

Primo piano | Economia e territorio

Il franco più debole “preoccupa” i frontalieri

Il cambio con l'euro sempre più vicino alla soglia di 1,20



La storia

La breve storia del rapporto di cambio euro-franco svizzero è costellata di alti e bassi. Nel 2007, cinque anni dopo la nascita della moneta unica, per comprare un euro servivano 1,68 franchi. Erano i tempi in cui il frontalierato degli acquisti aveva decisamente cambiato direzione

gono i loro salari. Un esempio: con il cambio a 1,188, 3mila franchi corrispondono a 2.525 euro. Se il corso franco-euro arrivasse - come pure qualcuno ipotizza possa accadere nei prossimi giorni - a 1,2, lo stesso stipendio mensile varrebbe circa 25 euro in meno.

Con un franco più debole, comprare in Svizzera per gli italiani potrebbe diventare più conveniente (anche se i prezzi, oltreconfine, restano comunque più elevati). Un pieno di benzina verde costerebbe certamente meno.

Allo stesso tempo, però, una soglia più bassa assottiglia per i ticinesi la convenienza dello shopping in Italia. Per quanto è facile presumere che i supermercati, adottando politiche di adeguamento dei prezzi, potrebbero facilmente sterilizzare la perdita del potere d'acquisto.

Tutto ciò fino al prossimo scossone. In alto o in basso. Qualcosa che nessuno è in grado di prevedere con certezza. Perché le monete, si sa, sono davvero ballerine.

Per l'economia comasca, forse, non è una buona notizia. Il franco svizzero che ogni giorno diventa un po' più debole contro l'euro alligorisce, infatti, il portafogli dei frontalieri e riduce il potere d'acquisto dei ticinesi, i quali continueranno certamente a fare la spesa in Italia, ma forse spenderanno qualcosa in meno rispetto al recente passato.

Alla chiusura settimanale delle Borse, venerdì, un euro ha toccato quota 1,188 franchi svizzeri, superando il precedente picco di 1,1833 - fatto segnare lo scorso 15 gennaio - che rappresentava il punto più elevato dalla decisione della Banca Nazionale Svizzera di abbandonare la soglia "protetta" di 1,20.

La breve storia del rapporto di cambio euro-franco è costellata di alti e bassi. Nel 2007, cinque anni dopo la nascita della moneta unica, per comprare un euro servivano 1,68 franchi.

Erano i tempi in cui il frontalierato degli acquisti aveva decisamente cambiato direzione.

1,188

Picco

Alla chiusura settimanale delle Borse, venerdì, un euro ha toccato quota 1,188 franchi svizzeri, superando il precedente picco di 1,1833 - fatto segnare il 15 gennaio

Il 15 gennaio 2015, quando d'improvviso la Banca Nazionale di Berna sganciò il franco dalla soglia di 1,20, per comprare un euro servivano invece 0,9652 franchi. Quel giorno per molti cambisti fu un vero e proprio incubo. Negli annali del giornalismo svizzero

viene ricordato come una sorte di apocalisse, tanto è vero che fu ribattezzato *Francogeddon*.

Oggi la fluttuazione è di nuovo attorno a 1,20 franchi per un euro. E a Como migliaia di persone seguono da vicino la curva dei cambi, pur non essendo né

bancari né finanziari. Gli oltre 25mila frontalieri, ad esempio, coloro cioè che incassano ogni mese uno stipendio in franchi, sono probabilmente preoccupati e sperano che il rapporto tra le due monete si stabilizzi. Più il franco si indebolisce, infatti, meno val-

Campagna Enerxenia luce e gas Rilancio degli sportelli fisici

Utilities. L'offerta commerciale della storica società del gruppo Acsm-Agam Bonus di ingresso ai nuovi contratti e assicurazione casa gratis per due anni

COMO

L'approccio ai clienti è multicanale. Per un verso Enerxenia ha arricchito la parte digitale con la creazione, sul sito della società, di uno sportello online. Ma ciò su cui la compagnia del gruppo Acsm-Acsm si distingue dalla concorrenza è la rete di punti di riferimento fisici, sul territorio, dove si ha la possibilità di chiarire ogni dubbio in materia di gas e luce, a tu per tu con gli operatori.

Una rete di sportelli che è stata di recente potenziata (oltre a Como e Cantù ci sono Erba e Cernusco, riqualificati e rinnovati nelle scorse settimane), un punto di forza della società e, in effetti, dialogare con un call center, magari in Romania, non è esattamente come poter guardare in faccia e stringere la mano a chi si ha di fronte.

In questi giorni Enerxenia, ha rilanciato la campagna promozionale (la scadenza è il 31 maggio) per incentivare l'ingresso di nuovi clienti. Il pacchetto prevede uno sconto di 50 euro (gas) e 30 euro (luce) stipulando il contratto online o con il numero verde 800 688711. Stesso valore del bonus, ma sotto forma di buono carburante, per i clienti che si recano invece negli sportelli



L'ultimo arrivato: lo sportello recentemente inaugurato in via Scalabrini a Cernusco

sul territorio. A tutti è data inoltre in omaggio una copertura assicurativa di assistenza per la casa della durata di due anni. Si tratta di una polizza per la manutenzione dell'immobile (riparazioni di vario genere, servizi).

«La promozione sta incontrando grande interesse - dicono Alberto Polli e Andrea Tognoli, responsabile vendite e responsabile operazioni commerciali di Enerxenia - in una fase come quella attuale con tantissimi operatori sul mer-

cato, è fondamentale il servizio al cliente».

La raccomandazione a questi ultimi è quella di valutare bene le offerte, il rischio è quello di cadere nella trappola delle tariffe-civetta o di messaggi pubblicitari che danno evidenza solo a una parte delle condizioni contrattuali. Enerxenia è lo storico operatore di riferimento del territorio, leader in particolare nel settore gas, in fase di sviluppo il ramo energia elettrica. Il mercato di luce e gas è come noto in una

fase di transizione: il mercato tutelato, come stabilito dalla Legge di bilancio 2018, cesserà l'1 luglio del 2019. Oltre questa data la principale novità sarà il meccanismo di determinazione dei prezzi in quanto sul mercato libero sono i fornitori a fissare direttamente le tariffe, mentre sul mercato tutelato i prezzi di luce e gas vengono fissati, con cadenza trimestrale, dall'Arera, Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente.

R. Eco.

Branca, incontro con l'imprenditore umanista

Domani

Appuntamento alle 20.30 nella sede di Unindustria per parlare di economia della consapevolezza

«Il benessere in azienda attraverso l'economia della consapevolezza»: è il tema che affronterà Niccolò Branca, presidente e amministratore delegato di Branca International nell'incontro in programma domani alle 20.30 nella sede di Unindustria di via Raimondi. Insieme al direttore de "La Provincia" Diego Minonzi e al presidente di Unindustria Fabio Porro, racconterà il suo percorso, tracciato da una filosofia di vita, che non si basa solo sul business, su dati statistici e su principi matematici, ma si allarga verso una dimensione umanistica, che coglie l'uomo nella sua essenza.

Autore di due libri "Per fare un manager, ci vuole un fiore", edito da Mondadori e del più recente, uscito a settembre 2017, "Ritorno al cuore - Tacchino per viaggiatori consapevoli (Trigono Edizioni)", Branca ci chiederà se può coesistere il business con la spiritualità.

«Non ci sono energie contrapposte l'una all'altra - sostiene l'imprenditore nel suo sito ufficiale - Il mondo è retto invece da due energie diverse e fondamentali, sempre correlate e collaborative. Due ener-



Niccolò Branca

gie che operano incessantemente e che congiungendosi generano armonia. Pertanto la domanda che dobbiamo porci è: cosa dobbiamo fare per arrivare a una sintesi tra le due polarità? Dobbiamo lavorare su noi stessi e puntare in ogni circostanza all'equilibrio».

Lo strumento è l'autocoscienza, strada per liberarsi da sovrastrutture e stereotipi e arrivare a ritrovare il proprio io più intimo e vivere secondo la propria natura. Essenziale per ritrovare in noi stessi il contatto con la natura.

«Gran parte delle riflessioni - dice - le ho fatte in movimento, mentre camminavo senza una meta precisa per la campagna toscana. Dalle passeggiate fatte in totale libertà a contatto con la natura, riceviamo sempre moltissimo anche quando non siamo perfettamente consapevoli dell'entità del dono».

Focus

Mobilità e strutture

La storia

*Inaugurato nel febbraio 2006
Record d'incassi solo per tre anni*

Inaugurato nel 2006, con 630 posti, dal trasloco dell'ospedale da via Napoleona a San Fermo, la struttura circolare ha visto progressivamente crollare gli accessi e anche le promozioni messe in atto nel periodo natalizio si sono rivelate inefficaci.

L'autosilo aprì al pubblico nel febbraio del 2006 dopo quattro anni di lavori e altrettanti di progettazione e costò agli enti pubblici qualcosa come 10 milioni 549mila euro, dei quali la metà del Comune di Como e la parte restante dalla Regione Lombar-

dia. Nel 2009 l'incasso derivato da abbonamenti e sosta oraria era pari a 562mila euro, imparagonabile rispetto ai dati attuali che, secondo il budget ipotizzato per il 2018, registrano una perdita di 81mila euro. I costi di gestione ammontano a 253mila

euro (56mila euro per il personale, 21mila euro al Comune di Como, 106mila euro per i servizi per citarne alcuni) a fronte di un fatturato netto di 82mila euro a cui vanno aggiunti altri ricavi per 90mila euro per un totale di 172mila euro.

Autosilo Val Mulini Una voragine da 700mila euro

I dati. È il costo della manutenzione nei prossimi tre anni
E la perdita di gestione è di altri 80mila euro ogni 12 mesi

Conti da profondo rosso per l'autosilo Val Mulini, il cilindro realizzato nel 2006 di fronte al vecchio ospedale e praticamente vuoto dall'autunno del 2010, quando il Sant'Anna si trasferì a San Fermo. A fronte di una perdita annua media di circa 80mila euro come si legge nelle previsioni di budget approvate da Como Servizi Urbani e passate poi dal tavolo della giunta, sono ipotizzati investimenti per i prossimi tre anni per 700mila euro per la ristrutturazione dell'edificio. Un bagno di sangue sotto il profilo finanziario, ma alcuni senza possibilità di rinvio.

Le manutenzioni

Quest'anno, a fronte di 82mila euro di fatturato di ingressi e altre 90mila da convenzioni, ne serviranno 80mila per la manutenzione del tunnel, ai quali aggiungere gli oltre 250mila euro dei costi di funzionamento. Per le manutenzioni vanno calcolati 200mila euro tra quest'anno e il 2020 per la sostituzione del sistema di controllo degli accessi (definito «obsoleto» e con «difficoltà nel reperimento dei ricambi»), altri 120mila nel 2020 per la sostituzione dell'impianto di illuminazione. Da valutare un ulteriore intervento da 300mila euro che consiste nel

«rifacimento della pavimentazione del sesto piano».

Il problema irrisolto dopo anni di tentativi ed esperimenti è quello dell'utilizzo della struttura che, con la presenza del vecchio ospedale, fatturava (dato del 2009) più di mezzo milione di euro. Fino ad arrivare agli anni recenti quando l'autosilo porta solo perdite.

Gli stessi vertici di Como Servizi Urbani, società presieduta da Matteo Barbera, scrivono nella relazione allegata al piano industriale, che le speranze di invertire la rotta sono praticamente nulle e che tutte le promozioni applicate sono sostanzialmente fallite. «Il problema della gestione economica dell'autosi-

lo - si legge nel documento - era già stato sollevato ripetutamente negli ultimi esercizi anche con rilievi scritti, sottolineando il sostanziale pessimismo sul risultato di ulteriori interventi promozionali (alcuni per altro già sperimentati)».

I nodi irrisolti

E ancora: «Giocano in sfavore dell'utilizzo della struttura: la sua "location" non adatta ad un parcheggio di interscambio in direzione Como (troppo prossima al centro) e la comprovata difficoltà della potenziale utenza a cambiare le proprie abitudini». Il documento analizza poi il nodo degli interventi impiantistici «finalizzati all'adeguamento della struttura alla normativa vigente» e fa presente che «l'azienda si è fatta parte diligente a realizzare gli interventi attuativi per l'ottenimento del certificato prevenzione incendi».

Il tutto per dire che, con il passare del tempo, la situazione potrà solo peggiorare anche perché, a fronte dei mancati incassi (gli accessi, anziché aumentare, diminuiscono), iniziano ad essere necessari costosi interventi di manutenzione tutti a carico dell'amministrazione comunale.

G. Ron.



L'autosilo a forma di cilindro è stato aperto nel 2006 e ha una capienza di 630 posti

Il bilancio di Csù

Dai parcometri arriva un incasso di 4,5 milioni

Nel piano industriale di Como Servizi Urbani il fatturato per le aree di sosta regolate da parcometro nel Comune di Como è stimato in 4 milioni e mezzo di euro. Nel dettaglio i parcometri incasseranno 4,3 milioni a cui si aggiungono i 250mila euro derivanti dagli abbonamenti per i residenti. In totale sono 164 i parcometri installati in città e, solo per dare un'idea, significa circa 30mila euro di incasso annuo da ciascun

apparecchio. Della somma al Comune andranno 2,6 milioni. L'autosilo di via Auguadi, invece, porterà a un fatturato netto di 1,1 milioni (315mila euro andranno al Comune) per i suoi 799 posti. Nel settore della sosta «la strategia della società si indirizza verso l'implementazione tecnologica delle infrastrutture». E ancora: «Negli ultimi esercizi si è già provveduto alla sostituzione del sistema di controllo accessi dell'autosilo di

via Auguadi, di una parte di parcometri e gli addetti al controllo sosta sono stati dotati di nuove tecnologie». Nel piano industriale viene confermato «l'accordo con l'ospedale Valduce per l'utilizzo dell'area di sosta di via Ferrari nei giorni di sabato e domenica e con il Gallo per l'utilizzo del parcheggio interno nei giorni di sabato, domenica e nel periodo delle vacanze scolastiche». Il documento definisce «modesti» i risultati economici ma dice che gli accordi «hanno consentito di implementare il numero di stalli disponibili per l'utenza nei weekend specialmente nella bella stagione».

«Digitale, un modo di rispondere a bisogni irrisolti»

Economia del non denaro. Bere un caffè senza spiccioli. Così è nata l'azienda di Alberto Dalmaso, 33 anni che fa concorrenza al bancomat e alle carte di credito

MARIA GRAZIA GISPI

Mattina, un caffè. Ma non ci sono spiccioli in tasca, bisogna cercare un bancomat, prelevare, sperare che alla cassa abbiano il resto e la poesia sfuma. Ecco che la tecnologia soccorre: veloce e facile, come solo lei. «La nuova economia del non denaro» si presenta mercoledì 18 aprile alle 20,45 al Teatro Sociale di Como per Le Primavere de La Provincia "Critica della ragion digitale", viaggio nelle innovazioni che cambiano la nostra vita, commerci e mercati inclusi. Sul palco **Filippo Pretolani**, giornalista, e il direttore **Diego Minonzio** indagano le dinamiche dell'economia digitale con **Savino Damico**, responsabile del Digital payment and biometrics innovation di Intesa Sanpaolo e con **Alberto Dalmaso**, amministratore delegato di Satispay, strumento di pagamento via smartphone trasversale a ogni sistema operativo, conveniente per gli esercenti e, appunto, veloce e facile. È nata da un bisogno comune, quotidiano come il caffè, la giovane impresa italiana cofondata da Dalmaso, **Dario Brignone** e **Samuele Pinta**.

Un'idea paradossalmente semplice, almeno nell'utilizzo, da quale scintilla ha preso avvio?

Da un confronto tra più persone, tra le quali Dario, mio socio e direttore tecnico dell'azienda. Ci siamo osservati nel nostro ruolo di consumatori che ancora dovevano perdere tempo per prelevare contanti, si era alla fine del 2012, e abbiamo colto la battuta di un amico che disse «ma non si può fare un'applicazione che usa il bancomat e non le carte di credito, visto che il bancomat costa meno?». Così abbiamo pensato ad un sistema che fosse indipendente anche dal banco-

mat, costasse ancora meno e sfruttasse i bonifici e gli addebiti europei, in modo da poter essere usato da chiunque avesse un conto corrente. Da subito volevamo potesse essere usato anche in una rete europea e non solo italiana. Soprattutto ci interessava uno strumento che avesse costi bassi, in modo da essere finalmente accettato anche dagli esercenti per tutti quei piccoli pagamenti quotidiani per i quali di solito si nega il ricorso alla carta, obbligandoci a perdere tempo per prelevare. Questo è

Il problema è diffuso e s'intuisce la soluzione? Vale la pena creare un'azienda

esattamente il punto: il fatto che per noi fosse un'esperienza quotidiana e che lo fosse per molti, ci ha fatto capire che c'era un bisogno al momento non soddisfatto ed è lì che di solito si capisce che vale la pena creare un'azienda.

Dal riconoscimento di un bisogno, quello che sorprende è il salto: come avete fatto ad accreditarvi velocemente e in modo così diffuso? A costruire una reputazione?

Diciamo che adesso si vedono i risultati, però sono passati cinque anni da quella prima idea e dai primi passi, ma è vero che per la complessità del mercato siamo stati rapidissimi nell'inventarci. Fondamentale per noi è stato presentarsi come una società nuova che fa servizi finanziari con tutta la competenza e la capacità per farlo, ma con molta più competenza e capacità di quella che di solito si trova nelle

banche per quanto riguarda la creazione di uno strumento semplice, innovativo e capace di semplificare la vita. I nostri utenti ci scelgono per questo. Nel nostro caso si tratta di sviluppare del software fatto bene, ci vuole dedizione e competenza tecnica, legale, amministrativa, fiscale per riuscire a comprendere non solo dove siamo abilitati dalla tecnologia, ma anche dalla normativa, per creare una rete commerciale e un modo di farsi conoscere efficiente, così da poter attivare decine di migliaia di utenze senza sostenere costi di decine di milioni di euro e senza impiegare decine di anni a farlo.

Proprio questa immediatezza e semplicità con cui le nuove tecnologie permettono di saltare tutta una serie di intermediari genera una certa inquietudine, forse diffidenza, come l'avete gestita?

Noi siamo un intermediario finanziario, quindi siamo garanti in tutto e per tutto. Ma in generale bisogna capire a chi si vuole rivolgere. Se Satispay provasse ad andare sul mercato per convincere gli scettici morirebbe subito. Noi siamo partiti da quelli che riconoscevano lo stesso problema dove lo vedevamo noi. Sono persone che danno la sicurezza giustamente per scontata. Importante è capire se il mercato è pronto ad accettare una società come questa. È un approccio diverso: riesce ad approfittare del fatto che c'è uno smartphone e un'applicazione che possiamo far aprire per rapporti finanziari e che ci permette di saltare la filiale e di essere direttamente in contatto con il cliente finale. Ma come in molte altre piattaforme finanziarie, non è solamente IT, si tratta anche di come strutturare la società, la modalità di comunicazione, l'organizzazione interna e tanto altro.



Alberto Dalmaso, 33 anni, è cofondatore e amministratore delegato di Satispay S.p.A



L'ultima serata delle Primavere al Teatro Sociale, l'11 aprile

La scheda

Ventiseimila negozi in rete Comprese le grandi catene

Guidano Satispay Alberto Dalmaso, Dario Brignone e Samuele Pinta. È il network di pagamento indipendente utilizzabile attraverso un'applicazione mobile. Autonomo da banche e circuiti di carte, è disponibile per iPhone, Android e Windows Phone, può essere utilizzato da chiunque abbia un conto corrente bancario per scambiare denaro con i contatti della propria rubrica telefonica e pagare nei punti vendita ed e-commerce convenzionati. Per i privati il servizio è gratuito, per gli

esercenti è prevista una commissione di 0,20 € per i pagamenti superiori a 10 €. L'Osservatorio mobile payment & commerce del Politecnico di Milano ha rilevato che nel 2017 sono transitati oltre 70 milioni di euro tramite smartphone all'interno dei negozi, in crescita rispetto ai 10 milioni scarsi del 2016. Si stima che nel 2017 siano poco meno di 500mila gli utenti che hanno pagato almeno una volta con un servizio di Mobile proximity payment. La crescita dei pagamenti in pros-

spettività è attribuibile ai pagamenti "Near field communication" (senza pin, avvicinando la carta al pos). Sul lato non Nfc, Satispay, la startup italiana dei pagamenti da conto corrente, ha fatto transitare oltre 35 milioni di euro nel 2017 in quasi 26mila esercenti abilitati. Hanno fatto da volano le promozioni di cashback e le partnership con grandi catene come Esselunga e Coop. Lo scontrino medio pagato con Satispay è di circa 18 euro, molto inferiore rispetto allo scontrino medio delle soluzioni basate sulle carte di credito. Le aziende che aderiscono al network erano 26mila del 2017, oggi sono oltre 30mila con un ritmo di circa 120 nuove attivazioni al giorno.

Nuova cooperativa per gli infermieri Un incontro su monte orario e stipendi

Erba

I 25 addetti si occupano dei solventi della riabilitazione dell'ospedale Fatebenefratelli Gestione alla Cometa di Carpi

— Gli stipendi pagati in ritardo, i lavoratori che non hanno superato il periodo di prova, le discussioni sul monte orario.

Da qualche mese c'è maretta tra il personale del reparto di riabilitazione dell'ospedale Fatebenefratelli riservato ai solventi e la società cooperativa La

Cometa di Carpi, che da gennaio ha preso il posto della coop San Vincenzo nella gestione dei lavoratori.

A confermare le difficoltà è **Alessandro Micello**, segretario organizzativo della Uil Fpl del Lario che si sta occupando dei 25 lavoratori (tra infermieri e operatori socio sanitari) gestiti dalla cooperativa.

«I primi problemi sono sorti a dicembre - spiega - quando La Cometa è subentrata alla cooperativa precedente. All'epoca la nuova società ha preteso di as-

sumere tutti i dipendenti imponendo però il periodo di prova, anche se noi non eravamo d'accordo: alla fine del periodo di prova due persone sono state allontanate e sostituite». A gennaio i problemi di orario: «Alcuni lavoravano meno di quanto previsto dal contratto».

E poi c'è la questione finanziaria, che sembra essersi risolta nelle ultime ore. «Il primo mese gli stipendi - che vengono saldati il 27 del mese successivo - sono arrivati regolari. Il 27 marzo, però, lo stipendio di febbraio non è

arrivato: i lavoratori sono rimasti in attesa per giorni e hanno iniziato a temere anche per quelli successivi». La cooperativa ha fatto sapere ai sindacati di aver avuto problemi con la banca. Una versione confermata dall'avvocato de La Cometa, **Francesca Biagioli**: «Il problema non si pone più - dice il legale a "La Provincia" - perché tutti gli stipendi sono stati saldati. In effetti c'è stato un ritardo dettato da problemi con la banca». Problemi che riguarderebbero la banca stessa, non la cooperativa.

Il 23 aprile i sindacati dovrebbero incontrare i rappresentanti della cooperativa per discutere gli altri problemi, a partire dal monte orario. **L. Men.**

LA PROVINCIA
DOMENICA 15 APRILE 2018

Cucciago, apre la casa di riposo Da Montorfano i primi 74 ospiti

La novità. Trasferiti ieri mattina gli anziani nella nuova Rsa da cento posti. A breve anche i residenti del paese. Nell'ex Violada anche un centro diurno

CUCCIAGO

È come se la Cascina Violada fosse risorta dalle proprie ceneri, in un'altra forma, con le arcate a ricordare le balconate di una volta. E una nuova missione nel sociale.

E così, ieri mattina, nel nuovo edificio che ora prende il nome di Rsa - residenza sanitaria assistenziale - Pascoli, è stato il primo giorno, per Cucciago, di "casa di riposo", a usare un'espressione più confidenziale.

La Rsa, collegata al resto del territorio attraverso la strada provinciale Canturina Bis, che in quel tratto prende il nome di via Navedano, è ora la nuova sede della Rsa aperta nel 2006 a Montorfano: infatti, qui a Cucciago, quella di Montorfano è stata trasferita.

Avanti e indietro da ieri mattina

Nella giornata di ieri, gli operatori della Croce Rossa di Cantù, Legnano e Montorfano, hanno quindi trasportato 74 degli 80 ospiti. Che ora si trovano a Cucciago. Tempo qualche giorno o poco più e arriveranno già i primi residenti di Cucciago. Prossimamente, è attesa anche l'apertura del centro diurno.

La nuova costruzione, luminosa, ha la vista sulla campagna brianzola. Distribuita su tre livelli, dispone di camere doppie e singole, ampi spazi comuni e sale, una stanza multisensoriale per gli ospiti con problematiche di decadimento cognitivo. C'è anche un angolo parrucchiere.

Presenti per il Comune il sindaco **Claudio Meroni** e l'assessore al bilancio **Enrico Molteni**, Alleanza Popolare. Come spiegato dal direttore di area **Sonia Turconi** - presente anche la responsabile di struttura **Roberta Castelli** - sono 45 i dipendenti impegnati. In tutto, 6 mila metri quadri a disposizione. Due piani più seminterrato.

A febbraio il Comune ha sottoscritto la convenzione con il gruppo La Villa Spa, gestore della struttura per definire i criteri di ammissione per i 10 posti convenzionati riservati ai residenti di Cucciago. Le liste di attesa sono già state aperte. Per i residenti, il prezzo stabilito è di 62 euro a persona, compreso il servizio di lavanderia e tutti i servizi offerti dalla Rsa. I 10 posti di Cucciago si aggiungono infatti agli 8 previsti presso la Garibaldi



Claudio Meroni
Sindaco di Cucciago



Il primo giorno per l'ex Cascina Violada, che ora si chiama Rsa Pascoli

Pogiani di Cantù. In tutto, vi sono a disposizione 100 posti per anziani e 20 per disabili.

Reso sicuro l'accesso

In queste settimane è stato in gran parte completato l'intervento per la messa in sicurezza dell'accesso lungo la provinciale. La prima gettata del nuovo immobile: 3 giugno. A fine dicembre, sette mesi dopo, la Rsa era ormai pronta. La Rsa sarà gestita dalla società toscana at-

tiva da anni in Lombardia con altre strutture simili. Anche per gli amministratori comunali è stato un primo giorno non senza commozione.

Al pensiero di aver ridato una nuova funzionalità sociale all'area della Violada, difficilmente recuperabile anche per questioni antisismiche. Una cascina che ospitava famiglie a basso reddito. Due parole per dire tutto: «Siamo contenti».

Christian Galimberti

Dogana, stretta sulle auto aziendali «Quanti disagi per noi frontalieri»

Guanzate

La testimonianza del dipendente di un'azienda svizzera
«Ci è cambiata la vita»

Malcontento dei frontalieri che non potranno più utilizzare il veicolo aziendale svizzero per effettuare il tragitto casa-lavoro.

In sostanza, i frontalieri che tornano a casa con l'autofurgone dell'azienda ticinese alle cui dipendenze lavorano sarebbero costretti, secondo una recente indicazione della Dogana italiana di Como, a sottoporre le autorizzazioni che hanno ricevuto ad una revisione. L'uso dei mezzi di trasporto da parte di persone fisiche che hanno la loro residenza abituale nel territorio doganale dell'Unione è normato dall'articolo 215 del regolamento delegato Ue del 2015 che prevede l'autorizzazione all'ammissione temporanea con esonero totale dei dazi dall'importazione dei mezzi di trasporto ad uso privato.

Secondo un'interpretazione letterale dell'articolo 215 sarebbe però necessario procedere ad una revisione delle autorizzazioni di cui godono molti fron-

talieri nei casi in cui i mezzi di trasporto con targa svizzera possono essere utilizzati contemporaneamente, sia per uso privato sia per uso commerciale. Sembra sia esclusa la possibilità che per lo stesso mezzo di trasporto, all'uso commerciale sia associato quello privato.

Una revisione delle autorizzazioni concesse costringerebbe diversi frontalieri a comprarsi un nuovo mezzo oppure a lasciare i veicoli nei parcheggi sul confine. Insomma, una situazione che potrebbe creare grosse problematiche ai valichi e dintorni. **Samuele Raso**, residente a Guanzate, dipendente da anni di un'azienda svizzera di impianti elettrici, evidenzia il malcontento di tanti frontalieri.

«Alla dogana italiana di Como, a differenza del versante francese e tedesco, non basta più l'autorizzazione rilasciata dall'azienda svizzera se il veicolo è utilizzato come benefit per uso privato, come può essere appunto il viaggio da casa al lavoro e viceversa. Non c'è invece problema per l'utilizzo di furgoni commerciali. Ad esempio, io ho come tanti altri colleghi ho ricevuto l'autorizzazione a gennaio 2018 con una validità di due anni ad usare il furgone



Problemi per i frontalieri che arrivano dall'Olgiatese

aziendale per il tragitto da casa al lavoro. Ora invece - spiega - ci dobbiamo organizzare: comprare un veicolo e lasciare i mezzi aziendali al confine svizzero. Le aziende in questione sono 4mila, ma questo problema - fa notare - lo avranno anche i normali turisti svizzeri che, alla guida di furgoni aziendali attraversassero il confine perché potrebbero andare incontro al sequestro definitivo del veicolo. Il problema sussiste perché non può stazionare sul suolo italiano, deve entrare, scaricare e uscire immediatamente. E' impensabile».

Raso è costretto a lasciare

l'auto parcheggiata perché l'autofurgone con targa ticinese non può più varcare il confine.

«Prima potevo alla sera parcheggiare il furgone a casa in tutta sicurezza e il giorno dopo fare ritorno al lavoro. Ora devo lasciare l'auto a Balerna, ma sono fortunato perché la mia azienda ha una sede lì e poi utilizzare il furgone aziendale. Altri frontalieri invece sono costretti a trovare i parcheggi a poca distanza dalla dogana dove lasciare i veicoli. Mi chiedo perché ci sia questa nuova interpretazione della normativa. Prima era consentito ora invece no».

Laura Attolico

LA PROVINCIA
DOMENICA 15 APRILE 2018

VARESE CITTÀ

Striscioni contro l'attacco alla Siria

In città sono comparsi striscioni contro il raid ordinato da Trump contro la Siria. Sul posto si sono recati gli agenti della Digos della Questura di Varese. Gli striscioni sono stati rimossi. Non è chiaro se fossero "fir-

mati", gli inquirenti mantengono il riserbo sulla questione, ma pare fossero riconducibili a movimenti politici di estrema destra che hanno promosso iniziative analoghe anche in altre città italiane.



La direzione dell'ospedale di Circolo ha messo a punto una "terapia" in tre mosse per allentare la pressione dei malati sul Pronto soccorso. A destra: Callisto Bravi e Carlo Alberto Tersalvi (foto Archivio)

Cura per il Pronto soccorso «Malati subito nei reparti»

OSPEDALE Individuate tre terapie d'urto per gestire l'assalto dei pazienti. Arriva il "bed manager": governerà la ricerca dei posti letto e i ricoveri

Ricetta con tre medicine, per alleviare la pressione dei pazienti sul Pronto soccorso e migliorare le condizioni di lavoro di medici e infermieri. La prima riguarda l'istituzione di un "facilitatore" nei rapporti tra la frontiera dell'emergenza sanitaria e gli altri reparti, al quale si affiancano nuove assunzioni e una soluzione per diminuire la pressione serale dei pazienti meno gravi.

«Abbiamo scelto una professionista molto conosciuta e stimata che ha un compito delicato ma vi sono altri temi da affrontare, gli anziani non vanno in vacanza e non abbiamo alcuna intenzione di chiudere i posti letto internistici», sottolinea il direttore generale Callisto Bravi. «Dobbiamo affrontare il periodo estivo e ci stiamo attrezzando al meglio per evitare problemi non solo nel Pronto soccorso, oltre a progettare interventi che avranno risultati più diluiti nel tempo».

Il "facilitatore" è una sorta di *bed manager*, figura che era stata ufficialmente istituita anni fa e che era ricoperta da un medico stesso del Ps, mentre in questo caso si tratta di un esponente del nuovo dipartimento Daps (Direzione aziendale professioni sanitarie) e con una lunga esperienza in ambito infermieristico.

«Il professionista dedicato alla gestione dei posti letto ha il compito di rendere più semplice la comunicazione tra il Pronto soccorso e i vari reparti, la sua azione servirà a evi-



tare che i malati stazionino troppo a lungo in Ps, senza sottrarre tempo per visite e cure al personale medico e infermieristico del Pronto soccorso» dice il direttore sanitario Carlo Alberto Tersalvi. Giornate con afflussi da capogiro, mattine con una media 40-50 persone da ricoverare, non rappresentano più lo straordinario, per infermieri e medici del Pronto soccorso. Dove la pressione per la quantità di lavoro, le critiche dei pazienti e dei loro familiari e la mancanza fisica di spazio dove lasciare i malati "in trattamento" o quelli per i quali è già previsto il ricovero, è tale da fare aumentare lo stress al punto che alcuni medici hanno gettato la spugna e hanno deciso di andare via dal posto di lavoro di frontiera, ma senza dubbio unico come esperienza professionale, che avevano scelto. Due sono i con-

corsi a tempo determinato che verranno varati a giorni. «Contiamo di avere il personale in servizio per l'inizio dell'estate», dice Tersalvi. Ventidue al momento i medici in Ps, troppo pochi per affrontare le settimane, con i turni da coprire e le notti divenute sempre più difficili, per l'aumento dell'afflusso e solo due medici in servizio di

Aperto fino
a mezzanotte
l'ambulatorio dei
casi meno gravi

notte, più il reperibile (richiamato in servizio sempre più spesso). E se per mesi si è viaggiato a ston di duecento

pazienti al giorno o poco meno, l'arrivo dell'estate, le ferie da programmare anche per il personale, rischiano di sguarnire un reparto che non può permettersi ulteriori sofferenze nell'organico. Da qui il progetto, al quale si sta lavorando da settimane, di ampliare l'orario di apertura del-

l'ambulatorio dei codici minori. Si tratta di un ambulatorio posto accanto alla hall del Pronto soccorso, dove vengono visitati i pazienti con patologie da codice bianco, cioè le meno gravi e con pagamento del ticket a fronte della prestazione sanitaria. Quando viene assegnato dal personale del triage un codice bianco significa che l'assistenza di cui il paziente ha bisogno non è urgente.

Nel 2012 è stato istituito dalla Regione Lombardia l'ambulatorio dei condici minori, cui vengono dirottati i cittadini che si recano in Ps ma che non hanno bisogno necessariamente di una prestazione sanitaria urgente. Al momento l'ambulatorio è attivo da lunedì a domenica dalle 8 alle 20. E al di fuori di questa fascia oraria i pazienti vengono dirottati al Ps vero e proprio, dove comunque possono transitare nel caso di accertamenti diagnostici o situazioni rilevate più complicate da parte del medico dell'ambulatorio codici minori che li visita. Da qui la necessità di ampliare l'orario di apertura. «L'obiettivo è estendere l'attivazione dell'ambulatorio fino alle 24 - spiega Tersalvi - proprio per evitare che i cittadini che chiedono le cure del Pronto soccorso in serata per questioni non urgenti intasino gli ambulatori del Ps». Naturalmente bisogna lavorare «su assunzioni o contratti di libera professione che non gravino sul personale del Pronto soccorso».

Barbara Zanetti

ECONOMIA & FINANZA

A Vinitaly si svela la rivoluzione biologica

VERONA - Il 2017 ha segnato la svolta "verde" nel bicchiere, con una crescita del 45% nelle vendite di vino biologico e 3,84 milioni di litri venduti nella grande distribuzione a livello nazionale. Lo rileva un'analisi di Coldiretti, che svela

la rivoluzione nei consumi in atto in occasione di Vinitaly: nel salone veronese che apre oggi saranno mostrate in anteprima le innovazioni e i trend del vino con i numeri del Made in Italy e la prima "Borsa" delle bottiglie italiane.

alberto
ACCONCIATURE UNISEX

Si riceve su appuntamento
VIA REPUBBLICA, 15 - CARNAGO (VA) TEL. 0331 993414
CELL. 340 2886237 albertoaconciature@hotmail.it

Aziende agricole Varese non sorride

Dieci hanno chiuso: «Colpo di coda della crisi»

VARESE - Parlando di latte, il colore che viene in mente è il bianco. Ma, negli ultimi anni, qualche nuvola nera si è addensata su un settore che, storicamente, ha dato buone soddisfazioni al Varesotto. Gli ultimi dati della Camera di commercio di Milano rivelano un dato negativo per la chiusura, nell'ultimo anno, di una decina di aziende sulle duecento presenti in provincia (per 350 addetti), rispetto alle 4.000 lombarde, dove si produce il 40% del latte nazionale. Ma, allo stesso tempo, fra i produttori c'è fiducia per un aumento del prezzo alla stalla.

Partendo dalle imprese chiuse, la provincia prealpina, segnando quasi un -5% di aziende fra 2017 e 2016 registra uno dei dati peggiori di Lombardia, in una regione

che, rispetto al resto d'Italia (-2,5%), tiene botta (solo -0,8% di imprese). Ma anche il dato di Varese, seppure percentualmente sia negativo, non preoccupa più di troppo: «Tendenzialmente», dice Fernando Fiori, presidente di Coldiretti,

Il presidente di Coldiretti: «Abbiamo segnali di gioventù imprenditoriale»

«Le chiusure sono avvenute in aziende piccole oppure, qualcuna, a fine generazione. Ancora una volta si è sentito un colpo di coda della crisi che si è vissuta negli altri anni passati, soprattutto sul prezzo alla stalla. Inoltre, ricordo che ci troviamo in una zona dove è difficile fare quantità: rispetto a noi, i grandi spa-

zi della Pianura padana, avvantaggiano i produttori». Dopo le note negative, però, c'è del sereno anche nella mungitura: «Grazie alla nuova etichetta sul latte e quindi all'obbligo di tracciabilità», aggiunge Fiori, «vi è stato un incremento del prezzo alla stalla. Di conseguenza il consumatore attento, che cerca il prodotto italiano, contribuisce ad aumentare il

valore». In effetti, secondo la Clal, società di consulenza che opera nel comparto lattiero-caseario, attualmente in Lombardia il prodotto delle mucche costa 37,50 euro ogni 100 litri, il valore

più basso da dodici mesi a questa parte. Nel 2017, infatti, il prezzo medio si è attestato sui 38,58 euro, mentre nei due anni precedenti si è sofferto particolarmente, con 35,08 euro e addirittura 33,58 rispetto, per esempio ai 40,66 del 2014.

L'altro dato positivo riguarda i diversi giovani che si sono avvicinati al mondo agricolo: «Magari non aprono un'azienda zootecnica, più complicata e che ha bisogno di un investimento iniziale molto alto e spesso passa di generazione in generazione», conclude il presidente di Coldiretti, «ma abbiamo segnali di gioventù imprenditoriale, anche femminile, nel florovivismo, nelle colture di piccoli frutti. E poi con l'apertura di fattorie didattiche, agriturismo e agri-asilo».

Nicola Antonello



OGGI AGRIVARESE

VARESE - Mucche, cavalli, pecore, capre, conigli, asinelli, maialini e galline padroni di casa per un giorno del Giardino Estensi: torna oggi AgriVarese, evento promosso da Camera di Commercio e Comune. Alle 10 l'inaugurazione intorno alla fontana, quindi in centro tanti appuntamenti: lezioni di conigliocultura, mostra di foto, sfilate di animali, dimostrazioni di smielatura e mungitura.

Nell'ultimo anno in provincia di Varese una decina di aziende agricole ha chiuso. Nel riquadro, il presidente provinciale di Coldiretti, Fernando Fiori (foto Archivio)

Il Fisco rimborserà 9,5 miliardi di euro

MODELLO 730 Coinvolti oltre 20 milioni di contribuenti. Spese mediche in testa



VENEZIA - Gli oltre 20 milioni di contribuenti italiani che quest'anno presenteranno il modello 730 recupereranno almeno 9,5 miliardi di euro. Il rimborso medio che il fisco erogherà a ciascun dipendente, attraverso il proprio datore di lavoro, sarà attorno ai 900 euro, mentre l'importo medio che l'Inps restituirà a ciascun pensionato si aggirerà sugli 800 euro. Lo rileva la Cgia di Mestre in vista della possibilità a partire da domenica di accedere, dal sito dell'Agenzia delle Entrate, al proprio modello 730 precompilato relativo alla dichiarazione dei redditi 2018 (anno di imposta 2017). Stando ai dati registrati nel 2017 i territori più interessati dall'utilizzo di questo strumento sono stati la Basilicata (61,65% del totale dei dipendenti e pensionati residenti in questa regione), la Puglia (61,2%) e il Molise (61%). Tra le meno coin-

volte figura la Sardegna (49,5%), la provincia autonoma di Bolzano (48,2%) e la Campania (46,4%). La media nazionale si è attestata al 55,7%. «Da qualche anno il modello 730», rileva Paolo Zabeo della Cgia, «è diventato lo strumento fiscale più amato dai contribuenti italiani per recuperare detrazioni, deduzioni e oneri ai fini Irpef. Negli ultimi 20 anni il numero di modelli presentati è più che raddoppiato. I fattori di successo vanno ricercati nel costo abbastanza contenuto per chi si rivolge a un Caf o a un professionista e nella relativa semplicità di compilazione per coloro che, invece, decidono di redigere in proprio il 730 via web. Oltre a ciò, va segnalato che il rimborso avviene in tempi relativamente brevi: per i dipendenti con la busta paga di luglio, per i pensionati con l'assegno di agosto o di

settembre». Tra le principali voci di spesa chieste per il rimborso, nello scorso anno quasi 9,9 milioni di contribuenti lo hanno fatto per recuperare le spese sanitarie (sconto fiscale medio di 150 euro pro capite), poco più di 4,3 milioni per recuperare le spese riferite alle ristrutturazioni edilizie (rimborso medio di 640 euro) e poco meno di 3,5 milioni di dipendenti per recuperare le spese assicurative (pari a 51 euro pro capite). Tra i pensionati, invece, le domande per il recupero delle spese sanitarie hanno interessato oltre 7 milioni di persone (per un rimborso medio pro capite di 186 euro), 3,8 milioni lo hanno richiesto per le ristrutturazioni edilizie (520 euro medio di rimborso) e poco più di un milione lo ha chiesto per recuperare le spese assicurative (per un importo medio di 49 euro).

Liuc, nuovi percorsi tra media e industria 4.0

CASTELLANZA - New media, imprenditorialità, fabbrica 4.0 ed efficientamento dei processi sanitari: per il prossimo anno accademico la Liuc punta sull'innovazione all'interno di alcuni percorsi della laurea in Economia, come di quella in Ingegneria. Accanto alle aree più tradizionali, infatti, vengono proposti alcuni focus specifici su ambiti di grande attualità. Nella laurea triennale in Economia spicca il percorso Comunicazione, Marketing e New Media, che propone un inquadramento dell'utilizzo dei social network sia dal lato degli acquisti, sia nell'organizzazione aziendale interna, sia nel rapporto con il mercato. Un corso che forma laureati con competenze sia a livello degli strumenti sia degli aspetti psicologici e comporta-

mentali. Gli studenti iscritti al percorso avranno la possibilità di confrontarsi con esperti del settore. Responsabile comunicazione aziendale, responsabile marketing e responsabile formazione aziendale sono alcuni dei possibili sbocchi lavorativi. Tra i percorsi innovativi, anche uno della laurea magistrale in Economia Aziendale e Management, interamente in lingua inglese. Si tratta di Entrepreneurship & Innovation, che riflette l'apertura internazionale della Liuc anche grazie ad una partnership d'eccezione con l'Harvard Business School ed in particolare con il Moc (Microeconomics of Competitiveness) Network, fondato dal professor Michael E. Porter, guru di Strategia, presso l'Institute for Strategy

and Competitiveness. Per i futuri ingegneri gestionali, invece, un'opportunità concreta per toccare con mano l'industry 4.0, sia dal punto di vista degli strumenti tecnologici, sia da quello del loro impatto sui processi aziendali. Il percorso della laurea magistrale in Digital factory si svolge in buona parte all'interno di i-Fab, una fabbrica simulata, progettata secondo logiche lean e che applica i pilastri del paradigma industry 4.0. Attraverso i-FAB, gli studenti possono apprendere come applicare il nuovo paradigma industriale per migliorare le performance operative di un'azienda. Tre i moduli in cui si articola il percorso: nel primo vengono presentati casi di benchmark con visite presso aziende che stanno applicando il paradig-

ma industry 4.0, nel secondo si approfondisce il pilastro della simulazione e nel terzo quello dei data analytics a supporto delle decisioni da prendere in ambito operativo. Nei percorsi della laurea magistrale in Ingegneria è attiva anche un'opportunità pressoché unica nel panorama nazionale, pensata per coloro che desiderano lavorare nel settore sanitario e socio sanitario. Si tratta del percorso in Health Care System Management, offerto in partnership con l'IRCCS San Raffaele di Milano, per la formazione di laureati destinati alle funzioni logistiche, organizzazione e impatti economici nel loro complesso, in sintonia con il professionista sanitario. Agli studenti è offerta la possibilità di stage presso aziende pubbliche e private.

