

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1996)
Heft: 2

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 10.08.2025

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



Proprietà dell'abitazione

Il basso livello del tasso ipotecario favorisce l'accesso alla proprietà immobiliare, che va però pianificato con particolare considerazione dell'onere finanziario.

La piazza svizzera

Lo spostamento di posti di lavoro all'estero non indica necessariamente un calo dell'attrattiva della piazza svizzera, la cui qualità rimane una questione centrale.

Scelta a domicilio

Vi è un numero sempre maggiore di persone che preferisce compiere degli acquisti servendosi di cataloghi e quindi scegliendo tranquillamente al proprio domicilio.

La nuova TIBAtherm:
la più sicura,
pulita
e semplice
stufa a intagli di legna.



- Uso guidato dell'impianto.
- Regolazione elettronica del rendimento e della combustione mediante tecnica Fuzzy.
- I valori limite sono chiaramente inferiori a quelli prescritti dall'OIA 92.
- Ampia zona di riempimento 50 kg / 50 cm ceppi di legno.
- Sono necessari depositi di legna di minori dimensioni.
- Produzione secondo certificato di qualità SQS ISO 9001/EN 29001.
- 3 anni di garanzia sulla caldaia.

TIBAtherm 18/24 - perfetta in prezzo e prestazioni. Fr. 9950.-



TIBA AG, Hauptstrasse 147, 4416 Bubendorf
Tel. 061 / 935 17 10, Fax 061 / 931 11 61

Desidero ricevere maggiori informazioni riguarda a TIBAtherm: PAN

Cognome/nome

Via

NPA/località

Unikauf

La Buona Stampa

Prospetti a colori - Cataloghi - Blocchi
Libri - Stampati in genere
Produzione giornali

Via San Gottardo 50
6900 Lugano
Tel. 091 923 17 44
Fax 091 923 11 31

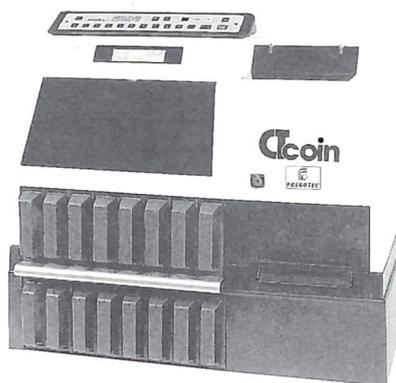


FUEGOTECH SA

Macchine
per il trattamento della moneta



Tellac-8SSD/SSD-V
Conta-banconote



MS-5600
Conta e seleziona-moneta



Princess el. M.
Conta e incartucciatrice
di moneta

FUEGOTECH SA

Sede: Chemin des Dailles 10, CH-1053 Cugy,
tel. 021/732 22 32, fax 021/732 22 36

Filiali: Industriestrasse 23, CH-5036 Oberentfelden
Via Industria Sud, Stabile 1, CH-6814 Lamone



4 Obiettivo casa

Ciò che occorre considerare affinché il sogno della casa propria non diventi un incubo finanziario.

8 Borsellino elettronico

Da settembre si potrà disporre della carta a microchip che sostituisce il denaro contante.

10 La piazza svizzera

Gli elementi da considerare per stabilire il grado di competitività dell'economia nazionale.

14 Offerta per i soci

Foto: Klaus Burlet

Possibilità per i soci Raiffeisen di trascorrere una settimana bianca a Bellwald, nel Vallese, a prezzo di favore.

18 Filetti di struzzo

L'allevamento degli struzzi sta diffondendosi rapidamente in tutt'Europa.

20 Illuminazione interna

Alcune indicazioni «illuminanti» sulle lampade a basso consumo energetico.

26 Opere umanitarie

Il lavoro di Swissaid nei paesi del Terzo Mondo alla guida di progetti per lo sviluppo.



U

Non di solo jodel...

n'altra banca «dello Stato», quella di Appenzello Esterno, uscirà dalla scena – senza applausi – con l'approvazione della vendita all'UBS da parte della Landsgemeinde del 28 aprile. Le reazioni a questo epilogo: sollievo per i contribuenti, delusione per chi ne auspicava il mantenimento o l'incorporazione nelle altre banche cantonali della Svizzera orientale. In pratica, il copione ricalca quello della Banca cantonale di Soletta, per la quale all'offerta dell'Associazione svizzera delle banche cantonali è stata preferita quella della SBS.

Sta di fatto che in Appenzello Esterno vengono chiuse 11 delle 20 filiali della Banca cantonale, mentre nel capoluogo Herisau – con 15000 abitanti e importanti funzioni per il retroterra – rimangono due sole banche (UBS e SBS).

In queste circostanze, non mancano i motivi e gli appelli per un intervento del gruppo Raiffeisen. E così sia: le Banche Raiffeisen di Waldstatt e Urnäsch, vicine al capoluogo, rafforzano la propria efficienza e posizione di mercato: si uniscono per creare la «Raiffeisenbank Appenzeller Hinterland» (RBAH), con 120 milioni di bilancio e 1700 soci. Inoltre, una volta tenuta la Landsgemeinde, i servizi centrali della nostra Unione apriranno a Herisau uno sportello che – con i nuovi soci e l'intero bilancio – verrà integrato nella RBAH. Questa alternativa all'egemonia delle grandi banche dovrebbe corrispondere alle concezioni e quindi alle aspettative di buon numero di appenzellesi. A presto!

Giacomo Pellandini

Editore
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen
Anno XXXI

Redazione
Giacomo Pellandini
Telefono 071 21 94 14

Tiratura
28'000 esemplari
Esce 10 volte l'anno

Abbonamenti
e cambiamenti di indirizzo
tramite le Banche Raiffeisen

Indirizzo
Panorama Raiffeisen
Vadianstrasse 17
9001 San Gallo

Segretariato
Rosaria Rohner
Telefono 071 21 94 07
Telefax 071 21 97 12

Stampa
Tipografia La Buona Stampa
6900 Lugano
Telefono 091 923 17 44

Pubblicità
NOVA AGENZIA
Via dei Fiori 9, 6600 Locarno-Muralto
Tel. 091 743 81 34 - Fax 091 743 89 60



PROPRIETÀ DELL'ABITAZIONE

Anche con gli interessi bassi pianificare seriamente

La costruzione o l'acquisto di un immobile è un grosso investimento, che comporta degli oneri finanziari consistenti. Con un progetto di costruzione serio e un'accurata pianificazione, il sogno della casa non si trasformerà in un incubo finanziario.



Foto: André Albrecht

Errare è umano, dice un vecchio adagio. E a volte anche le persone più qualificate possono commettere degli errori. Un esempio d'attualità: gli interessi. Peter Hadorn – vicedirettore della Banca nazionale svizzera – nel maggio del 1991, in un discorso all'assemblea dei

Markus Angst e Barbara Richard

delegati della Cooperativa di fidejussione Raiffeisen a Berna, aveva azzardato la seguente previsione: "In Svizzera, i tempi d'oro dei tassi ipotecari bassi al 5 per cento o ancora inferiori sono ormai finiti per sempre."

Le ultime parole famose! A distanza di quattro anni, la situazione per i proprietari di un'abitazione e gli aspiranti tali è di nuovo nettamente più favorevole.

Tra il 1991 e 1992, il tasso ipotecario è salito fino alla soglia dell'8 per cento, ma in seguito è costantemente sceso. Entro il 1° di aprile sarà nuovamente al 5 per cento.

L'importanza di un'accurata pianificazione

Quando i tassi ipotecari sono bassi, costruire non è più fuori discussione. E siccome i prezzi dei terreni edificabili sono stati fortemente ritoccati verso il basso – come peraltro anche i costi di costruzione – il sogno della casa è di nuovo realizzabile, sia nella forma della villetta unifamiliare che dell'appartamento in condominio.

E tuttavia niente deve essere lasciato al caso. È opportuno pianificare accuratamente la costruzione e calcolare fino al centesimo gli oneri che graveranno sul bi-

L'impegno finanziario

Capitale proprio: una solida quota di capitale proprio rende più sopportabili gli oneri dell'abitazione. Di norma viene richiesto un minimo pari al 20 per cento dei costi d'investimento.

Interesse ipotecario: con l'attuale 5 per cento, il tasso dell'interesse ipotecario si muove su un livello relativamente favorevole rispetto agli anni precedenti.

Costi d'investimento: comprendono tutte le spese fino a costruzione ultimata. Nei limiti del possibile, è necessario allestire un preventivo dettagliato prima dell'inizio dei lavori. Rientrano nei costi d'investimento: il costo del terreno, il costo della costruzione, i lavori di sistemazione esterni, incluso il giardino, le varie tasse (iscrizione nel registro fondiario,

allacciamenti, cartella ipotecaria), assicurazione della costruzione, competenze del geometra, interessi del credito di costruzione.

Ipoteca di I grado: di norma copre fino al 65 per cento dei costi d'investimento.

Ipoteca di II grado: di norma copre la differenza tra il 65 e l'80 per cento dei costi d'investimento. Presso le banche Raiffeisen, l'ipoteca di II grado ha di regola un tasso di interesse superiore di un mezzo per cento rispetto a quello dell'ipoteca di I grado e viene generalmente ammortata in 20-25 anni.

Limite dell'onere finanziario: di regola, l'onere mensile non dovrebbe essere superiore ad un terzo del reddito. Per i redditi alti, esso può anche superare leggermente tale limite.

lancio familiare. Ciò significa, per esempio, prendere tempestivamente contatto con la banca scelta per il finanziamento e discutere nei dettagli la documentazione necessaria per la valutazione della richiesta del credito di costruzione (situazione professionale ed economica del committente, piano della situazione e dell'oggetto, estratto dal registro fondiario, descrizione della costruzione, preventivo dei costi, conteggio bancario).

Preventivi realistici

Una casa propria migliora la qualità della vita ed è un investimento sicuro. Comporta tuttavia anche degli oneri finanziari, che devono essere preventivati in maniera realistica. Per costruire e godersi la propria casa anche negli anni a venire, è opportuno osservare alcune regole d'oro.

La proporzione tra il reddito e l'onere della casa è un fattore determinante. Questa percentuale deve comprendere non solo gli interessi e l'ammortamento dell'ipoteca, ma anche le spese ricor-

renti annualmente (di norma pari allo 0,7 per cento dei costi d'investimento), per tasse, assicurazioni, energia, manutenzione e imposte. È opportuno includere anche l'acquisto di mobili supplementare e di altri oggetti d'arredamento.

Per un preventivo realistico occorre anche tener conto di eventuali rialzi degli interessi. Un punto percentuale in più è già sufficiente per aumentare l'onere mensile di 500 franchi.

20 per cento mezzi propri

I mezzi propri sono altrettanto importanti della sopportabilità dell'onere finanziario.

Di norma le banche richiedono il 20 per cento dei costi d'investimento. Vengono considerati mezzi propri non solo i fondi liquidi, ma anche il terreno edificabile o – entro certi limiti – le prestazioni proprie (in forma di lavori eseguiti personalmente). C'è inoltre la possibilità di una riscossione anticipata della prestazione di libero passaggio della cassa pensioni.

In mancanza del capitale proprio necessario, si possono depositare delle garanzie supplementari (titoli, polizza dell'assicurazione sulla vita, costituzione in pegno della prestazione di libero passaggio della cassa pensioni, fideiussione di una cooperativa di fideiussione).

Modelli di finanziamento

Le banche Raiffeisen offrono tradizionalmente delle condizioni favorevoli per il finanziamento della propria casa.

Un'ipoteca Raiffeisen permette inoltre di sfruttare *ad hoc* degli ulteriori sgravi. Su richiesta, c'è la possibilità di pagare, per un anno intero, l'uno per cento di interesse in meno per l'ipoteca di I grado. L'interesse differito viene capitalizzato nell'ipoteca di II grado. Oppure, a seconda dell'ammontare dell'investimento, durante i primi cinque anni si può rinunciare del tutto al rimborso dell'ipoteca. Anche questa opzione alleggerisce sensibilmente l'onere finanziario.

Maggiori sono gli oneri, maggiore è il rischio. In relazione con un'ipoteca Raiffeisen, la nostra organizzazione offre una conveniente assicurazione contro i rischi, a tutela della famiglia.

I clienti che abitano personalmente la casa per cui hanno acceso un'ipoteca Raiffeisen possono effettuare un ammortamento indiretto, mediante il Piano di previdenza 3 (vedi "Panorama" 11-12/95).

WEG: sempre più attuale

Da ormai vent'anni esiste anche un ulteriore strumento: la legge federale per la promozione della costruzione di abitazioni e dell'accesso alla loro proprietà (WEG). Il confronto tra due cifre basta per rendersi conto della grande attualità dei finanziamenti WEG: se nel 1990 tali finanziamenti – diretti e indiretti – erano circa l'1/300, nel 1994 essi sono quasi triplicati, raggiungendo quota 3/100.

Il principio alla base del sistema WEG è semplice: per agevolare il finanziamento del prestito ipotecario, mediante fideiussione la Confederazione garantisce fino al 90 per cento dei costi di acquisto o di investimento. Con il 10 per cento di mezzi propri è quindi già possibile costruire.

Per ulteriori informazioni sul finanziamento WEG:

- Ufficio federale delle abitazioni, Storchengasse 6, 2540 Grenchen, telefono 065/53 91 11.
- Dipartimento delle opere sociali, Ufficio dell'abitazione, 6500 Bellinzona, telefono 091/804 31 08.
- Ufficio cantonale dell'abitazione, Grabenstrasse 8, 7001 Coira, telefono 081/ 21 24 42.

Obiettivo: il risparmio a lungo termine

Nell'assetto di un finanziamento, è indispensabile un rapporto equilibrato tra il capitale proprio e il capitale di terzi. E perché ciò sia possibile, la miglior premessa rimane sempre una solida base di capitale proprio. A questo proposito, un conto di risparmio costruzione (con il bonus di risparmio) presso la vostra banca Raiffeisen può, per esempio, spianare la via verso l'acquisizione di un'abitazione.

Nel seguente esempio si presume che i versamenti vengano effettuati all'inizio di ogni anno e che il tasso di interesse ammonti in media al 4 per cento. Non si è tenuto conto della detrazione dell'imposta preventiva.

Obiettivo del risparmio-costruzione: fr. 100'000.— in 10 anni

I vostri versamenti		Interessi	Capitale risparmiato (a fine anno)
1 anno	fr. 7'700.—	308.—	8'008.—
2 anno	fr. 7'700.—	628.30	16'336.30
3 anno	fr. 7'700.—	961.45	24'997.75
4 anno	fr. 7'700.—	1'307.90	34'005.65
5 anno	fr. 7'700.—	1'668.25	43'373.90
6 anno	fr. 7'700.—	2'042.95	53'116.85
7 anno	fr. 7'700.—	2'432.65	63'249.50
8 anno	fr. 7'700.—	2'838.—	73'787.50
9 anno	fr. 7'700.—	3'259.50	84'747.—
10 anno	fr. 7'700.—	3'697.90	96'144.90
Totale	fr. 77'000.—	19'144.90	96'144.90
Bonus di risparmio 20% di fr. 19'144.90			3'829.—
Totale risparmio-costruzione dopo 10 anni			99'973.99



Due esempi di finanziamento

I due esempi riportati qui sotto illustrano concretamente l'ammontare degli oneri mensili, per dei progetti di costruzione di rispettivamente 800'000 e 650'000 franchi (interessi: ipoteca di I grado 5 per cento, ipoteca di II grado 5 1/2 per cento).

Costi d'investimento o prezzo d'acquisto	fr. 800'000.—	650'000.—
Capitale proprio/prestazioni proprie (di solito 20%)	fr. 160'000.—	130'000.—
Capitale di terzi	fr. 640'000.—	520'000.—
Int. ipoteca I grado (65% dei costi d'investimento) 5% di 520'000 risp. 422'500	fr. 26'000.—	21'125.—
Int. ipoteca II grado (15% dei costi d'investimento) 5 1/2% di 120'000 risp. 97'500	fr. 6'600.—	5'362.50
Ammortamento ipoteca II grado fr. 120'000.— risp. 97'500.— in 25 anni	fr. 4'800.—	3'900.—
Manutenzione, tasse, assicurazioni (0,7% dei costi d'investimento)	fr. 5'600.—	4'550.—
Totale onere annuale	fr. 43'000.—	34'937.50
Onere mensile	fr. 3'583.35	2'911.45
Onere mensile supplementare in caso di aumento dell'interesse dell'1%	fr. 533.35	433.35

Le diverse categorie d'investimento

La parte centrale di un patrimonio viene generalmente investita nel risparmio bancario. I mezzi d'investimento più largamente diffusi sono i libretti di risparmio e le obbligazioni di cassa. Una volta assicurata la base d'investimento, si può tuttavia accedere al cosiddetto risparmio in titoli.

Considerata la molteplicità dei prodotti in questo segmento, non è facile per l'investitore scegliere per il meglio. Il tempo richiesto per la ricerca di un singolo titolo è di solito eccessivo ed è grande il pericolo di costituire un deposito poco sistematico. Occorre invece decidere per degli investimenti su più livelli.

Peter Signer, analista finanziario USBR

La domanda fondamentale è in primo luogo la seguente: in quale categoria d'investimento desidero investire il mio denaro?

Fondi d'investimento

Nel risparmio in titoli distinguiamo tre categorie d'investimento: investimenti sul mercato monetario, obbligazioni e azioni. Ogni categoria ha le sue specifiche caratteristiche. La tabella qui di fronte ne illustra i vantaggi e gli svantaggi. Per ogni categoria d'investimento sono oggi a disposizione i corrispondenti fondi d'investimento. Grazie a questo strumento, invece di scegliere i singoli titoli, l'investitore ha la possibilità di ricorrere ai fondi d'investimento. In tal modo, già con un modesto impiego di capitale, egli è in grado di costituire un portafoglio-titoli adeguato ai rischi che è disposto a correre (vedi tabella).

Ponderazione

Non è consigliabile investire il proprio patrimonio in un'unica categoria.

La regola di base per la costituzione di un portafoglio individuale è la ponderazione delle singole categorie. Una volta decisa la suddivisione, si potrà procedere alla scelta dei singoli investimenti, o dei singoli fondi d'investimento.

<p>Investimenti sul mercato monetario</p> <p>Investimenti fruttanti interesse, scadenza fino a 12 mesi, come depositi vincolati, investimenti fiduciari, credito contabile della Confederazione</p> <p>Vantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> nessun rischio in caso di oscillazioni delle quotazioni interessi regolari, in genere superiori a quelli dei depositi a risparmio alta liquidità <p>Svantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> necessario un forte impiego di capitale capitale vincolato fino alla scadenza limitato potenziale di crescita del patrimonio costante controllo delle scadenze 	<p>Investimenti in fondi sul mercato monetario</p> <p>Il capitale di più investitori viene riunito e distribuito su più investimenti sul mercato monetario, nell'ottica di una ripartizione ottimale dei rischi</p> <p>Vantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> minimizzazione dei rischi mediante la diversificazione accesso già con piccoli importi ottima negoziabilità <p>Svantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> limitato potenziale di crescita del patrimonio i fondi sul mercato monetario dovrebbero essere tenuti per almeno 12 mesi
<p>Obbligazioni</p> <p>Obbligazioni a interesse variabile e fisso, di durata medio-lunga</p> <p>Vantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> interesse in genere superiore agli investimenti sul mercato monetario rimborso del valore nominale alla scadenza potenziale medio per l'aumento di valore <p>Svantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> oscillazioni del corso di borsa per l'intera durata dell'investimento monetario controllo della sicurezza dell'investimento diversificazione delle scadenze e dei debitori possibile solo con un notevole impiego di capitale accessibili ai piccoli investitori praticamente solo come strategia passiva (acquistare e tenere) 	<p>Fondi in obbligazioni</p> <p>Il capitale di più investitori viene riunito e distribuito su più obbligazioni, nell'ottica di una ripartizione ottimale dei rischi</p> <p>Vantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> minimizzazione dei rischi mediante la diversificazione controllo professionale della sicurezza dell'investimento management attivo delle obbligazioni acquisizione finanziariamente conveniente ottima negoziabilità potenziale medio per l'aumento di valore <p>Svantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> maggiori oscillazioni del corso rispetto ai fondi sul mercato i fondi in obbligazioni dovrebbero essere tenuti per almeno 3 anni nessuna scadenza fissa e nessun rimborso al valore nominale
<p>Azioni</p> <p>Partecipazioni a società</p> <p>Vantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> possibilità di partecipare alla crescita delle società scelte massimo potenziale di crescita a lungo termine diritto di voto e di elezione <p>Svantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> necessari ottima competenza e molto tempo a disposizione possibilità di marcate oscillazioni dei corsi alti rischi legati al singolo titolo eliminazione dei rischi legati al singolo titolo possibile solo con un ingente impiego di capitale necessaria una visione a lungo termine dell'investimento 	<p>Fondi in azioni</p> <p>Il capitale di più investitori viene riunito e distribuito su più azioni, nell'ottica di una ripartizione ottimale dei rischi</p> <p>Vantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> accesso anche con piccoli importi scelta professionale delle azioni minimizzazione dei rischi tramite la diversificazione alto potenziale di crescita a lungo termine management attivo delle azioni acquisizione finanziariamente conveniente ottima negoziabilità <p>Svantaggi</p> <ul style="list-style-type: none"> forti oscillazioni possibili (rischio del mercato) necessaria una visione a lungo termine dell'investimento

Aumento dei rischi e del potenziale di rendimento →



2 000 000 a.C.



30 d.C.

Ritorno al futuro?

Il XX secolo passerà alla storia come l'ultima era del denaro contante? Nell'età della plastica, già da tempo monete e banconote non sono comunque più la misura di tutte le cose per le banche svizzere, anche per una questione di costi.

Gli istituti monetari non hanno certamente l'intenzione di riportarci progressivamente all'età della pietra: non bisogna pensare che un giorno il commercio avverrà nuovamente mediante

Jürg Salvisberg

il baratto di beni alimentari, utensili, gioielli, materie prime, capi di

bestiame o addirittura schiavi. Non si tratta dunque di un *ritorno al passato*, ma piuttosto di un *ritorno al futuro senza contante*.

"Un nonsenso economico"

Le organizzazioni delle carte di credito – che in una prima fase propagano un passaggio, discreto ma costante, al denaro di plastica – sono naturalmente in prima linea nella pianificazione di un XXI secolo senza monete e ban-

conote. "Vogliamo far capire alla gente che è un nonsenso economico usare ancora il denaro contante" ribadisce per esempio Peter Renggli a nome della Europay (Switzerland) SA. Il direttore del marketing della maggiore organizzazione di carte di credito in Svizzera mette in questione il nostro uso quotidiano del portamonete. "Basta pensare a una tipica situazione del sabato mattina: i consumatori prelevano il contante al bancomat e poi lo spendono nei negozi."

Il pagamento mediante carta di credito – promosso dalle banche – non risolve tutti i problemi. Per esempio con la ec-Direct, le spese di comunicazione e transazione sono ancora forti. Le banche sono tuttavia intenzionate ad aumentare la quota dei consumi

saldati con operazioni scritturali, che non siano l'emissione di fattura, e che attualmente in Svizzera sono solamente il 20 per cento. Le operazioni con il denaro contante non solo sono meno sicure, pratiche e igieniche rispetto a quelle con il denaro di plastica, ma comportano degli alti costi a tutti i livelli. Per mantenere in circolazione monete (per un valore superiore a 2 miliardi) e banconote (per un valore superiore a 27 miliardi), l'economia nazionale svizzera spende oltre 3,6 miliardi di franchi, ossia più dell'1 per cento del prodotto nazionale lordo.

Le banconote sono relativamente nuove

I fautori della totale abolizione del contante possono appellarsi alla storia. È vero che le mone-



1950

Una città paga elettronicamente

Una società moderna senza denaro contante non è un'utopia: dal luglio 1995 la cittadina inglese di Swindon sperimenta la vita senza monete e banconote. Oltre 8000 persone – in maggioranza giovani – hanno già abbandonato sterline e penny per un altro mezzo di pagamento – il *Mondex* – senza per questo aver cambiato valuta. Con il denaro elettronico accumulato su una cosiddetta *smartcard*, si fanno acquisti al supermercato, si paga il biglietto del bus o l'entrata al cinema.

La chip-card di Swindon è paragonabile al borsellino elettronico la cui introduzione in Svizzera è prevista nel 1997. L'unica differenza è che gli inglesi non carica-

no la loro *smartcard* al bancomat: mediante un telefono appositamente attrezzato, usando il codice PIN il titolare si mette in contatto con la sua banca per accumulare sulla carta fino a 500 sterline (1'000 franchi), a debito del suo conto. Le detrazioni avvengono nei registratori di cassa elettronici.

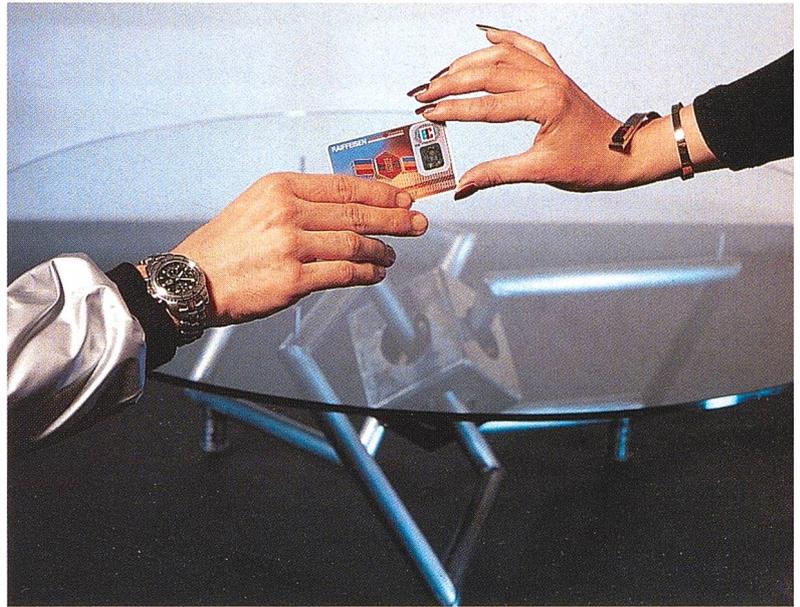
Oltre allo scetticismo generale, a Swindon rimane un problema non da poco: chiunque può utilizzare una carta smarrita o rubata, non essendoci un'adeguata protezione contro questi rischi. Bloccare la carta dopo ogni impiego, come attualmente avviene, non è lo scopo della *smartcard*.

te esistono a partire dal VII secolo a.C., ma l'epoca del denaro metallico è molto breve rispetto a quella precedente dei pagamenti in natura.

L'esistenza delle monete appare invece molto lunga, se paragonata a quella delle banconote che – malgrado i primi tentativi all'inizio dell'era moderna – in Euro-

pa si sono affermate solo nel XX secolo.

Sebbene già attorno al 1280 Marco Polo avesse parlato dell'impiego di cartamoneta in Cina, la Confederazione ha per esempio emesso la prima banconota solo nel 1907. Nell'impero germanico, il valore delle banconote in circolazione – che quale *vera car-*



2000?

tamoneta non erano più convertibili in oro in ogni momento – superò quello delle monete esistenti sul mercato solo allo scoppiare della prima guerra mondiale. Mentre il XX secolo sarà probabilmente ricordato, in una nota a piè di pagina, come l'era della moneta cartacea, il XXI secolo potrebbe passare alla storia come la grande epoca del denaro elettronico.

Senza contante: non è una novità

Le operazioni di pagamento senza impiego di denaro contante non sono però un'invenzione della nostra generazione. Già nel 1609, la *Amsterdamer Girobank* – quale primo istituto monetario non italiano – praticava in grande stile i pagamenti e le registrazioni scritturali. Nei paesi industrializzati, i trasferimenti di denaro mediante assegno e bancario hanno preso piede solamente negli anni venti. Negli USA – dove oggi il 90 per cento di tutti gli acquisti viene saldato con assegno o carta di credito – il primo sistema di pagamento mediante carta di credito risale al 1917, ad opera dei grandi magazzini Sears di Chicago. Nel 1950, con il Diners Club, venne fondata la prima organizzazione delle carte di credito.

Con gli assegni di viaggio, l'eurochèque e la carta-ec, i pagamenti scritturali hanno avuto un enorme sviluppo in quest'ultimo quarto di secolo. Il passaggio ad un'epoca in cui il contante verrà interamente bandito non sembra quindi un'utopia. In ogni caso, Peter Renggli della Europay ritiene che in futuro ce la caveremo benissimo senza denaro contante o con un paio di monetine al massimo. Per questo obiettivo ha in mente l'anno 2005.

Il borsellino elettronico potrebbe già ben presto sostituire gli spiccioli. Dal settembre di quest'anno, le nuove carte-ec (e altre appositamente create) saranno munite di un chip sul quale – a partire dal 1997 – si potrà accumulare un determinato importo, con una semplice operazione al bancomat. Tale importo si ridurrà progressivamente, man mano che il titolare userà la carta per il pagamento di piccole somme. Il borsellino elettronico è particolarmente adatto per gli acquisti nei negozi, per fare il biglietto nei distributori automatici o per pagare il parcheggio. La somma corrispondente viene detratta dalla carta e accreditata ai proprietari dei circa 10'000 terminali che si prevede di installare.

A row of approximately 15 test tubes, each containing a different colored liquid. The colors range from orange and yellow to blue, green, and red. The tubes are arranged in a slightly staggered pattern, creating a sense of depth. The background is a dark, solid color.

LA POSIZIONE DELLA SVIZZERA

Perché temere il progresso tecnologico?

Quali sono i motivi a favore o contro il mantenimento dell'attività di ricerca e di produzione sul suolo svizzero? La Svizzera è ancora sufficientemente interessante per gli investimenti negli impianti di ricerca e di produzione? Da come si risponde a questa domanda dipendono il mantenimento e la creazione di nuovi posti di lavoro.

Nella discussione pubblica, la questione sull'ubicazione è legata ad una controversia sulla cosiddetta competitività dell'economia nazionale svizzera. Cosa si intende per "competitività di un'economia nazionale"?

Diversamente da un'impresa...

Un'impresa è competitiva quando è in grado di smerciare sui mercati i beni o i servizi prodotti al prezzo e nella quantità prevista. La competitività di un'economia nazionale non può tuttavia essere definita come quella di una singola impresa. Un'economia nazionale non può infatti perdere tutti i posti di lavoro a causa della concorrenza di quelli esteri. E nemmeno può guadagnare delle quote di mercato dappertutto, vale a dire in ogni settore. Un'economia nazionale è dunque competitiva unicamente quando, nel complesso, è in grado di produrre e smerciare una quantità sufficiente di prodotti e di servizi, realizzando il guadagno desiderato e all'interno di condizioni quadro accettabili per l'economia.

La competitività di un'economia nazionale non dipende quindi assolutamente da un tasso di cambio molto basso o da un livello minimo degli stipendi. La manodopera a buon mercato, per esempio, procura alle singole imprese solo un temporaneo sollievo in un processo di adeguamento permanente e non le affranca dalla necessità di produrre beni e

servizi di alto livello, in modo tale da rendere possibile anche il pagamento di stipendi più alti.

Trasferimento dei posti di lavoro

Redditi alti, moneta stabile, disoccupazione bassa e tassi di inflazione contenuti, una rete sociale ben sviluppata e un ambiente non inquinato sono le caratteristiche di un'economia nazionale competitiva. La competitività della Svizzera a livello internazionale rimane in larga misura assicurata. Ciò non significa tuttavia che, grazie agli investimenti – presenti o futuri – delle aziende, essa sarà ancora tale anche tra alcuni anni. È per questo motivo che la questione dell'attrattiva della piazza svizzera è così importante non solo per i singoli investitori, ma anche per l'intera politica nazionale.

Alcune indagini interne dell'Associazione svizzera dei costruttori di macchine (VSM) hanno per esempio mostrato che, dal 1985 ad oggi, il numero dei nuovi posti di lavoro all'estero – creati o acquisiti mediante assorbimenti o partecipazioni da parte delle ditte aderenti alla VSM – è tre volte superiore rispetto al numero dei posti di lavoro soppressi in Svizzera durante lo stesso periodo di tempo. Attualmente queste imprese già registrano più posti di lavoro all'estero che in Svizzera. Questo andamento non è forse già un chiaro indizio di un'evidente calo dell'attrattiva della piazza svizzera? I motivi di questi trasferimenti dei posti di lavoro sono estremamente complessi.

Sfruttare le risorse locali

La crescita è una condizione necessaria per il funzionamento di un'economia nazionale. La crescita economica dipende tuttavia in larga misura dai processi innovativi in un'economia nazionale, ossia dalla capacità di adeguarsi alle esigenze che cambiano costantemente. Delle condizioni quadro stabili – quale contributo alla riduzione delle incertezze insite nel sistema – un'infrastruttura sufficiente e la concessione di determinati margini d'azione alle imprese sono le premesse decisive per una felice attuazione di tali processi di adeguamento. La paura che troppi progressi in ambito tecnico mettano in pericolo i posti di lavoro è del tutto infondata. In passato, in Svizzera c'è stata più una carenza che un eccesso di progresso tecnologico. Per questo motivo, la promozione delle attività innovative è – e rimane – un compito centrale della politica economica ed è anche la chiave per risolvere la questione della piazza d'affari.

Spesso non si considera tuttavia che la tanto citata globalizzazione non riguarda solo la produzione di beni e servizi in senso stretto, ma anche la presenza di una ricerca dislocata geograficamente, che può contribuire a reagire più tempestivamente alle esigenze del mercato, man mano che si manifestano. Anche nel settore della ricerca e dello sviluppo, le imprese cercheranno quindi, in misura sempre maggiore, di sfruttare le risorse locali e, soprattutto, di esercitare la ricerca e lo sviluppo, laddove trovano dei ricercatori qualificati e delle condizioni quadro favorevoli.

Obiettivo centrale

La qualità di una piazza consiste nella sua capacità di attirare o di mantenere sul proprio suolo i fattori di produzione mobili a livello internazionale, in particolare i capitali e le conoscenze tecniche. Grazie alla progressiva caduta delle barriere alla mobilità nella circolazione dei capitali a livello internazionale, diventa sempre più facile per le ditte reagire in maniera tempestiva ai cambiamenti nella qualità della piazza. Questo è il motivo per cui, e non solo in Svizzera, la qualità della piazza è diventata un obiettivo centrale della politica economica, o perlomeno dovrebbe essere un'importante finalità.

Vicinanza al mercato, costi e produttività, nonché una regolamentazione statale sono dei fattori decisivi nella scelta della piazza. Oltre agli ostacoli dovuti alla continuità della regolamentazione, la discussione attorno alla piazza verte soprattutto sull'argomento costi. L'alto costo del lavoro in sé non è ancora un indizio di un eventuale svantaggio di una determinata piazza. L'alto costo del lavoro può anche essere l'espressione del riconoscimento della qualità della manodopera da parte delle imprese attive sul piano internazionale. Nei confronti a livello mondiale, si ricorre quindi spesso al concetto di *costo unitario relativo del lavoro*, vale a dire il costo unitario del lavoro in una valuta unitaria.

In un'economia nazionale con una piazza fortemente attraente, il costo unitario del lavoro può essere superiore a quello di altri paesi che attirano meno capitale mobile, per via di una minore qualità della loro piazza. L'impiego dell'indicatore *costo unitario del lavoro* richiede dunque una certa cautela. Va inoltre aggiunto che gli investitori scelgono una determinata piazza in base alle previsioni nell'evoluzione dei costi di produzione, piuttosto che in base ai dati registrati nel passato prossimo.

I costi sociali gravano su tutti

Dietro argomentazioni quali l'alto costo del lavoro, c'è quindi spesso solo il tentativo di frenare

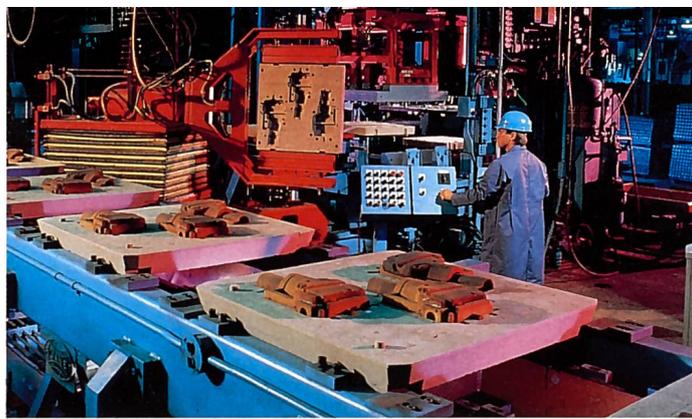


Foto: immagine B&S

Dispute sull'assegnazione degli aiuti

Nella promozione diretta delle innovazioni – in concreto nella promozione della ricerca e dei progetti da parte delle istituzioni – esiste spesso il pericolo che i programmi – in genere scaturiti dalla consulenza di esperti con pareri diversi –divengano oggetto di dispute politiche sull'assegnazione degli aiuti.

Gli obiettivi tecnici prevalgono spesso su quelli della redditività e le istanze che decidono o assegnano gli aiuti si dimostrano in genere poco flessibili nei confronti delle nuove esigenze economiche e tecniche.

Nella promozione indiretta delle innovazioni, lo Stato invece non appoggia le istituzioni predeterminate e neppure fissa nei dettagli quali siano le attività da promuovere. In questo campo, lo Stato ha unicamente il compito di rimuovere le eventuali difficoltà nell'attività innovativa delle imprese, senza quindi definire gli obiettivi della ricerca e dello sviluppo. Rimane così sostanzialmente mantenuta la concorrenza delle imprese in materia di nuove conoscenze tecniche, all'interno dei settori tecnologici promossi. Esempi di questa promozione indiretta sono il programma CIM o il programma di microelettronica. A una promozione diretta o indiretta dell'attività innovativa da

parte dello Stato e agli ambiti vantaggi per l'intera economia (aumento del benessere), vanno comunque sempre contrapposti i costi, vale a dire l'imposizione fiscale con cui lo Stato preleva, sia dalle economie domestiche che dalle imprese, i fondi necessari a tale scopo. Siccome non è possibile conoscere in anticipo l'esito delle attività innovative (che sono anzi caratterizzate da una notevole insicurezza) si è in genere costretti – volenti o nolenti – a rinunciare al confronto dell'efficienza delle diverse forme di promozione delle innovazioni.

Si dovrebbe tenere sempre presente questa problematica e dunque integrare – coerentemente e consistentemente – la promozione delle innovazioni negli altri settori della politica economica, in particolare quando si tratta di creare delle condizioni quadro più favorevoli per la cultura e la formazione, nonché per la ricerca e lo sviluppo. Malgrado tutta la retorica attorno alla rivitalizzazione, spesso manca ancora una reale presa di coscienza del problema. E proprio qui sta il pericolo principale per la piazza svizzera. Sullo spirito di competizione e la voglia di fare prevalgono ancora la salvaguardia dello statu quo e una certa presuntuosità.

nare l'adeguamento tecnologico, necessario per l'aumento della produzione. In un'economia nazionale aperta e con un alto livello dei salari – quale è la Svizzera – succede tuttavia che – alle attuali condizioni della concorrenza internazionale – le mi-

Considerata la divisione internazionale del lavoro, lo sviluppo di nuovi prodotti o processi di lavorazione comporta tuttavia sempre la possibilità di trasferire altrove la sede dell'attività. È assolutamente fuori questione che, in un'economia nazionale aperta, un insufficiente adeguamento allo sviluppo tecnico provoca sempre una perdita di posti di lavoro.

Ciò non implica tuttavia che una posizione di leader in campo tecnologico comporti – quasi automaticamente e immancabilmente – una maggiore occupazione. Non si possono ignorare o minimizzare le conseguenze per le persone colpite dal cambiamento delle strutture. I risultanti costi sociali gravano su tutta l'economia. Nella messa a punto delle misure di assistenza al processo di adeguamento, non si dovrebbe prescindere dai principi economici e dalle conoscenze economiche.

Disponibilità al cambiamento

La questione è se l'economia svizzera è oggi ancora in grado di riconoscere per tempo gli sviluppi tecnologici, in atto ad un ritmo sempre più veloce, e se li sa prevedere. Il sistema svizzero di innovazione – e questo termine include la formazione e l'aggiornamento, l'intero settore della ricerca e dello sviluppo, la trasformazione e la diffusione delle nuove tecniche in base alle esigenze del mercato – deve quindi essere costantemente verificato, per scoprire subito le eventuali carenze.

La discussione intorno alla piazza svizzera non deve limitarsi al dibattito sui parziali vantaggi dei prezzi della concorrenza. Bisogna superare la tendenza a rimanere abbarbicati agli alti livelli del passato e promuovere la disponibilità al cambiamento. Proprio le piccole e medie aziende – tanto importanti per l'economia svizzera – sono particolarmente colpite dal passaggio a nuove tecnologie di fabbricazione e a prodotti standard, sempre più flessibili nelle loro possibilità d'impiego.



L'euromercato

Diversamente dai mercati finanziari nazionali - sui quali si opera nella valuta interna del paese - nell'euromercato si contrattano le valute al di fuori del territorio nazionale dei rispettivi stati.

Sull'euromercato si effettuano le operazioni di prestito al di fuori del paese di origine, come per esempio gli investimenti in dollari USA in Germania o gli investimenti in DM in Gran Bretagna.

Ruedi Flückiger

I collocamenti al di fuori del paese di origine, oltre al rischio legato al debitore, comportano anche il cosiddetto rischio di trasferimento. Per via di questo rischio supplementare, il rendimento dei prestiti in eurodivise è generalmente leggermente superiore a quello dei corrispondenti prestiti sul mercato nazionale. A ben guardare, invece di euromercato sarebbe più corretto parlare di mercati esteri per le divise.

Fortemente sviluppato

Se all'inizio degli anni sessanta era ancora quasi del tutto sconosciuto, oggi l'euromercato rappresenta una delle principali componenti nel commercio sui mercati monetari e finanziari a livello mondiale. Prima si è sviluppato l'euromercato monetario, nel settore del mercato del denaro a breve termine. Su questa base, si è progressivamente formato il mercato delle euroobbligazioni. In seguito, a livello internazionale, si è costituito un apparato finanziario fortemente sviluppato, che risponde a tutte le esigenze dell'economia monetaria nazionale.

In linea con questo sviluppo, anche il carattere dell'euromercato ha subito una trasformazione. Se all'inizio si trattava esclusivamente di mercati all'ingrosso - composti da banche leader e da ditte industriali a livello mon-

diale - essi sono ora diventati accessibili ad una cerchia di clienti sempre più ampia.

Contrattazioni telefoniche

Le possibilità di collocamento sull'euromercato sono notevoli. Sebbene le euroobbligazioni siano comprese nelle negoziazioni ufficiali - in maggioranza sulla piazza lussemburghese, ma anche a Londra o New York - le vere e proprie contrattazioni avvengono mediante accordi telefonici tra le banche (over-the-counter-market). Per agevolare il conteggio delle operazioni internazionali in euroobbligazioni, a Bruxelles si è istituito una sorta di deposito globale delle euroobbligazioni, l'Euro-clear. Oltre all'Euro-clear, anche una seconda centrale - la Cedel (Centrale de livraison de valeurs mobilières) - si occupa del pagamento e del clearing delle euroobbligazioni.

PER SOLI 77 FRANCHI AL GIORNO IN UN HÔTEL ★★★★★ A BELLWALD!

Ideale e
confortevole:
l'albergo
«Ambassador»

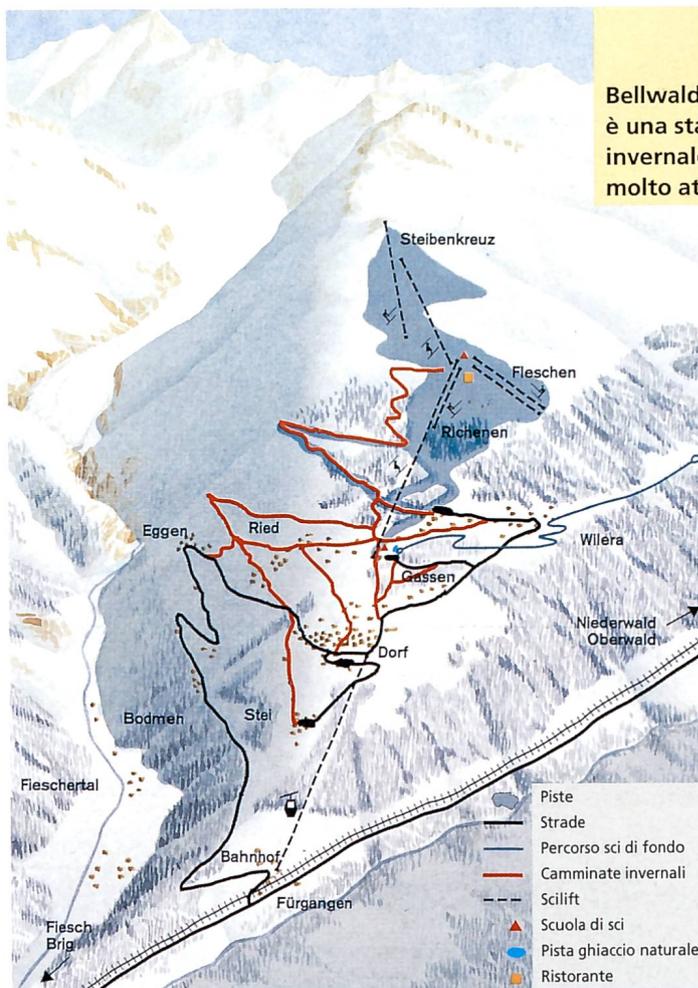


Offerte esclusive

PER I SOCI RAIFFEISEN

«Panorama», la rivista della clientela Raiffeisen, d'ora in poi presenterà diverse offerte speciali per i soci Raiffeisen. La prima grande occasione è prevista per marzo ed aprile. A partire da 539 franchi, potete concedervi una settimana presso l'hôtel "Ambassador" a Bellwald, colazione (buffet a scelta), cena, piscina, garage sotterraneo e tasse di soggiorno comprese!

Foto: Ufficio del turismo di Bellwald



Bellwald è una stazione invernale molto attraente.

Alzarsi, fare piacevolmente colazione e poi, in men che non si dica, trovarsi direttamente sulle piste di sci! È quanto promette l'hôtel "Ambassador", 4 stelle, a Bellwald. Nel quadro delle nostre offerte esclusive a loro destinate, il prossimo marzo ed aprile i soci di una banca Raiffeisen hanno la possibilità di trascorrere una settimana nella splendida Goms (VS), ad un prezzo veramente conveniente. Per soli 77 franchi al giorno (dal 16 al 30 marzo) o 90 franchi al giorno (dal 30 marzo al 13 aprile), oltre all'alloggio, ricevono ogni mattina una ricca colazione (buffet a scelta) e ogni sera una cena con diverse portate. L'utilizzo della piscina coperta e del garage sotterraneo è compreso nel prezzo, così come le tasse di soggiorno e l'imposta sul valore aggiunto.

Ideale per lo sci

In inverno Goms è una regione particolarmente bella sotto la neve. Bellwald, il paese più alto, attira sia i provetti sciatori per le sue piste impegnative, sia coloro che cercano qualcosa di più tranquillo. C'è anche una bella pista per lo sci di fondo, che permette di godere in tutta calma della bellezza del paesaggio.

Un vantaggio riservato agli ospiti dell' "Ambassador": le piste

incominciano proprio davanti alla porta dell'hôtel. E la prima seggiovia non dista nemmeno 50 metri.

Bellwald stesso offre numerose possibilità di praticare diversi sport: pista di ghiaccio naturale, sci alpino, scuole di sci e di snowboard, scuola di sci per i bambini. Il giardino d'infanzia, gestito dalle donne del paese, è molto apprezzato dalle famiglie: se un giorno il vostro bambino non vuole sciare, per 15 franchi (incluso un piccolo spuntino a mezzogiorno) lo potete lasciare in buone mani, dalle 9.15 alle 13.15 (da lunedì a venerdì).

Un albergo confortevole

L'hôtel "Ambassador" – gestito da Heinz e Bernardette Paris – è l'ideale per le famiglie, essendo costituito da appartamenti. Ci sono le *Junior-suite* (monolocali per 1 o 2 persone), le *Belle-suite* (appartamenti di due locali per 2 - 4 persone) e le *King-suite* (appartamenti di tre locali per 4 - 6 persone). Oltre ad una cucina con frigorifero e i necessari utensili per cucinare e mangiare, gli appartamenti dispongono di una grande terrazza, di un televisore a colori e del telefono. Piscina coperta, whirl-pool, sauna, solarium e biliardo completano la vasta offerta di questo albergo, che quest'anno festeggerà i dieci anni di attività. (ma.)

L'offerta speciale riservata ai soci Raiffeisen all'«Ambassador», Bellwald

Dal 16 al 23 marzo e dal 23 al 30 marzo:

invece di 735 solo **539 franchi** (77 franchi al giorno) a persona.

Dal 30 marzo al 6 aprile e dal 6 al 13 aprile:

invece di 735 solo **630 franchi** (90 franchi al giorno) a persona.

Incluso nel prezzo: 7 pernottamenti, mezza pensione con colazione (buffet a scelta) e cena, utilizzo della piscina coperta e del garage sotterraneo, tasse di soggiorno, IVA compresa.

Supplemento: 70 franchi per il servizio giornaliero in camera.

Prenotazione: direttamente presso l'albergo: Aparthotel Ambassador, 3981 Bellwald/VS, telefono 028/71 27 27, fax 028/71 33 93. Al momento della prenotazione, per favore indicate il nome della banca Raiffeisen di cui siete socio.

Un grande magazzino nel mio salotto

Scegliere da un catalogo nella comodità della propria casa e fare le ordinazioni per posta, telefono o fax. La vendita per corrispondenza spesso seduce, a volte delude.

Sono sempre più numerosi gli svizzeri – e in particolare le svizzere – che fanno parte della schiera degli adepti – assidui od occasionali – della VPC, la vendita per corrispondenza.

Una pratica che, nata nel XIX secolo industriale e contadino, è

Yves Crettaz

stata a lungo considerata eccessivamente “alla buona”, adatta per



«45 per cento di rinvii»

Intervista con Jacques Zwahlen – direttore generale della Charles Veillon SA – la seconda ditta svizzera di vendita per corrispondenza, leader nel settore-chiave dell'abbigliamento.

PANORAMA: *Due volte all'anno – febbraio e agosto – 900'000 economie domestiche svizzere ricevono gratuitamente il catalogo Veillon della stagione seguente, che – in 600 pagine – presenta una scelta di 7500 articoli. Come si prepara un'operazione di questa portata?*

J. ZWAHLEN: Quasi 70 persone lavorano alla realizzazione di quest'opera che i nostri clienti ricevono sei mesi prima della stagione estiva o invernale. In un primo mo-

mento, il nostro team-acquisti deve creare la collezione. Nelle mostre e nelle grandi fiere, nonché mediante dei contatti permanenti con le boutiques e le consumatrici più addentro nel settore, si tasta il polso alla moda, per individuarne le tendenze. In tal modo si mette a punto una politica d'assortimento coerente, suscettibile di ottenere il massimo impatto sul mercato. A questa fase di creazione, segue una fase di produzione, svolta essenzialmente all'estero, in buona parte in Estremo Oriente, ma anche in Turchia, in Italia o in Francia.

Per ogni modello, facciamo dapprima un'ordinazione di base di 100 – 500 capi per modello, a volte addirittura di 1000.

Poi – un mese e mezzo prima del lancio del catalogo – ne inviamo uno in anteprima a 50'000 clienti, perché testino la nostra collezione. I clienti selezionati ricevono in cambio un regalo, perché chiediamo loro di scegliere in tempi brevi, facendo l'ordinazione già in novembre o dicembre per l'estate seguente.

Questo test ci permetterà di rifornire al meglio il nostro stock, in base al successo degli articoli. In certi casi, non esitiamo a fare una nuova ordinazione di 5000 o 10'000 capi.

Queste ordinazioni di riassortimento in pratica coincidono con l'invio del catalogo principale. E a distanza di tre settimane, il nostro magazzino è ben fornito.

persone senza grandi esigenze. E inoltre, ancora un qualche decennio fa si poteva addirittura credere che non sarebbe sopravvissuta all'enorme sviluppo dei trasporti. Diamine, acquistare il vestito della domenica dal catalogo dell'Ackermann, con l'Innovazione a soli venti minuti da casa!

L'infatuazione continua

Un pessimismo smentito dai fatti, come anche la previsione di coloro che troppo superficialmente avevano decretato la morte della stampa ad opera della televisione.

Guardateli, i cataloghi in carta patinata che si impilano nella vostra cassetta delle lettere. A partire dal boom degli anni Ottanta, subito prima della crisi energetica, (l'epoca del più sfrenato consumismo) arrivano in massa, in qualsiasi stagione.

Da allora, la vendita per corrispondenza ha saputo rimanere a pieno diritto sul mercato. In Svizzera, fattura due miliardi di franchi all'anno.

E nell'abbigliamento – il settore trainante – le vendite a distanza raggiungono una quota di mercato di ben il 12 per cento, una situazione simile a quella dei paesi attorno a noi.

Grazie postino!

Ackermann, Veillon, Spengler, France-Loisirs, Vedia e alcune altre ditte ci offrono una vasta scelta di articoli come camicie, orologi, video, computer, cassette per smettere di fumare, creme di bellezza, apparecchi per massaggi più o meno intimi... Un tale successo è certamente impensabile senza la collaborazione delle PTT. E allora, grazie posta! Il gigante giallo smista intere vagonate di merce proveniente da questi allettanti *grandi magazzini*. 56 vagoni FFS per una sola edizione del catalogo Veillon, leader indiscusso nella Svizzera romanda!

Essere accorti è d'obbligo

In effetti, se non è possibile restituire il materiale ordinato, si rischia di toccare con mano (magari imprecaando anche se un po' tardivamente) il fossato che separa la seduzione dell'immagine dalla realtà kitsch o fuori moda del prodotto.

Ma cerchiamo di non vedere tutto nero. È ingiusto declassare tout court la vendita per corrispondenza ad uno specchietto per le allodole. Pur avendo dei fanatici dei gadget, ha però anche dei consumatori adulti, in particolare per quanto riguarda l'acquisto di capi d'abbigliamento.



Foto: André Albrecht

Veillon riceve ogni anno 1,8 milioni di ordinazioni, per cartolina postale o per telefono. In certi giorni di punta, giungono fino a 15'000 ordinazioni. Come fate ad accontentare tutti?

In Svizzera, la vendita per corrispondenza ha un tasso di ritorno eccezionale, nell'ordine del 45 per cento. Alcuni clienti hanno l'abitudine di ordinare due taglie dello stesso capo, per poi ritornarci quello che non va bene.

La nostra conoscenza del mercato ottenuta mediante il test con il catalogo in anteprima, nonché la diffusa abitudine di ritornarci un buon numero dei capi ordinati, ci permette di rifornirci in maniera adeguata. Per e-

sempio, se prevediamo 1000 ordinazioni per un determinato articolo, acquistiamo solo 500 capi.

In tal modo numerosi articoli passano da un cliente all'altro. Tutti i giorni, tre o quattro furgoni delle PTT smistano i nostri pacchi, verso i clienti o di ritorno alla nostra sede. Se la merce è in magazzino, il cliente è servito entro la settimana, altrimenti è informato del ritardo nella consegna.

Non possiamo tuttavia evitare un 15 per cento di articoli invenduti, che smerciamo con le nostre svendite.

Quale è stata e quale sarà l'evoluzione della vendita per corrispondenza?

La vendita per corrispondenza ha modificato la sua immagine. Oggi rappresenta un diffuso mezzo per fare degli acquisti e, nell'ab-

bigliamento, detiene una quota di mercato di circa il 12 per cento.

Quanto al suo futuro, dipende da quello della vendita nei negozi (apertura serale...) e da quello degli acquisti elettronici (teleacquisti, Internet...).

Su questo terreno – praticamente ancora vergine in Svizzera – le case di vendita per corrispondenza sono ben posizionate, grazie alla loro lunga esperienza negli acquisti a distanza. Tuttavia, le nuove tecnologie potrebbero indurre i grandi magazzini o alcuni privati a lanciarsi nella vendita elettronica senza tanti problemi di stock, perché con questa tecnica si può facilmente aggiornare l'offerta giorno per giorno.

Per quanto ci riguarda, probabilmente noi entreremo in questo mercato in partnership con una società già ben introdotta.



Filetti di struzzo turgoviesi

C'è più di un motivo per dargli del matto. E infatti ce ne sono ben 25! Tanti sono gli struzzi che Werner e René Rohner – due agricoltori di Erlen (nelle vicinanze di Frauenfeld/TG) – allevano attualmente nella loro fattoria. Circa due anni fa, si sono avventurati in questa terra di nessuno. Ma il boom dell'allevamento degli struzzi sta ormai scoppiando in tutt'Europa.

Confrontati con la difficile situazione dell'agricoltura, i Rohner – due intraprendenti fratelli – non hanno nascosto la testa nella sabbia, ma si sono dati all'allevamento degli struzzi, quale fonte di reddito supplementare.

Daniela Schwegler

Da quasi due anni, i due agricoltori ospitano gli esotici pennuti nella loro fattoria di Erlen. "Si tratta di un esperimento. Ogni giorno impariamo qualcosa di nuovo" spiega Werner Rohner.

23 pulcini per iniziare

Fu un colpo di fulmine: vedendo in televisione un documentario sull'allevamento degli struzzi, i Rohner si innamorarono a prima vista di questi grandi pennuti. Fedeli al motto "perché io no?" andarono in Germania presso un allevatore, che diede loro le prime informazioni sull'uccello corridore africano. Verso la fine del 1993, importarono le prime 40 uova di struzzo dall'Olanda, il numero uno nell'allevamento degli struzzi in Europa.

Dalle quaranta uova uscirono 23 pulcini. Ne sopravvissero solo due. Una volta cresciuto, uno dei

due superstiti ha però preso il volo per altri lidi. È finito dai vicini e nella loro padella. Alla famiglia Rohner è piaciuto. La carne ha un sapore tra il manzo e il cavallo, raccontano.

Oltre alle covate, i due fratelli si diedero all'allevamento degli struzzi adulti. Nel luglio del 1994 ne acquistarono 22, dal collo rosso e dal collo blu.

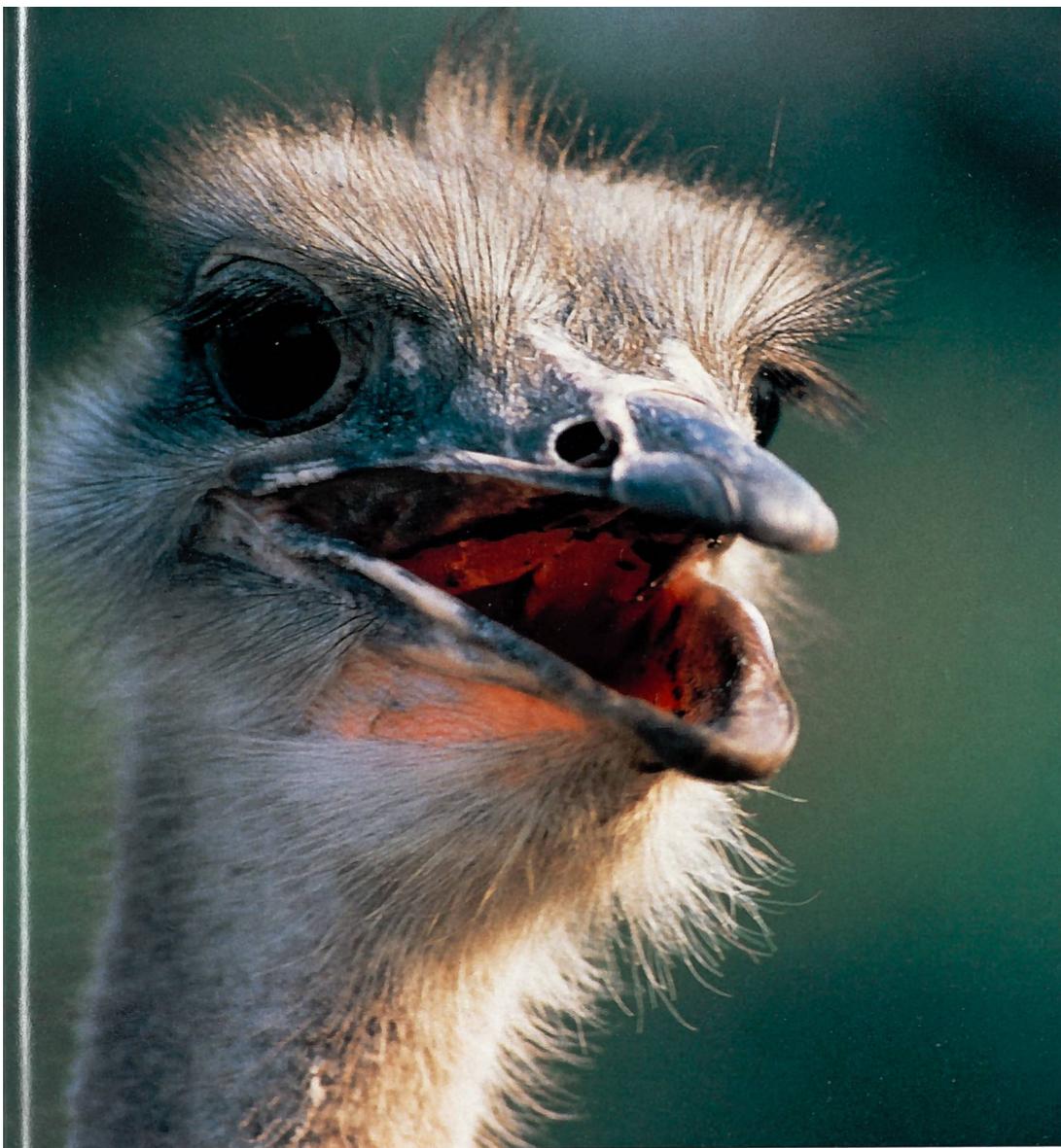
Resistenti al freddo

I due piccoli struzzi che hanno visto la luce rispettivamente il 3 giugno e il 3 luglio sono ancora un po' malfermi sulle zampe. I due allevatori li hanno separati



Siamo alle soglie del boom nell'allevamento degli struzzi.

Foto: Sandra Schmid



Nascondere la testa nella sabbia

Davanti ad un pericolo, avete già nascosto anche voi la testa nella sabbia? E lo sapevate che questo comportamento a torto è attribuito agli struzzi? “La locuzione si basa sulla leggenda che lo struzzo, all’avvicinarsi di un pericolo, nasconde la testa nella sabbia”, spiega il vocabolario. In natura non avviene dunque niente di simile. Anzi, per curiosità questi animali mettono spesso il becco nelle fessure del terreno o nei buchi dei topi. Proprio come certe persone che devono sempre *ficcare il naso dappertutto*.

dagli altri loro simili, alloggiandoli in una specie di pollaio. Una lampada incubatrice diffonde il confortevole “calore del nido”. I piccoli devono essere trattati con ogni cura. “Perché quando sono pulcini, gli struzzi sono delicati” sa per esperienza Werner Rohner. E conclude: “Quando hanno raggiunto una certa età, sono invece animali molto robusti”.

A quel punto, sono in grado di sopportare bene perfino i nostri sbalzi di temperatura. E tuttavia, proprio il clima potrebbe co-

stituire un problema: “Il freddo non li disturba. È l’umidità che non sopportano”, commenta Rohner.

Ghiotti di trifoglio

E cosa mangiano gli struzzi? “L’erba è un ottimo foraggio, soprattutto il trifoglio” spiega Werner Rohner. “Se gli animali avessero a disposizione una superficie sufficientemente grande, potrebbero alimentarsi da soli. Ma questo non è possibile in Svizzera. C’è troppo poco spazio.”

Oltre al trifoglio, la dieta degli struzzi si compone anche di altro foraggio verde e succoso, in particolare le piante a foglia larga come la rapa, la colza o il cavolo. A Erlen ricevono anche prelibatezze come la frutta e le verdure. I fratelli Rohner danno inoltre al loro stormo una miscela di dadi – appositamente preparata per l’alimentazione degli struzzi – che acquistano pronta per l’uso. In inverno a volte gli animali ricevono anche del foraggio insilato e del fieno.

Il più grande uccello vivente

Lo struzzo è il più grande uccello vivente. Non è in grado di volare. In compenso, ha delle zampe molto sviluppate. Questo animale – dal collo lungo fino a un metro – può raggiungere la velocità di 60 Km/h.

Gli struzzi vivono circa 60 anni. “Sono adatti per l’allevamento fino a circa i 30 anni”, ci informa Werner Rohner. Dopo un anno sono pronti per la macellazione. A quel momento pesano tra gli 80 e i 90 kg. Il peso morto è di 30-35 kg.

Gli struzzi dei Rohner sono diventati famosi nella regione. All’inizio, certamente qualche vicino avrà segretamente pensato che c’era più di un motivo per dare del matto a questi due agricoltori. E infatti ce ne sono ben 25! “Ma la gente è affascinata dai nostri struzzi” afferma Werner Rohner. Sono infatti molti i passanti che, senza più potersi staccare dal recinto, si fermano ad osservare con curiosità questi strani animali dal lungo collo.

A cavallo di uno struzzo

Uno dei tratti caratteristici degli struzzi è la loro indocilità. L’allevatore Werner Rohner racconta che, quando li foraggia, deve stare molto attento alle loro

zampe, forti e muscolose. Soprattutto nel periodo dell’accoppiamento.

Perfino i giovani struzzi possono diventare del tutto ingovernabili, se non sono costantemente a contatto con l’uomo.

Accuditi quotidianamente, gli struzzi si abituano invece bene

all’uomo. Diventano del tutto mansueti. “Si possono perfino cavalcare” assicura Rohner. Personalmente non ci ha ancora provato.

Ma nelle fattorie del Sud Africa, gli struzzi sono addirittura la principale attrazione per i turisti più audaci!

Lampade e lampadari da tempo non sono più solo delle sorgenti luminose, ma costituiscono un elemento decorativo e funzionale dell'arredamento. Usate nel giusto modo e adattate alle personali esigenze, contribuiscono in maniera determinante a rendere confortevoli le quattro pareti domestiche.

In materia di elettricità, il nostro comportamento è spesso poco razionale: accendiamo infatti lampade e lampadine un po' dove ci pare e piace. In Svizzera sono in funzione almeno tre milioni di lampade a scopo di illuminazione, di cui circa la metà nelle economie domestiche. Da sola, questa luce privata consuma circa un miliardo di kilowattora (kWh) all'anno, tanto quanto la città di Winterthur in due anni.

Edith Beckmann

All'inizio degli anni ottanta – quando arrivarono sul mercato le prime lampade a basso consumo di corrente – le persone maggiormente attente al problema del risparmio energetico non hanno esitato ad adottare un sistema di illuminazione più conveniente. Per mancanza di migliori conoscenze, hanno semplicemente sostituito tutte le lampadine – dalla cantina alla soffitta – in bagno come nel salotto, dove le luci sono spesso regolabili. Le esperienze con la prima generazione di queste lam-

padine a basso consumo energetico sono state un po' deludenti e per questo motivo alcuni sono probabilmente tornati al sistema di illuminazione convenzionale. Come si spiega altrimenti che solo in un'economia domestica su quattro almeno una delle 25 lampadine impiegate in media è stata sostituita con un'altra della versione economica?

Calore invece di luce

Nel 1910, la lampada al wolframio arrivò sul mercato come una scoperta rivoluzionaria. Considerato lo scarso rendimento luminoso, ha ormai fatto il suo tempo: nelle lampade ad incandescenza solo il cinque per cento della corrente si trasforma infatti in luce, il 95 per cento diventa calore. La sua durata complessiva è di circa 1000 ore.

Al momento dell'acquisto, la differenza di prezzo tra una lampadina incandescente e una a basso consumo energetico è un fattore a cui noi svizzeri siamo particolarmente sensibili: invece di pochi spiccioli (al di sotto dei due franchi), dobbiamo lasciare sul

banco del negozio ben due banconote da venti franchi. Perché il consumatore accetti di sborsare tanti soldi, i vantaggi devono essere nettamente predominanti.

Perfino gli utenti più convinti delle lampadine economiche giudicano troppo bassi sia la loro durata che il risparmio energetico. Questo perlomeno è quanto è risultato da un sondaggio rappresentativo commissionato dalla ditta Philips.

Luce costante con meno energia

"5 volte meno corrente, 8 volte più a lungo" è la regola d'oro. Si tratta pur sempre di almeno 50 franchi che il consumatore attento risparmia, per non parlare del suo contributo al contenimento del consumo energetico, senza rimetterci niente in quanto al comfort (vedi riquadro).

Se tuttavia si fa un uso sbagliato delle lampadine economiche, i motivi di soddisfazione svaniscono del tutto. In primo luogo, non sono adatte come luci regolabili. Secondo, bisognerà abituarsi alle forme moderne delle lampade e-

conomiche. E' infatti impensabile applicare a un lampadario a corona tanti piccoli bastoncini luminosi. E terzo, ci sono tre diverse generazioni di lampadine economiche.

La prima generazione è munita dei comuni starter delle lampadine al neon: la luce arriva dopo qualche sfarfallio e anche in seguito solo gradualmente. Non sono adatte per l'illuminazione esterna, perché le basse temperature ne compromettono il funzionamento. Vanno bene per le necessità di illuminazione costante, come per esempio le scale di un edificio senza interruttori con temporizzatore.

La durata delle lampadine economiche dipende infatti da quanto a lungo rimangono accese. Se ogni volta restano inserite per tre ore, hanno una durata di circa 8000 ore. Se invece il fabbisogno di luce è in media di solo un quarto d'ora, una lampadina economica della prima generazione si esaurisce dopo circa 2000 ore.

Notevoli miglioramenti

Diverse le proprietà delle lampadine economiche della seconda generazione: in questo caso la durata delle singole accensioni non conta, a patto che rimangano spente per almeno tre minuti. In luogo dei convenzionali starter, sono munite di un sistema elettronico integrato di preaccensione, che garantisce un'accensione rapida e senza sfarfallio.

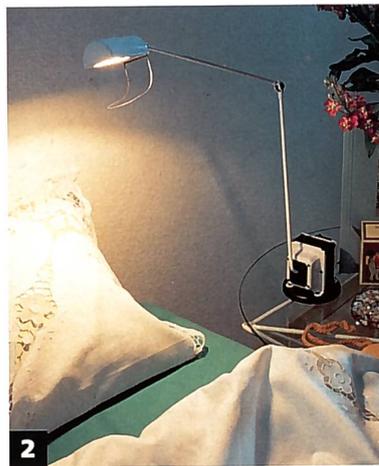
Le lampadine economiche con lo starter elettronico hanno un miglior rendimento luminoso e funzionano anche all'aperto, a temperature fino a meno 30 °C.

Luce nelle tenebre



1

Foto: Mobili Pfister



2

1) Le lampade alogene sono la più moderna sorgente luminosa.

2) La luce dà anche sicurezza.

3) Le lampade economiche dell'ultima generazione sopportano bene anche le accensioni e gli spegnimenti frequenti.



3

Sono dotate di uno zoccolo ad avvitamento standard E27, che permette di sostituirle senza problemi alle lampadine ad incandescenza. Non così le lampadine economiche della terza generazione: hanno uno zoccolo ad innesto con starter integrato. Queste futuristiche lampade a sostanza luminescente compatta sono estremamente corte e piatte, destinate ai moderni sistemi luminosi, quali le lampade da soffitto e quelle a muro super-piatte. Emanano una luce calda – adatta ai locali d'abitazione – e hanno una resa naturale del colore.

Le lampadine economiche dell'ultima generazione sopportano bene anche le accensioni e gli spegnimenti frequenti. Sono particolarmente adatte nei posti dove la luce non è necessaria solo per pochi minuti. Montate nelle scale con un temporizzatore sarebbero sprecate.

Sicurezza grazie all'illuminazione

Brancolare nel buio è pericoloso: le cadute sono di gran lunga il tipo di incidente più frequente e più gravido di conseguenze, fra quelli che si verificano tra le quattro pareti domestiche. Ma anche le ferite da taglio aumentano in maniera impressionante quando c'è carenza di illuminazione.

Lo sapevate che, in una situazione di debole illuminazione, un sessantenne ha bisogno di una luce otto volte superiore rispetto a quella necessaria ad un ventenne per vedere allo stesso modo?

L'opuscolo "Sicurezza grazie all'illuminazione" dell'Ufficio per la prevenzione degli infortuni (upi) mette in luce diverse situazioni che si verificano nella vita di tutti i giorni e dà preziosi consigli per progettazioni e installazioni. È ottenibile gratuitamente al seguente indirizzo: upi, casella postale 8236, 3001 Berna.

Corretta eliminazione

Una parola a proposito della loro eliminazione: le lampadine a basso consumo di corrente contengono mercurio proprio come quelle fluorescenti. Alla fine della loro lunga vita, devono essere riportate al negozio. Delle imprese specializzate le scompongono nelle loro parti costituenti e, dopo il trattamento, utilizzano i singoli materiali come nuove materie prime.

Rispetto alle lampade ad incandescenza, anche le lampade fluorescenti emanano una luce economica. Queste sorgenti luminose, spesso erroneamente definite "tubi al neon", consumano fino all' 85 per cento in meno di corrente e hanno una durata dieci volte superiore alle lampade ad incandescenza.

Non godono tuttavia di buona fama nell'ambito abitativo, perché la loro luce è ritenuta fredda e poco confortevole. Questo pregiudizio è tuttavia superato da tempo, perché ora esistono delle lampade fluorescenti di intensità e tonalità diverse: bianco caldo, bianco e luce del giorno sono i tipi maggiormente richiesti. La luce si espande bene formando poche ombre, una premessa ideale per il posto di lavoro, la cucina e il bagno.

Accensioni e spegnimenti troppo frequenti rovinano i tubi e ne accorciano la durata. Questo tipo di illuminazione è impiegata in maniera corretta ed economica, laddove la luce è necessaria per un periodo di tempo medio-lungo. Coperte da eleganti grate o all'interno di contenitori di plastica, le lampade fluorescenti fanno senz'altro la loro figura, soprattutto dietro ai paralumi che stanno rapidamente tornando in auge, perché permettono di giocare con la varietà delle figure luminose.

Nuove dimensioni luminose

La luce più moderna per eccellenza è la lampada alogena. Questa minuscola concentrazione di energia emana una luce brillante come quella del giorno, con una buona resa del colore. Grazie

Prezzi a confronto

Durata delle lampade a basso consumo energetico, a dipendenza del tipo e dell'impiego: circa 8000 ore

Prezzo della corrente: base di 20 centesimi per kWh

Numero lampade	8 lampade ad incandescenza	1 lampada a basso consumo en.
Potenza in watt	60W	11 W
Durata ore	8000	8000
Potenza kWh	480	88
Costo corrente	fr. 96.- (480 x 20 cts.)	fr. 17.60 (88 x 20 cts.)
Prezzo lampada ca.	fr. 12.- (8 x 1.50)	fr. 36.-
Costi totali	fr. 108.-	fr. 53.60
Risparmio	—	fr. 54.40 (fr. 108.- meno 53.60)

Nei locali d'abitazione si calcola che la luce rimanga accesa in media 1000 ore all'anno. La durata di una lampada a basso consumo energetico sarebbe quindi pari ad almeno 8 anni.

alle loro piccole dimensioni, le lampade alogene permettono un design individuale, con delle possibilità quasi illimitate. Una lampadina alogena da 20 watt fa luce quanto una comune lampadina ad incandescenza da 75 watt, consumando però appunto solo 20 watt all'ora invece di 75.

Bisogna tuttavia stare attenti a non toccare le lampade alogene con le dita! Le impronte si imprimerebbero sulla superficie, riducendo la luminosità e la durata della lampada che è altrimenti di circa 2000 ore (il doppio di una lampada ad incandescenza).

L'intensità della luce delle lampade alogene può essere regolata a piacimento. Montate in lampadari o anche spot, pongono nella giusta luce i preziosi quadri di papà, i piatti di porcellana della nonna o il poster preferito del figlio adolescente.

Nei sistemi alogeni si distingue tra le lampade ad alta e a bassa tensione. In queste ultime, la tensione di rete viene commutata a 12 volt e distribuita su dei fili o dei binari di metallo, senza nessun pericolo se vengono toccati:

sono i cosiddetti faretti, orientabili a piacimento, che per la loro grande funzionalità sono diventati la quintessenza dell'illuminazione moderna.

Consigli illuminanti

Se ancora siamo riusciti ad orientarci nella moltitudine dell'assortimento delle lampade, al momento della scelta delle luci la questione diventa invece veramente difficile. Per essere sicuri

di non sbagliare è opportuno fare le cose con calma e chiedere consiglio agli esperti del negozio di elettronica, oppure anche agli specialisti per l'illuminazione interna delle abitazioni, per esempio quelli impiegati presso i negozi di arredamento.

Dopo lunghe ricerche e confronti, abbiamo finalmente trovato il prezioso lampadario di cristallo dei nostri sogni, il futuristico impianto spot per nostro figlio, un lume per la lavanderia o la lampada Tiffany per la sala da pranzo.

Siamo contenti dei nostri nuovi acquisti, li installiamo e ci abituiamo alla loro luce. Ma è sufficiente questo? No, e spesso ce ne rendiamo conto solo per caso: un ago che non si riesce ad infilare, i caratteri del libro del telefono diventati meno decifrabili, le carte da gioco che quasi non si distinguono più...

Le sorgenti luminose individuali possono aiutare in questo caso: una lampada che rischiara il libro che stiamo leggendo, illumina il nostro lavoro manuale o fa luce sul banco da falegname. Chi non vuole investire troppo denaro, dovrebbe almeno procurarsi una luce mobile che, all'occorrenza, può essere spostata dove serve.

Le lampade alogene sono utilizzabili in mille modi



... a macchia d'olio

Ottimo esempio di tecnologie di modernizzazione industriale, l'oleificio SABO – il più vecchio della Svizzera con i suoi 150 anni di attività – guarda al futuro con rinnovato entusiasmo. Nell'intreccio ordinato di tubi, compressori e presse scorre almeno una quarantina di diversi tipi d'olio. A colloquio con Giancarlo Bordoni, direttore e proprietario dell'azienda.

Quel seme gettato nel 1845 da Giosia Uboldi è oggi un'imponente industria con un fatturato annuale di 12 mila tonnellate d'olio. Un seme legato a una grande tradizione, quella della famiglia Bordoni, che di generazione in generazione ha saputo mantenere accesa la scintilla iniziale.



Sylva Nova

«Di mio bisnonno Giosia – precisa Giancarlo Bordoni, attuale proprietario e direttore della SABO – conserviamo un documento che attesta praticamente i nostri esordi. Si tratta di una fattura risalente al 1845, in cui si può leggere, sulla testata, «Fabbrica di oli di ogni qualità», in particolare olio di ricino, di mandorle dolci e di limosa per uso terapeutico. Nel 1887, Luigi Bordoni, mio nonno, sposa la figlia di Gioia Uboldi e dà nuovo impulso all'attività primaria producendo olio di lino per scopi alimentari. La fortuna

della SABO – prosegue il Direttore, quarta generazione Bordoni, profondo conoscitore della materia olearia, – si situa nella prima metà del secolo, quando passò dalla fase artigianale a quella industriale, soprattutto grazie alla presenza, nel Cantone, della Linoleum di Giubiasco. Nel 1905, infatti, la Linoleum iniziò a fabbricare il lino oleum (olio di lino per pavimenti, costituito per il 70% da lino cotto) e divenne il nostro cliente principale fino al 1966, anno in cui fu trasferita all'estero».

Dalla documentazione curata per sottolineare i 150 anni della ditta risulta che, sul piano tecnico, la SABO installa già nel 1951 la prima raffineria europea a produzione continua con centrifughe. Essa permette una migliore e più rapida raffinazione dell'olio, aumentando la qualità del prodotto. L'impianto è inoltre in grado di lavorare quantitativi maggiori d'olio. La disponibilità e l'apertura alle innovazioni tecnologiche si riconfermano anche con l'acquisto di un carrello per il trasporto su strada dei vagoni ferroviari, prima

Giancarlo Bordoni, direttore dal 1973 della SABO, azienda olearia fondata nel 1845.

esperienza in Ticino. Questa novità evita inutili quanto costosi trasferimenti di merci. Importanti ampliamenti vengono inoltre effettuati nel 1973, quando l'attuale direttore subentra nella conduzione dell'azienda e costruisce una nuova raffineria, che aumenterà la produttività della ditta. Vengono pure effettuati forti investimenti nell'ottica ecologista, sia per la de-

purazione delle acque, sia per ridurre rumori, odori e fumi.

Parallelamente alla produzione industriale di oli raffinati a uso alimentare viene attuata la ricerca per lo sviluppo di nuove tecnologie relative alla produzione di oli dietetici, cosmetici e farmaceutici. A questo proposito la multinazionale svizzera Nestlé si interessa alla SABO e ne nasce una proficua collaborazione.

Intanto la fabbrica, insediata a Viganello, si rivela sempre più di dimensioni insufficienti alla nuove necessità. Giancarlo Bordoni decide quindi di compiere il grande passo: inizia la costruzione di un nuovo oleificio a Manno. La costruzione del moderno stabilimento viene ultimata nel 1990 e costituisce un ottimo esempio di tecnologie di modernizzazione dell'industria, unita alla volontà di continuare nel tempo un'antica tradizione.

Amato da cuochi e gastronomi, consigliato dai medici, elogiato dai nutrizionisti, simbolo della dieta mediterranea, oggi l'olio riscuote in tutto il mondo grande successo, grazie anche all'attenzione che il consumatore pone verso la propria alimentazione... in olio sanitas.

Considerando questa realtà e sulla scia di una profonda cultura

olearia, la SABO ha creato nuovi prodotti definiti di grande potenzialità: gli oli vegetali «pressati a freddo» e gli «oli equilibrati».

Un olio pressato a freddo è un prodotto ottenuto meccanicamente, dal frutto o dal seme, utilizzando la semplice pressione e lavorando a temperatura ambiente; i parametri chimico-fisici, organolettici e nutrizionali tipici non vengono alterati, poiché le uniche pratiche tecnologiche consentite, e quindi applicate nella sua lavorazione, sono la decantazione e la filtrazione su carta o su tela con l'utilizzazione di coadiuvanti inerti.

L'altra categoria è rappresentata dagli oli cosiddetti «equilibrati» che, grazie alle moderne ricerche hanno una composizione ottimale. Si tratta di oli raffinati, per i quali è indispensabile procedere con una leggera lavorazione al fine di garantire la conservazione del prodotto ed evitare processi di reversione.

Direttore Bordoni, in 150 anni, quali sono state le più significative diversificazioni della produzione?

«Dall'olio di ricino di mio bisnonno, siamo passati all'olio di lino, alternando la sua utilizzazione a fini tecnici o alimentari. In seguito abbiamo introdotto gli oli commestibili raffinati, quelli pressati a

freddo, gli equilibrati, come pure gli oli dietetici e quelli usati in cosmesi. Negli ultimi cinque anni l'orientamento è quello biologico, con marchio e produzione denominati Eco-Nature. Si tratta di una serie di prodotti ottenuti da semi e da frutti oleogenosi altamente selezionati e controllati, provenienti da coltivazioni certificate».

Com'è la vostra posizione sul mercato?

Con il nostro marchio Eco siamo presenti essenzialmente nei negozi o reparti specializzati nella vendita di prodotti biologici, mentre per il resto della produzione non abbiamo un marchio (a eccezione di Sanolio che venderemo quest'anno in 600 farmacie svizzere), ma forniamo il prodotto alle grandi catene alimentari che lo vendono con il loro marchio. A noi manca effettivamente la forza vendita, ma siamo sempre stati imprenditori e non abbiamo avuto il marketing al fronte».

Sanolio in farmacia?

Sì, questo olio ha una composizione ottimale in acidi grassi. Non esiste allo stato naturale e deve quindi essere prodotto miscelando e dosando sapientemente diversi tipi di oli. È la nostra ultima creazione in ordine di tem-

po e, essendo un olio che rispetta e assicura perfettamente i bisogni fisiologici e nutrizionali dell'organismo umano, esso rientra nella sfera terapeutica, con una sua precisa collocazione e un consumo mirato».

Di fronte alla quarantina di semi che la SABO sprema grazie alle sue enormi presse dalle quali sgorga, goccia su goccia, l'olio, la scelta dell'olio stesso diventa perfino problematica: pressato a freddo, convenzionale, biologico, raffinato, equilibrato? E poi come usarlo, come conservarlo?

Anzitutto gli oli pressati a freddo, siano essi convenzionali o biologici, si ottengono per pressione meccanica a freddo, senza alcun trattamento chimico, cioè senza raffinazione. Essi riducono l'effetto negativo dei grassi invisibili, ricchi di colesterolo e contengono preziose vitamine naturali e fosfatidi. Un buon cucchiaino è sufficiente per dare un gusto completo alle pietanze, senza pesare troppo sui valori calorici. L'olio raffinato ha invece un gusto completamente neutro, si conserva più a lungo ed è più adatto alla cucina calda.

Gli oli equilibrati, invece, possiedono una composizione in acidi grassi ideale e in un unico prodotto si possono avere i vantaggi offerti da diversi oli. Inoltre, il rapporto acidi grassi saturi e insaturi è ottimizzato al fine di minimizzare gli effetti indesiderabili dei lipidi saturi.

Come usarli? Gli oli pressati a freddo, convenzionali e biologici sono consigliati per un tipo di cucina saporita, preferibilmente fredda, mentre gli oli raffinati sono universalmente indicati per tutta la cucina, calda e fredda. Il loro gusto, pressoché neutro, permette di accostarli a ogni tipo di piatto,

1. Torchio in legno del '700.

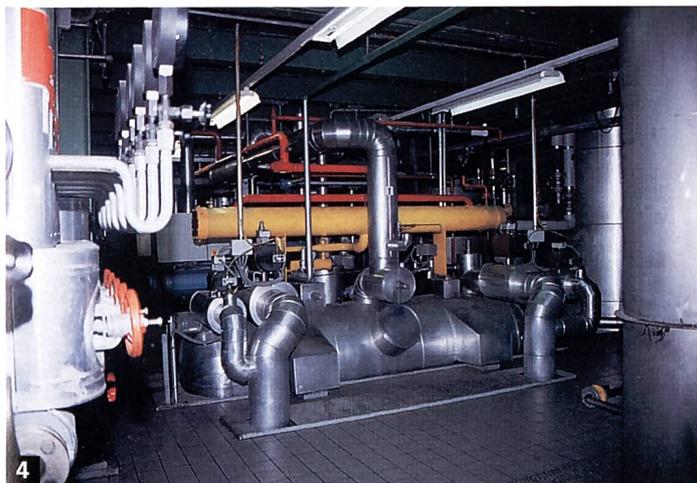
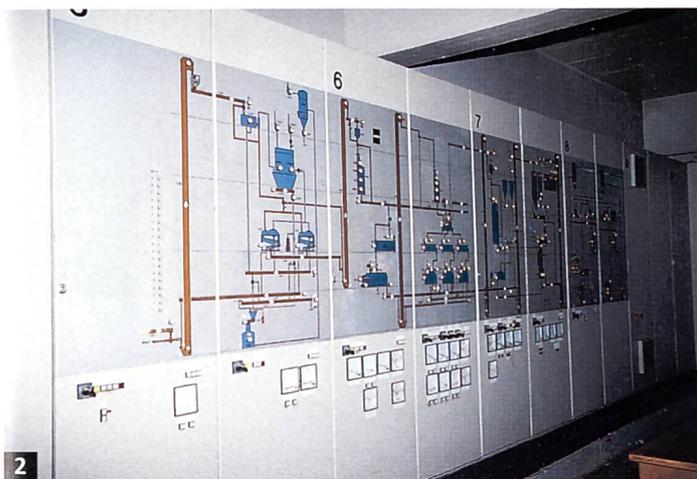
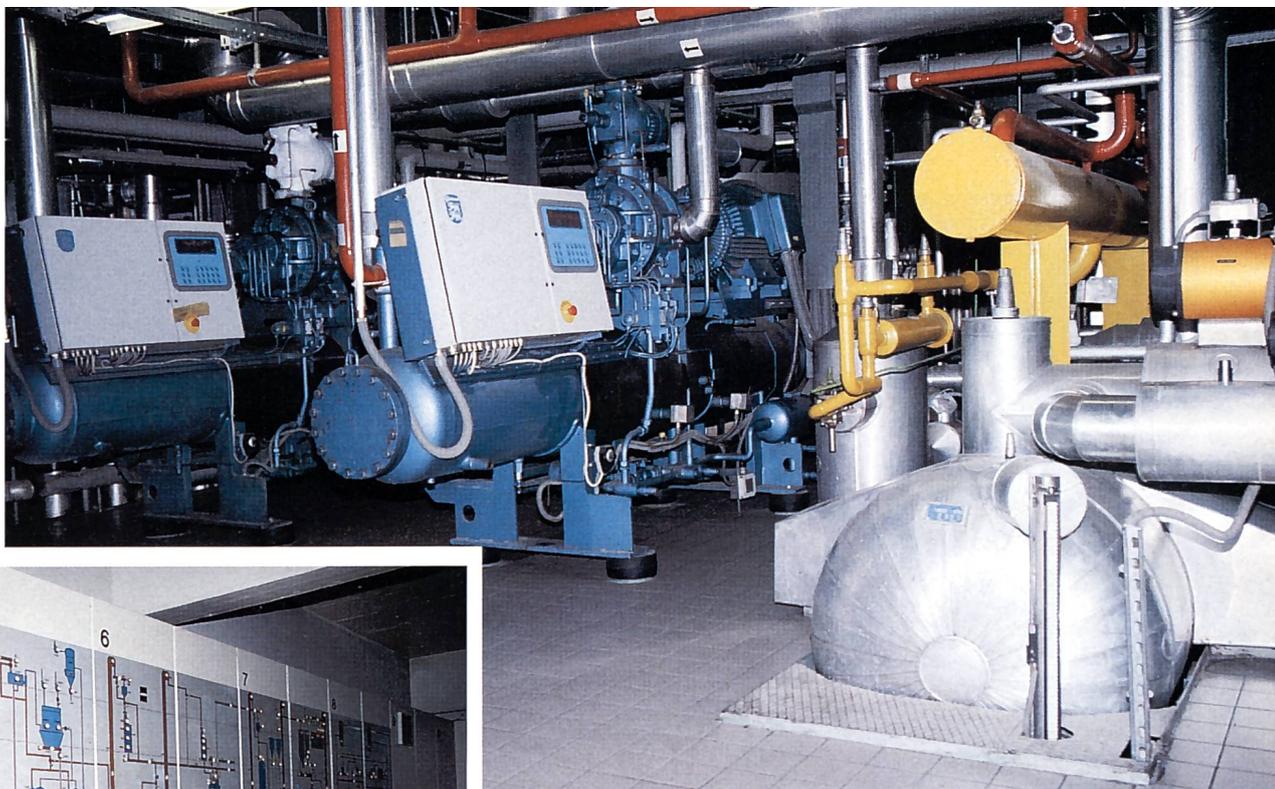
2. Quadro elettrico dell'impianto presse.

3. Esposizione di bottiglie d'olio in un'area dello stabilimento adibita a museo.

4. Impianto frigorifero per la deodorazione degli oli.



Compressori
frigoriferi di
deodorazione



senza coprire il naturale sapore degli alimenti. Gli oli equilibrati, invece, sono molto apprezzati in dietologia per le loro composizioni bilanciate.

L'ambiente per conservare gli oli in generale è fresco e asciutto, con scarsa luminosità. Il luogo ideale è pertanto il frigorifero.

Sempre nel campo oleario, ma con un destino di tutt'altro tipo, lo stabilimento SABO, attraverso la divisione Sofinol, produce pure oli cosmetici. Un colpo magistrale dell'attuale direttore, che è riuscito a trasferire a Manno il centro di ricerca tecnologica della Nestlé. «Un fiore all'occhiello per il Cantone – sottolinea Giancarlo Bordoni – una sede in cui sviluppiamo nuove tecnologie e nuovi prodotti in collaborazione con 600 ricercatori a Losanna».

Il futuro è più orientato verso la cosmesi o verso i prodotti alimentari?

«Direi piuttosto nella diversificazione ulteriore della nostra produzione. Da un lato l'incremento del prodotto alimentare biologico e dall'altro l'apertura di nuove strade per i prodotti integratori, affini alla farmaceutica e alla nutrizione clinica, per i quali abbiamo accumulato una grande esperienza e disponiamo di una infrastruttura all'avanguardia. Diverse linee cosmetiche usano prodotti che escono da Manno. Siamo stati, a suo tempo, i primi al mondo a estrar-

Il gioco dell'assaggio

L'assaggio dell'olio avviene comunemente versando qualche goccia d'olio crudo su una fetta di pane non salato. All'esame gustativo è consigliabile far precedere quello olfattivo: versare una piccola quantità d'olio in un bicchierino. Scaldare il contenuto con il palmo della mano per liberare gli aromi volatili. Ispirare lentamente, profondamente due o tre volte di seguito.

re l'olio dai semi di kiwi. Ora stiamo potenziando ulteriormente questo settore con la creazione di una nuova ala nell'azienda».

La SABO vuol dunque ritrovare nella storia e nelle caratteristiche del proprio prodotto, ovviamente l'olio, la via del rinnovamento, per continuare saggiamente la sua lunga tradizione. Una promessa e un pensiero che, insieme, segnano un nuovo punto di partenza, una metodologia di lavoro antica e una reale prospettiva verso il futuro. E se la verità è come l'olio, torna sempre a galla, ebbene, i 150 anni dell'azienda ne sono una rassicurante testimonianza.

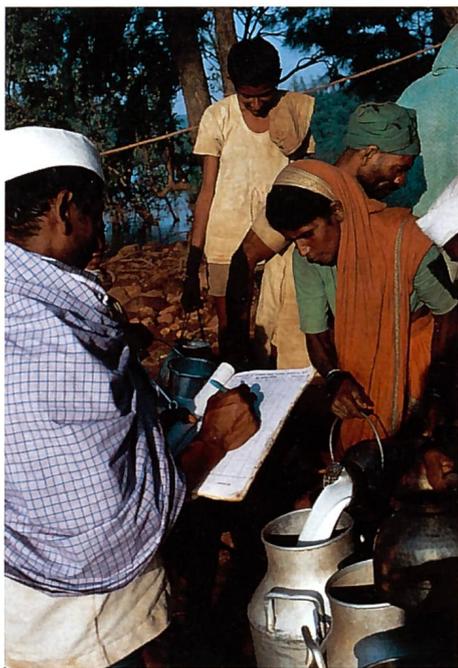


Foto: Werner Kung, Elsbeth Steiner, Barbara del Pozo, Werner Dick

Emarginati e donne al centro dell'attenzione

Swissaid porta il suo aiuto a gruppi di popolazioni particolarmente bisognose in nove paesi del Terzo Mondo e possibilmente solo col concorso di esperti del luogo. In Svizzera, inoltre, la fondazione per una collaborazione allo sviluppo si basa su una conseguente promozione della donna e sulla solidarietà.

Le origini di Swissaid risalgono al 1948 allorché diverse opere assistenziali fondarono come organizzazione ombrello la società svizzera Aiuto all'Europa. Il suo campo d'azione si diffuse appunto nel nostro continente per il risanamento delle ferite della guerra.

Jürg Salvisberg

Il suo nome venne dapprima mutato in Aiuto svizzero all'estero, poi in Swissaid, più comprensibile a livello internazionale. Dal 1983 quest'opera assistenziale è una fondazione apolitica e aconfessionale che vuole promuovere la solidarietà della popolazione svizzera nei confronti delle persone bisognose di tutto il mondo.

Esperti indigeni

Swissaid ha al suo attivo un'esperienza decennale nella guida di progetti per lo sviluppo.

Eccettuata l'India, che fu primo luogo d'azione, l'opera di Swissaid si concentra ora su nove paesi dell'Asia, dell'Africa e dell'America Latina.

Nei paesi in via di sviluppo Swissaid rivolge sempre una speciale attenzione a quei gruppi particolarmente bisognosi di aiuto, per esempio ai piccoli contadini, ai senzaterra, agli artigiani, ai pescatori o alle minoranze etniche.

Se si guardano altre opere assistenziali, questa attività differisce da esse solo apparentemente. Elsbeth Steiner, responsabile di Swissaid per i media, ci dice: «Il fatto che per esempio noi non abbiamo un punto di partenza di carattere religioso, non significa che nel nostro lavoro concreto, noi perseguiamo altri principi. Ci sono però differenze nella filosofia della nostra attività: già da anni Swissaid rinuncia a mandare nei paesi in cui opera esperti svizzeri quali consiglieri stabili».

Un ufficio in ogni paese partner, che occupa da due a tre indigeni, raccoglie quindi

i compiti di coordinazione e forma gli animatori per la promozione di iniziative regionali. Questo lavoro di base vuol promuovere una presa di coscienza, liberare da dipendenze economiche e incentivare la democratizzazione.

Dal progetto al programma

Swissaid può contare su entrate annue dell'ordine di 12,5 milioni di franchi. Più della metà di questi introiti proviene da denaro pubblico, tuttavia l'associazione porta avanti progetti non dello Stato, ma esclusivamente propri.

Nel caso ideale questo aiuto conduce ad un aiuto autonomo, in modo che gruppi locali proseguano poi autonomamente le attività iniziate. Swissaid lavora sempre più con programmi che questi gruppi d'azione mantengono attivi a medio e a lungo termine. Swissaid cura in continuazione da duecento a trecento progetti di diversissima portata. Tutti hanno

però in comune l'esigenza che non siano basati su una modernizzazione importata. Elisabeth Steiner aggiunge: «Noi aiutiamo le persone se esse stesse costruiscono un pozzo».

Swissaid dà molta importanza – sia al suo interno sia esternamente – a una conseguente promozione della donna, che va di pari passo con la salvaguardia delle risorse naturali, poiché un'agricoltura ecologica e la protezione delle specie, cui Swissaid dà un particolare valore, dipendono in modo preponderante dalla componente femminile dei gruppi sociali.

Non si può cambiare il mondo intero

A volte quando Swissaid si impegna con la popolazione indigena contro determinati progetti del governo del paese, la collaborazione con le autorità si delinea tutt'altro che semplice. Oltre alle difficoltà del lavoro quotidiano si hanno, in alcuni paesi, problemi di sicurezza per i collaboratori. Benché il lavoro di sviluppo venga messo in difficoltà anche da ingiusti rapporti economici internazionali, la signora Steiner non ritiene ciò una fatica di Sisifo e dice: «È chiaro: per motivi diversi una parte del lavoro compiuto viene nuovamente distrutta. Ogni viaggio però mostra sempre più che molto di quanto vien fatto non è vano. Se in qualche luogo 500 uomini vivono meglio, questo è per noi una iniezione di entusiasmo».

Non è una strada a senso unico

L'aiuto allo sviluppo non corre per Swissaid lungo una strada a senso unico.

Anche da Sud a Nord si instaura un asse di comunicazione.

È della massima importanza che gli Svizzeri siano informati delle necessità del Terzo mondo. E in questo senso Swissaid, con la

campagna d'informazione di quest'anno, intende portare tra la gente il problema «Acqua», presentandolo con campagne informative di vario tipo. Mediante la vendita dei di-



Swissaid

Anno di fondazione: 1948

Indirizzo: Jubiläumsstrasse 60, 3000 Bern 6
Tel. 031/351 33 11, Fax 031/351 27 83

Numero di impiegati: 22 impiegati a Berna e Losanna (circa 17 a tempo pieno)

Presidente del Consiglio di Fondazione:
Gabrielle Nanchen

Numero di conto per eventuali aiuti:
CCP 30-303-5

Aiuti annui: da 6 a 6,5 milioni di franchi

Paesi aiutati: India, Birmania, Tanzania, Ciad, Niger, Guinea-Bissau, Equador, Colombia, Nicaragua

Progetti attuali: La campagna informativa per il 1996 è dedicata al tema «Acqua». Nel Terzo Mondo l'acqua non è una faccenda così cristallina.

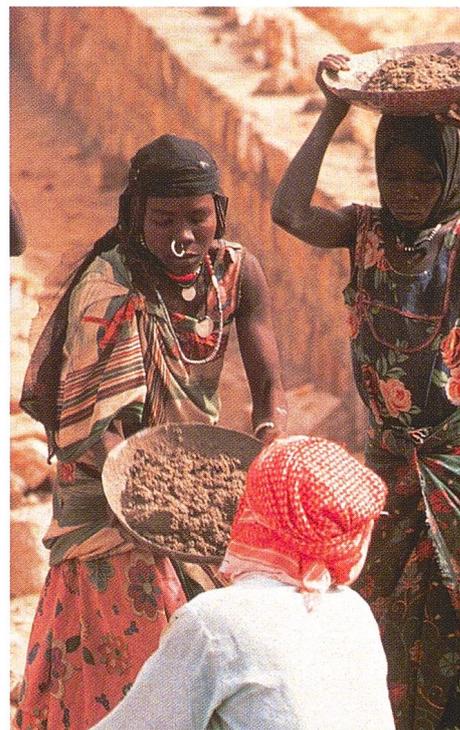


Foto: Werner Gartung, Elisabeth Steiner

stintivi, Swissaid cuce uno stretto legame con le scuole, dove vengono trattati temi quali l'agricoltura, la sanità e l'istruzione nei paesi in via di sviluppo.

Se cercate personale competente per conferenze su temi riguardanti il Terzo Mondo, gli esperti di Swissaid possono venirvi in aiuto. Inoltre questo ente promuove contatti diretti tra Nord e Sud. In questo modo persone attive nella sanità e nell'agricoltura biologica hanno già potuto approfittare, durante soggiorni nei paesi in via di sviluppo, di pratiche usate in quei luoghi.

prema
Prema S.a.r.l.
Fabbrica di macchine contamonete
CH-4665 Oftringen
Telefono 062 97 59 59

Per finire la giornata puntualmente...!

Il successo dei nostri prodotti si basa sulla creatività e la cooperazione dei nostri collaboratori, nell'ambito dello sviluppo, della produzione e del servizio.

Garantiscono l'efficienza e la durata delle nostre macchine

Rotojet

De La Rue

Selfservice

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

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

600'000 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.