

Bilancio  
con segno più  
per la Regione  
I dati premiano  
le strategie



**FIERA  
DEL  
LEVANTE**

78<sup>a</sup>



Campagna di comunicazione finanziata con fondi FESR 2007/2013- Linea di Intervento 8.2



PUGLIA EUROPA  
Investiamo nel vostro futuro



PO FESR  
Programma Operativo  
Fondo Europeo  
di Sviluppo Regionale  
2007 - 2013



SMARTPUGLIA  
INTELLIGENTIL FUTURE

● Aerospazio, meccanica, abbigliamento, automotive, i settori trainanti. Al seminario Ice, in Fiera, l'assessore alle Attività produttive della Regione Puglia, Loredana Capone, analizza i dati: «Nonostante la crisi le esportazioni crescono».

Il padiglione 152 della Fiera del Levante, ha infatti ospitato il seminario di primo orientamento all'export realizzato dalla Regione Puglia in collaborazione con l'Ice - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione. Centoquaranta le imprese partecipanti che, in due giorni, hanno potuto effettuare un check-up per verificare le proprie competenze nell'esportazione e individuare i mercati di riferimento. Loredana Capone ha analizzato i dati Istat sull'export pugliese: «Nel 2008 la Puglia esportava merce per il valore di 5 miliardi e mezzo; nel 2012, per 9 miliardi e 400mila euro. Nel primo semestre del 2014 l'Istat registra, tra le regioni che forniscono un contributo positivo rilevante alla crescita tendenziale dell'export nazionale (+1,3%), la Puglia con un +9,4%. È un dato significativo perché nonostante la crisi questo è un segno che tutte le imprese pugliesi si stanno rimboccando le maniche ed è un dato positivo che si riscontra in diversi settori produttivi». Il merito di questi risultati di-

## «Vi svelo il boom dell'export pugliese»

pende da un approccio diverso del sistema imprenditoriale pugliese verso l'internazionalizzazione e la formazione. «Abbiamo costruito la strategia della Puglia su tre assi per quanto riguarda lo sviluppo economico - spiega Capone - e cioè ricerca e innovazione, internazionalizzazione e sistema di incentivi». «Per rendere il sistema competitivo abbiamo voluto agire sul sistema delle piccole imprese - prosegue l'assessore - seguendo questo obiettivo il focus sull'internazionalizzazione è stato strategico. Abbiamo accompagnato gli imprenditori alle fiere ma non solo. Molto più utili sono stati i riscontri al ritorno dalle fiere per capire cosa aveva funzionato e cosa non aveva funzionato e il mercato più idoneo all'impresa. Questi incontri ci sono serviti per generare consapevolezza verso la formazione. Non si va su un mercato estero avventurandosi. I mercati tradizionali sono quelli con cui la Puglia ha più scambi, parliamo di Germania, Svizzera, Francia ma questi non sono i mercati

che crescono di più. È fondamentale dunque allargare lo spettro e tanto più ci si stacca dall'Europa e si va nel bacino del Mediterraneo, negli Emirati, nell'est del mondo tanto più bisogna studiare, tanto più si differenzia la normativa commerciale e nazionale». Per poter esportare, infatti, le imprese devono analizzare le proprie competenze, per capire su quali mercati possono affacciarsi e conoscere le leggi, le procedure e i rischi. Per essere competitive le imprese devono specializzarsi. «È importante

che si aprano sedi all'estero, vuol dire che si cresce - sottolinea l'assessore Capone - ma queste non devono sostituire le sedi nazionali. Dare lavoro qui è vitale per questo abbiamo puntato sull'export. Oggi i risultati danno ragione a un cambio di tendenza nell'approccio. Non cresce solo l'export dell'aerospazio e della meccanica, ma anche quello dell'automotive e dell'abbigliamento, da anni considerato un settore ormai morto. Un più 12,4% nell'abbigliamento è importante perché tira il resto, anche il turismo».

### Tre assi

La Puglia punta su ricerca internazionalizzazione e sistema degli incentivi

### I settori

Accanto alla meccanica cresce l'abbigliamento considerato ormai finito

