmente avvitato su sé stesso e spesso si trasforma in un percorso ad ostacoli insuperabile per un investitore straniero.

Il piano straordinario ha degli obiettivi chiari, individuati, finanziariamente ed economicamente.

«**Un paese che declina è un paese che decide di smettere di fare le cose» - ha concluso Giro -**

Se teniamo al nostro Paese, dobbiamo fare politiche nazionali e locali , che aprono, diffondo la nostra cultura e ci fanno uscire dai nostri confini e il lavoro da fare è più che altro su noi stessi, un problema educativo».