



**I SETTORI**

**MECCATRONICA**

È il settore che traina lo sviluppo e l'export pugliese. Tra le aziende che lavorano di più all'estero ci sono la Masmec e la Mbl

**PASTA**

La Divella è in prima fila nell'export pugliese con un incremento del 5-10% all'anno. Il 40% della pasta prodotta va fuori dai confini

**VINO E FRUTTA**

Volano all'estero i vini pugliesi. Bene l'ortofrutta ma il blocco dell'export in Russia preoccupa gli imprenditori

**ARTICOLI SACRI**

Singolare la ditta Tangari di Corato che produce icone religiose per Cina e Corea: i santi hanno occhi a mandorla

**AL LAVORO**

A guidare l'export del Sud è la Puglia che con un +9,4% è la prima

# Dalla pasta alla meccanica "Il miracolo? L'innovazione"

Gli imprenditori spiegano le ragioni del successo anche se invitano alla cautela. E ci sono nuovi settori in forte espansione all'estero

FRANCESCA RUSSI

IL FUTURO delle aziende si chiama export. Parola di imprenditori pugliesi. "Perché, con un mercato stagnante in Italia da tre anni, solo chi esporta potrà continuare a campare" spiega senza troppi giri di parole il patron della pasta, Vincenzo Divella. A confermare quello che è diventato il mantra di tutti i manager d'impresa del Mezzogiorno sono i dati pubblicati ieri dall'Istat relativi al primo semestre 2014. La Puglia è, in termini percentuali, la regina delle esportazioni: nei primi sei mesi dell'anno il tasso di crescita è stato del 9,4% (al secondo gradino del podio ci sono le Marche con +6,6). L'incremento medio italiano è stato appena dell'1,3%: basta osservare questo dato per avere la misura del piccolo "miracolo" pugliese. Anche se, avvertono gli industriali, non bisogna farsi illusioni. "È vero, il trend è positivo - ragiona Michele Vinci, presidente di Confindustria Bari e Bat - ma non illudiamoci perché i numeri in valore assoluto non sono alti. Prendiamo il dato in ma-



**VINCENZO DIVELLA**  
Industriale della pasta



**VITO PERTOSA**  
Impianti industriali



**MICHELE VINCI**  
Meccanica

niera cauta e non roboante ed euforica. Siamo in un periodo di crisi, tra i più fortunati noi siamo più fortunati". Le statistiche pugliesi raccontano che si esporta soprattutto verso i paesi extraeuropei, Asia e America in testa; il tasso di crescita verso mercati no euro è infatti dell'11,6%. La variazione delle vendite nei paesi europei invece è del 7,4%. "È un segnale di incoraggiamento - prosegue il leader degli industriali baresi e ad della Masmec che realizza sistemi automatici per assemblaggi - l'agroalimentare è sicuramente il settore che più spinge e c'è anche la

meccatronica. Come Masmec esportiamo parecchio, domani dobbiamo spedire una linea di produzioni in Francia. Abbiamo anche la Cina e la Polonia, i nostri clienti sono multinazionali legate all'automotive". In prima fila in Puglia per quantità di esportazioni c'è proprio il pastificio Divella di Rutigliano. "Cresciamo di anno in anno dal 5 al 10% - racconta Vincenzo Divella - l'export è il futuro delle aziende. Vendiamo la nostra pasta in 130 paesi, soprattutto Giappone, Cina e Sudafrica. Ci manca solo l'India in cui stiamo cercando disperatamente di entrare. In Cina andiamo

molto bene: basta un incremento del 2-3% dei consumi di pasta e dovremo costruire un altro pastificio. In Europa esportiamo in Germania, Francia, Svizzera e Inghilterra". Quasi la metà della pasta Divella - la quota di export è del 35-40% - varca i confini italiani. "Il segreto? Girare tantissimo per le fiere - prosegue l'industriale della pasta - fuori non ci conosce nessuno, non serve il marchio ma l'organizzazione. I costi delle fiere sono spesi molto bene, ci hanno aperto 30 paesi, l'ultimo contatto preso alla fiera di Colonia con il Nepal". A trainare l'agroalimentare è anche il settore vitivinicolo pugliese che negli ultimi anni ha conosciuto un particolare sviluppo. "È quello che determina le buone performance insieme all'ortofrutta - ragiona Gianni Cantele, presidente di Coldiretti Puglia e responsabile dell'azienda vinicola Cantele di Guagnano in provincia di Lecce - anche se il recente stop all'export verso la Russia, un grosso mercato, ci preoccupa non poco. Noi esportiamo il vino in Germania, Svizzera, Olanda, Belgio, centro-

**LA PROTESTA**

## No Tape No Triv in azione per il gasdotto nel Salento c'è il no dei Beni culturali

<SEGUE DALLA PRIMA PAGINA  
CHIARA SPAGNOLO

ASVELARE l'arcano e stato il governatore Nichi Vendola, che in un tweet ha esultato: "Su Tap ha ragione la Regione Puglia: Melendugno è una scelta sbagliata, ora lo dice anche il ministero dei Beni culturali". I pareri dei due dicasteri, dunque, sarebbero diametralmente opposti ma è probabile che la pronuncia negativa dei Beni culturali non infici la procedura e che oggi stesso il ministro dell'Ambiente Gian Luca Galletti firmi il decreto Via. Domani una trentina di sindaci salentini, capeggiati da Marco Potì di Melendugno, chiederanno al presidente del Consiglio di rivedere la scelta di San Foca, "per evitare scelte incompatibili con il territorio e tutelare il marchio Salento che stiamo costruendo con fatica da anni", dice Potì. Cambiamenti di indirizzo saranno chiesti a Renzi anche sul fronte delle trivellazioni nell'Adriatico, visto che l'enorme del decreto Sblocca Italia tolgono alla Regione la possibilità di bloccare decisioni. "Si mettono a rischio dieci anni di politiche ecocompatibili", hanno evidenziato i consiglieri regionali Michele Losappio, Angelo Disabato, Tommy Attanasio, Francesco Laddomada, Antonio Scianaro e il presidente Onofrio Introna, al termine di un incontro con i rappresentanti dei Comuni interessati dal "caso trivelle" e delle associazioni ambientaliste e No Triv. La riunione si è conclusa con



**GASDOTTO**  
La protesta dei No Tap

I comitati si organizzano in vista dell'arrivo del premier per la Fiera del Levante

un documento per il premier, e tramite il quale i parlamentari vengono sollecitati a "verificare la possibilità di modificare le parti dello Sblocca Italia che espropriano la Puglia della possibilità di intervenire e di decidere sulle trivellazioni e sul proprio destino". I sindaci anti-Tap invece si presenteranno contanto di fascia tricolore nella speranza di essere ricevuti dal capo del Governo, al quale vogliono spiegare "di non essere contrari a tutto, e men che mai a un'opera che è stata considerata strategica - ha chiarito Potì - ma di voler tutelare un territorio che ha puntato tutto sul turismo".

## Tribunale di Trani

**MODALITA' E CONDIZIONI RIGUARDANTI LA GENERALITA' DELLE VENDITE DELEGATE E INDELEGATE** - I - VENDITE SENZA INCANTO Offerta. a) L'offerta, irrevocabile salvi i casi dell'art.571 co.3, dovrà essere presentata, nel luogo e nel termine indicati nell'estratto di avviso, mediante deposito, anche ad opera di persona diversa dall'offerente, di busta chiusa, all'esterno della quale dovranno risultare il giorno per l'esame delle offerte, il nome dell'eventuale professionista delegato nonché il nome (previa identificazione) di colui che materialmente deposita la busta. b) L'offerta dovrà contenere: b.1) cognome, nome, luogo e data di nascita, codice fiscale/partita i.v.a., domicilio, stato civile, recapito telefonico di chi sottoscrive l'offerta (il quale avrà altresì l'onere di presentarsi il giorno fissato per l'esame delle offerte ai fini della partecipazione all'eventuale gara prevista dalla legge). In caso di offerente coniugato in regime di comunione dei beni, vanno indicati anche i corrispondenti dati del coniuge. In caso di offerente minorenni, l'offerta va sottoscritta dai genitori previa autorizzazione del giudice tutelare; b.2) dati identificativi del bene a cui si riferisce l'offerta; b.3) prezzo offerto, non inferiore al prezzo base indicato nell'ordinanza di vendita; b.4) termine, non superiore a sessanta giorni dall'aggiudicazione, per il versamento del saldo del prezzo e degli ulteriori oneri, diritti e spese conseguenti alla vendita; in mancanza di indicazione, il termine si intenderà di sessanta giorni; b.5) la dichiarazione espressa di avere preso visione della perizia di stima; b.6) ogni altro elemento utile alla valutazione dell'offerta; Cauzione. Con l'offerta dovrà essere versata cauzione mediante inserimento nella busta di uno o più assegni circolari non trasferibili intestati alla Cancelleria Esec. Immob. Tribunale di Trani o al delegato, di importo complessivo pari al 10% del prezzo offerto; Inefficacia dell'offerta. Sarà inefficace l'offerta: a) pervenuta oltre il termine fissato per la presentazione; b) inferiore al prezzo base; c) non accompagnata dalla cauzione. Esame delle offerte e deliberazione sulle stesse. L'esame delle offerte e la deliberazione sulle stesse avverranno, presso la cancelleria o presso il luogo stabilito dal delegato, il giorno non festivo immediatamente successivo alla scadenza del termine fissato nell'estratto per la presentazione delle offerte, all'ora ivi indicata. In caso di pluralità di offerte valide, si procederà a gara sulla base dell'offerta più alta. II - VENDITE CON INCANTO. Casi di vendita all'incanto. Nei casi di cui all'art.569 co.3 c.p.c., si procederà alla vendita con incanto, allo stesso prezzo base già determinato per la vendita senza incanto e con i rilanci minimi determinati dal G.E. o dal delegato, nello stesso luogo fissato per la vendita senza incanto, nel giorno e nell'ora indicati nell'estratto dell'avviso di vendita. Cauzione. Per offrire all'incanto sarà necessario depositare presso lo stesso luogo indicato per l'incanto, entro le ore 12 del giorno non festivo precedente quello dell'incanto, una somma, a titolo di cauzione, pari al 10% del prezzo base d'asta, mediante deposito di assegno circolare non trasferibile intestato alla cancelleria o al delegato. Svolgimento dell'incanto e aggiudicazione. La vendita all'incanto e l'aggiudicazione avverranno secondo quanto previsto dagli artt.579 e segg. c.p.c.. In caso di offerte dopo l'incanto, alla nuova gara potrà essere ammesso, oltre all'offerente in aumento, all'aggiudicatario e agli offerenti al precedente incanto, anche chiunque altro vi abbia interesse, previo versamento o integrazione della cauzione nella misura di legge; Assegnazione. Ogni creditore è ammesso a presentare istanza di assegnazione, per il caso in cui l'incanto non abbia luogo per mancanza di offerte, entro i dieci giorni antecedenti la data fissata per l'incanto. III - ALTRE MODALITA' E CONDIZIONI. Fondo spese. Nel stesso termine stabilito per il pagamento del prezzo, l'aggiudicatario dovrà depositare un fondo spese, pari al 15% del prezzo di aggiudicazione (salve integrazioni), a copertura delle spese poste a suo carico. In

particolare sono a carico dell'aggiudicatario le spese necessarie al pagamento delle imposte, alla voltura e alla trascrizione del decreto di trasferimento nonché alla cancellazione di iscrizioni ipotecarie e di trascrizioni di pignoramenti. Finanziamenti. I partecipanti alle vendite hanno la possibilità di ottenere finanziamenti da banche convenzionate, il cui elenco aggiornato è disponibile sul sito Internet www.abi.it; Condizioni di vendita. La vendita: a) ha luogo nello stato di fatto e di diritto in cui si trovano i beni, con tutte le eventuali pertinenze, accessioni, ragioni ed azioni, servitù attive e passive; b) è a corpo e non a misura, sicché eventuali differenze di misura non potranno dar luogo a risarcimenti, indennità o riduzioni di prezzo; c) non è soggetta alle norme concernenti la garanzia per vizi o mancanza di qualità, sicché eventuali vizi, mancanza di qualità, difformità e oneri di qualsiasi genere (es. oneri urbanistici, spese per l'adeguamento di impianto alle leggi vigenti, spese condominiali non pagate dal debitore), anche se occulti, inconoscibili o comunque non evidenziati in perizia, non potranno dar luogo a risoluzioni, risarcimenti, indennità o riduzioni di prezzo, essendosi di ciò tenuto conto nella valutazione dei beni. Rinvio. Per tutto quanto non previsto si applicano le vigenti disposizioni di legge.

**PROC. ESEC. IMM. N. 245/2008 R.G.Es.**

In forza di ordinanza di vendita resa in data 10.10.2013 dal G.E. dott.ssa Rosella Politi, il professionista delegato alla vendita, dott. Gaetano Di Gaetano, dottore commercialista con studio in Trinitapoli (BT), alla Via Roma n. 69, ha stabilito che il giorno **31 ottobre 2014, alle ore 10,30** con il prosieguo, presso l'aula di udienza del Tribunale di Trani, sita in Trani alla Piazza Trieste n. 1. I piano, si procederà al tentativo di vendita senza incanto (il deposito delle offerte da far pervenire entro le ore 12,00 del giorno 30 ottobre 2014 presso lo studio del professionista delegato alla vendita) ovvero per il caso in cui la vendita senza incanto non abbia esito positivo o per qualsiasi altra ragione, nello stesso luogo, il giorno **5 novembre 2014, alle ore 10,30** con il prosieguo, si procederà al tentativo di vendita con incanto (il deposito delle offerte da far pervenire entro le ore 12,00 del giorno 4 novembre 2014 presso lo studio del professionista delegato alla vendita) di **LOTTO UNICO**.

Plena proprietà (quota 1000/1000) di appartamento uso abitazione di tipo rurale posto al piano terra (Cat. A/6, classe 1, composto da n.2,5 vani), superficie lorda complessiva circa mq. 55,00, sito in Canosa di Puglia (BT) con accesso alla Via Regina Elena n.29 (civico attuale 31). I tre vani sono coperti da un'unica volta a botte in muratura con arco di irrigidimento centrale e sono suddivisi da tramezzature interne essendo superiormente comunicanti. Lo stato manufattivo dell'immobile è alquanto precario, l'impianto elettrico è vetusto e l'immobile è privo di impianto di riscaldamento. La costruzione è risalente ai primi del '900 e l'immobile ricade nella zona territoriale omogenea B2 del Comune di Canosa di Puglia. L'immobile è occupato dal proprietario, non presenta difformità quanto a conformità urbanistico-edilizia e catastale, tuttavia l'agibilità non è stata ancora rilasciata in considerazione della vetustà dello stesso.

**Prezzo base d'asta: Euro 32.225,00**  
**Rilancio minimo in caso di gara: Euro 644,50**  
**Cauzione: Euro 3.222,50**

Maggiori informazioni possono essere richieste presso la competente Cancelleria del Tribunale di Trani o presso lo studio del professionista delegato sito in Trinitapoli (BT) alla Via Roma n. 69 (nei giorni di lunedì e venerdì, dalle ore 18,00 alle ore 19,00 - Tel. 0883-19.30.268, e-mail: g.digaetano1281a@libero.it) o sul sito [www.asteanunci.it](http://www.asteanunci.it). Trinitapoli, 11/09/2014. Il Professionista Delegato Dott. Gaetano Di Gaetano

"Bisogna girare tantissimo per le fiere non serve il marchio ma l'organizzazione"

nord Europa, e Polonia, Ucraina e Russia. Va bene in Usa e ci stiamo espandendo in Brasile e Giappone. Nasciamo negli anni '80 come azienda di export, una scelta che si è dimostrata lungimirante, avere basi solide all'estero in un contesto di contrazione dei consumi nazionali è fondamentale".

Accanto alle grosse imprese ci sono anche realtà più piccole che decidono di investire a migliaia di chilometri. È il caso di Tangari Made in Italy, 3 fratelli imprenditori, 9 dipendenti, sede a Corato e un 3% di export in Oriente. "Qui c'è stata l'invasione di prodotti cinesi e noi inviamo la Cina di nostri oggetti - scherza Paolo Tangari - realizziamo articoli religiosi e icone per Cina e Corea, abbiamo un mercato consolidato da 9 anni in Polonia e ora un grande lavoro in Terra Santa. Il segreto del successo è la personalizzazione: facciamo i santi anche con gli occhi a mandorla".

Sempre a Corato ha sede la Mbl Solutions, un fatturato in crescita del 50% rispetto al 2013, con un 30% di export. Sono tutti ingegneri e tecnici specializzati, ma a loro piace definirsi "sarti", perché dalla loro officina escono solo macchine su misura. Adatti a resistere alle elevatissime temperature sono i moduli fotovoltaici di ultima generazione brevettati dalla Mbl e per questo esportati in Venezuela, Turchia, Emirati Arabi, Egitto, India. "Fare imprenditoria al Sud è molto complicato - commenta l'amministratore unico Luigi Maldera - ma la Puglia è la regione più vicina alle imprese che vogliono innovare, investire e internazionalizzare; è ideale per espandere i propri mercati nei paesi emergenti".