

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Svizzera società cooperativa  
**Band:** - (1995)  
**Heft:** 2

**Heft**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 22.02.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



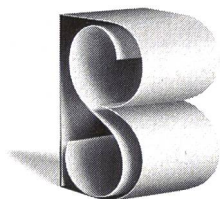


**COSTRUIRE A BUON MERCATO** Obiettivo di un costo massimo di 400'000 franchi per la realizzazione di una casa a schiera.

**FINANZE COMUNALI** Complice la congiuntura, la situazione finanziaria dei comuni ticinesi è in fase di peggioramento.

**CASE PER ANZIANI** Caratteristiche e problemi delle 18 case per anziani a proprietà privata sparse nel Ticino e Moesano.

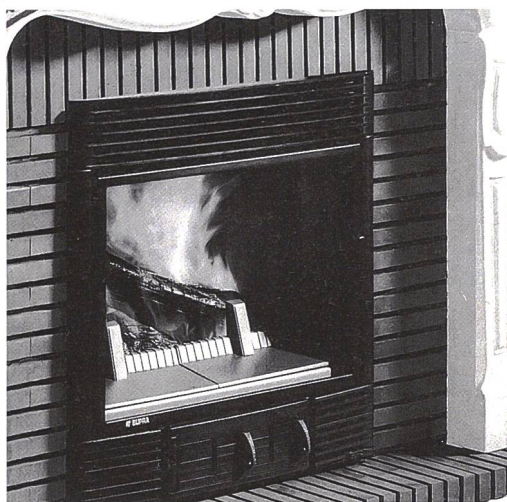




## Tipografia La Buona Stampa

Via San Gottardo 50, 6900 Lugano  
Telefono 091 23 17 44  
fax 091 23 11 31 - c.p. 233, 6903 Lugano

## Trasformate il vostro caminetto in un riscaldamento efficace



Con una cassetta di riscaldamento SUPRA risparmiatene maggiormente:

- tempo e denaro grazie all'installazione semplicissima
- legno grazie all'ottima

combustione nel focolare chiuso. Cosa vi impedisce dunque di trasformare il vostro caminetto aperto in un efficace riscaldamento? E di proteggere l'ambiente?

Saremo lieti di inviarvi una documentazione più dettagliata.



TIBA SA  
Rue des Tunnels 38  
2006 Neuchâtel  
Tel. 038/30 60 90  
Fax 038/30 61 91

Desidero ricevere maggiori informazioni riguardo a:

- Stufe/caminetto,  Cucine con riscaldamento centrale,  Cucine a legna e combinate,  Elementi riscaldanti,  
 Sistemi di combustione di trucioli TIBAmatic,  Sistemi di combustione di ceppi di legno TIBATherm

Cognome/nome

Via

NPA/località

Telefono

## Prestazioni polivalenti a condizioni oneste.



Desiderate sfruttare prestazioni complete a condizioni davvero favorevoli? Allora la Banca Raiffeisen ha quello che fa per voi.

Dal traffico dei pagamenti senza contanti alla carta Bancomat ec, dalla EUROCARD-Raiffeisen alle vantaggiose offerte di risparmio e di previdenza o ai crediti vantaggiosi. In ogni caso, vi offriamo un servizio su misura.

Approfittate della nostra consulenza competente e delle condizioni oneste!

# RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.

## Sotremo

### TRATTAMENTO DELLE BANCONOTE E DELLA MONETA

Sotremo offre la più vasta gamma di macchine ed accessori per il trattamento automatico del denaro.

**CONTAMONETE**  
**AVVOLGIMONETE**  
**CONTABANCONOTE**  
**SELEZIONATRICI DI MONETE**  
**TUBETTI PER ROTOLINI DI MONETE**

Sotremo SA, 6966 Villa Luganese, 091/ 91 11 74

Da vendere in Ticino a Ronco s/Ascona, bellissima

## VILLA

con vista stupenda sul Lago Maggiore,  
posizione tranquilla.

8½ locali, piscina coperta, sauna e solarium.

**Prezzo: fr. 1'800'000.-**

Per informazioni rivolgersi alla Banca Raiffeisen di Losone, 6616 Losone  
Gerente sig.ra Kaiser, tel. N. 093/35 70 29



Zig  
zag  
fiscali

**N**elle pagine che seguono indichiamo alcune scappatoie per contenere gli oneri fiscali sui risparmi. Per l'avvenire si profila qualche cambiamento. Un punto controverso, ad esempio, concerne i dividendi e gli interessi su azioni e obbligazioni, tassati quali redditi patrimoniali, mentre gli utili di capitale non lo sono. Per sfuggire a tale imposizione occorrerebbe vendere le azioni prima della corresponsione del dividendo, e procedere in seguito ad acquisti. Analogamente, chi si procura in borsa delle obbligazioni poco prima della scadenza delle cedole fa un cattivo affare, dato che deve poi pagare l'imposta sull'intero interesse annuo incassato. Nella dichiarazione dei redditi non può cioè dedurre l'interesse pro rata corrisposto al venditore. Secondo le autorità fiscali, tale interesse costituisce per l'acquirente dell'obbligazione una parte del prezzo d'acquisto e per il venditore un utile di capitale (opinione confermata dal Tribunale federale in seguito a ricorso di un professore universitario). Indubbiamente, la delimitazione tra reddito patrimoniale e utile di capitale (risultante da compravendita di titoli, oscillazioni dei corsi e delle valute) rappresenta il piatto forte delle discussioni attorno alle nuove forme di investimento.

GIACOMO PELLANDINI

## PANORAMA

**RISPARMIO FISCALE** Le buone scelte nell'investimento del proprio denaro consentono di diminuire il carico di imposte. **4**

**COMMERCIO ESTERO** Come già il 1984, il 1994 ha segnato il passaggio dalla fase di stagnazione alla crescita delle esportazioni. **7**

**ABITARE** Realizzato un progetto di case a schiera con l'obiettivo primario di un costo massimo di 400'000 franchi per casa. **10**



**COMUNI TICINESI** Particolarmente in seguito al forte indebitamento, la situazione finanziaria dei comuni ticinesi è peggiorata. **13**

**MECCANICI DELLE OSSA** Importanti progressi per una rapida cura delle fratture ossee grazie al Centro di ricerca di Davos. **16**

**FUTURO GIÀ PRESENTE** Origini e caratteristiche dei 18 istituti facenti parte dell'Associazione ticinese case per anziani. **22**

**Editore**Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen  
Anno XXVIII**Redazione**Giacomo Pellandini  
Telefono 071 21 94 14**Tiratura**27'000 esemplari  
Esce 10 volte l'anno**Abbonamenti**e cambiamenti di indirizzo  
tramite le Banche Raiffeisen**Indirizzo**Panorama Raiffeisen  
Vadianstrasse 17  
9001 San Gallo**Segretariato**Claudia Allinata  
Telefono 071 21 94 07  
Telefax 071 21 97 12**Stampa**Tipografia La Buona Stampa  
6900 Lugano  
Telefono 091 23 17 44**Pubblicità**Publirama SA  
Casella postale 283, 6702 Claro  
Tel. 092 66 30 01 - Fax 092 66 30 02



# Non risparmiamo per lo stato...

Facendo attenzione alle norme fiscali, è possibile influenzare notevolmente il rendimento globale di un portafoglio. In materia di risparmio, il fattore fiscale diventa sempre più importante.

MARKUS  
ANGST

**L**e casse dello stato sono notoriamente vuote. Nessuna meraviglia quindi che il ministro delle finanze federali - Otto Stich - e i suoi colleghi a livello cantonale siano sempre alla ricerca di nuove fonti di entrata. E siccome molti svizzeri hanno accantonato qualcosa, il fisco si adopera costantemente per incassarne una parte. Chi tra i nostri lettori ancora ne dubitasse, avrà presto modo di rendersene conto di persona, compilando - se ancora non l'ha fatto - la dichiarazione dei redditi giunta nelle scorse settimane nelle nostre case. A detta degli esperti, le turbolenze degli ultimi anni nel settore delle innovazioni finanziarie hanno messo a dura prova non solo le banche, ma anche le amministrazioni fiscali della Svizzera.

Il risparmiatore ha innumerevoli possibilità di investire il suo denaro (si veda per esempio l'offerta delle Banche Raiffeisen a pag. 6 di questo numero di "Panorama"). Non tutti i prodotti hanno tuttavia la stessa efficacia in materia di risparmio fiscale. "Panorama" vi dà quattro consigli su come giocare un tiro mancino al fisco - ovviamente solo con mezzi legali.

## **Consiglio n. 1: Piano Raiffeisen di previdenza 3**

Parlando di risparmio fiscalmente conveniente, è d'obbligo menzionare il III pilastro. Nel quadro dell'ordinanza federale sulla previdenza personale (OPP3) - entrata in vigore nel 1985 - il III pilastro (che alla Raiffeisen si chiama Piano di previdenza 3) non è solamente un'ottima previdenza (privata) per la terza età, ma è anche un eccellente mezzo per risparmiare sulle tasse. Nel corrente anno

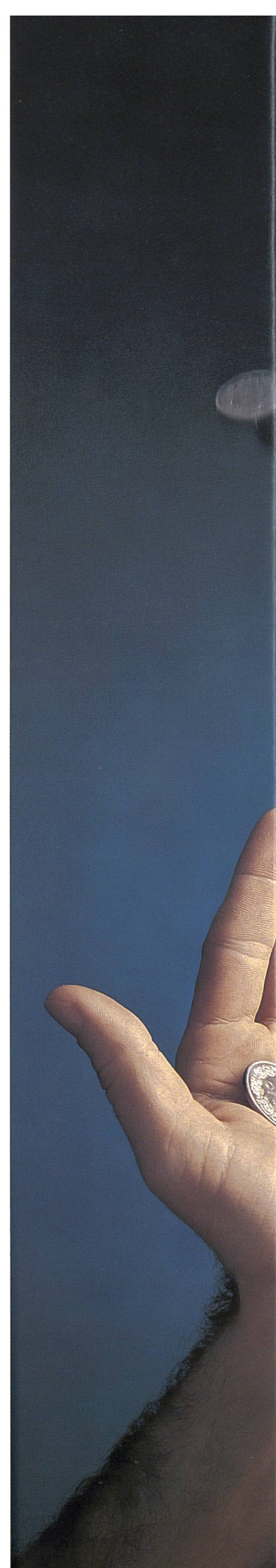
(entro il 31 dicembre 1995), i salariati con cassa pensione possono versare fino a 5'587 franchi nel loro III pilastro e quindi detrarli dalla prossima dichiarazione dei redditi. Per gli indipendenti senza cassa pensione, l'importo massimo detraibile è di ben 27'936 franchi. Tuttavia, mentre le detrazioni sono fissate dalla Confederazione ed hanno quindi un'applicazione unitaria in tutti i cantoni, al momento della riscossione del capitale di previdenza ci sono delle differenze, anche notevoli, tra i diversi cantoni. Per esempio, riscuotendo 50'000 franchi non si paga niente nel Canton Giura, ma 5'048 franchi nei Grigioni (vedi "Panorama" 11-12/94). Malgrado queste differenze, rimane almeno una consolazione: il capitale riscosso deve in ogni caso essere tassato con un'aliquota ridotta.

## **Consiglio n. 2: acquisto di un'abitazione**

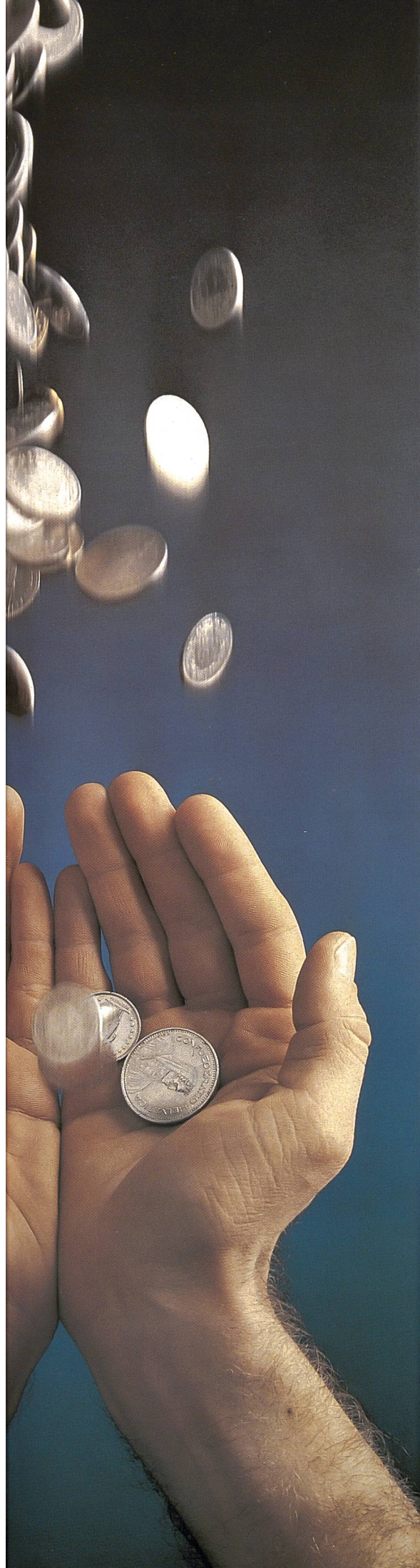
I tempi sono senz'altro propizi per l'acquisto di un'abitazione, sia che si tratti di una casa unifamiliare o di un appartamento in condominio. I prezzi dei terreni e dell'edilizia sono infatti diminuiti insieme con i tassi di interesse. Essere proprietari di un'abitazione ha riscontri positivi anche dal lato fiscale: gli interessi ipotecari possono essere dedotti dalla dichiarazione dei redditi. Conviene inoltre effettuare l'ammortamento dell'ipoteca in maniera indiretta, ossia per esempio versando le quote d'ammortamento nel III pilastro. In tal modo, il proprietario può continuare a detrarre dalle imposte gli interessi ipotecari.

## **Consiglio n. 3: utili di capitale sui titoli**

Possedete azioni, buoni di partecipazione, obbligazioni o parti di fondi







d'investimento? D'accordo, il 1994 è stato un anno non proprio esaltante per la borsa. Nel 1993 era invece possibile realizzare dei cospicui guadagni, non gravati di alcuna tassa. Gli utili di capitale (leggi le quotazioni più alte) sono di norma esenti da imposte (ad eccezione del Canton Grigioni che tassa gli utili di capitale provenienti da azioni). Per il 1995 gli esperti si dichiarano ottimisti: l'andamento della borsa dovrebbe essere nuovamente al rialzo. Un buon motivo - non solo nell'ottica fiscale - per impegnarsi maggiormente in questo settore.

#### **Consiglio n. 4: obbligazioni a basso tasso d'interesse**

Le obbligazioni con cedole che danno diritto a dei tassi di interesse bassi sono vantaggiose dal punto di vista fiscale. A prima vista, si è portati a credere che sia meglio possedere delle obbligazioni con dei tassi di interesse del 6 o del 7 per cento. Il rendimento - a cui si arriva esclusivamente con un investimento di capitale - non è tuttavia identico al tasso iscritto sulla cedola, a meno che l'obbligazione sia stata acquistata al 100 per cento. Nella tassazione dei redditi, i vantaggi sono nettamente dalla parte delle cedole con tassi di interesse bassi. Vengono infatti tassati non i rendimenti, ma i tassi delle cedole, vale a dire i redditi effettivamente incassati.

Da considerazioni di natura fiscale, conviene dunque acquistare delle obbligazioni con cedole a basso tasso di interesse. Tali obbligazioni - emesse dal debitore in un periodo di ribasso degli interessi - dopo il termine di emissione possono essere acquistate in borsa. Attraverso il prezzo d'acquisto inferiore, l'investitore riceve lo stesso rendimento conforme al mercato. Un esempio: un'obbligazione di 10'000 franchi, della durata di otto anni, fruttante un interesse del 5,5 per cento viene acquistata al corso di emissione del 100 per cento. Il rendimento ammonta dunque al 5,5 per cento, il reddito tassabile a 550 franchi (corrispondenti alla riscossione annuale delle cedole). Un'altra obbligazione di 10'000 franchi, sempre della durata di otto anni, ma fruttante un interesse di solo il 3,5 per cento viene acquistata al corso dell'84 per cento, vale a dire per 8'400 franchi. Il rendimento ammonta in questo caso anche al 5,5 per cento. Ma il reddito

tassabile è di soli 300 franchi (riscossione annuale delle cedole). Da questo esempio risulta come, malgrado i due investitori abbiano acquisito lo stesso rendimento, l'investitore con la cedola a tasso inferiore abbia conseguito un vantaggio fiscale.

Una particolarità delle obbligazioni a opzione sono le cedole a tassi molto bassi. L'investitore che vuole fare un collocamento in obbligazioni acquista l'obbligazione ex opzione, ossia separata dal certificato d'opzione. A questo punto si tratta di un investimento a pieno carattere di obbligazione. Per conseguire un vantaggio fiscale, occorre assicurarsi che l'obbligazione a opzione sia stata originariamente emessa alla pari (100 per cento) e che il rimborso sia ugualmente previsto al 100 per cento. L'opzione originaria dovrebbe inoltre incorporare un diritto di partecipazione all'acquisto di nuove quote nel capitale della stessa società o di un'altra ad essa vicina.

Per contro, la vendita anticipata a prima della scadenza non offre più nessun vantaggio fiscale nel caso delle *zero-bonds*. Siccome l'intera remunerazione viene tassata al detentore di questo tipo di obbligazione al momento del rimborso, era possibile aggirare elegantemente questo metodo d'imposizione, vendendo l'obbligazione in borsa prima della scadenza. La nuova imposta federale - a cui si rifanno anche i cantoni - a partire dal 1 gennaio 1995 rinuncia al principio della scadenza. L'importo decisivo è ora la differenza tra il prezzo di acquisto e il ricavo della vendita.

#### **Attenti alla progressione!**

L'aspetto fiscale acquista sempre maggiore importanza nel settore degli investimenti. I risparmiatori hanno infatti capito che il risparmio permette anche di pagare meno tasse. Da un lato, è dunque la clientela a sollecitare ripetutamente la propria banca con questo argomento. Dall'altro lato, sono però anche le banche stesse ad occuparsi sempre più spesso di questa tematica. Al riguardo, il lavoro del consulente in investimenti della banca non è sempre facile. Il prodotto più redditizio non è infatti sempre quello più conveniente dal punto di vista fiscale. I maggiori proventi d'interesse potrebbero comportare una più alta progressione dell'imposta per il cliente in questione...



# Possibilità di risparmio presso la Raiffeisen



## Conto corrente

Interesse: \* 1-1 1/2 %.

*Impiego:* per operazioni di pagamento, commerciali e private, all'interno e all'estero.

*In particolare:* ordini di accredito/ordini permanenti, sistema di addebitamento diretto, Eurocard-Raiffeisen, cassa continua.



## Conto privato/conto stipendio

Interesse: \* 2-3 %.

*Impiego:* per le operazioni di pagamento private, nonché per le operazioni in titoli e in metalli preziosi.

*In particolare:* ordini di accredito/ordini permanenti, carta-ec Bancomat, Eurocard-Raiffeisen. Prelevamenti esenti da spese in tutte le banche Raiffeisen della Svizzera.

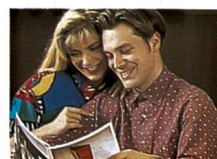


## Conto giovani

Interesse: \* 3 1/2-4 %.

*Impiego:* si tratta di una variante del conto/libretto per la gioventù, con funzione di conto privato/conto stipendio per apprendisti, giovani e studenti dai 15 ai 23 anni, con tasso preferenziale.

*In particolare:* ordini di accredito/ordini permanenti, carta-ec Bancomat. Prelevamenti esenti da spese in tutte le banche Raiffeisen della Svizzera.



## Conto/libretto di risparmio/deposito

Interesse: \* 3 1/2-3 3/4 %.

*Impiego:* risparmio flessibile per i privati.

*In particolare:* prelevamenti esenti da spese in tutte le banche Raiffeisen della Svizzera.

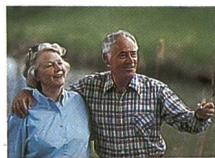


## Conto/libretto per la gioventù

Interesse: \* 3 1/2-4 %.

*Impiego:* risparmio per bambini e ragazzi fino ai 20 anni ad un tasso di interesse preferenziale.

*In particolare:* prelevamenti esenti da spese in tutte le banche Raiffeisen della Svizzera.



## Conto/libretto seniori

Interesse: \* 2 1/4-3 1/2 %.

*Impiego:* adatto per la rimessa di rendite e pensioni, nonché per le operazioni di pagamento private di persone a partire dai 60 anni o di beneficiari di una rendita.

*In particolare:* (per il conto) ordini di accredito e ordini permanenti, carta-ec Bancomat, Eurocard-Raiffeisen, prelevamenti esenti da spese in tutte le banche Raiffeisen della Svizzera.



## Conto soci Raiffeisen

Interesse: \* 4 1/2 %.

*Impiego:* risparmio a medio e lungo termine per privati ad un tasso di interesse preferenziale.

*In particolare:* prelevamenti esenti da spese in tutte le banche Raiffeisen della Svizzera.

*Esclusività:* prestazione delle Banche Raiffeisen riservata ai propri soci, quale offerta privilegiata nel settore delle operazioni passive.

\* Valori indicativi consigliati dall'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR). Possono variare leggermente da una banca Raiffeisen all'altra.



## Conto/libretto risparmio-costruzione

Interesse: \* 4 %.

*Impiego:* risparmio pianificato per l'acquisto o la costruzione di un'abitazione, a condizioni preferenziali.

*In particolare:* diritto intrinseco ad un credito ipotecario a condizioni concorrenziali.



## Piano di previdenza 3

Interesse: 5 1/4 %.

*Impiego:* formazione di patrimonio con sgravi fiscali, quale previdenza per i lavoratori nel quadro del III pilastro, con tasso di interesse preferenziale. *Impiego* per l'acquisto o l'ammortamento dell'abitazione primaria.

*In particolare:* contributi massimi detraibili nel 1995: 5'587 franchi per i salariati con cassa pensione, 27'936 franchi per gli indipendenti senza cassa pensione. Su richiesta, assicurazione a prezzo conveniente dell'obiettivo di risparmio. Riscossione al più presto 5 anni prima dell'età AVS. Fino alla riscossione, il capitale di risparmio e i proventi d'interesse sono esenti da imposte.



## Conto di libero passaggio

Interesse: 5 %.

*Impiego:* cambiando il posto di lavoro, la prestazione di libero passaggio del precedente datore di lavoro o del suo istituto di previdenza può - nei casi previsti dalla legge - essere trasferita su questo conto nell'ambito del II pilastro. Conto vincolato con tasso di interesse preferenziale.

*In particolare:* su richiesta assicurazione contro i rischi, a prezzo conveniente. Riscossione al più presto 5 anni prima dell'età AVS. Fino alla riscossione, il capitale di risparmio e i proventi d'interesse sono esenti da imposte.



# Come nel 1984: crescita dopo la stagnazione

Il 1984 e il 1994 hanno segnato un'importante inversione di tendenza nel nostro commercio estero. Facendo un parallelo risulta che, in entrambi i casi, a una fase di stagnazione è subentrata una forte crescita delle esportazioni. Il confronto rileva inoltre che, nel corso degli anni, il commercio estero è rimasto sorprendentemente costante nella sua composizione.

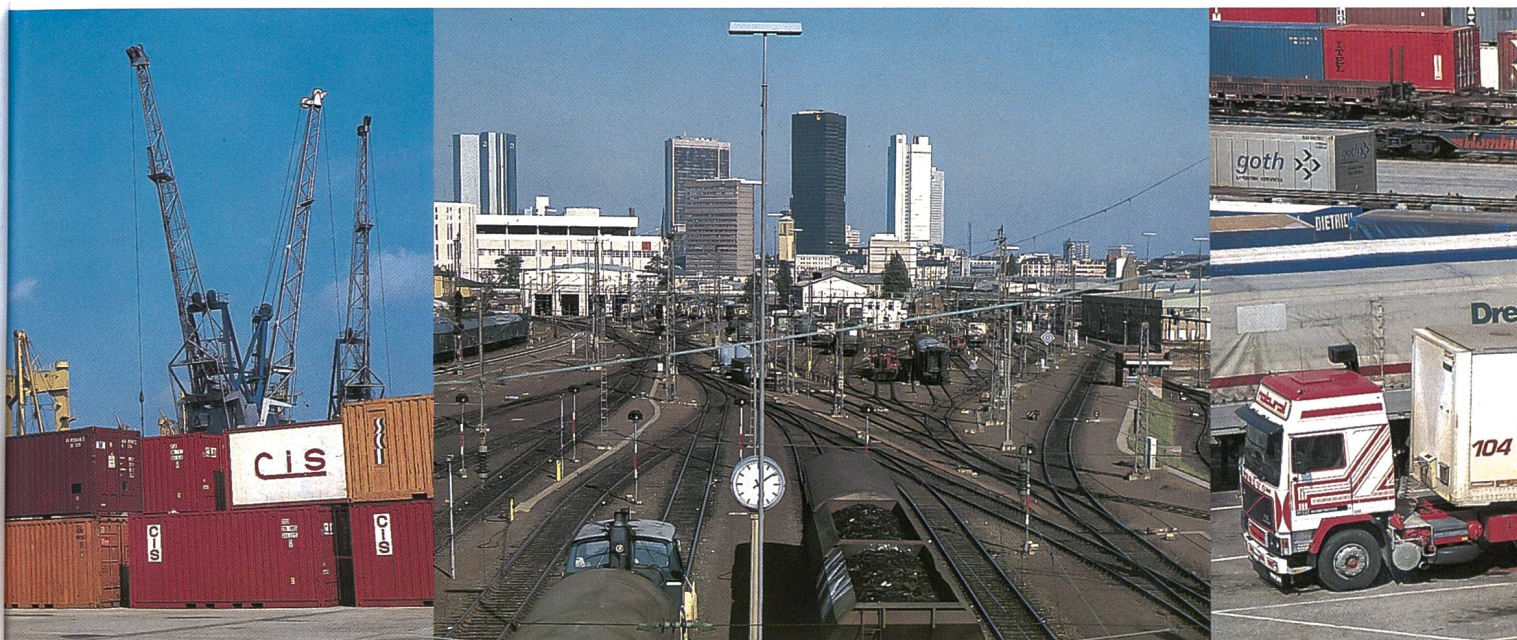


Foto: Bildagentur Baumann

**È** ormai un fatto assodato che il commercio estero è di grande importanza per l'economia svizzera. Il nostro piccolo paese senza sbocchi sul mare ha legami con il resto del mondo ancora più stretti della maggior parte delle altre nazioni europee. Negli ultimi decenni questa particolarità si è ulteriormente rafforzata.

Questo articolo esamina l'andamento del commercio estero della Svizzera dal 1984 al 1994 e i cambiamenti avvenuti nella composizione dei partner commerciali e dei beni importati ed esportati. Dopo una rassegna dei più recenti sviluppi, ci occuperemo delle prospettive per il futuro: come influirà la situazione della congiuntura internazionale sulla circolazione delle merci oltre i confini nazionali?

## Da 64 a 84 miliardi

Il frenetico sviluppo del commercio internazionale degli ultimi anni

ha avuto un riscontro anche in Svizzera. In valori nominali, le importazioni di beni in Svizzera sono aumentate da 64 miliardi di franchi nel 1984 a 84 miliardi nel 1993. Le esportazioni sono addirittura balzate da 61 ad 87 miliardi.

Esaminando l'andamento anno per anno ed eliminando nel contempo l'effetto dell'inflazione, tre diversi fattori risultano evidenti.

■ Primo: sia le importazioni che le esportazioni sono aumentate in maniera più marcata dell'economia nel suo insieme. In altre parole: l'importanza del commercio estero è cresciuta.

■ Secondo: il forte aumento delle esportazioni – vale a dire delle vendite all'estero – nella maggior parte dei casi ha influito anche sulla crescita dell'economia globale.

■ Terzo: le esportazioni sono giustamente considerate una specie di "motore della congiuntura". Riguardo all'andamento delle importazioni

– vale a dire degli acquisti effettuati all'estero – dal confronto realizzato nell'arco di più anni risulta invece evidente come le possibilità di consumo e di investimento degli svizzeri si siano di volta in volta adattate ai cambiamenti del clima economico. Dopo anni di crescita estremamente forte durante l'alta congiuntura dal 1984 al 1989 (tassi di crescita tra il 5 e l'8 per cento), seguono due anni di magra durante la recessione (dal 1991 al 1993), in cui le importazioni diminuiscono in termini reali.

## Saldo tradizionalmente negativo

La differenza fra le esportazioni e le importazioni – il cosiddetto saldo della bilancia commerciale – in Svizzera è *tradizionalmente* negativo. Ciò significa che il ricavo delle esportazioni non è sufficiente per coprire le uscite per le importazioni: la quantità di denaro che defluisce





all'estero è dunque maggiore rispetto a quello che affluisce nel paese.

Siccome con la vendita di servizi (turismo, prestazioni bancarie e assicurative), la Svizzera è di norma in grado di pareggiare questo squilibrio in maniera più che soddisfacente, non si tratta di un problema rilevante. È interessante notare che negli ultimi decenni il saldo della bilancia commerciale ha registrato delle forti oscillazioni. Da meno 8,2 miliardi nel 1984, dopo una leggera ripresa il disavanzo è salito a meno 11,5 miliardi nel 1989. Le esportazioni coprivano in tal modo ancora solo l'87 per cento delle importazioni. Nei seguenti anni di crisi, il menzionato calo delle importazioni causò un tale ribaltamento della situazione, che nel 1993 si registrò – per la prima volta dopo lungo tempo – un saldo nuovamente positivo, anzi addirittura un'eccedenza-record di 2,9 miliardi di franchi.

---

## La ripresa continuerà

Per i prossimi due anni si prevede una continuazione della ripresa dell'economia mondiale. Ciò farà progressivamente incrementare la domanda di beni svizzeri. Nel 1995 e 1996, le esportazioni di merci potrebbero così registrare una crescita del 6-7 per cento per anno. Nello stesso periodo, le importazioni aumenteranno di un buon 4 per cento all'anno.

I maggiori impulsi alla crescita provengono dall'aumento del consumo di materie prime e semilavorati nell'industria, sebbene all'inizio ha un ruolo anche la ormai necessaria costituzione di stock di merci.

L'importazione di beni di consumo contribuirà invece in misura solo modesta alla crescita delle importazioni: anche nei prossimi due anni, ai consumatori svizzeri probabilmente mancheranno i mezzi per effettuare degli acquisti più copiosi.

---

## Predominante l'area dell'OCSE

Quali sono i principali partner commerciali della Svizzera e, nell'ultimo decennio, si sono verificati dei significativi cambiamenti nella rilevanza di questi singoli paesi per la nostra economia? Uno sguardo alle statistiche rende subito evidente che i paesi dell'Occidente industrializzato, vale a dire quelli dell'OCSE (Europa occidentale, Nordamerica, Giappone, Australia, Nuova Zelanda), sono di primaria importanza per la Svizzera.

Il 91 per cento delle nostre importazioni proviene dall'area dell'OCSE (1984: 87 per cento). All'interno di questo gruppo di paesi, predomina l'Unione Europea (UE), da dove provengono quasi i tre quarti del totale delle importazioni (73 per cento). Nel 1984 tale dipendenza era inferiore (67 per cento), ma l'allora CEE non comprendeva ancora la Spagna e il Portogallo.

La quota dell'AELS – di cui fa parte anche la Svizzera – è rimasta comparativamente modesta (attorno al 7 per cento sia nel 1984 che nel 1994). Con il passaggio dall'AELS all'EU di Austria, Svezia e Finlandia, il peso dell'area commerciale dell'AELS sta sprofondando nella totale irrilevanza.

## L'Est (ancora) ininfluenza

Nel ramo delle esportazioni, l'orientamento della Svizzera verso l'Europa non è così marcato come per le importazioni. Nel 1994, sui mercati dei paesi europei sono state smerciate il 64 per cento delle nostre esportazioni, nel 1984 si era già a quota 61 per cento.

I paesi ricostituiti dell'Est europeo, del CSI (Comunità di Stati indipendenti), nonché i nuovi mercati dell'estremo Oriente (in primo luogo la Cina) hanno ancora un ruolo nettamente secondario per le esportazioni svizzere. Sebbene questi paesi vengano a volte descritti – forse un po'

euforicamente – come “i mercati d'esportazione del futuro”, la loro quota ammonta a solo il 3,9 per cento. Dieci anni fa – dunque ancora prima che iniziasse la liberalizzazione dei mercati dell'Europa orientale – tale quota era di poco inferiore.

## La Germania è il nostro partner principale

*Continuità* potrebbe essere la parola-chiave che descrive l'andamento del nostro commercio estero, come risulta dall'esame del peso avuto dagli otto principali partner commerciali della Svizzera nel corso degli anni. Questi otto – Germania, Francia, Italia, Benelux (Belgio, Paesi Bassi e Lussemburgo sono qui considerati come un'unità), Gran Bretagna, Austria, USA e Giappone – durante gli ultimi decenni si sono costantemente divisi i tre quarti dell'intero commercio estero con la Svizzera (sommate importazioni ed esportazioni). La quota restante (24 - 25 per cento) se la sono divisa i rimanenti paesi del mondo.

Stupisce la totale mancanza di anche minimi cambiamenti in questo assetto. E in effetti, persino all'interno del gruppo degli otto le proporzioni sono rimaste straordinariamente invariate. Con la Francia, per esempio, la Svizzera ha svolto, anno dopo anno, il 10 per cento del suo commercio estero, con l'Italia il 9 per cento (con un'unica eccezione), con il Benelux tra il 6 e il 7 per cento, con l'Austria costantemente il 4 per cento, con il Giappone ugualmente il 4 per cento (con due eccezioni).

Solo un paese è riuscito ad aumentare il suo peso: la Germania. Da un iniziale 25 per cento (1984), la quota del nostro vicino del nord è aumentata, già prima della riunificazione, al 28 per cento ed in seguito addirittura al 29 per cento.

Il commercio estero della Svizzera è dunque dominato da un unico partner, il cui scambio di merci con il no-





stro paese supera di quasi tre volte quello che svolgiamo con il nostro secondo partner commerciale in ordine di importanza, vale a dire la Francia.

L'area anglosassone è invece stata relegata un po' in secondo piano: la rilevanza della Gran Bretagna per l'economia svizzera è fortemente diminuita (calo della quota di commercio dall'8 al 5 per cento), mentre il peso degli USA si è ridotto in sola minima misura.

#### 40 per cento beni di consumo

Non sorprende constatare che, nel corso del tempo, la composizione delle merci abbia registrato maggiori cambiamenti rispetto all'assetto dei partner commerciali. Per quanto riguarda le importazioni, in termini monetari il principale gruppo di merci erano – e rimangono – i beni di consumo (quasi il 40 per cento nel 1994).

Per le materie prime e i semilavorati oggi si spende meno rispetto a dieci anni fa e ciò potrebbe essere dovuto al calo dei prezzi delle materie prime. La quota dei beni d'investimento (per esempio le macchine) è d'altronde aumentata.

Per quanto concerne le esportazioni, anche qui i beni di consumo occupano da qualche tempo il primo posto. Hanno dunque soppiantato le materie prime e i semilavorati, che nel 1984 rappresentavano ancora una quota sostanzialmente superiore delle entrate provenienti dalle esportazioni.

#### Trasformazione delle strutture

Lo scorso decennio ha segnato per l'economia svizzera una trasformazione delle strutture, in seguito alla quale alcuni singoli settori hanno perso importanza e altri – maggiormente competitivi – hanno guadagnato terreno. Questi sviluppi hanno influito anche sull'economia d'esportazione. Ciò risulta evidente guardando ai quattro rami industriali

– meccanica, chimica, tessili e abbigliamento – nonché all'industria dei beni alimentari. Mentre la quota d'esportazione dell'industria metalmeccanica è leggermente diminuita dal 1984 al 1994, il ramo tessile è frantumato ed è diminuita anche l'importanza delle esportazioni di beni alimentari. Per contro, l'industria chimica ha realizzato delle vendite all'estero superiori alla media.

L'esempio delle esportazioni di orologi ci serve infine per dimostrare come può essere stato movimentato l'andamento del commercio estero per le singole categorie di prodotti nell'ultimo decennio. Dal 1984 al 1987 questo settore ha realizzato dei tassi di crescita che non raggiungevano quelli delle esportazioni globali. Nel 1987 le esportazioni di orologi addirittura diminuirono del 2 per cento in termini reali. Ma già l'anno seguente, con il 17 per cento, si instaurò una crescita eccezionalmente forte, che – temporaneamente interrotta nel 1991 – si mantenne fino a tutto il 1992. Nell'anno in corso, le esportazioni di orologi sono in proporzione nuovamente crollate.

#### Parallelo 1984 - 1994

Questo per quanto concerne la retrospettiva dell'ultimo decennio. Facendo ora un parallelo tra il 1984 e il

1994, si può osservare in entrambi i casi il ritorno ad una crescita dinamica delle esportazioni, dopo una fase di stagnazione. Nei primi undici mesi del 1994, le esportazioni sono aumentate del 4,4 per cento in termini reali. La maggior parte dei settori ne approfitta. Il franco forte non ha in pratica compromesso il volume delle esportazioni, ha però costretto le aziende dei singoli settori a delle sostanziali riduzioni di prezzo. La crescita delle esportazioni ha il suo punto forte oltreoceano, ma anche le vendite nell'Europa continentale sono da qualche tempo in costante ripresa.

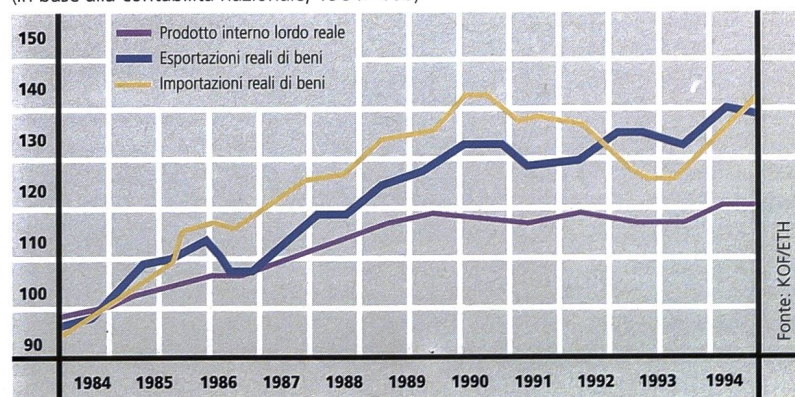
Le importazioni di merci sono addirittura aumentate del 9,5 per cento in valori reali, a conferma del marcato aumento della domanda interna.

Anche nel 1994 la bilancia commerciale registrerà un'eccedenza delle esportazioni.

Guardando alle singole regioni, colpisce la forte crescita delle esportazioni verso la Gran Bretagna e il Giappone. Nei primi undici mesi, le esportazioni verso la Corea del sud sono addirittura aumentate della metà rispetto all'anno precedente. È notevole il crollo delle esportazioni verso la Cina (meno 11 per cento), che l'anno prima erano ancora in piena espansione.

### Prodotto interno lordo e commercio estero

(in base alla contabilità nazionale; 1984=100)





■ COSTRUIRE A COSTI ACCESSIBILI

# La casa per 400'000 franchi

Ai nostri giorni costruire costa notoriamente parecchio denaro. Se tuttavia si è disposti a rinunciare a soverchi lussi, una casa unifamiliare – magari a schiera – resta pur sempre accessibile, come dimostra il seguente esempio di Neukirch (TG).

MARKUS  
ANGST

**A** cavallo tra gli anni ottanta e novanta, quando erano in rapida ascesa non solo i prezzi degli immobili e dell'edilizia, ma anche i tassi di interesse, non pochi hanno dovuto lasciare nel cassetto il sogno di acquistare una casa. Chi mai poteva infatti permettersi una casa unifamiliare di 800'000 franchi o una casa a schiera di 600'000 franchi? E con gli interessi attorno all'8 per cento! Se non si era così fortunati da vincere mezzo milione al lotto o da ricevere una cospicua eredità, era meglio metterci definitivamente una pietra sopra.

## Situazione più distesa

Nel frattempo la situazione è un po' diversa, le tensioni si sono sensibilmente appianate. Sono notevolmente calati non solo i prezzi degli immobili - in conseguenza delle misure varate dalla Confederazione (divieto temporaneo di alienazione dei fondi) - ma anche la recessione. I prezzi dell'edilizia inoltre - considerato che questo settore è stato particolarmente colpito dalla crisi economica - sono nuovamente diminuiti. E non da ultimo anche gli interessi sono ritornati ad un livello che rende un'ipoteca nuovamente accessibile ai più.

Va inoltre aggiunto che durante la recessione la gente ha risparmiato di più e che ora magari si ritrova con un capitale proprio sufficiente per acquistare un'abitazione. Il sogno potrebbe dunque diventare nuovamente realtà.

## Piccola, ma mia!

Un contributo alla realizzazione di questo sogno lo hanno dato anche gli architetti turgoviesi Heinz Nyffeler e Alex Bressan. Quando comin-

Foto: Christof Sonderegger



Una casa unifamiliare a schiera per 1540 franchi al mese: in alcune regioni, a questo prezzo non si trova nemmeno un appartamento di quattro locali.





ciarono a lavorare insieme ad un progetto di case a schiera, si posero un obiettivo primario: le quattro pareti domestiche non dovevano costare al futuro proprietario più di 400'000 franchi.

Al termine dei lavori di costruzione, gli architetti e il gerente della Banca Raiffeisen di Neukirch-Egnach - istituto responsabile per il finanziamento - hanno potuto constatare con soddisfazione che l'obiettivo era stato pienamente raggiunto. In breve tempo tutte le cinque unità sono state vendute.

Ovviamente per 400'000 franchi non ci si può aspettare niente di troppo lussuoso. Per esempio si è intenzionalmente rinunciato allo scantinato, perché ciò avrebbe fatto aumentare il prezzo per unità di almeno 50'000 franchi. Ed anche il prato davanti casa non ha proprio le dimensioni di un campo di calcio...Le cassette di cinque locali disposti su due piani hanno tuttavia una lavanderia al pianterreno, un garage e un giardinetto con una nicchia per gli attrezzi.

#### 1540 franchi al mese

Al prezzo d'acquisto di 393'000 franchi, l'onere mensile per unità ammonta esattamente a 1539 franchi e 80 centesimi. Le premesse sono però un capitale proprio di 40'000 franchi (dunque poco più del 10 per cento) e l'allestimento del piano degli oneri in base alla WEG - la Legge federale per il promovimento della costruzione di abitazioni e l'accesso alla loro proprietà.

Se oggi la proprietà dell'abitazione è di nuovo più accessibile, ciò è dovuto in buona parte a questa legge, il cui obiettivo dichiarato è ap-

punto quello di aumentare la percentuale dei proprietari rispetto agli inquilini. L'idea di base del finanziamento WEG (vedi anche pag. 12) è la seguente: nella fase iniziale dell'investimento, quando gli oneri sono al massimo, la Confederazione anticipa del denaro. Più tardi, quando con ogni probabilità i proprietari dispongono di un reddito superiore, i figli hanno magari già spiccato il volo e le spese per la famiglia sono inferiori, gli oneri mensili aumentano.

#### Il calcolo nei dettagli

Nei dettagli, i 18'478 franchi all'anno (corrispondenti a fr. 1539.80 al mese) dell'esempio sopra sono così composti:

- Ipoteca di I grado (255'000.- /51/2%): fr. 14025.—
- Ipoteca di II grado (98'000.- /51/2%): fr. 5390.-
- Ammortamento (25% del valore dell'investimento in 25 anni): fr. 3920.-
- spese accessorie (stimate): fr. 2400.-
- meno anticipazione della Confederazione (riduzione di base): fr. 7257.-

Nei primi due anni l'onere mensile rimane invariato. In seguito - conformemente alle disposizioni della WEG - esso aumenta in ragione del 6 per cento ogni due anni. In concreto, nel terzo e quarto anno sarà pari a fr. 1643.90 (+104.10), nel quinto e sesto anno a fr. 1754.30 (+110.40), nel settimo e ottavo anno a fr. 1871.30 (+117.-), nel nono e decimo anno a 1'995.30 (+124.-).

#### Possibile anche senza il finanziamento WEG

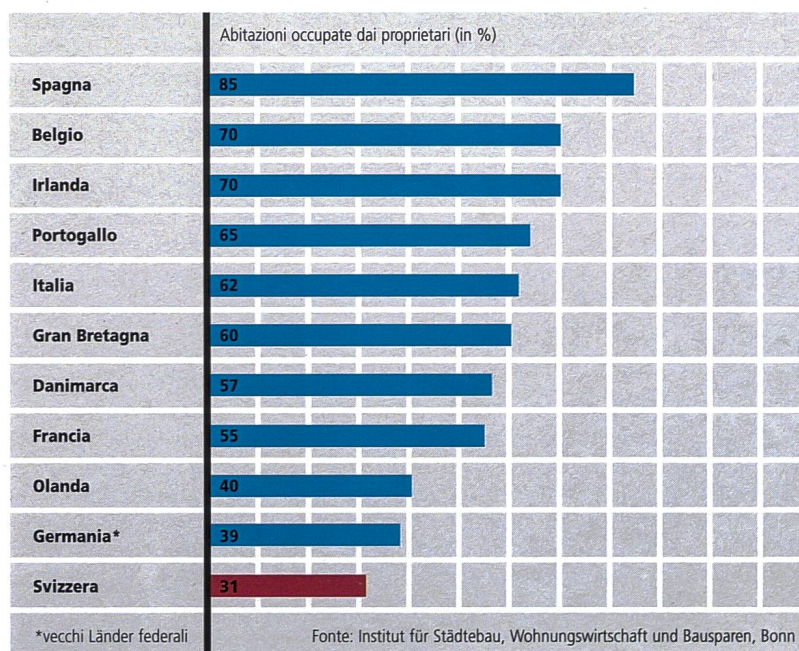
Il finanziamento dell'acquisto di una delle cinque case di Neukirch è ovviamente possibile anche senza ricorrere alla WEG. Con 80'000 franchi di capitale proprio (il doppio rispetto al nostro esempio WEG), l'onere mensile ammonta a 1846 franchi (1168 per la I ipotesi, 278 franchi per la II ipotesi, 200 franchi per l'ammortamento e 200 franchi per le spese accessorie).

Il finanziamento WEG permette dunque un risparmio di circa 300 franchi al mese (ulteriori circa 200 franchi si risparmiano se si ha diritto alla riduzione suppletiva) e riduce alla metà il fabbisogno di capitale proprio.

Il soggiorno: confortevole e luminoso.  
La cucina: arredata in maniera funzionale.



## Difficile in Svizzera realizzare la casa propria



Con solo il 31 per cento di proprietari (case unifamiliari o appartamenti in condominio), la Svizzera è il fanalino di coda in Europa: Guida la classifica la Spagna, con ben l'85 per cento di proprietari.

Fonte: Swiss Graphics News



# «Panorama» risponde a 16 domande sul finanziamento WEG

**1. Da quando esiste la WEG?** La Legge per la promozione della costruzione di abitazioni e l'accesso alla loro proprietà (WEG) è entrata in vigore il 4 ottobre 1974. Gode quindi di due decenni di esperienza.

\*\*\*

**2. Qual è l'obiettivo della WEG?** Solo il 31 per cento degli svizzeri è proprietario dell'abitazione in cui vive, il tasso più basso d'Europa (vedi grafico pag. 11). La Confederazione interviene quindi con uno strumento legale per sostenere attivamente l'accesso alla proprietà dell'abitazione.

\*\*\*

**3. Con il finanziamento WEG è possibile acquistare anche una seconda abitazione e una casa/appartamento di vacanza?** No, tali investimenti non rientrano nel quadro della WEG.

\*\*\*

**4. Con il finanziamento WEG è possibile acquistare un'abitazione da affittare a terzi?** No, l'abitazione acquistata tramite il finanziamento WEG deve essere abitata dal proprietario.

\*\*\*

**5. A quanto ammonta la fideiussione della Confederazione?** Fino al 90 per cento dei costi di investimento o di acquisto. Grazie alla fideiussione dello stato, è sufficiente una quota di capitale proprio del 10 per cento.

\*\*\*

**6. A quanto ammonta la riduzione di base?** Attraverso le anticipazioni rimborsabili, la riduzione di base diminuisce gli alti oneri iniziali dell'abitazione al 5,3 per cento dei costi d'investimento/d'acquisto.

\*\*\*

**7. Come aumentano gli oneri negli anni a seguire?** Gli oneri a carico del proprietario – diminuiti dalla riduzione di base – aumentano ogni due anni (attualmente in ragione del 6 per cento).

\*\*\*

**8. Per quanto tempo vengono concesse le anticipazioni?** Di re-

gola il rimborso del capitale anticipato deve essere completato entro i 25–30 anni.

\*\*\*

**9. Quali forme di riduzioni suppletive (RS) esistono?** La RS 1 ammonta allo 0,6 per cento dei costi d'investimento/d'acquisto. Viene corrisposta per un periodo di 11 anni. Gli oneri iniziali per il proprietario diminuiscono così – insieme con la riduzione di base – al 4,7 per cento. La RS 2 ammonta all'1,2 per cento e viene corrisposta per un periodo di 25 anni. Gli oneri per il proprietario diminuiscono – insieme con la riduzione di base – al 4,1 per cento. La RS 1 e RS 2 può essere aumentata dello 0,6 per cento all'anno, se il cantone o il comune fornisce a sua volta un sussidio dello 0,6 per cento o un contributo equivalente.

\*\*\*

**10. Chi ha diritto alla fideiussione della Confederazione e alla riduzione di base?** Gli svizzeri e gli stranieri con il permesso di domicilio (C).

\*\*\*

**11. Esistono dei limiti fissi di reddito e sostanza per usufruire della fideiussione della Confederazione e della riduzione di base?** No. I sussidi non vengono però concessi se il reddito è così basso che – malgrado la riduzione – l'onere per la casa è superiore ad un terzo del reddito lordo del proprietario. La sostanza – tolti i debiti dichiarati – non deve in ogni caso essere superiore al 50 per cento dei costi d'investimento. La sostanza dopo l'acquisizione della proprietà è dunque un fattore decisivo.

\*\*\*

**12. Chi ha diritto alle riduzioni suppletive?** RS 1: le persone sole senza figli (per l'acquisto di appartamento fino a tre locali), le famiglie e le cooperative edilizie. RS 2: gli anziani (per appartamenti fino a tre locali) e gli invalidi. Per usufruire delle riduzioni suppletive, il reddito imponibile non deve superare i 50'000 franchi. Da notare che la fideiussione della Confederazione e la riduzione di base non sono soggette a questa limitazione (vedi domanda

11). Per ogni figlio minore o ancora agli studi, va aggiunto un supplemento di 2500 franchi al reddito imponibile massimo. Tolti i debiti dichiarati, la sostanza non deve essere superiore a 144'000 franchi. Anche in questo caso, per ogni figlio è previsto un supplemento di 16'900 franchi. Per le cooperative edilizie, si sommano il reddito imponibile e la sostanza di tutti i condòmini. Se si tratta di invalidi, la sostanza può essere superiore.

\*\*\*

**13. Anche le riduzioni suppletive devono essere rimborsate?** No, si tratta di contributi a fondo perso.

\*\*\*

**14. Con il finanziamento WEG è possibile ristrutturare anche dei vecchi edifici?** Sì, ma a delle condizioni ben precise. Di norma la costruzione deve risalire a oltre vent'anni fa ed avere un prezzo conveniente. I costi complessivi della ristrutturazione devono ammontare ad almeno 35'000 franchi. E il 50 per cento della somma spesa deve servire ad aumentare il valore dell'oggetto.

\*\*\*

**15. Cosa succede se si desidera vendere l'abitazione così acquisita?** È necessario informarne l'Ufficio federale delle abitazioni. Tutte le anticipazioni e le riduzioni di base – compresi gli interessi – vanno rimborsate. Se dalla vendita si ricava un utile, occorre restituire i contributi della riduzione suppletiva percepiti fino al momento della vendita.

\*\*\*

**16. Cosa succede se si è costretti a dare in affitto la propria abitazione?** È necessario presentare all'Ufficio federale delle abitazioni una richiesta motivata. Ricevuta l'autorizzazione, i sussidi per la riduzione di base continuano ad essere corrisposti, mentre la riduzione suppletiva cessa per tutta la durata dell'affitto. Se la domanda viene respinta, i sussidi federali devono essere rimborsati per intero: oltre ai contributi per la riduzione di base, vanno in questo caso restituiti anche quelli per la riduzione suppletiva.



# Come stanno i Comuni ticinesi?

L'introduzione voluta dalla nuova legge organica comunale di un modello contabile unificato per i Comuni ticinesi sta dando buoni risultati, almeno sul piano dei confronti statistici. In generale risulta un peggioramento della loro situazione finanziaria.

IGNAZIO BONOLI

**G**ia dal 1990 parecchi Comuni hanno perciò introdotto progressivamente il nuovo piano contabile unificato. Così l'Ufficio cantonale di statistica ha potuto pubblicare una statistica finanziaria dei Comuni ticinesi per l'anno 1992, commentata dal capo dell'Ufficio della gestione finanziaria degli enti locali.

La statistica è basata sui dati dei conti consuntivi di 101 Comuni che però rappresentano l'80% della popolazione finanziaria del Cantone. Sono compresi tutti i grandi centri, mentre sono esclusi di regola i piccoli Comuni che non hanno ancora adottato il nuovo piano contabile.

La valutazione di questi dati si basa su un certo numero di indici, i cui intenti sono quelli di mostrare lo

stato di salute finanziario dei Comuni. Se già nel 1990 il quadro complessivo delle finanze dei Comuni ticinesi mostrava una situazione abbastanza difficile, nel frattempo – complice la congiuntura e le misure di risparmio attuate ai livelli superiori – in generale la situazione è sicuramente peggiorata.

## Forte indebitamento

La preoccupazione maggiore è data dall'elevato indebitamento. L'insieme dei 101 Comuni considerati aveva accumulato un debito pubblico pari a 1108 milioni di franchi. Da notare che si tratta di un debito pubblico netto, dato cioè contabilmente dalla differenza fra il «capitale di terzi» (prestiti) e il valore dei beni patrimoniali. Inoltre non sempre si può rilevare il debito con-

tratto dai Comuni attraverso i consorzi, così come non è stato rilevato il grado di realizzazione delle opere pubbliche per Comune (o l'eventuale «debito occulto» per le opere non ancora fatte).

A parte queste considerazioni (che potrebbero però anche peggiorare la situazione) si constata che questi Comuni hanno accumulato un debito pubblico pari a 4654 franchi per abitante, ben al di là dei 2000 franchi considerati come debito pubblico contenuto o perfino medio.

La conseguenza più fastidiosa di questa situazione è però l'incidenza del servizio degli interessi sulla gestione corrente. La cosiddetta quota degli interessi, cioè il rapporto fra interessi netti e i ricavi di gestione, è dell'8,1%, cioè al livello massimo consentito per una gestione finanziaria sana. Se agli interessi aggiungiamo gli ammortamenti, otteniamo la quota degli oneri finanziari, cioè in pratica il costo degli investimenti fatti rispetto ai ricavi.

Anche in questo caso la quota è alta, con il 18%, benché non eccessiva, ma soltanto perché gli ammortamenti sono inferiori a un tasso ottimale, valutato nel 10%.

## Autofinanziamento ridotto

Di riflesso questo comporta un livello molto basso del grado di autofinanziamento: è infatti del 41,1%, mentre che per essere giudicato buono dovrebbe aggirarsi attorno al 70%. Pure bassa risulta la capacità di autofinanziamento, considerata al netto degli accreditati interni e dei versamenti. Oltre il 60% dei Comuni si trova in questa situazione e l'autofinanziamento è particolarmente basso in alcuni Comuni più grandi: Lugano 7,1%, Locarno 5,8%, per esempio.

Veduta di Origlio (foto Morello)





### Gestione corrente passiva

Scendendo più nei particolari, si può constatare che mediamente i Comuni considerati hanno coperto le loro spese di gestione corrente nella misura del 98,5%. Questo dato è però influenzato dal fatto che oltre la metà dei Comuni ha chiuso i conti 1992 in attivo. Parecchi però, e in particolare i grossi centri, indicano già conti consuntivi correnti negativi.

I confronti sono del resto ancora problematici, poiché non tutti i Comuni usano gli stessi tassi di ammortamento dei beni amministrativi. Alcuni si limitano infatti a utilizzare i tassi d'ammortamento minimi previsti dalla legge, mentre altri usano tassi superiori. Il tasso medio che ne risulta, del 7,2%, è ritenuto troppo basso dall'economista del Dipartimento cantonale. La Conferenza intercantonale di vigilanza sulle finanze dei Comuni auspica oggi infatti un tasso di almeno il 15%.

### Investimenti e bilanci

Per quanto concerne l'attività di investimento, si può constatare che i Comuni considerati hanno effettuato investimenti lordi per 270,4 milioni. Dedotte le entrate per investimenti (sussidi e contributi) l'investimento netto è pari a 193,4 milioni. I Comuni sono però riusciti a finanziarlo direttamente soltanto nella misura di 79,5 milioni, per cui il loro debito pubblico complessivo è aumentato di 113,9 milioni. La situazione è però molto diversa da Comune a Comune, per cui non è possibile trarre un giudizio complessivo. Qualche indicazione di confronto può essere trovata nel debito pubblico pro-capi-



te, tenendo però conto da un lato dei debiti contratti tramite consorzi, che non sempre figurano nei bilanci, dall'altro del grado di realizzazione delle opere e delle situazioni particolari dei singoli Comuni.

Per concludere aggiungiamo che questi 101 Comuni pubblicano complessivamente un bilancio pari a 2465,7 milioni di franchi, finanziato nella misura di soli 291 milioni con il capitale proprio, di 48 milioni con finanziamenti speciali e di ben 2126,7 milioni con capitali di terzi. Le banche Raiffeisen in Ticino e Mesolcina indicano un bilancio complessivo di circa 2,9 miliardi di franchi nel 1993.

### Autonomia sempre più residua

Benché sia molto difficile generalizzare sulla base di questi risultati

Uno scorcio di Ascona (foto GdP)

contabili e non siano possibili confronti con anni precedenti, si può vedere in queste cifre che la situazione finanziaria a livello comunale si è probabilmente andata degradando. I Comuni si vedono inoltre restringere sempre più l'autonomia finanziaria, proprio mentre si vedono anche affidare dalle istanze superiori un numero sempre più elevato di compiti. Per molti di essi, tolti tutti i contributi al Cantone, agli enti e consorzi, nonché gli stipendi dei dipendenti, lo spazio di manovra che rimane è di poco superiore al 20%. Non per nulla molti si vedono nella necessità, oltre che di tirare la cinghia per le spese, anche di aumentare la pressione fiscale sui propri cittadini.

## Conto di gestione corrente, 1992 (dati cumulati di 101 Comuni)

	Importi in mio. di fr.
Uscite correnti	868,8
Ammortamenti amministrativi	93,8
Addebiti interni	11,0
<b>Spese correnti</b>	<b>973,6</b>
Entrate correnti	948,3
Accrediti interni	11,0
<b>Ricavi correnti</b>	<b>959,3</b>
<b>Risultato d'esercizio</b>	<b>-14,3</b>

Fonte: Informazioni statistiche, novembre 1994

## Indicatori finanziari (dati cumulati di 101 Comuni)

	Valore indicatore	Valutaz. indicatore
Copertura delle spese correnti	-1,5%	disav. mod.
Ammortamento beni amministr.	7,2%	debole
Quota degli interessi	8,1%	molto alta
Quota degli oneri finanziari	18,0%	alta
Grado di autofinanziamento	41,1%	debole
Capacità di autofinanziamento	8,4%	debole
Debito pubblico pro capite	fr. 4654	elevato
Quota del capitale proprio	11,8%	media

Fonte: Informazioni statistiche, novembre 1994



## ■ SERVIZI RAIFFEISEN (1)

In una serie di dieci articoli, "Panorama" ha illustrato le specifiche caratteristiche delle banche Raiffeisen. Con una nuova serie di altri dieci articoli, desideriamo ora presentarvi nei dettagli la gamma dei servizi del nostro gruppo bancario.

# Le operazioni di pagamento scritturali

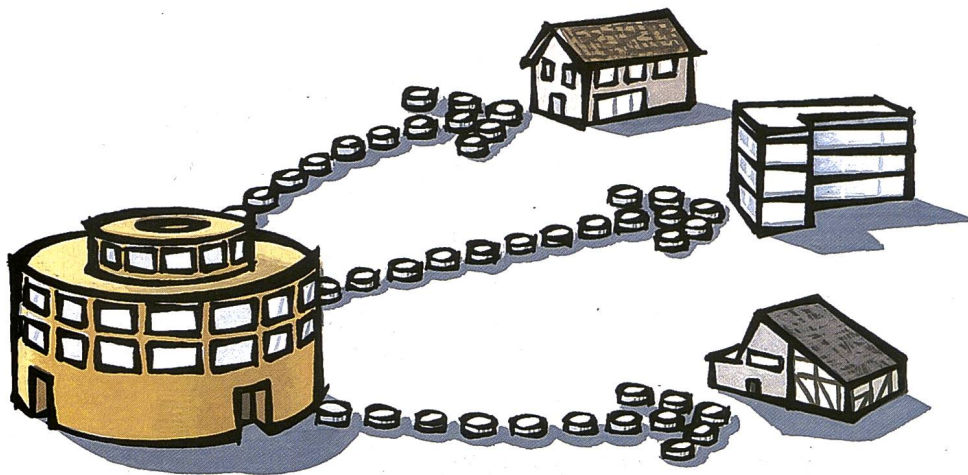


Illustrazione: Erik Vogelsang / B&S

**L**a definizione è semplice: "le operazioni di pagamento consistono nell'insieme delle operazioni destinate ad estinguere debiti pecuniari." In altre parole, il denaro viene trasferito da un debitore del pagamento ad un beneficiario del pagamento. In luogo di recarsi personalmente al più vicino ufficio postale, portandosi dietro vari bollettini di versamento, il libretto delle ricevute e una certa quantità di contante, oggi è possibile effettuare i pagamenti comodamente da casa propria.

Il disbrigo dei pagamenti è infatti anche uno dei principali compiti di una banca universale. Il cliente ha diverse possibilità di trasferire – per mezzo della sua banca (Raiffeisen) – del denaro all'interno del paese o all'estero.

### Ordine di pagamento

Con un ordine di pagamento, il titolare di un conto incarica la sua

banca di trasferire del denaro dal suo conto, a favore di un determinato beneficiario. A questo scopo, il cliente allega all'ordine di pagamento il relativo bollettino di versamento oppure iscrive nel formulario il numero del conto, il nome del beneficiario del pagamento, la relazione bancaria di quest'ultimo e l'importo da trasferire. Il pagamento avviene nel giorno indicato (*giorno di valuta*, nel linguaggio tecnico).

Con un unico ordine di pagamento, il cliente ha la possibilità di effettuare contemporaneamente diversi pagamenti. Se il conto è coperto, gli importi vengono trasferiti nei termini indicati. Altrimenti la banca si mette in contatto con il cliente.

### Ordine permanente

Per i conti aventi scadenza regolare ed importo costante, conviene ricorrere ad un ordine permanente. L'ordine viene assegnato un'unica

volta e quindi eseguito dalla banca alla scadenza indicata dal cliente (per esempio il 25 di ogni mese). Un ordine permanente può essere cambiato o revocato in ogni momento.

Anche nel caso delle ditte, gli ordini permanenti sono l'ideale per i pagamenti con importi costanti, da effettuare a scadenza regolare. Dopo aver allestito – un'unica volta – la lista dei beneficiari, la ditta deve solamente iscriverci gli importi e consegnarla alla banca, che provvederà ad effettuare i pagamenti il giorno desiderato.

### Sistema di addebitamento diretto

Il sistema di addebitamento diretto (LSV) è particolarmente indicato per le ditte che devono ripetutamente eseguire delle registrazioni contabili nel dare dei conti della loro clientela fissa.

Le organizzazioni delle carte di credito si fanno per esempio saldare i conti pendenti mediante LSV, come pure le casse malattia, le assicurazioni o le ditte di noleggio. Con questo sistema, per il beneficiario non ci sono né tempi di attesa né necessità di verificare l'entrata dei pagamenti. Prima che un sistema di pagamento diretto entri in funzione, il beneficiario deve tuttavia richiedere al cliente un'autorizzazione di incasso. Con la sua firma, il cliente assegna alla ditta la facoltà di addebitare al suo conto gli importi che, di volta in volta, sono pendenti a suo carico. I pagamenti avvengono di solito per via elettronica.

Per la clientela bancaria, questo tipo di trasferimento di denaro ha il grande vantaggio di togliere il fastidio di occuparsi personalmente ogni mese dei pagamenti ricorrenti. Gli importi vengono d'altronde addebitati solo il giorno indicato.

Malgrado i costi relativamente alti, per le banche le operazioni di pagamento costituiscono un interessante ramo di attività, perché sui conti necessari a questo scopo sono in genere depositati dei fondi che possono essere investiti a breve termine. Tali conti bancari fruttano perciò anche interessi. Una buona offerta nel settore delle operazioni di pagamento è tuttavia importante, non da ultimo per il fatto che un cliente soddisfatto di questa prestazione utilizzerà anche gli altri servizi della banca.



# I meccanici delle ossa

Quasi ognuno di noi, una volta nella vita, si frattura un osso. Ma non tutti immaginano che dietro la guarigione delle fratture si nasconda una ricerca unica nel suo genere, il cui centro mondiale si trova a Davos, sede di diversi istituti scientifici.

HEINI  
HOFMANN

**L**a famosa «officina agiustaossa» si chiama in breve AO-Zentrum, dove l'abbreviazione AO significa «Arbeitsgemeinschaft für Osteosynthesefragen» (Comunità di lavoro per problemi di osteosintesi). E l'osteosintesi, detta in gergo professionale «tecnica AO», non significa altro che riduzione operatoria – e quindi esatta – e al tempo stesso fissazione stabile di ossa fratturate mediante placche, viti, chiodi endomidollari e pinze.

## Fratture costose

Le fratture ossee sono lesioni gravi, perché colpiscono il sostegno statico del corpo. E costano care: una frattura del femore comporta da sola un costo di circa 130.000 franchi. Di questa somma, però, il servizio di soccorso, le spese mediche e quelle ospedaliere rappresentano appena un sesto circa.

L'importo rimanente è composto da inabilità al lavoro (circa un quarto), invalidità (quasi la metà) e prestazioni pensionistiche nei casi di incidenti mortali.

Benché solo un decimo circa del totale degli incidenti sia accompagnato da fratture, proprio queste fratture divorano pressappoco la metà del totale delle prestazioni assicurative: si tratta dunque di infortuni costosissimi. Per questo è stato ed è necessario ridurre anzitutto le spese che ne derivano migliorando i metodi di cura.

## Menti acute, mani abili

Negli ultimi decenni la chirurgia ortopedica ha fatto progressi enormi, se si pensa che ancora 50 anni fa un infortunato su tre doveva aspettarsi un'invalidità permanente, e che spesso le fratture esposte portavano alla perdita di un braccio o di una gamba, e nei casi peggiori addirittura

alla morte. In quei tempi non esisteva ancora una tecnica operatoria idonea: la scelta era limitata al letto ortopedico, alle ingessature e alla pazienza.

La grande svolta è arrivata con l'avvento della tecnica dell'osteosintesi: una trentina d'anni fa specialisti lungimiranti di chirurgia, ortopedia e biologia, insieme a scienziati tecnici interessati alla biomeccanica, fondarono la citata «Comunità di lavoro per problemi di osteosintesi». E proprio questa combinazione interdisciplinare di menti acute e di mani abili è stata la chiave del successo.

## Matrimonio interfacoltà

A favorire l'affermazione di quest'idea d'avanguardia sul piano pratico intervenne anche un altro fattore: la collaborazione tra ricerca e

produzione, il matrimonio interfacoltà tra pensiero scientifico e attività imprenditoriale. Per le operazioni di osteosintesi occorrono strumenti speciali, e per unire saldamente frammenti di ossa sono necessari mezzi di sintesi (impianti) di alta tecnologia: gli uni e gli altri fabbricati industrialmente. Ma perché la ricerca e la scienza non dovrebbero partecipare a questo commercio e così autofinanziarsi?

A questo scopo sono state create strutture organizzative che hanno fatto buona prova; l'organizzazione mantello è la Fondazione internazionale AO per l'osteosintesi: un ente di pubblica utilità, che si può definire cassetta delle elemosine e annaffiatoio ad un tempo, poiché raccoglie i fondi e quindi li reimpiega opportunamente.

## L'impresa Scienza

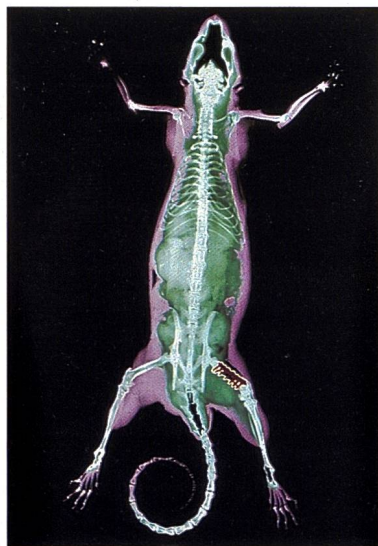
Oggi sono tre le aziende che hanno il compito di fabbricare gli strumenti e gli impianti per l'osteosintesi e distribuirli in tutto il mondo: la MATHYS AG di Bettlach (SO), la Stratec Medical di Waldenburg (BL) e la Synthes di Filadelfia (USA).

Queste aziende sostengono la scienza – nel senso dei comuni interessi di ricercatori, pazienti e produttori – mediante diritti di licenza che affluiscono alla Fondazione AO.

La cassetta delle elemosine è rappresentata dalla Synthes AG di Coira, affiliata della Fondazione AO e titolare dei diritti internazionali riguardanti brevetti, marchi, fabbricazione e distribuzione per tutto l'insieme degli strumenti ed elementi AO. Essa costituisce il pool finanziario della Fondazione, che di qui provvede alla distribuzione dei fondi.

## Ricerca autofinanziata

La ricerca di base è sempre costosa e raramente redditizia: spesso, anzi, è puramente «arte per l'arte».



Radiografia di un ratto con placca applicata sull'osso femorale destro. Per questa operazione, effettuata in anestesia nel quadro di un esperimento di trapianto osseo, l'osso ha dovuto essere fratturato artificialmente. Benché gli esperimenti su animali non siano del tutto evitabili, vengono almeno limitati al minimo indispensabile.





Non così la ricerca AO della chirurgia ortopedica. Essa si autofinanzia privatamente, circostanza tanto notevole quanto eccezionale. Le spese complessive finora sostenute dell'AO in tutto il mondo ammontano a quasi 200 milioni di franchi, le sovvenzioni distribuite dalla Fondazione a scopo di ricerca, sviluppo, formazione e perfezionamento professionale a circa 100 milioni.

In confronto, i sussidi pubblici alla ricerca AO sono marginali: la Confederazione partecipa - tramite il Fondo nazionale - appena con l'uno per cento, il Canton Grigioni appena con l'uno per mille, e dalle tasse di soggiorno e dalle imposte raccolte dal comune di Davos non si attinge assolutamente nulla, anzi viene dato un apporto attraverso la creazione di posti di lavoro e il turismo dei ricercatori.

#### **Un team internazionale**

Il gran numero di collaboratori occupati da anni nella ricerca AO dimostra che il modello di lavoro di questa ricerca è chiaramente sostenuto dallo spirito di équipe e dal piacere del lavoro creativo, a cui contribuisce anche l'assenza di una gerarchia (visibile). Tipici dell'AO sono anche l'interdisciplinarietà e l'internazionalismo. Il centro AO di Davos occupa circa 100 collaboratori, di cui 75 nel solo Istituto di ricerca e sviluppo, e un terzo di questi ultimi provengono da tutti gli angoli del mondo.

E poiché è ovvio che le soluzioni dei problemi sono tanto migliori quanti più sono i collaboratori di indirizzi specialistici diversissimi che vi concorrono con spirito di cooperazione, il team di ricercatori di Davos è di una molteplicità eccezionale: medici, dentisti, veterinari e biologi lavorano in stretta cooperazione con fisici, chimici, ingegneri, tecnici, specialisti audiovisivi, tecnici di laboratorio e allevatori di animali. Questi ultimi perché, malgrado tutti gli sforzi, non si riesce a fare completamente a meno delle ri-

Un miscuglio di ossa in plastica che vengono prodotte in una fabbrica di Filisur, rotte «al naturale» nel laboratorio di inserimento di Davos, imballate e spedite, per essere poi usate in tutto il mondo, a scopo di esercizio, da chirurghi alle prime armi.



Nel trattamento conservativo, l'osso guarisce in seguito alla formazione del callo: un tessuto provvisorio che si forma come un ponte fra i monconi ossei, sostituito più tardi dal callo definitivo. Nella figura è visibile il callo formato dall'osso fratturato della zampa di un coniglio: le parti chiare costituiscono il callo neoformato.

cerche su animali, dato che solo così si possono studiare le reazioni biologiche agli impianti (infiammazioni, allergie e problemi d'irrorazione sanguigna).

### Hardware e software

Nell'osteosintesi, anziché ricorrere ad un sostegno esterno costituito da un gesso, si provvede ad una steccatura interna (placca, chiodo endomidollare), direttamente sull'osso. Vale a dire, il chirurgo congiunge intimamente acciaio inossidabile – o recentemente titanio – con ossa umane.

In concreto, le cose funzionano così: i tecnici si fanno descrivere dai chirurghi il problema clinico, creano

compatibilità di materiali estranei, sia per quanto riguarda la riduzione operatoria delle fratture con placca e viti (= officina delle ossa), sia anche nel campo della sostituzione artificiale di articolazioni mediante l'impianto di protesi (= chirurgia dei pezzi di ricambio), perché a causa della corrosione possono insorgere fenomeni di rigetto.

### Ossa dalla fabbrica

Il know-how della ricerca svizzera nel campo dell'osteosintesi e la tecnica di precisione AO utilizzate in questo ambito hanno conquistato il mondo. In disparate regioni della Terra vengono effettuati annualmente più di 250.000 interventi chirurgici con strumenti e trapianti ossei contrassegnati col marchio «Swiss made».

Circa 80.000 chirurghi e specialisti in ortopedia nonché altrettanti veterinari ed infermiere di sala operatoria sono stati finora istruiti in tutto il mondo con corsi pratici AO.

La pratica si acquisisce su ossa di plastica che vengono dapprima prodotte in una fabbrica di Filisur (GR), poi rotte «al naturale» nel laboratorio di inserimento di Davos, e quindi inviate in ogni parte del mondo. Oltre a queste attività, gli scienziati di Davos hanno funzioni di istruttori in svariate regioni del globo e la centrale di smistamento di Davos collabora strettamente con cliniche svizzere ed estere attive nel campo della chirurgia traumatologica. Scienza, ricerca e pratica lavorano così in costante interdipendenza come un ingranaggio. Questa intensa cooperazione tra la «compagine»

chirurgica e la ricerca di base ha permesso ulteriori sviluppi, in parte rivoluzionari, degli impianti di osteosintesi.

### Il movimento è vita

La filosofia della tecnica AO – e ciò spiega anche il suo successo – può essere ricondotta ad un bisogno primitivo dell'uomo: il movimento è vita, perché la vita è movimento. Per questa ragione i chirurghi AO mirano a ricostituire in modo funzionalmente ottimale la regione del corpo traumatizzata mediante esatta riposizione e fissazione perfettamente stabile, che – al contrario dei metodi conservativi, senza intervento chirurgico – consentano al paziente di recuperare rapidamente la mobilità.

E dato che la tecnica AO immobilizza la frattura ossea e non il paziente, come facevano a suo tempo bendaggi gessati e trazione, le complicazioni dovute a lunga immobilizzazione non si verificano più, cosa che nei pazienti anziani può essere determinante ai fini della guarigione. Questo problema è meno accentuato nei bambini con migliore tendenza alla guarigione, per i quali la tecnica chirurgica AO viene giustamente usata in modo più contenuto.

Grazie alla metodica AO, si può anche risparmiare personale sanitario, già scarso, e ridurre il numero dei costosi giorni di degenza in ospedale. Dunque l'osteosintesi, o semplicemente la tecnica AO per la terapia delle fratture, è il metodo migliore dal punto di vista medico, il più economico e il più accetto al paziente: di qui il suo grande successo.

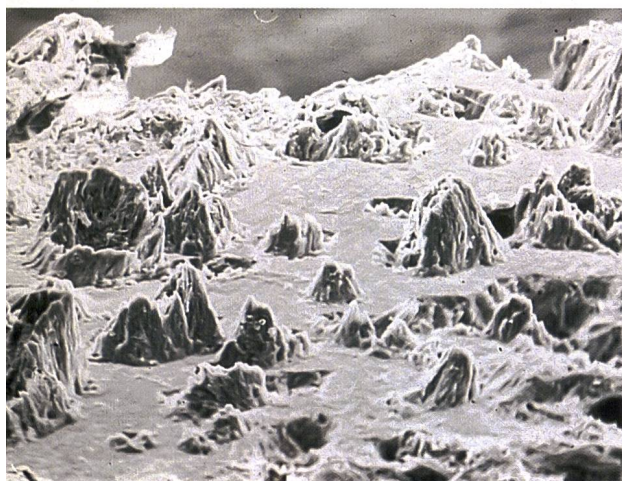
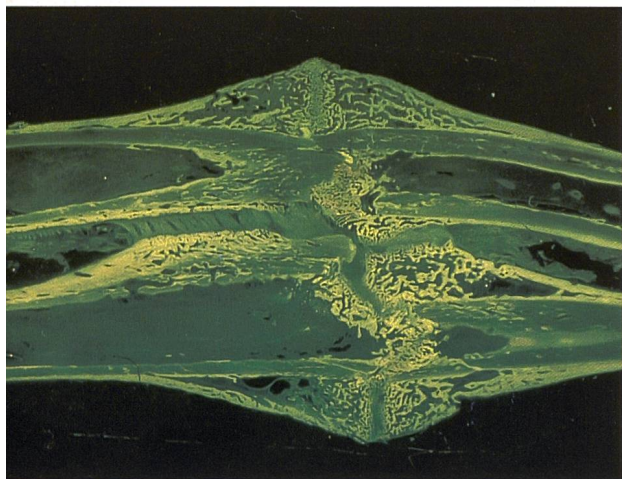


Foto: AOZ

Superficie del punto di frattura visto al microscopio dopo che l'osso, in parte già saldatosi, è stato di nuovo staccato artificialmente per verificarne il consolidamento.

prototipi adatti e li collaudano e migliorano insieme ai chirurghi. Poi i fabbricanti apprestano su queste basi i prodotti di serie utilizzabili clinicamente.

Punti chiave della ricerca a Davos sono – accanto all'ottimizzazione degli impianti – la biomeccanica dell'osso, cioè la reazione biologica della sostanza ossea provocata meccanicamente dalla fissazione. Poi la

## Pazienti con fratture: ieri ed oggi a confronto

Le fratture ossee un tempo significavano spesso lunghi e complicati periodi di cura con degenza a letto, bendaggio gessato e trazione (estensione).

L'osteosintesi moderna restituisce ai pazienti la mobilità già poco dopo l'operazione ed assicura un esatto consolidamento delle parti fratturate.

Se oggi uno sciatore viene sottoposto a riduzione di una frattura della gamba mediante osteosintesi, nella successiva stagione sciistica potrà sciare con placca e viti metalliche, che verranno rimosse soltanto in

primavera perché possa di nuovo sciare normalmente nel secondo inverno successivo all'infortunio. Lo sciatore così non perderà neanche una stagione sciistica...

Oggi i pazienti sottoposti a osteosintesi – ad esempio dopo frattura della gamba – sono già in grado di muovere la gamba a letto nelle ore successive all'operazione e dopo pochi giorni riescono a camminare con l'aiuto di mezzi di sostegno. Questa terapia risulta meno gravosa per gli infortunati e più vantaggiosa per quanto riguarda la disponibilità in letti degli ospedali.



# Le Guggenmusik

Le *Guggenmusik*: luogo d'incontro di idealisti un po' particolari, che con la loro musica arricchiscono il carnevale in maniera spontanea. È questo il bel significato di questi gruppi musicali in costume nati 40 anni or sono nella Svizzera tedesca.

**L**il carnevale si festeggia nei modi più diversi. A Rio la gente invade le strade in un'atmosfera gioiosa di vibranti balli scatenati. A Venezia maschere silenziose con ricchi costumi passeggiano per le calli con un incedere leggero ed elegante, in un'atmosfera ovattata densa di storia e di umanità senza tempo. Nella Svizzera tedesca il carnevale è ancora tutt'altra cosa. Secondo l'usanza germanica di scacciare gli spiriti maligni dell'inverno con rumori assordanti, il baccano con le raganelle medioevali si è trasformato nella chiassosa formazione di una *Guggenmusik*.

Questa specialità tutta svizzera è sorta attorno al 1955, nella Svizzera centrale e in particolare a Lucerna. Cosa sarebbe oggi *il Fasnacht*, senza questi gruppi musicali in costume, che colpiscono le nostre orecchie con suoni completamente fuori tono? Musiche deliberatamente stonate, basate su un *refrain* ricorrente e accentuate da sordi colpi di timpano che fanno vibrare l'aria e il suolo.



Un fremito primordiale scuote fin nell'intimo gli astanti, li rapisce, libera in loro delle sensazioni antiche che li aiutano a vivere anche l'inusitato, ad apprezzarlo, quasi in uno stato di amplificazione delle percezioni sensoriali.

Una *Guggenmusik* è composta da almeno 20 appassionati di musica per strumenti a fiato. Si tratta in maggioranza di giovani, tra i quali solo pochi suonano bene il loro strumento, altrimenti non sarebbe possibile stonare, almeno non con lo stesso grado di perfezione.

Le *Guggenmusik* non suonano tuttavia unicamente per carnevale. Un po' dappertutto vengono invitate ai cortei ufficiali e durante tutto l'anno partecipano a festeggiamenti di ogni genere, naturalmente dietro lauto pagamento.

Le *Guggenmusik* sono oggi anche delle società. Chi vi aderisce, ha una cerchia di amici con cui fare tante altre cose durante l'anno. Ci sono anche le immancabili gite sociali, finanze permettendo. Tuttavia, questi particolari musicanti non diventeranno mai troppo ricchi: occorre infatti molto denaro per esercitarsi, creare i costumi e per le numerose esibizioni. A Lucerna, l'incarico di proporre i costumi viene assegnato a degli artisti che devono essere convenientemente retribuiti.





# Un'invasione pacifica

Hinterwald, nelle alpi svizzere, conosce anno dopo anno un particolare tipo di invasione: un'orda di giovani irrompe, armi e bagagli, nell'altrimenti sonnacchioso paesino. La gente del posto trema: è il segnale che la stagione dello sci ha avuto inizio.

JÜRIG  
SALVISBERG

**I**l quadro che abbiamo dipinto a proposito del nostro villaggio fittizio, si rinnova ogni anno in centinaia di località per gli sport invernali. Ma certamente non in tutte le stazioni sciistiche gli abitanti sono così sprovveduti, da tremare davanti a questa invasione di schiere pacifiche e in fondo ordinate. I grandi centri turistici sono senz'altro in grado di assorbire i partecipanti ad un campo invernale. I problemi di capacità si risolvono con delle spaziose case di vacanza o anche con un vero e proprio villaggio turistico adatto per ospitare più gruppi di giovani sciatori.

## Fattore economico

Malgrado i giovani rappresentino un *turismo a buon mercato*, per via del loro grande numero costituiscono dappertutto un fattore economico non indifferente. Gli alimentari per la cucina del campo vengono acquistati sul posto, la giornaliera non viene regalata a nessuno e il denaro per le piccole spese è sufficiente per concedersi una qualche uscita al ristorante. Considerato il numero dei giovani sciatori, il

trasferimento di denaro dalle pianure nebbiose alle alture soleggiate della Svizzera raggiunge un importo da non sottovalutare. Lo scorso anno, complessivamente ben 132'739 giovani hanno partecipato ad uno dei campi invernali degli uffici cantonali Gioventù e Sport. Con il suo personale specializzato, G+S è il principale organizzatore di questi campi, in particolare quelli scolastici, che nel 1994 hanno costituito i due terzi di tutti i corsi di sci (2760 su un totale di 4141). Un quarto dei campi invernali è organizzato dalla Federazione svizzera di sci (FSS). Il rimanente è diviso tra diverse altre società.

## 5 milioni stanziati in un anno da G+S

In base alla statistica messa a punto dalla Scuola federale di sport di Macolin, nel 1994 i monitori di G+S hanno complessivamente prestato 1'863'000 unità di insegnamento. Questa unità di calcolo corrisponde a un'ora e mezzo di lezione di sci, impartita al mattino o al pomeriggio. Nel totale è inclusa una quota per l'insegnamento della tecnica dello

snowboard che, nella maggior parte dei campi invernali, fa parte dell'addestramento fisso o a titolo di prova.

I campi tenuti dal personale specializzato di G+S usufruiscono di contribuzioni alle spese da parte dell'organizzazione. A seconda del grado di formazione dei monitori, esse variano dai 3 ai 6 franchi al giorno per partecipante. Va inoltre aggiunto un bonifico di 2.50 franchi a testa per notte. Nel 1993 G+S ha complessivamente stanziato 5 milioni di franchi per i campi invernali.

## Finanziamento più difficile

Malgrado G+S debba far fronte ai tagli nei contributi federali, lo standard raggiunto verrà mantenuto. I contributi di G+S sono un fattore non indifferente per il finanziamento dei campi. Mentre per un ragazzo in età scolare una settimana bianca ammonterebbe in realtà a 350 franchi, grazie a G+S e ad un ulteriore contributo da parte del comune è possibile comprimere la spesa a 200 franchi. Le misure di risparmio dell'amministrazione pubblica hanno già dato il colpo di grazia ai campi in-

---

## Programma di intrattenimento

In un campo invernale per i giovani, l'intrattenimento serale è quasi altrettanto importante dello sci. A questo proposito, per una volta la responsabilità può essere interamente demandata ai giovani. Per evitare il dilagare della mancanza di fantasia (leggi: solo e unicamente discoteca) o degli sbadigli a ripetizione, è opportuno allestire per tempo un programma. Le scolaresche, per esempio, possono preparare le attività nelle settimane prima della partenza.

### Designare un coordinatore!

Se al campo partecipano più scolares-

che, le serate potranno essere organizzate a turno dalle singole classi. Per dare l'avvio al programma, è opportuno che il responsabile del campo si consulti per tempo con i «coordinatori dell'intrattenimento» delle singole classi. Ancora prima della partenza, essi presenteranno il programma della "loro" serata, in modo tale da procurarsi gli strumenti necessari. Oltre all'indispensabile impianto stereo – un po' di discoteca ci deve pur essere – gli articoli di cartoleria non dovrebbero mai mancare in un campo. Sono un importante strumento per i giochi di abilità e i quiz, ideali

per riscaldare l'ambiente all'inizio della serata.

### Concorso della settimana

Il concorso della settimana si è rivelata un'ottima iniziativa. Divisi per esempio in base ai diversi gruppi di sciatori, i giovani si sfidano per tutta la settimana bianca. Ogni sera si fanno un paio di giochi, durante la serata finale si allestisce la classifica generale e in chiusura ci sarà la distribuzione dei premi. Un'eccitante chiusura del campo invernale può anche essere una serata in maschera, con premiazione delle maschere più originali.





vernali di diverse scolaresche. Con il perdurare delle difficoltà finanziarie, altri sono seriamente in pericolo, tanto più che non ci si può aspettare che i genitori si accollino la spesa supplementare. Se vogliamo che la bella tradizione dei campi sopravviva, è indispensabile l'iniziativa personale di docenti e scolaresche. I diretti interessati devono darsi da fare: con degli impieghi temporanei durante le vacanze, delle bancarelle, dei servizi alla comunità (per es. lavaggio auto) ed altro ancora, è senz'altro possibile finanziare personalmente la settimana bianca.

### Campo della FSS gratis

C'è un solo campo invernale che non è mai fonte di preoccupazioni finanziarie per i partecipanti e i loro genitori. Per la 54ma. volta, lo scorso gennaio la FSS ha tenuto a Lenk il campo invernale svizzero per i giovani. Come ogni anno, 600 ragazze e ragazzi (dai 14 ai 15 anni), provenienti da tutti gli angoli del paese, hanno avuto l'opportunità di trascorre una settimana sugli sci, senza spendere un centesimo.

Il primo grande *raduno sugli sci* (500 giovani) si tenne a Pontresina il 6 gennaio 1941, in piena guerra mondiale. Grazie agli oltre 4000 benefattori e a 150 collaboratori volontari, questo tradizionale appuntamento si rinnova anno dopo anno, con sempre maggior successo.

### Campi invernali per handicappati

Alle persone con ogni tipo di handicap, la Federazione svizzera invalidi sportivi (FSIS) offre un vasto programma. Questa associazione – capogruppo di diverse altre organizzazioni caritatevoli – offre in tutto circa 60 campi di vacanza, di cui 30 in inverno. A seconda del tipo di handicap, bambini, giovani e adulti partecipano ai campi invernali, facendo dello sport insieme o separati. Le attività sono coordinate da monitori appositamente formati per i disabili, da monitori di G+S o da maestri di sci. Oltre alla FSIS, altre organizzazioni regionali ed enti speciali offrono corsi di sci alpino e di fondo. Ulteriori informazioni si possono ottenere presso la Federazione svizzera invalidi sportivi (FSIS), Chriesbaumstrasse 6, 8604 Volketswil, tel. 01/946 08 60.



# Futuro già presente

A colloquio con il dr. Stefano Gilardi, presidente dell'Associazione ticinese case per anziani, ente che si prefigge, tra l'altro, di salvaguardare nel Cantone le radici storico-culturali di 18 istituti per anziani.

Casa di riposo «Santa Maria», Istituto delle Piccole Suore della Sacra Famiglia, a Crocifisso di Savosa. L'ultima tappa di ristrutturazione della casa venne effettuata nel 1992, con la sistemazione del giardino, ricco di vegetazione e di fontane decorative.



SYLVA  
NOVA

**P**er quanto bene organizzati siano i servizi ufficiali, mai lo Stato, gli Stati, questi «mostri freddi» (come li chiamava Nietzsche) potranno bastare e provvedere a tutto: dovranno sempre, in qualche modo, affidarsi alla buona volontà e alla generosità dei cittadini. Su queste basi, e animata dal volontariato, è sorta nel 1963 l'Associazione ticinese case per anziani, che raggruppa 18 istituti d'interesse pubblico a proprietà privata. Presiede da due anni l'Associazione, il dr. Stefano Gilardi, con il quale approfondiamo l'argomento. La tematica, anzitutto, riguarda da vicino non solo l'anziano stesso, ma tutta la società. Sebbene sia infatti una tappa della vita inevitabile, la vecchiaia, negli anni che la precedono, la si intravede spesso solo sottilmente delineata all'orizzonte, come uno spicchio di luna appeso al cielo. Il pensiero sovente la rifiuta, la rimuove.

Eppure essa è là ad aspettarci, pa-

zientemente, come un buon cane il suo padrone. Comunque, il benessere e la difesa dell'anziano dipendono in gran parte dal comportamento di chi vecchio non è ancora, ma un giorno lo sarà.

Dottor Gilardi, lei è attivamente presente nella realtà dell'anziano, attraverso soprattutto l'Associazione ticinese case per anziani (ATCA), segnatamente per quel che riguarda gli istituti d'interesse pubblico a proprietà privata. Che cosa sono questi istituti e qual è la loro caratteristica?

«Sono istituti generalmente gestiti da religiose appartenenti a differenti congregazioni (principalmente suore guanelliane e agostiniane) o facenti capo a fondazioni e associazioni. Tutte queste case hanno, secondo la Legge sanitaria, l'autorizzazione a esercitare. Nate all'inizio del secolo con esemplare spirito caritatevole, all'epoca erano le uniche infrastrutture a dare accoglienza agli anziani, agli invalidi, ai lungodegenti. Non hanno mai perseguito scopi

di lucro e non hanno mai ricevuto sussidi cantonali per la loro gestione. Da allora a oggi hanno mantenuto queste caratteristiche».

Come riescono a far quadrare il bilancio, in tempi in cui i costi per la salute, il rincaro in generale creano evidenti scompensi?

«Effettivamente, la gestione di questi istituti si fa sempre più difficile. Per alcune di queste case, infatti, si avvicina sempre più il fatidico momento della verifica, ossia di valutare se la sopravvivenza economica possa essere garantita. In questi istituti, le spese tendono ad aumentare poiché il personale religioso, in diminuzione, è affiancato o sostituito da quello laico professionale, adeguatamente retribuito. Affinché i motivi economici non interferiscano sulla qualità del servizio prestato, gli amministratori attenti di queste case si sforzano costantemente di comprimere, dove possibile, i costi (stipulando per esempio contratti collettivi per il materiale sanitario) e di ricer-





Il dr. med. Stefano Gilardi, presidente dell'ATCA e Katherina Flach, un'ospite della Casa Canfora (Diakonissenheim), a Locarno.

care, contemporaneamente, nuove fonti d'entrata (convenzioni con i Comuni, per esempio)».

Qual è, dottor Gilardi, l'offerta generale relativa alle case per anziani sul piano cantonale?

«Attualmente è soddisfacente. A disposizione della persona anziana vi è una sessantina di istituti, per complessivi 3600 circa posti-letto. I 18 istituti privati dei quali si occupa

l'ATCA hanno a disposizione 1084 posti-letto, mentre le altre case, ossia quelle consortili, comunali o cantonali hanno una capacità di oltre 2500 posti».

In rapporto agli altri istituti per anziani, quelli privati offrono gli stessi servizi sul piano qualitativo?

«In queste case, dove si respirano tradizioni religiose, umanitarie e sociali secolari, l'atmosfera è diversa, in particolare sulla continuità della presenza del personale, che vive in comunità – una grande famiglia dunque – giorno e notte. Questi istituti, come gli altri, sono medicalizzati o parzialmente tali e offrono indubbiamente servizi qualificati, parificati alle altre case a gestione non privata. La differenza di natura economica (i costi di degenza, grosso modo, sono dell'ordine di 100 fr. al giorno negli istituti privati, e di oltre 150 fr. negli altri) non influenza la qualità delle cure, garantita dalla Legge sanitaria.

Molto interessante è comunque la collocazione geografica di queste case private, insediate prevalentemente nei centri rurali, in edifici antichi, la maggior parte dei quali ora ristrutturati per rispondere adeguatamente ai bisogni e alle domande socio-sanitarie di questo fine secolo».

## Istituti d'interesse pubblico a proprietà privata per anziani

Istituto Suore Missionarie S. Cuore, Rancate

Istituto L. Rossi, Capolago

Casa di riposo e di cura S. Rocco, Morbio Inferiore

Casa di riposo Beato Guanella, Castel S. Pietro

Casa Anziani Bianca Maria, Cadro

Istituto Santa Maria, Crocifisso di Savosa

Istituto San Giuseppe, Tesserete

Casa Mariotti, Bellinzona

Istituto Paganini-Rè, Bellinzona

Istituto Immacolata, Roveredo (GR)

Casa Canfora (Diakonissenheim), Locarno

Casa Vendramini, Orselina

Casa Bel Tramonto, Ascona

Istituto Solarium, Gordola

Casa Sacra Famiglia, Loco

Istituto Don Guanella, Maggia

Piccola Casa Divina Provvidenza, Gordevio

Ricovero San Donato, Intragna



Particolare della Casa per anziani Paganini Rè, a Bellinzona: chiostro risalente al XV sec.

In base ai dati dei censimenti federali, la popolazione economica residente in Ticino è passata da 138.638 persone nel 1900 a 282.181 nel 1990. Le persone con oltre 65 anni sono aumentate nello stesso periodo da 10.830 a 45.993 (in termini relativi dal 7.8% al 16.3% della popolazione totale). Parallelamente, la popolazione ultraottantenne è salita da 1.114 unità nel 1900 (0.8%), a 11.597 nel 1990, ossia al 4.1% della popolazione totale. Tenendo in considerazione le previsioni demografiche (URE 1988) e dati recenti, questa evoluzione segnerà anche il prossimo futuro. Nel 2010, le persone con oltre 65 anni toccheranno quota 62.000, mentre gli ultraottantenni, nello stesso anno, potrebbero essere 16.300.

Dottor Gilardi, di fronte a questi dati, qual è la sua reazione quale presidente dell'ATCA?

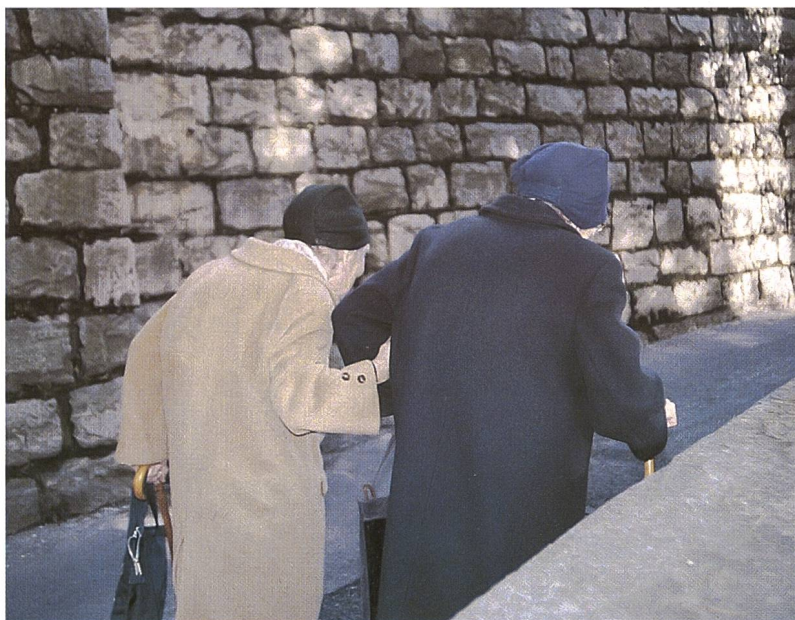
«Si tratta evidentemente di un serio problema sociale, politico ed economico. L'ATCA, anzitutto, è impegnata e s'impegnerà anche in futuro affinché i poteri pubblici sostengano indirettamente le case private, aiutando direttamente gli an-



Il riflesso della vita è  
la trasparenza del  
vissuto.



L'essenziale non si  
vede con gli occhi,  
ma con il cuore  
(St-Exupéry).



ziani economicamente deboli, ossia fornendo loro sussidi complementari, tali da consentire una partecipazione più consona alle reali spese di degenza in un istituto privato. Attualmente sono le case stesse a coprire il deficit causato dagli ospiti indigenti, contrariamente agli altri istituti, che beneficiano del sussidiamiento integrale del deficit da parte del Cantone e dei Comuni. Certamente, gli istituti privati arricchiscono l'offerta in questo settore, rendendola pure differenziata. È dunque nell'interesse dello Stato stesso mantenerle vitali anche negli anni futuri.

Il nostro obiettivo è pure quello di continuare a dare la possibilità all'anziano di scegliere l'istituto che meglio soddisfi le sue esigenze: nel-

le Valli, nel suo paese d'origine o in una località prossima a un parente. In primo piano dunque l'essere umano con le sue esigenze che vanno rispettate e con la libertà di scelta.

Ho accettato di presiedere l'ATCA anche perché sono profondamente convinto che queste case private hanno un valore storico e culturale da conservare nel modo più assoluto.

La sua domanda mi consente pure di aprire una parentesi sulle cure extraospedaliere (Spitex): evidentemente, se riuscissimo a sviluppare in modo ottimale il servizio di cure a domicilio, ne beneficerebbero anche quegli anziani che desiderassero vivere la loro terza o quarta età nel proprio ambiente, sempre che non presentino patologie tali da sconsi-

gliare la degenza a casa. Anche in questo specifico aspetto della politica sanitaria cantonale, sostenendo il settore extraospedaliere, il paese non potrebbe che trarre significativi benefici socio-economici».

Il dr. med. Stefano Gilardi, oltre all'ATCA, presiede il Consorzio aiuto domiciliare e infermieristico di Locarno, e l'omonima Associazione ticinese. Anche la sua attività professionale (è titolare di uno studio di dermatologia a Locarno) lo mette in contatto quotidiano con problemi sanitari. La sua esperienza cantonale e nazionale (insegna alla Scuola per infermieri a Giubiasco ed è docente di dermatologia all'Università di Zurigo) gli consente inoltre di abbracciare tematiche di ampio respiro, a beneficio della collettività, in particolare quale membro della commissione sanitaria del Gran Consiglio. Uomo dalla profonda visione olistica sul Paese, Stefano Gilardi ha precisi obiettivi da raggiungere.

«A livello politico – afferma – cercare di trovare i correttivi a una situazione che sta degradandosi economicamente, sia per gli istituti, sia per la comunità intera. Sul piano sociale, contribuire a mantenere in vita gli istituti privati, garantendo un'offerta variata, qualitativamente valida per l'anziano nella sua fase delicatissima della vita. Offrire praticamente a chi ha bisogno una soluzione adeguata e personalizzata. Più opzioni alternative si hanno in riferimento alla stessa situazione, e meglio ci si può sentire. Occorre avere, per usare una metafora, il maggior numero di frecce al proprio arco...».

---

## Comitato ATCA

Gilardi Stefano, dr. med., Muralto, presidente  
Franscini Paola, avv., Giornico, segretaria  
Ortelli Fausto, dr. rer. pol., Vignanello, cassiere  
Meyerhans Walter, lic. oec., Claro, membro  
Medici Suor Carmen, Istituto L. Rossi, Capolago, membro  
Scaroni Gianfranco, Gordola, membro

---



# Lo zio Amilcare, detto Caré

## La beffa

DANTE PANI

**N**el periodo prebellico alcuni giornali ticinesi erano vietati in Italia. Proprio per ciò risultavano particolarmente richiesti da chi voleva informazioni imparziali.

Ma le autorità vigilavano. Guai a chi si fosse lasciato prendere. Tuttavia alcuni coraggiosi si prestavano di tanto in tanto per quel servizio, a proprio rischio e pericolo.

Una richiesta del genere fu rivolt-

ta anche allo zio Amilcare. Accadde in una splendida giornata di sole e per di più in mercoledì, giorno di mercato. Due fattori che avevano indotto lo zio Caré a concedersi una passeggiata distensiva fino a Luino.

Con la sua falcata di un metro e mezzo vi arrivò in meno di mezz'ora. Scese al lago, svoltò a sinistra, superò l'albergo delle Due Scale, salutò il baffuto Luigi che stava sulla porta del suo negozio di barbiere e lì attraversò la strada per comprarsi il «Corriere della Sera». La riva del la-

go era vicina e invitante: solo una leggera brezza increspava la superficie dell'acqua. Lo zio si accomodò su una panchina.

Il sistema di lettura dello zio era speciale. Una scorsa ai titoli, talvolta anche un'occhiata all'inizio degli articoli. Solo in casi di notevole interesse giungeva fino a concedersi un altro sguardo a metà ed uno alla fine.

Era immerso in quel gratificante esercizio quando notò l'avvicinarsi di un signore sulla quarantina che appariva alquanto agitato. Si sedette accanto a lui e sussurrò: «Continui a leggere, per favore. Tenga aperto il giornale... no, non così, ecco, grazie». Lo zio notò ch'era piuttosto piccolo di statura, nerissimo di baffi e di capelli, compitamente vestito in nero. Siccome lo sguardo di quell'uomo passava in continuità da lui all'edicola, guardò con la coda dell'occhio e vide un giovane squadrista che, tenendo neglentemente in mano un giornale, girava lo sguardo sulla gente.

Il signore accanto a lui era visibilmente teso. Circa dieci minuti dopo il giovanotto lasciò l'edicola e si avviò verso il centro. L'uomo in nero apparve sollevato. Si slacciò la cravatta, sospirò profondamente e, rivolto allo zio: «La ringrazio infinitamente. Mi ha tolto da un impiccio».

Una breve pausa e proseguì. «Lei è svizzero, nevvvero?».

Una constatazione evidentemente scontata. Nessun svizzero, neppure se abita a pochi metri dalla frontiera, può illudersi di non essere riconosciuto per tale in Italia. È come se il CH gli fosse stampigliato addosso.

Lo zio Caré sorrise. «Non c'è di che ringraziare. Ma, dica: da quale impiccio l'avrei tolto?».

Lo zio Amilcare è notoriamente l'immagine personificata della comprensione umana e quel signore parve incline ad aprirgli il cuore. Riferì d'essere venuto da Sesto Calende per incontrarsi con un amico antifascista, ma s'era accorto che il giovane in camicia nera l'aveva riconosciuto e lo stava pedinando. Fortunatamente, intrufolandosi fra la folla, l'aveva seminato. Ma ora, vistolo all'edicola, temeva d'essere acciuffato. Quel «Corriere della Sera» spalancato era stato la sua salvezza.

«Poffarbacco», commentò lo zio.

Il ghiaccio era rotto e la conversazione proseguì in scioltezza. Ad un certo punto quel signore girò attorno







lo sguardo sospettoso e abbassò il tono di voce. «Lei tornerà qui mercoledì prossimo? Sì? Allora potrebbe forse farmi un piacere. Sa... al mio amico, ed anche a me. Gradiremmo alcuni numeri dei giornali «Libera Stampa» e «Popolo e Libertà». Per la consegna, vede quel vicolo? Salga fino al negozio del fotografo Tolini: sarò lì dalle quindici in avanti. Poi mi dirà quanto le devo. Ma, mi raccomando, prudenza. Se mi beccano lei sa che mi aspetta il confino».

«Non sia mai detto che cotali cose capitarle debbano», esclamò Amilcare, cui quelle confidenze avevano aperto il generoso cuore.

Il mercoledì seguente lo zio Caré si fece un'altra passeggiata. Si sentiva sereno e leggero al pari degli uccellini che vedeva svolazzare fra i cespugli. All'ora ed al posto stabilito quel signore lo stava ad aspettare. Gli si avvicinò e bisbigliò timoroso: «Tutto in ordine?». Lo zio ammiccò, e con un leggero cenno del capo mo-

strò un voluminoso rotolo che teneva sottobraccio, avvolto nelle pagine di un «Corriere della Sera». L'altro sussurrò di seguirlo. Attraversarono la strada, il piccolino davanti, il gambalunga dietro. Entrarono in uno stabile, salirono per una scaletta semibuia, entrarono in un'anticamera. L'accompagnatore aprì una porta e allora, improvvisamente, la scena cambiò.

Si trovarono in un locale ampio e luminoso. Ad una scrivania piena di scartoffie sedeva un personaggio dall'aspetto fiero, probabilmente un gerarca. Alla parete dietro di lui stava appeso un grande ritratto del Duce. Altre persone sedevano presso la scrivania: lo zio Amilcare sentì che qualcuno chiudeva la porta alle sue spalle. Il silenzio era teso: su tutto aleggiava un'atmosfera foriera di gravi sviluppi.

Il signore dall'aspetto fiero sorrise, poi parlò con studiata gentilezza. «Stavolta le è andata male, signor

Corbellini. Non le pare?».

Un attimo di silenzio poi, con voce dura: «Mi dia i giornali!».

Lo zio assunse un'aria innocente, quell'aria di tonto che nelle commedie era uso affidare ad altri perché non gli era congeniale.

«Di che giornali parla?».

Il gerarca s'irrigidì. «Non è il caso di scherzare. Avrà capito anche lei che s'è messo in trappola. Ancora una volta, mi dia quei giornali».

Lo zio Amilcare, sempre esibendo la maschera di straniero tonto, si schiarì la gola e parlò in tono mellifluo.

«Non so che cosa voglia, signore. Mi sono diletto nel percorrere il vostro bel mercato da Nord a Sud e viceversa – scusi, e viceversa – poi mi sono comperato verze da trapiantare, cipolline, sementi. È questo che vuole da me?».

Il capo fascista si fece paonazzo. «Basta. Ora mi dia quel rotolo, qua!».

Lo zio Caré fece due passi avanti, si tolse il rotolo da sotto il braccio e lo posò sulla scrivania. Ne schiuse con calma le estremità; prese delicatamente fra il pollice e l'indice di ciascuna mano i due angoli del giornale, lo sollevò. Una cascata di cipolline gialle invase la scrivania, saltellò su carte e registri, riempì un vassoio ed un portacenere, s'intrufolò ovunque.

Tutti rimasero stupefatti e strabuzzarono gli occhi. Il gerarca, balzato in piedi, urlò qualcosa all'ometto in nero poi, gli occhi fuori dalle orbite, si rivolse allo zio indicando gli la porta: «Se ne vada, se ne vada, se ne vada!».

Lo zio Caré cominciò a riporre nel giornale le cipolline, ricercandole fra gli atti che ingombravano la scrivania, e solo a conclusione di quel lavoro lasciò l'ufficio. Rivolse ai presenti un rispettoso inchino, ma con l'espressione depressa di chi abbia subito un grave torto.

Quel giorno ebbi la fortuna d'incontrare lo zio Amilcare al rientro, proprio sotto casa sua. La notizia era tanto fresca che, eccezionalmente, me la raccontò; il giornale con le cipolline sottobraccio. (Non accadeva mai che lo zio Caré rivelasse affari suoi, né tanto meno che se ne vantasse). Sereno e disteso come sempre, descrisse l'accaduto nei particolari e concluse con una frase che non ho più dimenticato:

«Questa me la faranno pagare».



# Raiffeisenci 1995

**D**opo 11 anni Raiffeisenci ritorna a Bosco Gurin dove aveva avuto luogo la prima edizione di questa apprezzata manifestazione (11.3.1984) che con alterne fortune legate unica-

mente alle bizze del tempo ha resistito e intende continuare fintanto l'entusiasmo degli organizzatori e dei partecipanti si manterrà quello attuale. Lo scopo unico è sempre lo stesso: per i dirigenti è l'incontrarsi lontani dai computer e dagli sportel-

li, dal cash flow e dai problemi di liquidità, dai conti chiusi bene o meno bene e dai bilanci; per soci, clienti e simpatizzanti è la verifica che Raiffeisen è anche festa, allegria e amicizia e divertimento (con solo un po' chettino di competitività).



Appuntamento a Bosco Gurin per domenica 19 marzo.

## Località

Bosco Gurin (all'entrata al villaggio seguire RAFFEISEN). Le gare alpine si svolgono sulla pista della Grossalp; quella di fondo davanti al villaggio.

## Data

domenica 19 marzo 1995 (festa di S. Giuseppe)

## Gare

Quelle tradizionali e cioè uno slalom gigante su due tracciati di diversa difficoltà e una gara di fondo. Sarà possibile partecipare sia alla gara di slalom sia al fondo.

## Categorie

- A1 Bambine, nate nel 1983 o dopo
- A2 Bambini, nati nel 1983 o dopo
- B1 Ragazze, nate tra il 1978 e il 1982
- B2 Ragazzi, nati tra il 1978 e il 1982
- C Uomini, nati tra il 1955 e il 1977
- D Seniori, nati nel 1954 o prima
- E Donne, nate nel 1977 o prima

## Orari

Dalle 8.00 alle 9.30 nel ristorante Sciovia (presso il posteggio) distribuzione per BR dei pettorali, dei buoni per lo sci lift validi per l'intera giornata, dei buoni per il pranzo (i tradizionali maccheroni alla bolognese), della spilla ricordo e dell'omaggio della BR di Losone organizzatrice della manifestazione in collaborazione con la federazione Raiffeisen Ticino e Moesano.

Dalle 9.00 alle 10.00 possibilità di riconoscere il tracciato, fuori dalle porte.

Alle 10.00 inizio delle gare secondo l'ordine e gli orari che saranno comunicati sul posto (vedere i cartelli alla partenza della gara).

Alle 11.30 (primo turno) e alle 12.30 (secondo turno) pranzo nel Ristorante Sciovia (si raccomanda il rispetto delle assegnazioni).

Alle 13.30 partenza della gara di fondo (3 km per le cat A, B, E; 6 km per le cat C e D).

Alle 15.00 premiazione presso il Ristorante Sciovia.

## Premi

I primi tre di ogni categoria e di ogni disciplina ricevono la medaglia Raiffeisen oro, argento e bronzo.

Verrà pure assegnato un premio per la migliore BR (solo nello slalom): per il punteggio occorre avere un classificato in ognuna delle 5 categorie di età: A (1 oppure 2), B (1 oppure 2), C, D, E.

Le classifiche complete saranno ottenibili presso la propria BR: gli organizzatori le invieranno nella settimana seguente a tutte le BR partecipanti alla manifestazione.

## Iscrizione

L'iscrizione deve essere fatta tramite la propria Raiffeisen con il formulario in possesso di ogni BR entro venerdì 10 marzo. (Raccomandiamo ai gerenti di fare il possibile affinché le iscrizioni corrispondano il più possibile ai partecipanti effettivi).

Importante: annunciare anche gli accompagnatori non partecipanti alle gare.

*Per ragioni organizzative non verranno più accettate iscrizioni oltre il 10 marzo.*

*Sarà però possibile sostituire un partecipante iscritto e assente ma unicamente con un concorrente nella stessa categoria.*

## Assicurazione

Gli organizzatori locali e la Federazione Raiffeisen non si assumono nessuna responsabilità in caso di incidenti: la copertura assicurativa è un problema personale.

Sul posto sarà in servizio il picchetto SOS della stazione.

## Informazioni

Per ev. informazioni, telefonare alla BR di Biasca (092/72 31 52)

## Rinvio

In caso di tempo incerto il 180 informerà su un eventuale rinvio o cambiamento di programma a partire dalle 6.30 del 19.3.1995

Con un cordialissimo arrivederci, numerosi e sportivi come sempre, sulle nevi di Bosco Gurin.

Per il comitato FR TiMo  
A. Pinana e M. Monighetti

Per la BR Losone  
C. Kaiser



Zutreffendes durchkreuzen – Marquer ce qui convient Segnare con una crocetta		Annahme verweigert Refusé Rifiutato	Gestorben Décédé Deceduto
Abgereist Parti Partito	Adresse ungenügend insuffisante Indirizzo insufficiente	Unbekannt Inconnu Sconosciuto	

Abonnement poste  
Imprimé journaux

G.A.B
G.A.B 6903 LUGANO
P.P.

Avviso alla Posta: annunciare le rettificazioni d'indirizzo a Panorama Raiffeisen, casella postale 747 - 9001 San Gallo

## 550'000 soci hanno fiducia in questa banca.



Un numero sempre crescente di persone, tra cui molti giovani, hanno fiducia nella Banca Raiffeisen. Ne apprezzano i principi onesti e la politica di gestione incentrata sulla sicurezza. Come socio Raiffeisen godete di interessanti vantaggi e diritti. Desiderate saperne di più? Saremo lieti di informarvi personalmente!

# RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.