

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1995)
Heft: 4

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>



DONNE E PROFESSIONE Reinserimento difficile per le donne malgrado una leggera ripresa dell'economia.

FUSIONI L'esempio di due banche Raiffeisen che si uniscono per eliminare i punti deboli e migliorare i vantaggi.

TURISMO Si diffonde la pratica del camping e del caravanning che favoriscono la vita libera e all'aria aperta.

RAIFFEISEN



Divertimento

à discrétion
da Fr. 1'600.- *

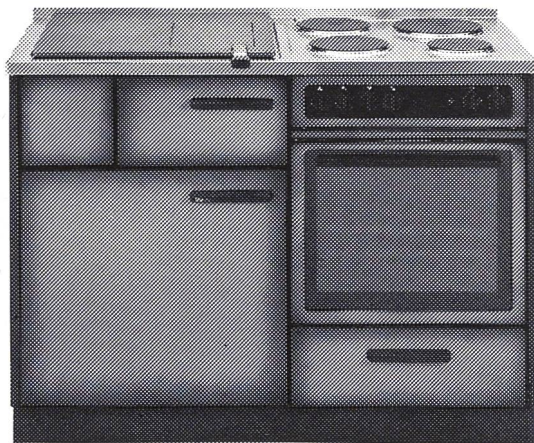
da posare o interrare
cura dell'acqua, rinnovi
sauna e solarium
accessori e servizio

*Laghetto m 2 x 3 x 0.6 con impianto di filtraggio e set di pulizia

fibraplast

6592 S. Antonino
Tel. 092 62 24 32 Fax 092 62 32 33

Vincitrice della combinazione nordica...



Cucina con riscaldamento centrale TIBA

... è la cucina a legna con riscaldamento centrale della TIBA. Con l'energia e il calore forniti dalla cucina potete riscaldare una intera casa unifamiliare,

provvedere all'acqua calda sanitaria e cucinare. In combinazione con un sistema ad accumulo ottenete il massimo benessere e le minime emissioni.

Così anche voi sarete tra i vincitori.



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

Desidero ricevere maggiori informazioni riguardo a:

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

Cognome/Nome

Via

NPA/Località

Telefono

Sotremo

TRATTAMENTO DELLE BANCONOTE E DELLA MONETA

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

SALVADANAI

CONTAMONETE

AVVOLGIMONETE

CONTABANCONOTE

SELEZIONATRICI DI MONETE

TUBETTI PER ROTOLINI DI MONETE

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

**Con noi la sicurezza,
la funzionalità e il design
in banca sono una garanzia**



**Zeico AG
Arredamento Bancario
Hermetschloostrasse 73
Postfach, 8048 Zürich
Tel. 01-432 17 64**

Ieri.
Oggi.
Domani?

Nel 1994, l'effettivo delle banche Raiffeisen – che cinque anni prima aveva raggiunto il numero massimo di 1216 – è sceso a 1086 (diminuzione di 42), praticamente senza chiusure di sportelli. Da un lato, vi sono state 53 fusioni (29 nella Svizzera francese, 18 nella Svizzera tedesca, 6 nella Svizzera italiana), dall'altro, la storica integrazione delle 11 banche cooperative del Canton Vaud che dal 1915 costituivano una propria organizzazione.

Il consolidamento mediante fusioni continua, come all'esempio illustrato nelle pagine seguenti.

Ne consegue l'adeguamento del profilo del gruppo: la caratteristica delle oltre 1200 banche autonome cede il posto a quella della presenza in 1300 località della Svizzera.

Resterà questa rete capillare di sedi e agenzie Raiffeisen?

Determinante, oltre a motivi d'ordine economico, sarà l'espandersi degli sportelli automatici, del denaro di plastica (carte di credito, di pagamento ecc.), dei servizi tramite telefono e personal computer. Non sempre il progresso ha un volto umano.

GIACOMO PELLANDINI

PANORAMA

FUSIONI Da alcuni anni è in corso un processo di fusioni tra Banche Raiffeisen: un esempio, dalla preparazione alla realizzazione.

4

ASSEGNI Come comportarsi con i diversi tipi di assegno, dal normale assegno bancario e quello di viaggio.

6

CONGIUNTURA Si registrano nuovamente dei tassi di crescita nell'edilizia e negli investimenti in attrezzature.

8

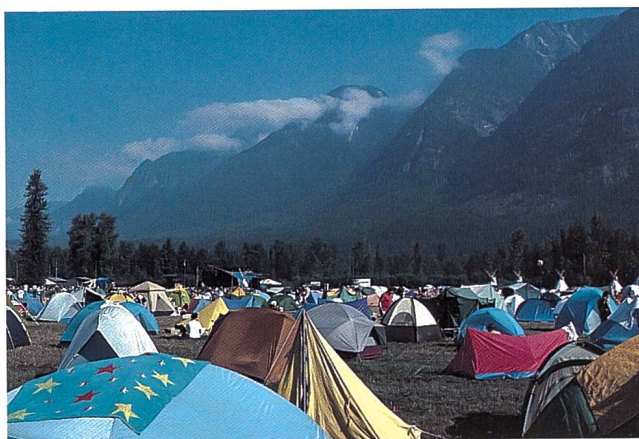


Foto: The Image Bank

VACANZE IN TENDA Sempre più diffuse le vacanze in libertà, per sfuggire al peso della routine quotidiana e dello stress.

10

REINSERIMENTO La delicata questione del reinserimento professionale delle donne nei vari settori dell'economia.

14

LA SPESA Ogni volta che facciamo la spesa compriamo cose utili e non: alcuni consigli per evitare acquisti superflui.

16

IMPRENDITORIALITÀ Intervista al direttore uscente della Frisco-Findus di Balerna, gradualmente affermatasi sul mercato.

20

Editore

Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen
Anno XXVIII

Redazione

Giacomo Pellandini
Telefono 071 21 94 14

Tiratura

27'500 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 Alliaia
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

L'unione fa la forza

Le fusioni di banche Raiffeisen vicine non sono più un evento eccezionale. Mediante l'esempio delle banche Raiffeisen lucernesi di Littau e di Reussbühl – che si sono unite circa un mese fa – "Panorama" illustra la decisione dei due partner per una via comune.

MARKUS
ANGST

Noi perseguiamo una giusta proporzione tra il potenziale di mercato (raggio di attività sufficientemente ampio), una moderna offerta di servizi e costi corrispondenti per l'infrastruttura. Molte delle nostre banche Raiffeisen hanno già raggiunto il livello desiderato o sono in grado di raggiungerlo da sole, attraverso un processo di crescita. Per altri istituti Raiffeisen, la trasformazione delle strutture richiede un ampliamento del raggio di attività, dei modelli di cooperazione o un raggruppamento." Così si è espresso in una recente intervista il dr. Felix Walker – presidente della Direzione centrale dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR) – a proposito dell'effetto sulle banche Raiffeisen della generale trasformazione delle strutture nel settore bancario svizzero (vedi "Panorama" 1/95).

Perché la fusione?

Ci sono diversi motivi per cui due o più banche Raiffeisen si raggruppano, in modo tale da assicurare

o migliorare lo sviluppo del loro istituto:

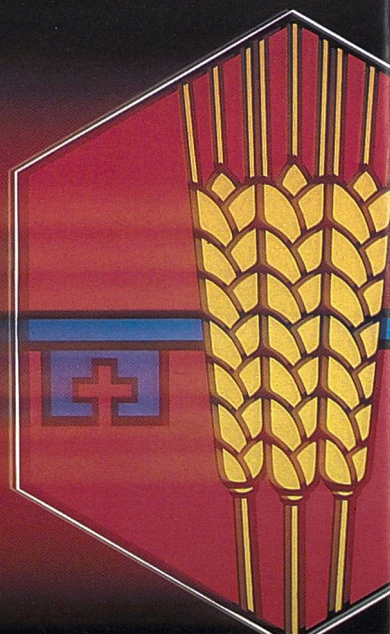
- garantire la redditività attraverso l'unione delle forze e lo sfruttamento del considerevole effetto sinergico;
- ottenere un sufficiente potenziale di sviluppo, clientela e guadagno;
- raggiungere una base di mezzi propri sufficiente;
- conseguire una maggiore professionalità nella gerenza;
- dotarsi di un'infrastruttura migliore per clientela e personale;
- mantenere e potenziare i vantaggi già esistenti.

Diversi fattori influenzano il momento della fusione. Nel caso del recente raggruppamento della Banca Raiffeisen di Littau con quella di Reussbühl, nel Canton Lucerna, l'eventualità di unire le forze dei due istituti è stata vagliata al momento delle dimissioni del gerente di Reussbühl, nell'aprile del 1994. Sollecitati dall'ufficio Sviluppo e Strutture dell'USBR, i consigli di amministrazione delle due banche hanno subito preso contatto per un incontro preli-

minare. Trattandosi di due istituti non solo vicini, ma anche situati nello stesso comune (Littau), sin dall'inizio non sono sorti grandi problemi.

Tempestiva informazione ai soci

Dopo la decisione – presa all'unanimità dai due consigli di amministrazione – di realizzare la fusione, i soci delle due banche sono stati informati tempestivamente mediante una lettera personale, che illustrava nei dettagli le intenzioni dei loro organi direttivi. Anche sulla stampa si sono pubblicati diversi articoli a questo riguardo. Secondo Urs Hegi – da 20 anni gerente della Banca Raiffeisen di Littau e ora gerente della Banca Raiffeisen di Littau-Reussbühl – se non è stata mossa praticamente nessuna obiezione a questo progetto è proprio anche grazie al fatto che i soci hanno avuto il tempo di farsi un'idea della fusione. "Va inoltre detto", continua Hegi, "che sin dall'inizio era chiaro che non ci sarebbe stata nessuna riduzione dei nostri servizi. Gli sportelli di





Assemblea generale della Banca Raiffeisen di Reussbühl: si quasi unanime alla fusione.



Foto: Patrick Lüthy

Assemblea generale della Banca Raiffeisen di Littau: nessuna opposizione alla fusione.

Reussbühl rimarranno aperti per il disbrigo della normale attività bancaria. Unicamente le operazioni attive e la consulenza in investimenti saranno concentrate a Littau.”

Sotto l'aspetto giuridico-formale, la fusione è avvenuta nel seguente modo: la Banca Raiffeisen di Littau (75 milioni totale di bilancio, 1097 soci, 5½ posti di lavoro, grandezza quasi doppia) ha assorbito la consorella di Reussbühl (38 milioni totale di bilancio, 837 soci, 2½ posti di lavoro).

Assemblee generali senza opposizioni

Date queste premesse, è lecito supporre che la prospettiva della fusione non abbia destato solo entusiasmi nei convenuti all'assemblea generale del partner più piccolo. E invece, con 338 voti favorevoli e 3 contrari (sì = 99,1 per cento), il consenso espresso dai soci che gremivano il ristorante "Obermättli" di Reussbühl è stato quasi unanime.

Oltre alle informazioni preliminari, a questo successo ha certamente contribuito anche la certezza da parte dei soci di non subire nessun svantaggio in conseguenza della fusione, come avevano assicurato Otto Budliger – presidente del consiglio di amministrazione della Banca Raiffeisen di Reussbühl – Hans Müller – il suo collega di Littau – e Hubert Fähndrich, membro del consiglio di amministrazione dell'Unione Svizzera delle banche Raiffeisen (nonché ex gerente a Littau!). "Il nostro obiettivo è fare in modo che vi troviate a vostro agio nella Banca Raiffeisen di Littau-Reussbühl" ha detto testualmente Hans Müller, ricevendo un grande applauso.

Anche giocando in casa, nell'ambito della sua assemblea generale, Müller non ha avuto problemi.

Senza un solo voto contrario, anche a Littau i soci hanno detto di sì alla fusione.

In futuro il gerente Urs Hegi avrà in tal modo alle spalle una banca considerevolmente più grande, nei rapporti con il comune, l'industria e il commercio. Soci e clienti potranno inoltre prelevare denaro agli

La fusione, formula vincente

Le esigenze attuali e future del mercato bancario obbligano anche il Gruppo Raiffeisen a rivedere le proprie strutture. La fusione rappresenta la soluzione ideale per due o più banche Raiffeisen che intendono assicurare il proprio futuro. Con questo provvedimento esse uniscono le loro forze, mantengono e migliorano i vantaggi esistenti, eliminano i punti deboli e sfruttano l'importante effetto sinergico. Nel 1994 vi sono state 5 fusioni di banche Raiffeisen nei Grigioni, di cui una in Valle Poschiavo: Prada e S. Antonio, che hanno dato vita alla nuova BR Li Curt. Il numero delle BR della Federazione Grigioni è così sceso a 90. Presso la Federazione Ticino e Moesano vi sono state 5 fusioni: Roveredo-S. Vittore con Grono, Cresciano con Claro, Locarno-Monti con Solduno, Montagnola con Brengazona, Pregassona-Cureggia con Lugano. A fine 1994 l'effettivo della Federazione era di 116 Banche.

sportelli delle due banche, grazie all'unione degli impianti per l'EED.

Per non dare al partner *minore* l'impressione di essere relegato in una posizione di secondo ordine, nel consiglio di amministrazione della nuova Banca Raiffeisen di Littau-Reussbühl siedono quattro membri provenienti dall'ex istituto di Littau e quattro provenienti dall'ex istituto di Reussbühl.



Foto: André Albrecht / Kolbeck

Senza contante, ma con qualche insidia

Dopo il baratto, l'assegno è il più antico mezzo di pagamento senza contante. Dall'Italia, ha conquistato il mondo a partire dal XVI secolo. Ancora oggi questo titolo non è del tutto privo di insidie: guai a perderlo o ad incassarne uno non proprio ineccepibile...

JÜRIG
SALVISBERG

Incredibile beffa del destino per un giocatore appenzellese lo scorso febbraio: prima sbanca il *jackpot* del casinò di Bregenz e poi perde l'assegno di 1,2 milioni di franchi mentre festeggia a San Gallo. Certamente non tutti gli assegni hanno una storia con un inizio e una fine tanto spettacolari. Tuttavia, sia per i clienti che per le banche, oltre agli indiscutibili vantaggi l'impiego di questi titoli implica un certo rischio.

Numerose disposizioni di forma

Essendo un ordine scritto da parte del traente di pagare alla persona indicata una determinata somma di denaro, l'assegno è legato a numerose disposizioni di forma, che lo rendono un mezzo di pagamento sicuro. Per ricevere l'assegno e poterlo trasmettere al creditore, il debitore deve avere un credito presso la banca trattaria od aver versato alla banca l'importo in contanti. Il destinatario dovrà fare attenzione a non perdere il titolo prima di incassarlo presso una banca di sua scelta. Se ciò dovesse succedere, il debitore può ordinarne la revoca presso la sua banca, per evitare eventuali abusi.

La banca del creditore prende a sua volta delle precauzioni, verificando l'identità di un cliente sconosciuto e controllando se l'assegno è effettivamente coperto. In caso affermativo, il pagamento o l'accredito dell'importo mediante il clearing bancario non crea nessun problema.

Alla fine del procedimento, la banca del debitore addebita l'importo sul conto del suo cliente, a meno che questi non abbia già pagato in precedenza l'assegno in contanti o ne abbia già ordinato l'addebito. La banca percepirebbe allora un utile d'interesse per la durata del procedimento.

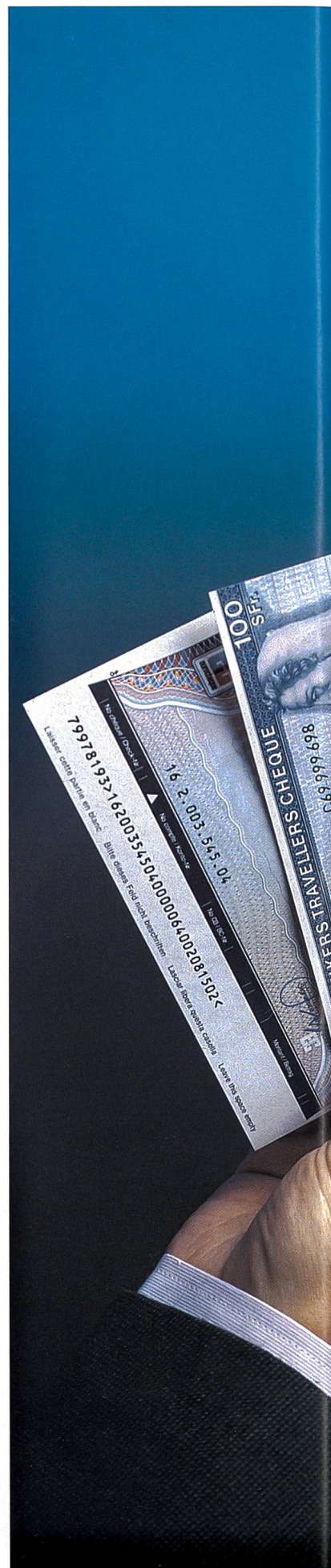
Termine di presentazione breve

Spesso l'utile d'interesse è tuttavia a favore del debitore, sebbene – già per motivi legali – esso non è molto protratto nel tempo. Se un assegno viene emesso all'interno del paese su una banca svizzera, il termine di presentazione è di otto giorni. Se la copertura rimane, è possibile incassare l'assegno anche oltre questo termine. Comunque, come sa bene Daniel Kissling – gerente della Banca Raiffeisen di Härkingen (SO) – i creditori non aspettano a lungo per incassare.

“Nel nostro contesto agricolo il 90 per cento degli assegni incassati riguarda gli agricoltori. Quando i contadini forniscono la carne al macellaio o ricevono le granaglie, i conti vengono di regola saldati in breve tempo.”

Lo stesso discorso vale anche per il pagamento degli stipendi, che in generale avviene ormai raramente tramite assegno, tranne che negli uffici di collocamento temporaneo.

Mentre gli assegni incassati sono principalmente di tipo bancario – e in particolare quelli da accreditare e



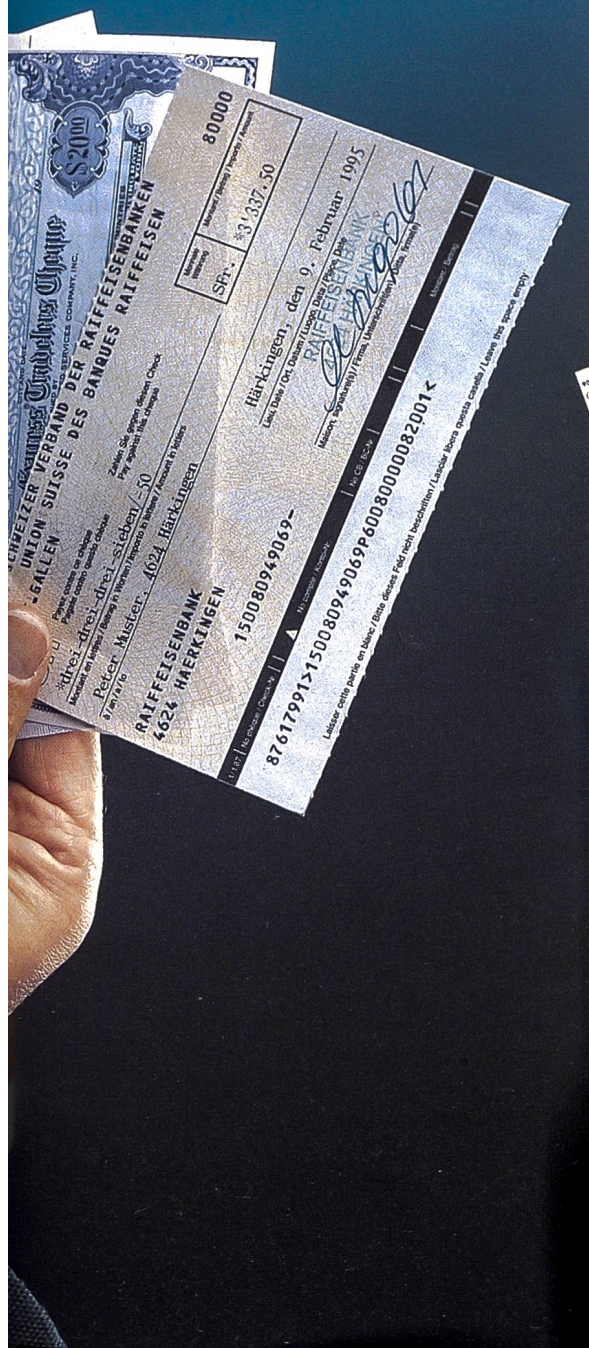
quelli sbarrati – la Banca Raiffeisen di Härkingen emette in primo luogo degli assegni di viaggio. Secondo Daniel Kissling, un assegno emesso da una banca può invece essere utile per saldare il conto dell'acquisto di un'automobile al di fuori dell'orario di apertura degli sportelli della banca. Siccome in questo caso il conto dell'acquirente viene addebitato in precedenza, il garagista può fare affidamento sulla garanzia bancaria senza bisogno di ulteriori indagini.

Sabato = giorno festivo

In oltre cinque anni di attività, a Daniel Kissling nessuno è mai riuscito a vendere crusca per farina. Nella sua regione, alcuni suoi colleghi potrebbero invece raccontarne delle belle sugli imbrogli che hanno subito per mezzo di assegni irregolari. Per Daniel Kissling le misure di precauzione sono indispensabili, an-

che se il cliente non sempre le apprezza. Il sabato, per esempio, è per legge un giorno festivo nell'attività bancaria. "Noi siamo aperti anche il sabato mattina, ma non essendo collegati elettronicamente con le altre banche, non siamo in grado di informarci sulla copertura. Dobbiamo perciò pregare il cliente di incassare l'assegno in un giorno feriale."

Per via del lavoro supplementare che causano alla banca, gli assegni comportano per il cliente delle spese al limite dell'assurdo se la somma incassata è piccola. Anche Daniel Kissling è costretto ad addebitare ai clienti occasionali dieci franchi per assegno. Le cose vanno meglio per i titolari di un conto presso la Banca Raiffeisen di Härkingen: indipendentemente dalla provenienza dell'assegno, per loro non c'è nessuna ritenuta.



Tipi di assegni

■ Assegno bancario:

sono gli assegni emessi da una banca. Nella sua accezione comune, il termine si riferisce in primo luogo all'assegno tratto da un conto bancario, a differenza dell'assegno postale. Presentando un assegno bancario, il proprietario riscuote la somma in contanti presso qualsiasi banca. Per evitare che il denaro venga incassato da persone non autorizzate, esiste l'assegno sbarrato. Le due linee oblique parallele sulla facciata indicano che esso può essere pagato solo ad un cliente della banca sulla quale l'assegno è stato emesso. Ancora più restrittivo è l'incasso dell'assegno da accreditare: il pagamento non può mai avvenire in contanti, ma solo mediante l'accreditamento in conto.

■ **Eurochèque:** a differenza dei comuni assegni, l'eurochèque, accompagnato dalla carta-ec, è un assegno garantito. La banca trattaria garantisce per ogni assegno il pagamento fino a 300 franchi (al cambio). Chi incassa l'assegno in un negozio o ad uno sportello bancario

non deve quindi preoccuparsi della copertura. La popolarità degli eurochèques è tuttavia in costante calo: esistendo altre valide alternative, il cliente è in grado di evitare le spese legate all'impiego degli eurochèques. I prelevamenti di contante mediante la carta-ec sono possibili anche all'estero. Sul piano nazionale, la ec-Direct (per i pagamenti elettronici nei punti di vendita) fa concorrenza agli eurochèques.

■ **Assegno di viaggio:** l'assegno di viaggio (o turistico) equivale ad una banconota internazionale garantita. Mediante la vendita degli assegni emessi in tagli fissi, la banca traente si assume la responsabilità dell'incasso. La doppia firma – una al momento dell'acquisto e l'altra al momento dell'incasso – protegge il turista dagli abusi. Gli assegni rubati vengono sostituiti in breve tempo, senza spese. Gli assegni turistici maggiormente diffusi sono gli *Swiss Bankers Travellers Chèque* e gli *American Express*.



Foto: Patrick Lüthy

Le imprese svizzere investono nuovamente

Sebbene dopo un dinamico 1994 la crescita del settore dell'edilizia sia leggermente rallentata, il costante forte aumento degli investimenti in attrezzature indica che le imprese svizzere stanno moltiplicando gli sforzi per mantenere e migliorare la loro posizione sul mercato internazionale.

Gli investimenti hanno un ruolo importante per l'andamento dell'economia (vedi riquadro). Quando, nel primo semestre del 1993, si profilò una ripresa degli investimenti, il sollievo fu generale. Dopo tre anni di costante flessione, si registrarono nuovamente dei marcati tassi di crescita, dapprima nel settore dell'edilizia ed in seguito anche negli investimenti in attrezzature.

Nessun boom

Dopo una lunga pausa, nel 1994 l'edilizia ha potuto finalmente riassumere il ruolo di sostegno della congiuntura dell'economia generale. Nel frattempo, molti indizi fanno tuttavia per ora escludere il ritorno del boom della fine degli anni Ottanta. Lo scorso anno la quota degli investimenti per l'edilizia nel prodotto interno lordo ha superato di poco i 15 punti percentuali, rimanendo in tal modo addirittura al di sotto della media pluriennale.

I programmi di promozione varati dallo Stato hanno contribuito alla ripresa dell'edilizia abitativa, soprattutto quella privata. Ma anche il cosiddetto *bonus d'investimento* della Confederazione – mirante a promuovere l'attività edilizia di Cantoni e Comuni – ha avuto degli effetti positivi, in particolare per l'edilizia pubblica in superficie. D'altro canto, le misure di risparmio dell'amministrazione pubblica hanno influito negativamente sui grandi progetti (costruzione di strade nazionali, Ferrovia 2000).

Edilizia abitativa: necessità di ricupero

Anche i privati hanno usufruito dei sussidi della Confederazione. L'alto tasso di crescita dell'edilizia abitativa – pari al 10 per cento lo scorso

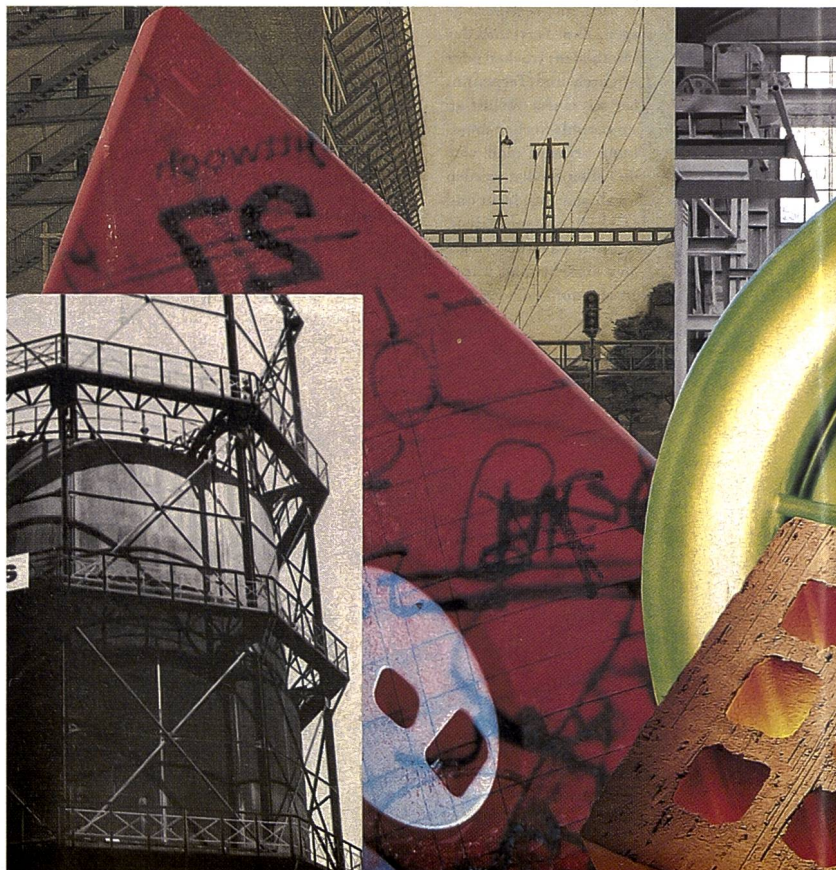
anno – è tuttavia dovuto a tutta una serie di fattori. Dopo le marcate flessioni degli anni 1990-1993, il settore ha in un certo senso dovuto riguadagnare il terreno perduto. Gli interessi bassi, il calo dei costi dell'edilizia e i bassi costi dei terreni stimolano a loro volta la costruzione di abitazioni e inducono più di un privato a realizzare il sogno della casa.

La situazione è invece molto diversa nell'edilizia commerciale e industriale. L'alto numero degli edifici vuoti continua a frenare la costruzione di nuovi stabili. Negli anni della recessione, la maggioranza delle imprese ha inoltre dovuto sopportare una diminuzione dell'utilizzo delle capacità produttive. Malgrado in Svizzera la ri-

presa si stia rapidamente affermando, nella maggior parte dei settori ancora non si parla di progetti di ampliamento. Un recente sondaggio ha addirittura rilevato che nel settore industriale e commerciale si pianificano ancora delle riduzioni delle spese.

Attrezzature: crescita a due cifre

Oltre agli investimenti nell'edilizia – che nel 1994 hanno toccato i 38 miliardi di franchi – anche gli investimenti in attrezzature – con poco più di 20 miliardi di franchi – hanno un peso non indifferente per l'economia. Ma c'è di più: questo settore registra attualmente un andamento particolarmente dinamico. Il rapido calo accu-



sato durante il periodo di recessione è solo un ricordo. Dopo una diminuzione del 4 per cento nel 1993, già lo scorso anno si è realizzato un tasso di crescita a due cifre. Dal punto di vista dell'economia generale, attualmente gli investimenti in attrezzature occupano nuovamente una posizione altrettanto importante di quella degli anni Ottanta.

Questo andamento è da attribuire al progressivo aumento delle ordinazioni delle imprese, che si traduce in una migliore utilizzazione dei macchinari. Anche il franco forte ha contribuito a rendere più interessante l'acquisto di attrezzature all'estero. Come nell'edilizia, la ripresa degli investimenti rispecchia una certa necessità di ricupero. Ma probabilmente anche la recessione degli scorsi anni ha fatto capire alle imprese di numerosi settori che, per far fronte alla sempre maggiore concorrenza internazionale, è assolutamente necessario prendere delle misure di razionalizzazione e ristrutturazione. Si registra una vivace attività d'investimento anche nel settore dei servizi, dove i nuovi acquisti riguardano soprattutto le macchine d'ufficio e i computer.

La ripresa continua

Quale sarà l'andamento degli investimenti? La ripresa della con-

Investimenti e andamento della congiuntura

Gli investimenti hanno un ruolo centrale nell'economia. Da un lato esercitano un influsso determinante sull'andamento della congiuntura, dall'altro determinano la direzione della crescita di un'economia nazionale e dunque il futuro benessere della popolazione. Tali investimenti avvengono per esempio in forma di nuove costruzioni o di acquisto di mezzi di produzione come macchinari e apparecchiature.

Il livello degli investimenti fornisce importanti informazioni alla ricerca congiunturale. Diversamente dalle spese per i consumi - caratterizzate da un andamento abbastanza costante - gli

investimenti reagiscono in maniera assai più marcata alle oscillazioni della congiuntura. Inoltre le avvisaglie di un raffreddamento o di una ripresa della congiuntura di solito si manifestano in primo luogo negli investimenti, rendendo così più facili le previsioni.

L'inizio dell'ultimo ciclo di bassa congiuntura costituisce un ottimo esempio. Gli investimenti nell'edilizia e nelle attrezzature scivolarono nella recessione già nel secondo trimestre del 1990, mentre il prodotto interno lordo nel suo insieme solamente nove mesi dopo. I consumi iniziarono a calare addirittura solo alla fine del 1991.

giuntura dell'economia generale continuerà. Di conseguenza aumenteranno le aspettative di guadagno degli imprenditori e quindi anche la loro disponibilità ad assumere i rischi di nuovi investimenti. Nel 1995/96 i redditi delle economie domestiche in pratica non aumenteranno, perché gravati da nuovi oneri, quali l'imposta sul valore aggiunto e l'aumento dei contributi per l'assicurazione contro la disoccupazione.

Costruire sarà ancora relativamente conveniente: fino al 1996 si prevedono degli interessi ipotecari inferiori al 6 per cento, un'offerta di terreni edificabili in ulteriore crescita e un contenuto aumento dei costi di costruzione. Per il settore dell'edilizia, l'andamento previsto per il 1995 e 1996 è il seguente: quest'anno l'edilizia abitativa privata aumenterà ancora di circa l'1,5 per cento. Per via dell'alto numero di costruzioni ancora in cantiere, l'affitto e la vendita degli alloggi diventerà però più difficile.

Dall'edilizia pubblica non giungerà praticamente nessun impulso all'economia. Sebbene il fabbisogno accumulato sia notevole, numerosi progetti edili verranno sacrificati sull'altare delle misure di risparmio dell'amministrazione pubblica. Il previsto inizio della prima fase dei lavori di costruzione della NTFA avrebbe un certo peso sull'attività d'investimento. In un primo momento, gli investimenti in edifici commerciali e industriali rimarranno fermi a un livello basso e solo l'anno prossimo inizieranno ad aumentare.

Finalmente liberi dalla tassa occulta

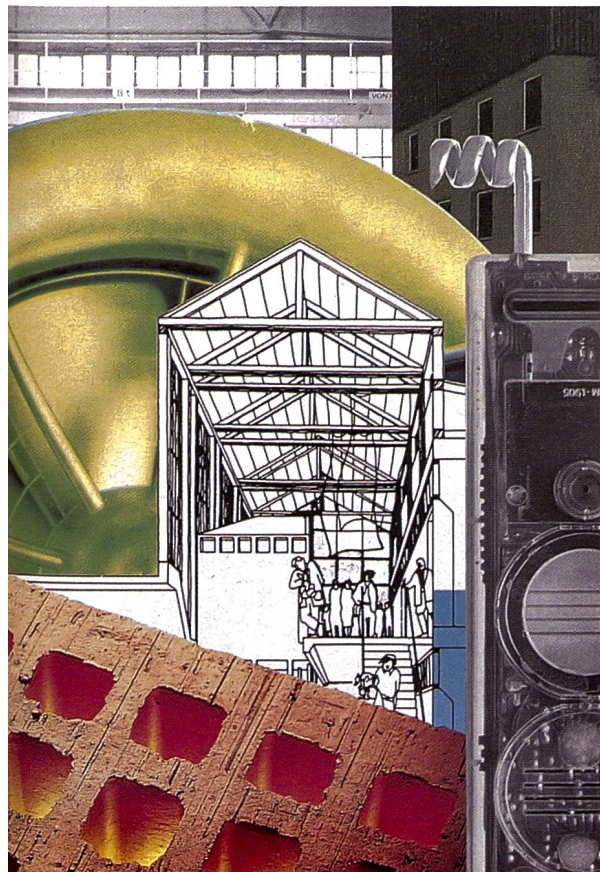
Negli investimenti in attrezzature la tendenza verso l'alto continuerà, la necessità di razionalizzazioni e ristrutturazioni rimarrà costante e le buone prospettive di guadagno e di vendita avranno un effetto positivo. Con l'introduzione dell'imposta sul valore aggiunto, le imprese sono ora inoltre finalmente libere dalla tassa occulta che fino a poco tempo fa gravava sugli acquisti e sui beni d'investimento.

I progetti rimasti nel cassetto possono ora essere rapidamente realizzati. Rispetto al 1994, la dinamica degli investimenti in attrezzature rallenterà dunque solo leggermente e quest'anno si registrerà un ulteriore aumento di circa il 9 per cento.

Nuovo aumento della manodopera

Nel terzo trimestre dell'anno scorso, con un ritardo di circa un semestre sulla produzione nazionale totale, si è verificata un'inversione di tendenza nell'andamento dell'occupazione. Per la prima volta dall'inizio del 1990, la disoccupazione stagionalizzata è nuovamente aumentata in tutti i settori dell'economia, rispetto al trimestre precedente.

Ciò significa che le imprese non solo moltiplicano gli investimenti in attrezzature, ma iniziano anche ad impiegare maggiore manodopera. Al momento non è ancora chiaro se questa tendenza si rafforzerà ulteriormente.



Collage: Denise Moll / B&S



Foto: The Image Bank

■ VACANZE IN TENDA

Turismo al naturale

Il peso della routine quotidiana e lo stress ci fanno desiderare il ritorno alla natura, almeno durante le vacanze. Nessuna meraviglia quindi se la pratica del camping e del caravanning sta diventando sempre più diffusa.

BERNARD
JOLIAT

Le inflessibili tabelle di marcia, gli ingorghi sull'autostrada, la disciplina di gruppo, l'autorità della guida, le regole degli alberghi e numerosi altri fattori limitano la nostra libertà nei cosiddetti viaggi organizzati.

Vivere liberi oggi significa affrancarsi proprio da questi condizionamenti, mediante delle vacanze autonome in un ambiente incontaminato, lontano da ogni tipo di inquinamento.

Oltre un milione di posti letto

Turismo in mezzo alla natura dunque, a cui è difficile rinunciare persino in tempi di crisi e difficoltà economiche, a costo di privarsi di altre cose...

La vita all'aria aperta, magari vicino a località famose, garantisce una forma che altre persone stresse vanno a cercare a peso d'oro - d'altronde con successo - nei centri di talassoterapia.

Secondo l'Ufficio nazionale svizzero del turismo, il nostro paese conta 6300 hôtel, motel, pensioni e stabilimenti di cura, con una capacità totale di 270'000 posti letto. Nel ramo par-alberghiero sono disponibili 840'000 posti letto, di cui 370'000 in chalet e appartamenti di vacanza, 7300 in circa 80 ostelli per la gioventù, 266'000 in dormitori comuni e 238'000 in campeggi vari. In Svizzera sono quindi complessivamente disponibili circa 1,11 milioni di posti letto.



Hôtel = confort

Il comfort degli hôtel svizzeri migliora costantemente, anche se a volte alcuni albergatori aspettano un po' troppo a lungo per effettuare i necessari lavori di miglioria. In sintesi, per gli hôtel e le ferrovie si può fare lo stesso discorso: mentre nella prima metà del secolo erano all'a-

vanguardia, oggi un buon numero di installazioni è ormai vetusto...

Le grandi città registrano il più alto tasso di occupazione dei posti letto e la maggiore percentuale di stranieri (81%), seguiti dalle località sui laghi (63%) e dai centri turistici di montagna (56%). Nelle rimanenti zone, i vacanzieri sono invece in

maggioranza svizzeri, con una percentuale di stranieri del 48%.

Diversamente dalla tenda o dal camper, l'albergo è localizzato in un posto fisso per tutta la durata della vacanza, il che naturalmente limita la mobilità. Ma bisogna anche tener conto delle esigenze di riposo di una casalinga che – dopo aver provveduto per tutto l'anno alle necessità del ménage familiare – si ritrova anche in vacanza a rassettare, fare la spesa al supermercato, cucinare e fare il bucato. Allora signori uomini, se amate le vacanze in tenda o in camper, a voi i piaceri dei lavori domestici!

Il ramo para-alberghiero in Svizzera*

Appartamenti di vacanza:

pernottamenti:	281,6
vitto:	305,9
altre spese:	301,4
totale:	888,9

Campeggi:

pernottamenti:	23,8
vitto:	61,2
altre spese:	60,5
totale:	145,5

Dormitori collettivi:

pernottamenti:	37,2
vitto:	49,6
altre spese:	46,0
totale:	132,8

Ostelli per la gioventù

pernottamenti:	18,1
vitto:	18,1
altre spese:	6,5
totale:	30,5

* Importi in miliardi di franchi. Cifre del 1993.

Il boom del caravanning

Autocaravan, mobilhome, caravan, camper, camping-bus ecc.: il nome di questi particolari veicoli ne indica in genere la funzione. Malgrado il prezzo di acquisto relativamente alto, è la soluzione che offre il migliore rapporto qualità-prezzo della vacanza. L'utente ha infatti sempre a disposizione una cucina e

un soggiorno, trasformabile in una camera da letto. Si tratta di una forma di turismo che ha conosciuto uno straordinario successo. Il primo camper è arrivato sul nostro continente dall'Inghilterra nel 1967. Dopo una diffusione piuttosto lenta, nel 1986 il numero di questi veicoli in Europa era stimato a 350'000. Otto anni più tardi, nel 1994, essi erano già oltre un milione. Il successo del salone svizzero del caravanning – allestito ogni anno in ottobre a Berna, con la partecipazione di oltre cento espositori – è una prova della grande diffusione di questo tipo di vacanza.

Molti pensionati

I campeggi si sono attrezzati e moltiplicano gli sforzi per promuovere il caravanning. Con l'allestimento – soprattutto nella Svizzera romanda – delle famose colonnette pubbliche "Euro-Relais" (oltre un centinaio attualmente in funzione in Europa) – i Cantoni offrono ai caravanisti delle attrezzature per svuotare in maniera ecologica e senza spiacevoli odori le loro toilette, nonché per fare il pieno di acqua potabile.

Uno studio ha rilevato che i caravanisti sono persone con reddito medio-superiore, tra i quali si conta un buon numero di pensionati. Il 90 per cento è sposato, le famiglie sono in media composte da tre persone. Utilizzano il loro veicolo durante tutto l'anno, percorrono un notevole kilometraggio alla costante ricerca di nuovi posti, amano lo sport e non disdegnano i circuiti gastronomici.

La vita in tenda

Le tende e i rimorchi da campeggio offrono a tutti la possibilità di trascorrere le giornate all'aria aperta e le notti sotto una tenda. Anche questo tipo di sistemazione – imparentato con il caravanning – lascia spazio a una moltitudine di accessori, che vanno dal tavolo e dalle sedie pieghevoli al sacco a pelo, passando per le stoviglie, il frigorifero e il fornello a gas, fino alla piscina gonfiabile e agli articoli sportivi.

Tutti questi oggetti trovano facilmente posto nel baule e sul tetto delle automobili. Le piccole tende leggere possono addirittura essere sistemate – con l'indispensabile

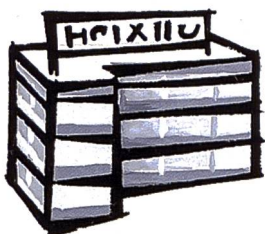
sacco a pelo – sul portabagagli della bicicletta o nel grande zaino da portare sulle spalle, secondo la formula adottata da tempo dai *saccopelisti*.

Il fascino dell'avventura

E via verso l'avventura all'aria aperta in uno dei 600 campeggi della Svizzera, che possono ospitare simultaneamente circa 240'000 persone, con una media di 400 per unità.

Da notare che il Touring club svizzero (TCS) – che gestisce circa un terzo dei campeggi in Svizzera – da quest'anno ha introdotto una novità a Sion, Martigny e St. Moritz: si tratta dei "Bengali", delle specie di bungalow in tela, completamente ammobiliati ed attrezzati per 4 - 5 persone, in cui "tutto quello che dovette portare sono le vostre lenzuola e i filtri per il caffè". Alloggiare in questi bungalow costa 60 franchi per notte durante la bassa stagione e 85 franchi durante l'alta stagione, contro rispettivamente 55 franchi e 77 franchi per le tende equipaggiate (4 persone) e 20 e 26 franchi per le tende canadesi senza nessun accessorio.

Illustrazioni: Erik Vogelsang / B&S



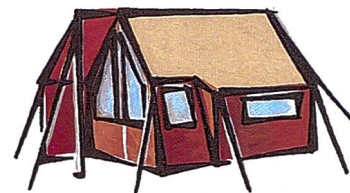
Hôtel

I prezzi degli hôtel sono generalmente compresi tra i 40 e i 180 franchi per persona, ma queste cifre variano a dipendenza della categoria e della stagione turistica. Pernotare in un hôtel svizzero per meno di 40 franchi è oggi una rarità, ma è certamente possibile spendere oltre 1000 franchi al giorno per una suite presidenziale in un albergo di gran lusso...



Camper

In un campeggio – per esempio del TCS – pernottare con un camper per quattro persone costa solamente 35 franchi, dunque meno di 9 franchi a notte per persona. Ma il prezzo d'acquisto (a nuovo) di un tale veicolo ammonta da 23'750 franchi a 89'800, a dipendenza della grandezza, del comfort e dell'attrezzatura. Degli spaziosi veicoli d'occasione – completamente revisionati e garantiti – sono già disponibili a partire da 27'000 franchi (nuovo 66'800) fino a 38'900 franchi (nuovo 89'000). E' anche possibile noleggiarne uno, ad un prezzo variante da 710 a 970 franchi per settimana, più 65 cts. per Km, sempre a seconda della grandezza e della durata.



Tenda

Senza dubbio il *campeggio selvaggio* – sempre che passi inosservato – costituisce la migliore soluzione del problema finanziario. Ma generalmente si tratta di una pratica non autorizzata. Bisognerà dunque sborsare circa 22 franchi a notte per montare una tenda canadese per due persone in un campeggio del TCS, il che risulta più caro a persona (11 franchi) rispetto al pernottamento con un autocaravan o una roulotte.

Un'alternativa d'investimento

Il mercato obbligazionario in ECU ha conosciuto un notevole sviluppo negli ultimi tre anni ed è oggi seguito con grande interesse sia dagli emittenti che dagli investitori istituzionali.

BJÖRN FEDDERN,
ANALISTA
FINANZIARIO USBR

Il volume dei prestiti obbligazionari in ECU (ECU-bond) ha raggiunto nel 1993 un importo superiore ai 138 miliardi di ECU, con una quota di nuove emissioni pari a 6,87 miliardi di ECU. La politica di emissione di diversi paesi dell'UE – in primo luogo Francia, Italia e Inghilterra – ha certamente aumentato il grado di conoscenza degli investimenti in ECU. La conferenza intergovernativa sull'introduzione di un'unione monetaria europea, e la possibilità di una valuta comune all'interno dell'UE verso la fine di questo secolo, hanno costituito un ulteriore incentivo ad impegnarsi sul mercato obbligazionario in ECU.

È tuttavia necessario non perdere di vista i principi fondamentali dell'ECU. Occorre soprattutto ricordare che si tratta di un paniere monetario, che segue le oscillazioni delle singole valute, sebbene in maniera meno marcata. Quando la ratifica dei trattati di Maastricht slittò per via delle consultazioni in Danimarca e Inghilterra, nonché del referendum in Francia, numerosi investitori ridussero i loro investimenti in ECU.

Rivalutazione

Durante l'ondata di svendita sui mercati obbligazionari – influenzata dal rialzo degli interessi negli USA – l'ECU – che non dispone di un mercato interno – è finito un po' sottotono, dopo che molti investitori internazionali europei avevano diminuito il loro impegno a favore della valuta nazionale. Fatto non secondario, la ripresa economica in Europa – che permette ai politici una maggiore libertà d'azione, anche nel perseguimento di obiettivi a lungo termine – ha nel frattempo rilanciato la discussione in merito all'introduzione di un'unione monetaria. Negli scorsi mesi c'è stata una rivalutazione dell'ECU, che ha comportato un aumento del volume delle obbligazioni

in ECU e una più vivace domanda in questo segmento del mercato, anche sulle piazze borsistiche internazionali.

Dal 1981

La prima obbligazione in ECU è stata emessa nell'aprile del 1981 per una società francese. Nel frattempo l'ECU è diventata una delle valute più popolari sul mercato delle euroobbligazioni. La maggior parte delle emissioni in ECU avvengono in forma di obbligazioni tradizionali con durata fissa, perché i prestiti convertibili sono piuttosto rari. Sul mercato delle obbligazioni in ECU sono più frequentemente rappresentati i debitori pubblici. Le organizzazioni soprannazionali – il cui rendiconto avviene su base ECU – sono tra i maggiori emittenti in questo settore. A questa categoria appartiene per esempio la Banca europea per gli investimenti (BEI), nonché la Eurofima (società per il finanziamento dei progetti ferroviari europei).

Anche i Paesi europei approfittano in misura sempre maggiore del mercato dei capitali in ECU. Nel 1993 la Francia ha coperto oltre il 10 per cento delle accensioni di credito mediante dei titoli di Stato in ECU. Il lancio dei prestiti obbligazionari "Jumbo" – di

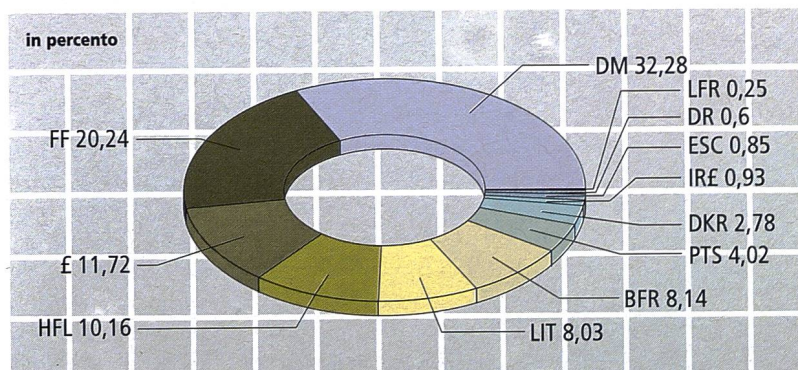
maggiore liquidità – con durata fino a 30 anni ha ulteriormente incentivato lo sviluppo del mercato obbligazionario in ECU. A questi prestiti (con volume da un miliardo di ECU fino a 3,370 miliardi di ECU), per via dell'alta liquidità e della massima solvibilità del debitore, è destinata una funzione di obbligazioni *benchmark*.

Un'eventuale ripresa sui mercati europei nel primo semestre del 1995 potrebbe accelerare l'afflusso di capitali sul mercato obbligazionario in ECU ed avere come conseguenza una diminuzione dei rendimenti.

Rispetto ad altri mercati europei, le obbligazioni in ECU rimangono ancora convenienti. Soprattutto per la clientela privata, riteniamo interessanti le obbligazioni in ECU con durata da quattro a sei anni. Il rendimento medio ultimamente si situava all'8,34 per cento.

Tra le particolarità che rendono interessanti gli investimenti in ECU, per gli investitori con poca propensione al rischio va in primo luogo menzionato l'eccellente rating dei debitori. Enti internazionali, autorità nazionali ed imprese che dispongono di una garanzia statale sono rappresentati con particolare frequenza in questo segmento di mercato.

Composizione dell'Unità monetaria europea (ECU)



«La congiuntura penalizza la donna»

I tempi sono cambiati. Solo tre anni fa, numerose ditte guardavano con favore al reinserimento professionale delle donne e lo promuovevano attivamente. Poi la recessione ha mandato tutto a monte. Nei vari settori, il reinserimento professionale è ora difficile, malgrado una leggera ripresa dell'economia.

ROLAND
P. POSCHUNG

Le donne che rivendicano il reinserimento professionale sono pericolose: una tesi provocatoria, ma non del tutto priva di fondamento, almeno sotto certi aspetti. Il reinserimento professionale di una donna può essere pericoloso agli occhi dei colleghi coetanei, magari perché temono che anche la loro moglie desideri riprendere l'attività lavorativa. Pericoloso anche per i colleghi più giovani, perché queste donne hanno spesso una maggiore esperienza nei rapporti con gli altri e sanno farsi valere. Pericoloso inoltre per i familiari dell'interessata, che temono di perdere un po' del suo amore. Pericoloso anche per le altre donne, perché viene messo in discussione il loro modo di vivere. Pericoloso per le interessate stesse, perché la decisione di riprendere l'attività professionale comporta un bilancio di quanto hanno finora realizzato nella loro vita.

Curriculum trifasico

La tesi che apre questo articolo è tratta da un libro di Angela Grosso Ciponte (pubblicato in lingua tedesca), che vuole essere una guida per il reinserimento professionale al femminile ("Wo ist der Einstieg?", eFeF-Verlag, Berna).

Il libro è strutturato sul curriculum di una donna-tipo, che potrebbe essere definito *trifasico*: scelta della professione/primi anni dell'attività professionale, anni della routine familiare come casalinga, anni della professione/vita familiare, inclusa anche l'ottica delle ditte. I risultati si basano sui colloqui con varie donne che hanno ripreso l'attività professionale e sui dati rilevati da un'indagine dell'ufficio per la condizione femminile di Zurigo, condotta pres-

so le aziende e gli istituti di formazione professionale della città.

Le donne interpellate hanno ribadito di aver interrotto volentieri la prima fase della vita professionale, non solo perché erano contente di fare la mamma, ma anche perché la loro situazione sul posto di lavoro – spesso considerata solo provvisoria – non le soddisfaceva più.

Donne consapevoli del proprio valore

Non esistono delle cifre concrete sul reinserimento professionale delle donne. L'Ufficio per la condizione femminile si è rivolto per iscritto a 298 ditte e centri di formazione zurighesi. I formulari compilati e rispediti al mittente sono stati 107. I dati principali: il 44 per cento delle risposte – formulate presumibilmente da ditte sensibili a questo problema – afferma di promuovere il reinserimento con delle offerte concrete. Le donne interessate sono considerate alla stessa stregua delle neodiplomate: l'esperienza di vita acquisita negli anni di inattività professionale conta poco.

Le donne reinserite nel mondo del lavoro hanno invece un atteggiamento opposto: sono molto motivate e consapevoli del proprio valore. In merito all'iniziale paura di non farcela, le interpellate la considerano un ostacolo, anche se poi si rivela immotivata.

Ondata di riorganizzazioni

Linda Mantovani – responsabile dell'Ufficio per la condizione femminile della città di Zurigo – così si esprime a proposito della nuova situazione quadro per il reinserimento professionale delle donne: "La crisi economica ha fortemente cambiato



la situazione delle donne che desiderano riprendere la professione. Nel settore industriale e bancario, le donne sono state le più penalizzate dall'ondata di riorganizzazioni e dagli sviluppi nei posti di lavoro muniti di sistema per l'EED. Numerosi posti a tempo parziale sono stati tagliati nell'ottica della razionalizzazione. Il 92 per cento dei licenziati da un posto di lavoro a tempo parziale sono donne. Il tanto decantato impegno di numerosi politici sembra essersi dissolto nel nulla. Oggi più nessuno si occupa di queste donne e dei problemi che incontrano. La congiuntura penalizza in primo luogo la donna. Anche l'outplacement viene praticato solo a partire dai

quadri intermedi. I tagli del personale si moltiplicano, mentre alcune imprese registrano lauti guadagni."

Con parole pregnanti, Linda Mantovani fa appello alla responsabilità della società e degli imprenditori: "Dobbiamo dare una chance alle donne che desiderano il reinserimento professionale!"

Teoria e pratica

La Giovane camera economica svizzera – insieme con l'associazione "Reinserimento delle donne nel mondo del lavoro" (WEFA) – lavora da sei anni ad un progetto della città di Zurigo. Anita Bäumli – coordinatrice della WEFA – parla di esperienze positive: "Offriamo dei corsi di formazione molto orientati sulla pratica. Per l'insegnamento teorico, possiamo attingere alle capacità esistenti all'interno delle ditte partecipanti. Questi docenti applicano gli stessi criteri validi nella loro azienda. In aggiunta alla teoria, le partecipanti al corso assolvono uno stage presso una ditta, che a sua volta ci sponsorizza. Il progetto ha dato ottimi risultati: l'80-90 per cento delle partecipanti al corso trova un impiego".

Le motivazioni

I motivi per cui una donna decide di rientrare nel mondo del lavoro sono molteplici:

■ In primo luogo, il desiderio di cambiare, passando dall'esclusivo ruolo di madre e casalinga ad un'attività professionale a tempo pieno o parziale.

■ Anche la crisi economica può indurre a prendere questa decisione, perché la famiglia ha bisogno di un'entrata supplementare, magari per compensare un'eventuale perdita di guadagno da parte del coniuge, se non addirittura per via del licenziamento di quest'ultimo.

■ Un altro motivo può essere un eccessivo onere finanziario a carico della famiglia, in seguito all'acquisto di un'abitazione (casa o appartamento). Altre ragioni: crediti, debiti ecc.

■ Il divorzio comporta diversi problemi. Molte donne divorziate sono costrette a guadagnarsi da vivere e dunque a cercare un posto di lavoro.

Requisiti minimi

Nel libro citato all'inizio, Angela Grosso Ciponte ha allestito una lista dei requisiti minimi per il reinserimento professionale:

■ Le offerte di reinserimento valide devono comprendere uno stage o un'introduzione in diversi reparti della ditta. In tal modo l'interessata avrà modo di avere una visione d'insieme dell'attività aziendale.

■ A seconda del settore d'attività, l'offerta di reinserimento deve prevedere una sufficiente introduzione nelle nuove tecnologie impiegate nell'azienda e soprattutto sul posto di lavoro.

■ Prima del reinserimento è opportuno fare il punto della situazione, non tanto nell'ottica dell'autorealizzazione, quanto piuttosto per chiarire le esigenze delle due parti (lavoratrice e datore di lavoro) e come si possano conciliare.

■ I posti di lavoro a tempo parziale non sono delle offerte di reinserimento, ma una premessa necessaria per la creazione di offerte di reinserimento sostenibili anche a lungo termine.

Foto: Christof Sonderegger



Acquistare tenendo gli occhi ben aperti

Ogni giorno facciamo la spesa: compriamo cose utili e non. Siamo sinceri, quante cose rimangono intoccate nell'armadio delle riserve? Quanti utensili restano inutilizzati?

EDITH
BECKMANN

Senape e mayonnaise? Le adoperiamo sempre; dunque prendiamole e approfittiamo dell'offerta speciale! Per finire, però, si arriva alla data della scadenza e allora ci affrettiamo a distribuire ai nostri vicini e amici quei tubi che avevamo comprato a dozzine grazie al loro prezzo vantaggioso. I piccoli regali servono a mantenere gli amici!...

Le offerte speciali dunque non sono altro che seduzioni quotidiane per promuovere con successo le vendite. Ma se non si riflette non si risparmia, perché molto spesso il denaro speso in questo modo vien poi a mancare altrove. Se rimanesse sul conto risparmio, questo denaro darebbe degli interessi e costituirebbe la base di importanti acquisti a lungo desiderati. Il pagamento a rate fa aumentare il costo di un oggetto, men-

tre si sa che l'acquisto con pagamento in contanti è da sempre la variante più vantaggiosa – e questo, visto dalla parte dei consumatori!

Non lasciatevi sedurre

Gisela Haenle, membro del Forum svizzero delle consumatrici di Zurigo, raccomanda: «Fate la lista della spesa, tranquille, a casa vostra: è un metodo vecchio, ma di provata efficacia! Nel negozio, dovete rimanere fedeli al vostro biglietto però, e non dovete lasciarvi abbagliare dalle vendite promozionali». I grandi quantitativi e gli imballaggi-famiglia sono economici solo se il loro contenuto non deve essere consumato a scadenza troppo ravvicinata. Inoltre si deve agire in modo intelligente, adattandosi per esempio a situazioni mutate: spesso una madre fa la spesa pensando alla sua famiglia costituita abitualmente da

Consigli per acquisti ponderati

■ Prendete nota di volta in volta dei prodotti che vi mancano e completatene la lista prima di uscire a far la spesa. Attenetevi alla vostra lista una volta in negozio.

■ Il negozietto all'angolo può sembrarvi più caro, a prima vista, ma tenete in conto che, per recarvi al supermercato, vi costa anche il trasporto in benzina, in tempo, in parcheggio e costa anche... ai vostri nervi.

■ Le offerte speciali e le confezioni multipack sono convenienti solo se adatte al vostro modo di vivere e di mangiare.

■ I prodotti pronti sono un aiuto in caso di necessità. Se li acquistate sistematicamente costituiscono un carico per il vostro borsellino e inoltre perdete in varietà di gusto.

■ I buoni-fedeltà, i buoni-acquisto, gli chèques e i concorsi giovano in-

nanzitutto al commercio, non alle proprie esigenze personali!

■ Conservate lo scontrino e i buoni-cassa: sono indispensabili per cambiare la merce o per eventuali reclami.

■ Acquistare servendosi di una carta di credito è molto comodo, ma attenzione: dovete tener sempre presente la vostra disponibilità di bilancio.

■ Fate attenzione negli acquisti reali e a piccolo credito: con essi comincia per molti il caos finanziario.

■ Per acquisti importanti mettete a confronto le varie offerte e osservate specialmente la qualità, le prestazioni di garanzia e quelle di servizio, anche quando avete fretta di sostituire la vostra macchina del caffè o la lavatrice che non funzionano più.



quattro persone, mentre non tien conto che i figli sono cresciuti e hanno magari già lasciato il tetto domestico.

Un modo utile per fare la spesa consciamente è quello di fare una stima del valore di ciò che si deve comprare. La maggior parte della gente deve trarre dal proprio stipendio il suo massimo rendimento; riflettete perciò prima dell'acquisto di un prodotto e pensate a quante ore di lavoro esso vi costa.

Vale la pena comperare una camicetta che metterete solo in occasioni speciali, se vi costa una giornata lavorativa?... oppure le scarpe da ginnastica di marca, che vi costano cinque ore di lavoro, che vostro figlio porterà andando in monopattino e che dopo dieci giorni saranno completamente rovinate?... oppure ancora sfacchinare per tre giorni per un vestito firmato, solo per far bella figura in un'occasione speciale?

La qualità ha la precedenza

La lista della spesa può essere allungata a piacere ed è una cosa abbastanza comune: non c'è economia domestica in cui non si accumulino cose inutili. In primo luogo bisogna tener presente le proprie disponibilità di bilancio, questo significa essere dei consumatori consci.

Gisela Haenle sottolinea con vigore: «È sempre meglio mantenere il proprio sangue freddo anche quando il tempo stringe e conviene confrontare le varie offerte tra di loro. Da preferire deve essere la buona qualità rispetto al prezzo e non il prodotto meno caro». Gli articoli usati e gettati sono tutto, salvo che economici. Perciò non si deve solo fare attenzione alla durata della garanzia, ma bisogna essere sicuri, per esempio, che un apparecchio una volta rotti possa essere riparato.

Il Forum svizzero delle consumatrici raccomanda tuttavia di non sti-

mulare nessun abbonamento di servizio. «Secondo la nostra esperienza, un tale abbonamento costa di più di un'eventuale riparazione». Chi compra con coscienza, risparmia non solo per il proprio borsellino, ma anche in favore dell'ambiente, perché dove si consuma molto, si producono anche montagne di rifiuti, la cui eliminazione è pure molto costosa.

Piccole cose – grandi rifiuti

Se noi consumatori riflettiamo bene su che cosa ci serve veramente, possiamo non solo risparmiare, ma anche evitare di produrre una montagna di rifiuti. Bisogna sostituire le vecchie abitudini con delle nuove e migliori, ben mirate e adattate ai nostri bisogni. Poiché sono le piccole cose che si sommano: per esempio il tè freddo del Tetra-Pack, che invece possiamo preparare noi stessi a casa, ad un prezzo molto inferiore; oppure quegli imballaggi inutili per la pasta dentifricia, o ancora per i tubi di senape e di mayonnaise.

Cose da nulla? Nel 1960 si dovettero eliminare ca. 150 kg di rifiuti per persona; oggi, nonostante la tassa sui sacchi dei rifiuti e nonostante la separazione dei rifiuti vegetali e la separazione dei vetri, delle lattine e della carta, il quantitativo dei rifiuti per persona è salito a 400 kg: un buon terzo di essi consiste in materiali di imballaggio.

Il consumatore determina la richiesta

La famosa frase che dice che il produttore deve offrire imballaggi che diano il minor quantitativo di rifiuti, è di gran lunga superata. Per essere concorrenziali, i produttori risparmiano, in quanto sia loro possibile, tralasciando gli imballaggi o usando imballaggi riutilizzabili. Tocca adesso a noi consumatori dare la precedenza ai prodotti senza inutili imballaggi o con imballaggi ecologici, perché le merci più richieste e vendute le troviamo sempre negli scaffali dei negozi, quelle invece che rimangono invendute, presto o tardi vengono ritirate dal mercato. Ciononostante purtroppo anche il concentrato di mele da un litro, in bottiglia con deposito, con il quale io preparavo 12 litri di mosto, non è più in commercio, benché presso i produttori questo sia un metodo di uso comune per la preparazione del succo di mele.

Consigli e consiglieri

Affinché i consumatori vengano consigliati su come comportarsi per l'acquisto di prodotti, in piena cognizione di causa, l'Acsi (Associazione consumatrici della Svizzera italiana) pubblica regolarmente la rivista: «La borsa della spesa», di cui si può chiedere un abbonamento annuale. Per ulteriori informazioni potete rivolgervi a: Associazione consumatrici della Svizzera italiana Acsi - Via Lambertenghi 4 - Tel. (091) 22 97 55 oppure 23 53 23.

* * *

Il Foro svizzero delle consumatrici è suddiviso in diverse sezioni che hanno uffici di consulenza. Accanto alla sezione della Svizzera italiana ce n'è una a Zurigo che pubblica «Prümit» e un'altra nella Svizzera romana che pubblica «J'achète mieux».

Foto: Patrick Lüthy



L'ipertensione va sorvegliata e curata

Secondo le statistiche dell'OMS, l'Organizzazione Mondiale della Sanità, l'ipertensione arteriosa colpisce il 50% delle donne e il 30% degli uomini fra i 65 e i 75 anni d'età, ma tocca anche i giovani.

BERNARD
JOLIAT

Questi dati rappresentano il tasso di persone con pressione arteriosa elevata che, a riposo, raggiungono o superano una pressione sistolica (=la massima) di 165 e una pressione diastolica (=la minima) di 95; questi dati toccano solo l'1,1% delle donne e l'1,6% degli uomini tra i 18 e i 24 anni.

Questi valori però salgono già al 18,9% a partire dai 45 anni.

In Francia, ad esempio, sono tra i 5 e i 10 mio. circa le persone che soffrono di ipertensione arteriosa, e questa è causa diretta o indiretta di un decesso su tre.

Una donna e un uomo ipertesi, di età inferiore ai 45 anni, corrono un rischio 8 volte, rispettivamente 10 volte maggiore di morire giovani, rispetto a un soggetto della stessa età, ma in buona salute. In generale l'i-

perensione, con le sue complicazioni cardio-vascolari, è il segnale più precoce della malattia ipertensiva. Essa deve quindi essere trattata in modo incisivo con i mezzi specifici del caso, sotto controllo medico, quando essa derivi da un'afezione aortica, surrenale o renale. Nei casi in cui le cause siano più difficili da individuare, si ricorre a una terapia chimica. Un trattamento idoneo riduce i rischi letali succitati a 3 e 2,5 volte.

Alterazioni gravi: 10-15 anni dopo

L'ipertensione arteriosa, maggiore elemento di rischio per l'arteriosclerosi, è causa di lesioni vascolari di ogni genere, che possono provocare numerose complicazioni cardiache, renali e neurologiche. Tuttavia sono pochi i malati che sentono il bisogno di farsi curare.

Sono invece da raccomandare controlli regolari – si consiglia ogni tre mesi – della pressione arteriosa e dello stato clinico (individuazione di eventuali complicanze, di effetti secondari dei medicamenti, ecc.), che devono essere completati ogni anno da esami diversi, quali radiografie, elettrocardiogramma, controllo della funzione renale, tasso dei lipidi, glicemia, ecc.

L'ipertensione si manifesta con mal di testa, impressione di vedere delle mosche davanti agli occhi, vertigini e ronzio nelle orecchie. Ma è possibile essere sofferenti di questa malattia senza risentirne disturbi.

E, o perché non la si avverte oppure perché ci si rifiuta di prenderla sul serio, l'ipertensione può causare, a 10-15 anni dalla sua comparsa, delle alterazioni gravi e irreversibili.

Un iperteso, sia esso in cura o apparentemente in buona salute, appe-

La pressione arteriosa

La misurazione della pressione arteriosa è un atto frequente e abbastanza banale che consiste nel definire la pressione del sangue all'interno delle arterie. Ogni contrazione del cuore aumenta questa pressione, che scende non appena il cuore si rilassa.

I valori normali della pressione sanguigna variano secondo l'età. Sono generalmente inferiori ai 150/90, cioè 150 mm di Hg per la pressione sistolica e 90 mm di Hg per quella diastolica. La pressione sanguigna sistolica normale è di 100 mm di Hg per i bambini d'età inferiore ai 10 anni, si situa a 100-120 mm di Hg per una persona tra i 10 e i 30 anni e a 124-140 mm di Hg dai 30 ai 60 anni; infine dopo i

65-70 anni si assesta sui 145-150 mm di Hg.

Tuttavia è difficile valutare queste cifre con una sola misurazione della pressione arteriosa. Devono essere considerati diversi criteri che solo un medico o un'infermiera sono in grado di valutare clinicamente.

L'automisurazione della pressione da parte del paziente deve essere presa in considerazione solo dopo una diagnosi scientifica e un minimo di informazioni indispensabili.

Si noti inoltre che l'ipotesione arteriosa, all'infuori di certi stati di choc o in casi molto particolari, non è praticamente mai considerata come una malattia.

(B. J.)



Dieta dell'iperteso

Viva il sonno; addio tabacco, sale, caffè e... obesità! Le regole principali della dietetica e dell'igiene dell'iperteso si possono riassumere in nove punti essenziali.

■ Soppressione totale e definitiva del tabacco. Se rifiutate di sottomettervi a questa prima esigenza, è inutile continuare la lettura: il vostro caso è disperato.

■ Diminuzione del sovrappeso per gli obesi. Un regime dimagrante (ipocalorico) è indispensabile per diminuire la pressione arteriosa.

■ Correzione degli elementi biologici di rischio come l'iperuremia e la dislipoproteinemia.

■ Rinuncia ad alimenti ricchi di sodio (regime senza sale o iposodato), evitando di mangiare liquerizia o di ingerire medicinali anti-infiammatori o

diuretici che provocano una ritenzione di acqua e di sali.

■ Priorità agli alimenti ricchi di potassio, come la maggior parte della frutta e della verdura, il latte, il formaggio, il tuorlo d'uovo, la carne, il pollame, il pesce, il vino, la birra, i farinacei e alimenti contenenti fecola.

■ Soppressione di bevande eccitanti come il tè, il caffè, la coca-cola, ecc.

■ Controllo dell'attività fisica. Rinunciate assolutamente agli sforzi violenti, ma praticate esercizi fisici regolari e progressivi (marcia, bicicletta, nuoto...).

■ Riposo e sonno. Trascorrete quotidianamente nove ore a letto, di cui otto almeno dovranno essere di sonno.

■ Lavoro, ma senza stress. Se proprio è indispensabile, lavorate lentamente per più tempo, piuttosto che poco ma a un ritmo stressante.

na sente uno di questi disturbi (cioè vista sfocata, affanno, sete improvvisa, mal di testa,...) deve consultare immediatamente il medico.

Questi disturbi segnalano un improvviso innalzamento dell'ipertensione arteriosa e richiedono un intervento energetico, intensivo e rapido.

I nemici dell'iperteso

Le cause dell'ipertensione arteriosa sono a volte mal definite e spesso derivano da un'altra affezione, conosciuta o sconosciuta. La loro origine può essere renale o endocrina, causata da un'iperfunzione delle ghiandole surrenali nella loro parte corticale o esterna (ipercorticismo) o nella loro parte centrale (tumore della parte midollare delle capsule sur-

renali). Può anche derivare da una malformazione cardiaca o dal restringimento dell'aorta toracica. Nel 90% dei casi si tratta però di ipertensione «essenziale», cioè senza cause riconosciute.

È pure ereditaria (obesità, ansietà, disturbi psichici).

I principali nemici degli ipertesi sono il tabacco, il sale, le bevande eccitanti e il sovrappeso.

La dieta (vedi riquadro) è quindi la migliore delle terapie. Bisogna inoltre osservare che non si deve mai interrompere una terapia con medicinali prescritti dal medico, a vita, salvo se questi ritenesse di interrompere la terapia per precise ragioni. Il medico infatti avrà maggior successo nella cura del suo paziente se lo coinvolgerà informandolo sui pericoli della malattia e sull'evoluzione della terapia, ottenendo il pieno consenso del malato.

L'ipertensione aumenta il lavoro del cuore e intensifica il suo bisogno di ossigeno. Portato dalle arterie coronariche, l'ossigeno può però rivelarsi insufficiente, per cui ecco che sopraggiunge uno stato di fatica e di sofferenza del miocardio, le cui pareti si ispessiscono, causando così la diminuzione dell'apertura (lume) del condotto interno.

A poco a poco il flusso sanguigno rallenta fino ad arrivare all'ostruzione totale. Le conseguenze si conoscono: infarto del miocardio, angina pectoris, uremia, disturbi del ritmo, emorragia cerebrale che, più o meno a lungo termine, condurrà inesorabilmente all'insufficienza cardiaca e al decesso improvviso.

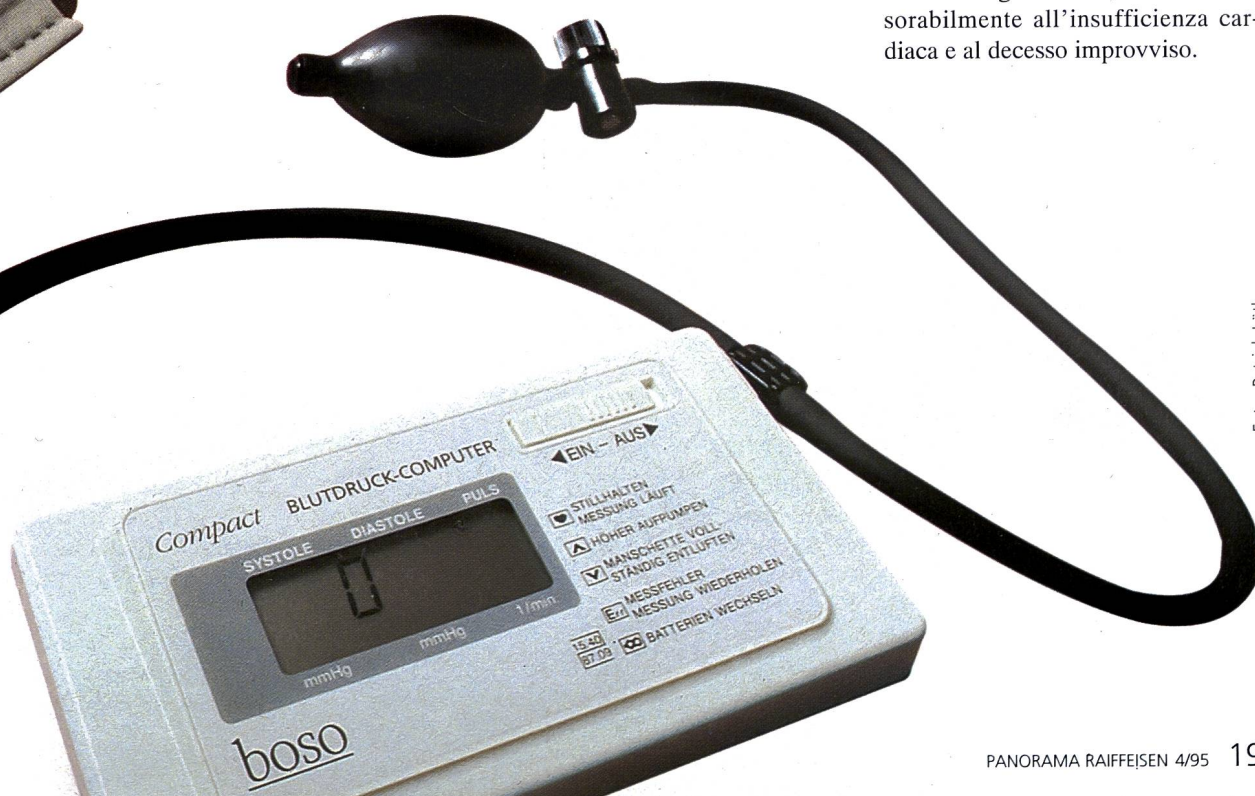


Foto: Patrick Lüthy

Balerna:
veduta esterna
del reparto
produzioni
della Frisco-Findus.



■ PROFILI

Dalla catena del freddo, il calore di un cuore

Franco Bertoglio, direttore uscente della Frisco Findus di Balerna, sta percorrendo, da qualche settimana, l'ampia strada del pensionamento dopo oltre due decenni a capo dello stabilimento, azienda nota e apprezzata per la produzione di gelati e surgelati.

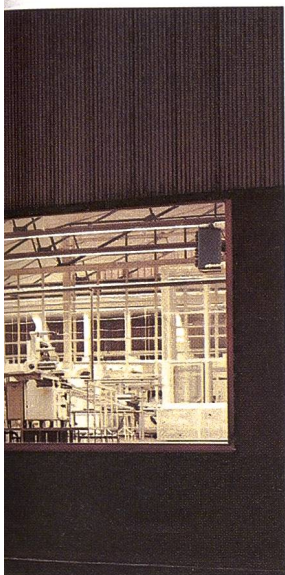
SYLVA
NOVA

È nato prima il gelato o il frigorifero? La risposta è meno complessa di quella sull'uovo o la gallina. Già i Greci, e poi i Romani, avevano trovato il mezzo di conservare, per i giorni afosi, la neve prelevata in inverno in alta montagna. Non si può pertanto escludere che Alessandro il Grande, nel IV sec. a.C., ebbe il piacere di consumare macedonie di frutta, zuccherate al miele e raffreddate in vasi immersi nella neve.

Gelati e sorbetti resteranno comunque per lungo tempo ghiottonerie riservate ai grandi del mondo. Si racconta che i primi gelati furono serviti a Parigi a Caterina dei Medici, già nel 1500. Ma il segreto dei pasticceri, cuccinieri e ghiacciatori fiorentini a corte restò nel Louvre. Essi infatti custodirono gelosamente la loro arte, e i Parigini dovettero attendere più di un secolo prima di gustare il gelato.

Se l'origine del gelato è antica, l'abilità del gelare appartiene emi-

nentemente all'Italia del XVII secolo, epoca in cui il gelato non è ormai più una chimera. Siamo in piena «Età della Ragione», periodo di scoperte e invenzioni, e mentre Newton elabora la teoria della gravitazione universale e Huygens inventa l'orologio a pendolo, i comuni mortali si leccano i baffi... Bisognerà però attendere fino al XIX secolo prima che l'uso della sorbetteria entri nelle famiglie, e ancora un secolo affinché il gelato possa essere mantenuto a lungo nelle economie domestiche,



Franco Bertoglio, saldamente al timone della Frisco-Findus di Balerna dal 1971 al mese di marzo scorso, lascia ai suoi successori un'azienda in piena evoluzione e presente in modo determinante sul mercato svizzero.

premio di 75 franchi a testa (allora, per racimolare quella somma, occorreva lavorare una settimana).

Nel 1971, Alemagna vende la società svizzera alla Nestlé. La ditta entra a far parte della Frisco-Findus SA, il cui capitale è al 50% di proprietà della Roco e al 50% della Nestlé. L'importante catena Nestlé – che inventò tra l'altro il caffè in polvere, brevettando negli anni Trenta il Nescafé – nel 1980 diventa azionista della Frisco-Findus SA al 99%.

Dal 1962 a oggi, la produzione di gelati dello stabilimento di Balerna ha segnato una costante evoluzione, dovuta sia alla qualità del prodotto, sia all'impegno dei dipendenti e in particolare alla dedizione del direttore, Franco Bertoglio, che ha preso in mano le redini della ditta locale nel 1971, otto anni dopo essere stato assunto dall'azienda stessa. Qualche settimana fa, precisamente alla fine di marzo, il dir. Bertoglio ha concluso la sua ultratrentennale e proficua attività, ha ceduto il comando a Enrico Audrino, è uscito vincente dallo scenario professionale ed è entrato, con curiosità, in quella vita forse più intima e certamente più ricca di spa-

Panoramica interna di un'ala dello stabilimento, fabbrica che occupa complessivamente 120 persone e che produce, annualmente, circa 5 milioni di litri di gelato, grosso modo il 10 per cento del consumo svizzero.

zi e di tempo, caratterizzata appunto dal pensionamento. Nuovi orizzonti, dunque, per un uomo di grandi risorse. Una porta si chiude. Si apre un portone. I limiti sono solo nella nostra mente e la mente è come un campo, qualsiasi cosa si semina, crescerà.

Qual è il bilancio, signor Bertoglio, di tanti anni di lavoro, di responsabilità?

«Sicuramente positivo. Ho avuto la fortuna di avere collaboratori e capi leali, pronti, comprensivi, capaci. Ho dato molto alla ditta, o almeno ho questa impressione, e ho ricevuto tante soddisfazioni.»

Lei ha visto la ditta crescere, espandersi, guadagnarsi un'ampia fetta di mercato. In termini concreti,

ossia fino a quando una ditta americana, nel 1939, mise sul mercato il primo frigorifero a due temperature, che permetterà di conservare gli alimenti congelati.

Gli anni Cinquanta segnano, per l'Europa, l'inizio di una produzione di gelati industriali che assumerà sempre più importanza con lo sviluppo della logistica. Anche il Ticino, qualche anno dopo, presenta le sue prime marche, dalla Luganella alla Motta, dall'Alemagna alle grandi catene di distribuzione Migros e Coop.

All'inizio del 1960, la ditta Alemagna di Milano, famosa produttrice di prodotti dolciari, decide di aprire uno stabilimento di produzione in Svizzera. La fabbrica viene costruita a Balerna un anno dopo; praticamente è l'edificio che esiste tuttora, anche se gli impianti sono mutati nel corso degli anni. La produzione dei gelati inizia nell'estate 1962. Il primo giorno – si legge nella cronistoria della ditta – vengono prodotti 75 cartoni di sandwich, pari a 2700 pezzi singoli. Le otto operaie impiegate sulla linea ricevono un

Ogni giorno, nel locale laboratorio, vengono degustati i gelati in produzione, un test di qualità preceduto da controlli chimici e batteriologici.



cos'è successo dagli anni Sessanta a oggi?

«Anzitutto la Frisco-Findus SA dispone di tre stabilimenti: due fabbriche a Rorschach, dove sono concentrate le produzioni che si possono razionalizzare e dove si preparano soprattutto surgelati e articoli meno sofisticati dei nostri e di più largo volume, e una fabbrica a Balerna, che produce in particolare gelati e nella quale abbiamo un importante

agli anni Sessanta, epoca in cui avere un conto in banca non rientrava nell'ottica dei nostri dipendenti, in particolare dei frontalieri, che rappresentavano e costituiscono tuttora l'80% della nostra manodopera. Ho incontrato molte resistenze nel proporre questo cambiamento, ma mi ritengo un uomo fortunato anche nelle piccole cose. Infatti, una fabbrica vicina al nostro stabilimento subì una rapina proprio nel giorno-

ti. Intendo sbocchi verso Sud, essendoci precluse altre vie dal San Gottardo e dal San Bernardino. Il responso popolare negativo all'ingresso della Svizzera nello SEE ha comunque troncato tutte le nostre possibilità di esportazione. Le basi sono però state gettate e la Frisco-Findus sarebbe in grado, domani, di coprire il mercato lombardo e piemontese con estrema facilità, trovandosi a soli 50 km da Milano. Si aprirebbe, per lo stabilimento, un'area di penetrazione grande come la Svizzera, e dove le nostre specialità sarebbero certamente apprezzate.»

Qual è la peculiarità della Frisco-Findus?

«Nonostante l'alta produzione, siamo rimasti artigiani del gelato e abbiamo accumulato una ricca esperienza nella conoscenza di prodotti che potrebbero definirsi di pasticceria. Abbiamo in listino 161 articoli di gelato. La maggior parte delle nostre specialità è in confezioni piccole e con varie combinazioni di aromi. Il nostro gelato viene preparato quando viene consumato. Non lo produciamo quindi a scorte, ma due-tre settimane prima che entri in commercio. La stagionalità gioca un ruolo molto importante nella ditta. L'estate e il turismo hanno infatti un'influenza rilevante sulla vendita dei prodotti, sebbene il gelato venga ormai gustato tutto l'anno. Non è solo un dessert saporito, gradevole e rinfrescante, ma un vero alimento, interessante sul piano nutrizionale.»

Signor Bertoglio, ma lei il gelato lo mangia?

«Sì, lo mangiavo tutte le mattine alle nove. Tra i miei compiti c'era pure quello di assaggiare, degustare i nostri prodotti. Erano momenti molto belli, anche perché mi ritrovavo regolarmente con un gruppo di collaboratori dello stabilimento.»

Le mancherà quel gelato?

«I miei superiori m'hanno detto che, anche in pensione, avrebbero piacere di affidarmi qualche compito. Avrò dunque ancora un piccolo impegno per qualche anno... e qualche gelato.»

Intrappolato nella catena del freddo?

«Direi piuttosto libero di scegliermi e gustarmi uno dei nostri ottimi prodotti.»

Operazione di riempimento delle coppette di gelato.

Giornalmente, la Frisco-Findus è in grado di produrre 5000 torte gelato, 0 mila coppe e 100 mila passeggi. Impiego di manodopera. Lo stabilimento occupa infatti complessivamente 120 persone, compresi i dipendenti del centro di distribuzione e della Luganella SA, incorporata nella Frisco-Findus nella seconda metà degli anni Settanta. Ho ben presente l'inizio della mia attività, quando la nostra ditta di Balerna produceva un milione di litri di gelato all'anno. Oggi la produzione è salita a 4.5-5 milioni di litri (l'unità di misura del gelato), che corrispondono, grosso modo, al 10% del consumo svizzero. Siamo diventati grandi piano piano e la nostra ditta è ora una solida realtà sul mercato svizzero, soprattutto quello ticinese.»

Ricorda un avvenimento particolare della sua carriera?

«Non potrò mai dimenticare un fatto che ha inciso profondamente sul cambiamento di mentalità dei nostri operai per quel che riguarda il sistema di riscuotere il salario, ossia non più direttamente in ditta, ma in un istituto bancario. Occorre risalire

paga. Per me fu il colpo di grazia... Il mio messaggio finalmente passò e da allora agli operai viene versato lo stipendio su un conto corrente bancario. Ci serviamo prevalentemente della Raiffeisen, le cui sedi, insediate anche nei luoghi periferici, s'incrociano praticamente con le strade percorse dai nostri frontalieri per rincarare, servendoli dunque ottimamente. Nella vita, insomma, capita sempre qualcosa al momento giusto, basta saperlo afferrare.»

Qual è stato il suo grande cavallo di battaglia o l'impronta più profonda che crede d'aver lasciato nella ditta?

«Si dice che quando muore il faraone si fa la piramide. Ci sono stati molti rinnovamenti all'interno dell'azienda, ma mi sta particolarmente a cuore il lavoro che ho effettuato insieme ai miei collaboratori, e nel quale abbiamo creduto. Così abbiamo fatto costruire tre anni fa un moderno centro di distribuzione sull'area della fabbrica e ci siamo sforzati di avvicinarci ad altri merca-

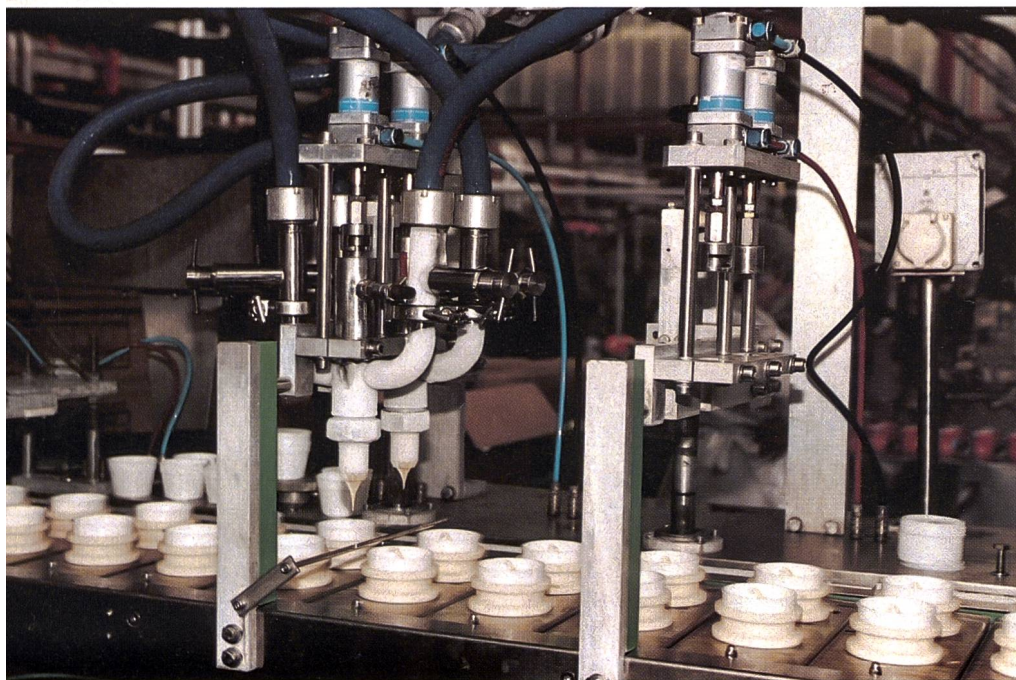




Foto: Sonia Vian

■ SPECIALITÀ SVIZZERE: «I PAVÉS DU CHATEAU»

Da pietra del selciato a delizia del palato

Nati nel Canton Neuchâtel, questi cioccolatini sono la realizzazione di un'idea geniale del loro creatore, scattata durante una passeggiata per le vie di Parigi. ...E che successo!

SONIA VIAN

Novembre 1959. Hans-Max Walder, un produttore di dolci e cioccolatini neocastellano, ha appena inaugurato con sua moglie la linea Ginevra-Parigi con un volo Caravelle. Egli vede, esposta nella vetrina di un negozio della capitale francese, un'enorme torta sulla quale era stata disegnata a caratteri tremolanti una scritta apparentemente insignificante: «Pavé du faubourg St-Denis».

Subito scatta nella sua mente

un'idea geniale, un'ispirazione: Hans-Max Walder esulta. Dimentica perfino la Torre Eiffel, il Sacré Coeur di Montmartre, Notre-Dame, la Senna, Saint-Germain-des-Prés, il Louvre e Pigalle. Già creatore delle celebri «Boules au Grand-Marnier», Hans-Max ha trovato la sua seconda specialità, che invano stava cercando da parecchi anni.

Da St-Denis a Neuchâtel

Dai pavés di Parigi a quelli di Neuchâtel ci sono solo poco più di

500 km e Hans-Max Walder, da buon cittadino svizzero, ha già trasformato nella sua mente la grande torta in una moltitudine di squisiti cubetti di cioccolato. Egli stesso ricorda: «Dei cubetti ripieni, chiari e scuri, mi danzavano davanti agli occhi come una scacchiera luminosa. Appena arrivato a casa, ho chiesto ai miei figli della plastilina e ho modellato un prototipo che ho mandato a una fabbrica di plexiglas: le forme desiderate si poterono realizzare senza dovervi apporre modifiche.

La gioia di creare

Spessi fiotti di cioccolato scorrono allora dolcemente nelle nuove forme di plastica e alcuni minuti dopo Hans-Max Walder, sua moglie e i suoi figli degustano i primi «Pavés du Château». Ora bisogna inventarne l'imballaggio che, anch'esso, deve essere personalizzato! «Mia moglie collezionava stampe antiche. Tra di esse ne abbiamo trovata una che

metteva in risalto la collina del castello e il suo selciato. Abbiamo poi dedicato molto tempo per la scelta della scatola-contenitore e per le formalità di protezione del marchio. Ma la gioia di creare e di vedere i propri sforzi coronati dal successo supera di gran lunga le difficoltà dell'artigiano posto di fronte ai grandi produttori del nostro tempo...».

Dalla produzione alla degustazione

A partire da undici tonnellate di cioccolato grezzo, i Walder producono ogni anno 18 t di prodotti finiti, di cui 2,5 t sono costituite dai «Pavés du Château», ossia circa 8 kg al giorno. Ecco alcune indicazioni sul sistema di produzione.

■ Al contrario di altre praline, per fare i «Pavés du Château» se ne prepara dapprima lo strato esterno, scaldandolo a 45°. Lo si raffredda poi a 28° per precristallizzarlo, poi lo si riscalda di nuovo a 32° per renderlo lavorabile.

Queste operazioni successive conferiscono al cioccolato la sua caratteristica croccante e il suo aspetto brillante.

■ Con questa pasta si riempiono delle forme che si sottopongono a

vibrazioni per eliminare le bolle d'aria. Le forme vengono poi capovolte per svuotarle dell'interno, in modo che resti solo una fine pellicola, costituente l'involucro del «Pavé».

■ Dopo che questo si è ben solidificato, vi si introduce il ripieno, ossia una doppia crema per i «Pavés» scuri e un ripieno di nocciola per quelli chiari. Non è possibile aggiungere altre informazioni, perché la composizione di questi prodotti appartiene al segreto della fabbricazione...

■ I «Pavés», dopo essere tenuti in frigorifero per 1-2 ore, vengono ricoperti di pasta di cioccolato e quindi tolti dalle forme per essere ordinati in apposite scatole da 200 g fino a 1 kg.

I «Pavés du Château» conquisteranno rapidamente Neuchâtel, città dove per la magia di Philippe Suchard il cioccolato aveva già raggiunto grande fama nel lontano 1826.

A poco a poco la domanda si estende: i neocastellani non sono più i soli a invadere i negozi, i «Pavés» vengono spediti in tutte le città svizzere ed estere, in Francia, Germania, Spagna, Portogallo, Gran Bretagna, Italia. Anche gli Stati Uniti, il Canada, l'Africa del Sud, il Giappone e l'Australia, tra gli altri, richiedono i «Pavés» di cioccolato e conferiscono così all'industria dolciaria e confettiera di Neuchâtel una fama di portata intercontinentale.

Con le loro specialità i Walder conquisteranno forse il mondo? La felicità familiare e le tradizioni artigiane hanno per loro più importanza dei sogni di grandezza e potenza. Oggi Pierre Walder, succeduto al padre Hans-Max nel luglio del 1985, afferma: «Avrei dovuto trasformare completamente il mio metodo di lavoro per dare all'impresa una dimensione industriale. Questo avrebbe alterato la qualità dei miei prodotti e avrebbe intaccato la mia serenità».

Le tre dinastie dei Walder

L'anno scorso la «confiserie-chocolaterie Walder» ha festeggiato in allegria il 75° anno di tradizione artigianale, che ha visto l'avvicinarsi di ben tre generazioni.

La storia dei Walder era cominciata il 22 maggio 1919, quando Hans-Max I, padre del «grande scopritore dei Pavés», rilevò una panetteria a Neuchâtel. Nel luglio 1950 Hans-Max II succedette al padre nel negozio, allargò la scelta tra i vari tipi di praline e cioccolatini ripieni e, dopo nove anni, creò i «Pavés du Château».

Oggi Marylise e Pierre assicurano la continuità della dinastia dei Walder e si dedicano in modo particolare alle praline di cui hanno ulteriormente aumentato la varietà, migliorandone pure la presentazione. Tra le nuove produzioni più apprezzate figurano i «Pousсенion», ma i «Pavés», gioiello della confiserie, orgoglio del Paese neocastellano, accarezzano sempre le papille gustative di una vasta clientela cosmopolita. E nei negozi sono esposti sui ripiani più in vista.

Un momento della fabbricazione dei «Pavés du Château».



«Desidera altro?»

Tra i consigli dati dalle associazioni per la protezione dei consumatori (vedi pagina 16) vi è quello di preparare a casa la lista della spesa e, una volta in negozio, di attenersi strettamente, in modo da evitare acquisti superflui. Come risulta dal testo che segue (tolto dall'ultimo libro di Luca Goldoni, *Buon proseguimento*, edito da Rizzoli), la lista della spesa è raccomandabile anche per altri motivi.



Entro nel negozio di alimentari per prendere una bottiglia di spumante da portare a casa di amici che mi hanno invitato a cena. Ho fretta e mi ritengo fortunato: nel negozio c'è soltanto una donna con una ragazza, probabilmente sua figlia. Devono essere affezionate clienti perché la signora dietro al banco le tratta con attenzione particolare.

Mentre pesa il prosciutto, infatti, si interessa dell'altro figlio e del marito. Incarta l'affettato e chiede: Altro? La donna ci pensa su e dice: mi dia mezz'etto di insalata russa. La negoziante fa il nuovo cartoccino e chiede: Altro? La cliente passeggia

lungo gli scaffali, prende un barattolo di marmellata, osserva l'etichetta, poi cambia barattolo. La figlia interviene, lo sai che non mi piace quella lì, e aggiunge il nome di un'altra marca. La negoziante avverte che quel tipo lì non lo tiene. Allora madre e figlia discutono un po', quindi si accordano sul barattolo da comprare e lo posano sul banco.

La negoziante chiede: Altro? Pausa di riflessione. Quindi la madre dice: potremmo prendere un etto di pecorino. È dolce? chiede dopo che il pecorino è stato tagliato. No, signora è piccante. Allora lasci stare me lo dia dolce, anzi mi dia dello stracchino. Intervento della figlia:

Perché non prendi la mozzarella? Consulto sulla mozzarella: di mucca o di bufala? Si decide per la bufala.

Altro? chiede ancora una volta la bottegaia.

Mentre mamma e figlia si consultano nuovamente, esplodo: Mi dia una bottiglia di Ferrari, per favore. La madre mi guarda risentita: Non vede che sono prima di lei, mai sentito parlare di coda?

E lei, ribatto, mai sentito parlare di lista? Che lista? chiede con malagrazia la donna. Quella della spesa: si fa prima di entrare in negozio, poi si ordina, si paga e si esce.

Buon proseguimento. Vado via senza spumante.

La Banca Raiffeisen di Rivera ha compiuto 50 anni

Fondata nel 1945, quale terza Raiffeisen del Ticino, dopo Sonvico e Morbio Superiore.

Il 18 febbraio scorso, la Banca Raiffeisen di Rivera ha festeggiato mezzo secolo. Il significativo anniversario è stato sottolineato con una semplice cerimonia, alla presenza dell'Autorità comunale, rappresentata dal sindaco on. Patriarca, del parroco Don Borelli, del presidente della Federazione Ticinese delle Banche Raiffeisen Signor Cassina, del più anziano ex presidente Signor Luigi Galli, dei membri del Consiglio di Amministrazione e di Sorveglianza e del personale.

Per l'occasione è pure stato presentato il nuovo gerente Signor Franco Leoni.

Alle parole di saluto da parte del presidente del Consiglio di Amministrazione signor

Giorgio Ghezzi, che ha illustrato le tappe più significative e il costante e importante sviluppo della banca, ha fatto seguito il signor Cassina della Federazione cantonale, il quale ha sottolineato l'importanza della presenza della banca nella regione, soffermandosi in particolare sui motivi che nel lontano 1945 hanno favorito l'apertura della banca, quale terza Raiffeisen fondata nel Ticino.

Per commemorare questo importante traguardo, nel corso dell'anno sono previste ulteriori manifestazioni, tra le quali spicca la cerimonia della consegna al Comune di Rivera di un assegno di Fr. 5'000.- a favore della Casa Montana Madonna delle Nevi di Nante.



La sede della Banca Raiffeisen di Rivera parata a festa per il cinquantesimo compleanno.

RAIFFEISEN/FELICITAS

Campioncini dalla valigetta

Ogni anno le hostess Felicitas visitano 35'000 giovani mamme e consegnano loro una valigetta contenente campioncini di prodotti per neonati del valore di 200 franchi. D'ora in poi nella valigetta ci sarà anche un'offerta delle Banche Raiffeisen.

Da inizio aprile infatti, le Banche Raiffeisen collaborano con la ditta Felicitas Promotions AG nell'ambito della pubblicità neonatale. Questa società, domiciliata nel canton Zugo e più precisamente a Baar, dispone di una rete di collaboratrici in tutta la Svizzera che visitano a domicilio le puerpere e neomamme per presentare prodotti e servizi per il neonato. Le Banche Raiffeisen offrono in esclusiva il libretto/conto per la gioventù con un primo versamento gratuito.

35'000 visite all'anno

Il servizio Felicitas lavora in Svizzera da circa 30 anni con

rinomati offerenti. 170 hostess Felicitas visitano ogni anno 35'000 giovani donne in tutta la Svizzera.

Il 70 per cento delle visite, che durano generalmente da 20 a 30 minuti, è effettuato poco prima del parto e il 30 per cento dopo la nascita del bambino.

Ogni hostess svolge la sua attività nella regione in cui vive, per cui spesso conosce personalmente, oltre al territorio, anche le clienti. Prima di ogni visita, la hostess telefona alla futura mamma per chiederle se desidera una presentazione di articoli per neonati e fissa un appuntamento.

Ditte rinomate

La hostess Felicitas consegna una valigetta di campioncini per un valore totale di circa 200 franchi. In essa sono contenute offerte di rinomate ditte che operano prevalentemente nel settore di articoli per neonati (per esempio Pampers, Wander, Nestlé, Milupa, Johnson & Johnson, Procter & Gamble). In ogni settore è garantita l'esclusività del prodotto.

L'offerta Raiffeisen, composta da un buono per un libretto/conto per la gioventù con un primo versamento gratuito e un regalo, viene così presentata in un contesto di articoli di marca.



Foto: Patrick Lüthy

La valigetta Felicitas con il suo contenuto è sempre molto apprezzata dalle giovani mamme.

Due banche regionali si appoggiano alla Raiffeisen

Il Kreditanstalt di Grabs/SG e la Esparniskasse di Dürrenroth/BE collaborano con l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen in importanti settori dell'attività bancaria.

La volontà di mantenere la propria autonomia e l'intenzione di collaborare con un gruppo bancario affermato sul mercato hanno indotto il Kreditanstalt di Grabs – nel Canton San Gallo – e la Esparniskasse di Dürrenroth – nel Canton Berna – a non aderire alla Holding delle banche regionali. D'altro canto, il consiglio di amministrazione e la direzione delle due banche erano dell'opinione che proseguire in solitario sarebbe stato svantaggioso dal punto di vista dei costi e dell'efficienza.

Stessa filosofia

Al fine di costituire una solida base per lo sviluppo futuro dell'istituto sangallese – fondato nel 1880 – e della cassa bernese – fondata nel 1847 – sono state avviate delle trattative con l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, per instaurare un'ampia rete di collaborazione. Grazie alle numerose affinità nei rami operativi e ad una concezione quasi simile dell'attività bancaria, all'inizio di quest'anno i negoziati sono stati portati a termine con successo.



Coopera con l'Unione Raiffeisen: il Kreditanstalt di Grabs/SG

Assicurata l'autonomia

La sede Raiffeisen a San Gallo – con oltre 500 collaboratori e collaboratrici – presta dei servizi centrali ad oltre 1000 banche Raiffeisen in tutta la Svizzera. In forza dell'accordo di coo-

operazione, questa preziosa divisione dei compiti in importanti settori di attività e consulenza è ora estesa anche all'istituto di credito di Grabs e alla cassa di risparmio di Dürrenroth. Il contratto quadro regola soprattutto la collaborazione nei settori lo-

gistica, rifinanziamento, prodotti bancari e revisione. L'autonomia dei due istituti, quali imprese bancarie regionali, è dunque assicurata. Essi sono però ora in grado di continuare a fornire ai loro clienti ed azionisti dei servizi individuali di alto livello.

Foto: KAG

BIO • SAUNA

bringt neue Dimensionen! In der Biosa® geniessen Sie ein mildes Klima mit 55°C und 45% Luftfeuchtigkeit. Soft-Kräuter-Inhalierbad, Licht-Therapie und Aktiv-Sauerstoff.

Durch einfaches Umschalten wechseln Sie von der Biosa® wieder zur traditionellen Finnland-Sauna. Problemloser Einbau. Service in der ganzen Schweiz. Eigene Fabrikation. Individuelles Design.

Unterlagen: Bio-Sauna Soft-Klima-Sauna Finnland-Sauna Block-Sauna Selbstbau-Sauna Sauna-Zubehör Dampfbad Whirl-Pools Solarien Fitness-Geräte

Besuchen Sie die permanente Ausstellung in Wädenswil.

Für Unterlagen bitte dieses Inserat einsenden (Absender angeben).



EXCLUSIV DESIGN

 Original Design* aus Finnland

 Perfekt aus der Schweiz die Ausführung

*Design: Eero Aarnio, Helsinki

KÜNG saunabau

8820 Wädenswil

Obere Leihofstrasse 59

Telefon: 01 / 780 67 55

Telefax: 01 / 780 13 79

Benvenuti in tutto il mondo con la EUROCARD-Raiffeisen

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

Abonnement poste
Imprimé journaux



Questa carta di credito vi consente di pagare in tutto il mondo, con una semplice firma, in negozi, alberghi, ristoranti e ditte che offrono prestazioni di servizio.

Massima sicurezza, conteggio mensile dettagliato, noleggio di un'automobile senza cauzione, carta gratuita per il partner e altri vantaggi a soli fr. 50.– all'anno.

Saremo lieti di consigliarvi personalmente!

Con la EUROCARD-Raiffeisen potete prelevare contanti senza spese presso tutti i bancomat-ec della Svizzera.

RAIFFEISEN
La Banca di fiducia.

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

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