Abbigliamento, una spesa sempre più gravosa

È tempo di saldi ma come sono i prezzi e le etichette?

Un prodotto pubblicizzato come «vero cashmere» ne contiene, molte volte, non più del 20 per cento

Una voce importante, certamente pesante, del bilancio di ogni famiglia è rappresentata dall'abbigliamento. Vestirsi, oggi più che in passato, è costoso, e la scelta tra capi di diverso prezzo e di differente qualità, non facile, spesso non solo non è aiutata, ma addirittura viene ostacolata dalla scarsità o dalla mancanza di informazioni circa la composizione dei tessuti e delle fodere, dall'uso quanto meno disinvolto di etichette e pubblicità che possono facilmente trarre in inganno circa la reale natura dei prodotti.

Da alcuni anni esiste nel nostro Paese una legge, la 883 del 1973, entrata in vigore l'1 gennaio 1976, che impone al fabbricante e al commerciante di indicare con precisione, su ogni capo di abbigliamento, l'esatta composizione dei tessuti, al fine di consentire all'acquirente di rendersi conto esattamente della qualità (e quindi del reale valore) di ciò che intende acquistare.

La ricerca della preziosa indicazione (solitamente stampata su una fettuccia) non è quasi mai semplice: solo alcuni produttori — i più seri — l'applicano in punti ben visibili (sotto il colletto o all'estremità inferiore di una cucitura laterale di camicie, giacche e maglioni, per esempio), mentre nella maggioranza dei casi bisogna andarla a cercare nei punti meno accessibili (in un cappotto, ci è capitato di trovarla cucita sul fondo del taschino interno!).

Il più delle volte, non trovando traccia della famosa fettuccia, il consumatore si limita a leggere le indicazioni contenute in un cartellino, questo sì ben visibile, che solitamente non favorisce una valutazione corretta. Quando poi non capita di non trovare del tutto la composizione; in questo caso è buona norma evitare l'acquisto, a scanso di sgradevoli sorprese.

Queste minime precauzioni sono tanto più indispensabili in presenza (fortunatamente non molto spesso) di vistose insegne che reclamizzano, per fare un esempio, cappotti in *cashmere* a prezzi estremamente contenuti: peccato che un'analisi attenta riveli che contengono sì *cashmere*, ma solo nella misura del 20 per cento, essendo per il resto costituiti di lana e fibre sintetiche.

Un altro punto dolente, per chi deve acquistare un abito, un cappotto, un maglione, è rappresentato dalla vera e propria giungla dei prezzi, per cui può capitare di pagare una certa cifra per un abito e vederne uno identico, della stessa marca, in un altro negozio ad un prezzo decisamente inferiore. Questo succede perchè pochissimi sono i produttori che impongono al commerciante il prezzo di vendita al pubblico dei loro prodotti, mentre nella grande maggioranza dei casi la formazione del prezzo al dettaglio è determinata dal volume di affari, dal costo dei dipendenti, dall'onestà del commerciante e, non ultimo, dal prestigio del negozio, che ha anch'esso un valore ben preciso.

Sul problema dei prezzi vale la pena di fare ancora un paio di considerazioni, che riguardano direttamente certi atteggiamenti dei consumatori che, se corretti, consentirebbero d'effettuare ottimi acquisti riducendo in misura anche notevole le spese: in primo luogo, molti ritengono che alcuni prodotti di fabbricazione estera siano di qualità superiore ai corrispondenti prodotti italiani; è il caso, ad esempio, dei capi in lana, soprattutto maglioni *cashmere, shetland, lambswool*, che per essere apprezzati devono essere *«made in England»*, o meglio ancora *«made in Scotland»*.

Ora, a prescindere da alcune poco corrette operazioni commerciali, consistenti nel produrre il filato in Italia, venderlo a fabbricanti britannici (ottenendo lo sgravio dell'IVA e magari il premio all'esportazione) e riacquistare il prodotto finito pagandolo in valuta pregiata (qualcuno ha definito questa operazione «esportazione legale di capitali»), esistono nel nostro Paese produttori di filati e confezioni di altissima qualità che sono in condizione di offrire i loro prodotti a prezzi nettamente inferiori rispetto a quelli d'importazione.

L'altra considerazione riguarda la richiesta, che non accenna a calare, del capo «unico»: l'estrema diversificazione di modelli, tessuti, colori richiesta dal mercato costringe ad una produzione molto complessa, che fa aumentare in misura non lieve costi che poi, inevitabilmente, si scaricano sui consumatori. Accontentarsi d'una scelta più ristretta di sfumature «uniche» nella tinta, nel taglio, nel tessuto, significherebbe — è il parere di un operatore del settore — una riduzione dei prezzi nell'ordine del 30-40 per cento.

Un'ultima riflessione, d'attualità in questo periodo, meritano i saldi di fine stagione. Oggetto da sempre di odio-amore da parte dei consumatori, i saldi, pur accolti con giustificato scetticismo, ugualmente richiamano chi spera di riuscire, malgrado tutto, a combinare qualche buon affare.

In effetti, è sufficiente qualche semplice accorgimento per evitare di fare cattivi acquisti: in primo luogo, conviene cominciare a tenere d'occhio gli articoli che si pensa di acquistare in saldo già nel pieno della stagione, per verificare che i «favolosi sconti» annunciati in vetrina non vengano calcolati su prezzi maggiorati all'ultimo momento, come qualche commerciante poco scrupoloso fa, soprattutto in occasione delle vendite natalizie; in secondo luogo occorre accertarsi che i prodotti offerti in saldo non siano delle rimanenze troppo vecchie o invendibili perchè difettose; infine sarà opportuno rivolgersi di preferenza a quei negozi che, applicando il nuovo prezzo sul vecchio cartellino, consentono di fare un immediato confronto e calcolare l'effettiva convenienza dell'acquisto, ricordando che, in linea di massima, un saldo «onesto» comporta un risparmio di almeno il 25-30 per cento sul prezzo in alta stagione.

P. Stramba-Badiale

Ci sono armi per disciplinare la pubblicità

Il giurì ha bloccato uno slogan della Star

Bene. Abbiamo una sentenza di condanna per una pubblicità scorretta. Non viene da un tribunale, ma è l'autorevole espressione del Giurì previsto dal Codice di autodisciplina pubblicitaria cui le stesse aziende si rifanno. Sotto accusa sono la STAR e la pubblicità apparsa sul settimanale Grazia *nel luglio scorso, relativa a un prodotto di questa azienda, il «Ciao Crem».*

Il comitato di accertamento che di questo codice è lo strumento di controllo, ha promosso la vertenza e il Giurì, che è composto da magistrati e psicologi (dott. Francesco Saverio Borrelli, prof. Fernando Dogana, prof. Giorgio Floridia, dott. Carmen Manfredda, prof. Antonio Miotto, prof. Adriano Vanzetti), ha svolto il «processo» ed emesso la sentenza.

Corpo del reato, un annuncio che presentava il volto imbronciato di un bambino e due frasi: «O mi dai Ciao Crem o non mangio» frase evidentemente da intendersi pronunciata dal bambino stesso e «Tu sai di non cedere a un capriccio», parole di rassicurazione rivolte alla madre (o comunque a un parente). Più in piccolo, alcune informazioni sulla natura e la composizione del prodotto.

L'ACCUSA — La pubblicità della STAR viola gli articoli 1, 2 e 11 del Codice di autodisciplina: la frase «O mi dai Ciao Crem o non mangio», legata alla fotografia, può suggerire, nel bambino che vede questa pubblicità, atteggiamenti riprovevoli sul piano dei rapporti familiari, può cioè rinforzare la tendenza al capriccio e al ricatto verso i genitori.

Ma anche l'altra frase «E tu sai di non cedere a un capriccio» è sotto accusa: essa tende a presentare la richiesta del bambino come basata su un bisogno reale e quindi a indurre il consumatore a pensare che il prodotto corrisponde a una vera necessità alimentare, cosa che appare del tutto discutibile.

Terzo elemento infine, dell'accusa, è che l'intera pubblicità del «Ciao Crem» sembra concepita per sfruttare il sentimento materno e la naturale disposizione dell'adulto a soddisfare le richieste dei figli. Anzi, proprio questo tipo di pubblicità può indurre nei bambini comportamenti consumistici esagerati e suggerisce addirittura il modo attraverso il quale si può raggiungere il soddisfacimento immediato dei propri desideri.

LA DIFESA — La STAR ha reagito mobilitando avvocati di gran fama, esperti di scienza dell'alimentazione, psicologi. Cinque sono le argomentazioni-base in difesa della pubblicità del «Ciao Crem». Intanto, dice la STAR, non è l'immagine del bambino imbronciato a stimolare atteggiamenti ricattatori, anzi, al contrario, è l'immagine del bambino sorridente che fa pensare al ricatto, e a un ricatto riuscito.

In secondo luogo, ritrarre un bambino imbronciato è dare la fotografia di una realtà che vive di per sé e che non è creata dalla pubblicità: il ricatto cioè sta nelle cose, nella stessa logica infantile e la pubblicità non lo inventa, ma si limita a presentarlo.

Terzo punto: la pubblicità è fatta su un giornale femminile e si rivolge alle madri.

Quarto: la madre può valutare le qualità del prodotto e la STAR assicura che le ha.

Infine, la pubblicità non sfrutta il «naturale sentimento degli adulti verso i bambini», perché la madre può discernere da sola se è davanti a un capriccio o a una necessità; se cede, si cade nella cosiddetta «patologia del genitore».

LA SENTENZA DEL GIURI' — Gli argomenti della STAR non hanno affatto convinto il Giurì che nella sentenza di condanna li contesta severamente. Vediamo come.

In via preliminare afferma che anche se è apparsa su un giornale per adulti, è proprio la classica pubblicità che può suscitare l'attenzione di un bambino. Speciosa viene quindi definita la tesi che la faccia imbronciata del bambino ritratta nella pubblicità sia meno dannosa di una faccia sorridente: che poi possa addirittura suggerire, a chi la legge, che il «ricatto è riuscito» è solo una delle ipotesi possibili di interpretazione dell'uso di una immagine sorridente; caso mai proprio una faccina imbronciata, è più esplicita, dice il Giurì, nel suggerire il ricatto.

Che poi il ricatto stia nelle cose, nella realtà infantile, è parso un riferimento privo di peso: anzi, dice la sentenza, sulla base di un ragionamento di questo tipo risulterebbe giustificata qualsiasi pubblicità, anche la più riprovevole, essendo sempre possibile riscontrare, nella realtà sociale, qualcosa di corrispondente a ciò che la pubblicità propone.

Ma il no decisivo viene da un'altra considerazione ed è quella che si fa leva non tanto sulla informazione relativa alle qualità del prodotto, quanto sugli atteggiamenti psicologici del compratore, suggerendo la identificazione o la proiezione (sia della madre che del bambino) con i personaggi della pubblicità. Essa è stata concepita per suscitare reazioni emotive, ricordare situazioni; gioca, non c'è dubbio, sulle ansie della psicologia materna, sulla costante preoccupazione che il proprio figlio non si nutra a sufficienza.

Le informazioni sulle calorie del «Ciao Crem» non hanno una parte significativa nella pubblicità che punta chiaramente su altri richiami.

La sentenza è quindi netta: la STAR è colpevole di aver diffuso una pubblicità scorretta ed è condannata a cessarla.

Alessandro Caporali

I conti (e le calorie) delle feste di Natale

E ora facciamoci un po' i conti in tasca, e vediamo quanto abbiamo mangiato e soprattutto quanto abbiamo speso, prendendo in considerazione solo due pranzi del periodo festivo, appena passato, quello di Natale e quello di Capodanno.

Io sono emiliana e quindi posso basarmi essenzialmente sul menù tradizionale della mia regione, ma credo che le conclusioni a cui arriverò potranno adattarsi, con piccole modifiche a tutto il territorio nazionale.

Qui, da noi, la tradizione vuole che il giorno di Natale sia formato da un primo piatto a base di tortellini in brodo, un secondo a base di cappone lessato (con cui si è fatto il brodo), accompagnato da un po' di manzo e arricchito da salsette varie, o mostarde o maionese, quindi un po' di arrosto, prevalentemente la faraona, o un altro cappone, poi, per concludere, l'immancabile panettone o pandoro, torroni di ogni genere e per ogni gusto, frutta fresca e oleosa, vino, durante il pranzo, spumante alla fine, con i dolci, e quindi caffè e amaro.

Il giorno di Capodanno, sulla tavola ricompaiono i tortellini, si dice che portino fortuna e danari se serviti in numero dispari, e che la cifra in danaro sia in netta correlazione con il numero dei tortellini mangiati, quindi è meglio mangiarne parecchi, poi di secondo non può mancare lo zampone ed il cotechino con contorno di lenticchie (anche queste portano danaro), quindi si passa ancora agli arrosti, il tacchino, magari farcito, è una conquista di questi ultimi anni, ma il pollo o la faraona, o il cappone sono ormai di vecchia tradizione, il contorno è la buona e fresca insalata, poi le solite cose, il panettone, il torrone, la frutta secca e fresca, il vino, lo spumante, il caffè e l'amaro o la grappa per digerire.

Anche soltanto parlandone, menù di questo genere danno una notevole sensazione di sazietà (se non di pesantezza), figuriamoci cosa succederà quando, a conti fatti, sapremo quante calorie abbiamo ingurgitato in un solo pasto.

Una porzione media di tortellini, scarsa per gli stomaci più forti, potrà fornirci approssimativamente 200 calorie, più ovviamente circa 20 cal. per il brodo e 80 per il parmigiano che sopra ci sta molto bene; per i secondi dobbiamo considerare 390 cal. per un pezzo di cappone di circa 200 gr. e altre 300 per un eguale pezzo di manzo e ancora 285 cal. per la maionese, che tanto delicatamente si sposa col lesso; per gli arrosti sono da calcolare 230 cal. per 200 grammi di faraona, oppure 450 per lo stesso quantitativo di cappone.

A questo punto il calcolo delle calorie si fa veramente difficile se non impossibile, perchè tutto dipende dalla golosità del singolo, dalla sua capienza gastrica, dalla sua possibilità di mangiare a brevi intervalli un po' di arachidi, un fico secco, qualche mandorla, due o tre datteri, un pezzetto di torrone, una fettina di panettone e magari una di pandoro, per essere modesti e non far sorgere troppi rimorsi: calcoleremo fra tutto 900 calorie, ma sono senza alcun dubbio molto poche; infine non dimentichiamoci il vino, lo spumante, l'amaro ed il caffè dolcificato, che fanno in tutto, e anche qui siamo stati molto limitati nel calcolo, circa 850 calorie.

A conti fatti, in un solo pasto, abbiamo raggiunto circa 3700 calorie, tante, troppe, se si considera che mediamente un italiano dovrebbe ingerirne in un giorno 2800-3000.

E ora vediamo di quantificare anche il pranzo di Capodanno. Per il primo il conto è già fatto, per una fetta di zampone e magari due di cotechino (è più piccolo) con contorno di lenticchie, le calorie sono circa 1500; anche per gli arrosti il calcolo è già fatto, resta fuori solo l'insalata, per fortuna non ha molto rilievo e possiamo considerarla nulla, ma non dobbiamo dimenticarci che solitamente va condita e quindi sarà bene tener conto di altre 135 cal. almeno per 15 grammi di olio; per i dolciumi, la frutta, il vino, lo spumante eccetera, rifacciamoci al pranzo di Natale, anche qui una volta effettuata la somma arriviamo attorno alle 4500 calorie.

Non c'è che dire, è un bel mangiare.

Vediamo i prezzi: tortellini 800 lire l'etto; cappone 550 lire l'etto; manzo 450; maionese 320; faraona 480; zampone 550; cotechino 400; lenticchie 150; panettone o pandoro 450; torrone 970.

Per il pranzo di Natale le spese sono state: tortellini con parmigiano lire 1345, cappone e manzo con maionese lire 1710, faraona arrosto 960 lire, cappone arrosto 1100 lire, panettone o pandoro 900 lire, torrone 480 lire, frutta fresca e oleosa 800 lire, vino, spumante, caffè e amaro 1000 lire, per un totale di 9095 lire.

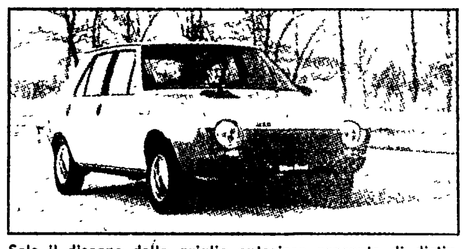
Per il pranzo di Capodanno: tortellini in brodo 1345 lire, zampone e cotechino con lenticchie 1575 lire, cappone arrosto 1100 lire, faraona arrosto 950 lire, panettone o pandoro 900 lire, torrone 480 lire, la frutta, il vino, lo spumante, il caffè e l'amaro 2600 lire, per un totale di 8960 lire.

Questo però è il costo delle sole materie prime, mancano i grassi di cottura e per condimento, gli aromi per il brodo, gli ingredienti per le lenticchie e quanto altro necessario, compreso il consumo di gas, in conclusione possiamo considerare ed arrotondare a 10.000 lire. Forse non sembra molto? Ma ricordiamo che questo è il costo del pranzo per una persona!

Silvia Merlini
Esperta di tecnologia alimentare

Con la Panda la Ritmo Diesel

La versione a gasolio sarà prodotta nel 1980 in 50.000 esemplari - Le caratteristiche



Solo il disegno della griglia anteriore consente di distinguere la Ritmo Diesel dai modelli a benzina.

Alla fine di febbraio o agli inizi di marzo, più o meno assieme alla FIAT Panda, sarà disponibile in Italia la nuova Ritmo diesel. La caratteristica principale della Ritmo diesel è il livello di prestazioni del tutto paragonabile a quello dei modelli a benzina, e in certi casi persino superiore a quello della Ritmo 60. Prestazioni che si accompagnano ai vantaggi propri del diesel in fatto di economicità di gestione e di robustezza. La Ritmo diesel adotta un motore diesel leggero di derivazione automobilistica di 1714 cm³ di cilindrata, in grado di erogare 55 CV DIN di potenza a 4.500 giri/min. Il cambio è di serie a 5 marce.

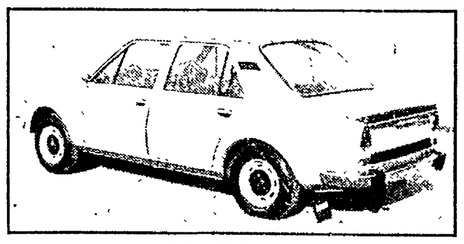
La Ritmo diesel — informa la FIAT — raggiunge una velocità massima di oltre 140 km/ora, copre il chilometro con partenza da fermo in 38,5 sec., e accelera da 0 a 100 km/ora in 19,1 sec. Per quanto riguarda i consumi, la Ritmo diesel percorre 17,9 chilometri con 1 litro di gasolio alla velocità di 90 km/ora, e 12,7 chilometri alla velocità di 120 km/ora. Esternamente, la Ritmo diesel è identica ai modelli a benzina, a parte una modifica al disegno della griglia anteriore. Anche all'interno, presenta il medesimo livello di confort e di completezza delle dotazioni (la Ritmo diesel sarà disponibile in Italia con carrozzeria a 3 porte, e negli allestimenti L e CL). Nel corso del 1980 la FIAT conta di produrre 50.000 Ritmo diesel, metà delle quali destinate all'esportazione.

A marzo, quindi, la gamma FIAT Ritmo comprenderà: 60 L a 3 e 5 porte; 60 CL a 3 e 5 porte; 65 CL a 3 e 5 porte; 65 Targa Oro a 3 e 5 porte; 75 CL automat a 3 e 5 porte; Diesel L a 5 porte; Diesel CL a 5 porte. Prodotta sinora in oltre 500 mila unità, la Ritmo è attualmente il modello di punta della gamma FIAT e quello con la maggiore cadenza produttiva giornaliera: circa 1.800 vetture. La Ritmo appartiene alla categoria di mercato più diffusa in Europa (che rappresenta in media il 30% di tutte le immatricolazioni), anche se in Italia è superata dal segmento immediatamente inferiore, che è quello della 127 (34% del mercato, contro il 27% della categoria Ritmo).

Nel 1979 sono state vendute in Italia circa 170 mila Ritmo. Il modello più richiesto è stato senza dubbio la versione 60, che ha totalizzato da sola 131 mila unità, per la maggior parte nell'allestimento CL 5 porte. In sviluppo anche la domanda per il modello superiore, la Ritmo 65, con oltre 37 mila unità. La Ritmo 75, collegata in Italia al cambio automatico, ha raggiunto le 1.700 unità.

Rinnovate tutte le Skoda

Lo spoiler posteriore è il più appariscente intervento estetico - Modifiche alla meccanica



La nuova versione della Skoda è riconoscibile a prima vista dallo spoilerino posteriore.

Modifiche meccaniche ed estetiche alle Skoda per il 1980, che si fanno notare lo spoiler applicato sul cofano posteriore. Esso non soltanto ha dato un tono più sportivo a queste vetture, ma ha migliorato il coefficiente aerodinamico con il risultato di migliorare le prestazioni e di ridurre, sia pure leggermente, il consumo di carburante. Anche la gamma colori è stata rinnovata.

La versione «120 LS» è ora munita di lunotto posteriore con sbrinatore elettrico montato in serie. Nuovi sono anche i copri-mozzi, e le spazzole dei tergicristallo in nero opaco.

Sul piano meccanico sono state apportate alle Skoda le seguenti modifiche. Innanzitutto il carburatore è stato regolato in funzione delle norme CEE, mentre è stata cambiata la bobina ed è stato montato un nuovo filtro dell'aria. Anche queste messe a punto hanno contribuito alla riduzione dei consumi.

Per diminuire la rumorosità interna e consentire viaggi più confortevoli è stata sostituita la catena di distribuzione, mentre al di sotto dei sedili è stato piazzato un inedito piano antivibrazioni. Il radiatore «Sofica» è nuovo, come del resto l'impianto elettrico, il cambio dell'acceleratore, il paraolio della scatola del cambio

Contemporaneamente è stata diminuita la spinta per azionare i pedali del freno e della frizione, sono stati accorciati i molloni delle sospensioni posteriori ed è stato applicato uno stabilizzatore all'assale anteriore di 16 millimetri di diametro.

Si tratta — come sottolinea un comunicato della Skoditalia — di un affinamento di una serie di vetture che ormai hanno incontrato su tutti i mercati dell'Europa occidentale vasti consensi. Anche il mercato italiano nel corso del 1979 ha dimostrato la loro attualità, anche se la vendita è stata contenuta dal contingentamento a cui sono sottoposti i prodotti provenienti dalla Cecoslovacchia. Su una richiesta di mercato doppia sono state vendute in Italia nel 1979 circa 4000 unità.

Vi è quindi da ritenere — rileva l'importatore — che anche nel corso del 1980 l'utenza italiana riserverà alle automobili Skoda il massimo dei consensi. Tanto più che i prezzi di listino pur avendo subito un leggero ritocco, sono sempre contenuti e assolutamente competitivi nei confronti della produzione europea. Eccoli, secondo la formula «chiavi in mano»: Skoda «100 S» lire 3.500.000; Skoda «105 L» lire 3.800.000; Skoda «120 LS» lire 4 milioni e 300.000.

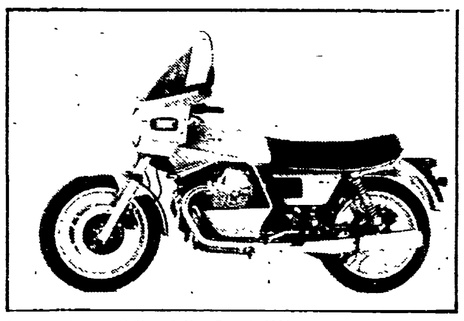
Tra le «maxi» la Guzzi 1000 «NT» è forse la motocicletta più sicura

La tenuta di strada è perfetta e consente «pieghe» da Gran Premio - Velocità massima prossima ai 200 orari - Due i nei: l'assenza di un faro davvero potente e il prezzo

La moto Guzzi 1000 SP è giunta alla sua seconda edizione («NT») con delle modifiche che ne accentuano ancora di più il carattere di «gran turismo». Infatti la sella, che nella prima edizione non era certo delle più comode, è stata sostituita da una più soffice, ad assorbimento differenziato. Le marmitte di scarico sono ora più silenziose, cosa che nei lunghi viaggi si fa molto apprezzare, evitando al pilota ed all'eventuale passeggero di arrivare alla meta frastornati.

E' cambiata anche la verniciatura che, pur rimanendo metallizzata, non è più abbinata a strisce in nero opaco. La carenatura inferiore è stata modificata in modo tale da non essere più d'impiccio alle gambe dei piloti di statura elevata. I coperchi-testa lucidati a specchio non ci convincono esteticamente, anche se offrono il vantaggio pratico di non macchiarsi facilmente come quelli sabbiati che venivano montati in precedenza. Peccato, anche, che non si sia approfittato di queste modifiche per montare un faro più potente, del quale si sente la mancanza specie nel turismo a largo raggio.

Ma ora veniamo alla guida che è un vero piacere, su questa moto. La prima impressione che si ha è quella di un perfetto controllo della potenza e del peso del veicolo, cosa che mette subito a proprio agio e toglie ogni timore, fonte di incertezze che su queste «maxi» possono diventare pericolose; poi ci si accorge che ogni comando è esattamente dove ci si aspetta di trovarlo, segno che sono stati fatti studi accurati in fase di progettazione.



La versione «S P» della Guzzi 1000.

Su strada, a varie andature, la cosa che lascia stupefatti è la tenuta del mezzo che permette «pieghe» da Gran Premio oppure permette di correggere la traiettoria a metà curva senza correre il pericolo di cadere o di uscire di strada.

Questa tenuta eccezionale, frutto di un telaio che ha pochi rivali e di ottime sospensioni, è coadiuvata da un altrettanto eccellente impianto frenante, brevettato dalla Moto Guzzi e realizzato dalla Brembo, che consente di frenare contemporaneamente, schiacciando il comando a pedale, la ruota anteriore e la posteriore, mediante un solo disco anteriore e quello posteriore; vi è poi un dispositivo che, in caso di frenata violenta, fa in modo che si blocchi prima la ruota posteriore di quella anteriore, così che si possa controllare l'eventuale sbandata (rarissima). Il secondo disco anteriore ha una funzione di sussidio alla frenata e viene comandato singolarmente dalla solita leva sul manubrio.

Un'altra sensazione piacevole è data dalla carenatura che ripara perfettamente dal vento della corsa ed abbastanza bene anche dalla pioggia consentendo di viaggiare comodi e rilassati, quasi come su una «quattroruote» di lusso.

Naturalmente la velocità di crociera è prossima a quella massima che è di circa 200 Kmh al tachimetro. Quindi, dovendo concludere queste impressioni di guida diremmo che ci troviamo di fronte ad una moto che per la bontà del progetto, per la scelta dei componenti accessori (ruote, gomme, sospensioni, comandi, ecc.) e per l'equilibrio delle prestazioni, rivela di essere probabilmente la «maxi» più sicura che abbiamo provato.

Ed ora qualche dato tecnico: motore bicilindrico a V di 90° a quattro tempi, cilindrata 948,8 cc, coppia massima Kgm 8,6 a 5200 giri/m. Trasmissione primaria ad ingranaggi e secondaria ad albero con doppio giunto cardanico e paristrappi sulla ruota. Avviamento elettrico. Cambio a 5 velocità. Telaio a doppia culla scomponibile. Serbatoio da 24 litri. Ruote in lega leggera e pneumatici Pirelli Gordon. Peso a secco circa 210 Kg.

Infine il prezzo, che purtroppo ne limiterà la vendita in Italia a pochi appassionati, facoltosi: lire 4.590.000 IVA compresa (35%) franco fabbrica.

U.D.

Impianto di scarico: punto debole di molte auto

E' una delle parti della vettura più sottoposte a gravose sollecitazioni fisiche e chimiche

«Le marmitte di oggi non sono più quelle di una volta»: è una frase che ricorre spesso sulla bocca di molti automobilisti costretti troppo di frequente a saldature e sostituzioni. Non sappiamo quanto questa affermazione corrisponda al vero (da un lato le Case tendono al massimo dell'economia, il che di solito non va d'accordo con la qualità, dall'altro la tecnica offre oggi materiali trattati in modo da risultare particolarmente leggeri e resistenti) ma è certamente vero che l'impianto di scarico — e in particolare la marmitta — è spesso la nota dolente di vetture che per il resto sfidano gli anni.

D'altra parte, anche se di rado l'automobilista se ne rende conto, poche parti di un'auto sono sottoposte a sollecitazioni fisiche e chimiche così intense: l'elevata temperatura dei gas di scarico (i collettori, ossia gli elementi di raccordo tra il monoblocco e il tubo di collegamento, sono la parte esterna al motore che raggiunge la più elevata temperatura) e la loro alta corrosività sono temibili nemici per il metallo.

Si aggiunga che in inverno, per la bassa temperatura esterna, i gas di scarico si condensano parzialmente, accentuando gli effetti di corrosione. Condensazione si ha anche quando il motore si ferma: l'acqua prodotta durante la combustione si condensa soprattutto nella marmitta facilitandone l'ossidazione (per questo sono nocivi i frequenti e brevi percorsi urbani).

Un'altra cosa da tenere presente è che la posizione di tubo di scarico, marmitta e terminale fa sì che questi elementi siano facilmente esposti ad urti contro sassi.

Per tutti questi motivi è bene controllare periodicamente — diciamo ogni 10.000 chilometri — il sistema di scarico. Dopo aver esaminato visivamente l'impianto, specie gli elementi di tenuta delle varie parti e quelli di sospensione del tubo di scarico, si possono cercare empiricamente eventuali fessure e forellini, per esempio versando qualche goccia di olio motore, dopo aver tolto il coperchio del filtro aria, nel condotto di aspirazione, con il motore in moto. Il fumo azzurro che dovesse fuoriuscire segnalerebbe le zone di perdita.

Se invece la «prevenzione» non è stata sufficiente, sarà bene almeno avere un po' di «orecchio» per fare una diagnosi di certe manifestazioni. I sintomi più frequentemente legati all'impianto di scarico sono.

— sibili in fase di accelerazione (c'è una difettosa tenuta dei collegamenti motore-collettori o collettori-tubo di scarico);

— forte rumorosità, rombo cupo (rotture nel silenziatore o nel tubo di scarico);

— rumori metallici in corrispondenza della marmitta (rottura dei lamierini interni del silenziatore).

Anche se l'impianto di scarico crea talora dei problemi non c'è da lamentarsi troppo: molto peggio (ma molto meglio agli effetti dell'inquinamento) sarà se anche in Italia verranno applicati un giorno i severi criteri adottati negli Stati Uniti: i sistemi di scarico saranno più costosi e più complesse le riparazioni.

Q.I.