

Un italiano su dieci fa vacanze in «plein air»

Un italiano su dieci, dicono le statistiche, sceglie le vacanze in «plein air». Si va dalla tenda al motorcaravan, ma quest'ultimo è privilegio degli ultraquarantenni. Per questi appassionati delle ferie in libertà, l'appuntamento di settembre a Caravan Europa e Tendeuropa di Tonno è quasi d'obbligo, anche perché dà luogo a un mercato dell'usato.

ANDREA LIBERATORI

TORINO. Nella noca Italia, quinta o sesta che sia nella graduatoria dei Paesi più industrializzati del mondo, non tutti possono ancora andare in vacanza. Ma fra quelli che ci vanno uno su dieci sceglie il «plein air», vale a dire il caravan (roulotte), il motorcaravan, il camper o la soluzione più lussuosa costituita dal motorhome, veri appartamenti semoventi.

Un'indagine molto recente divide questo 10 per cento di vacanzieri per età: i più giovani scelgono la tenda, la famiglia sui trenta-trentacinque va anch'essa in campeggio, ma investe un po' di più e compra il caravan, fra i 40 e i 50 anni l'accumulazione consente il passo più lungo, il motorcaravan e l'emancipazione dal campeggio, la massima libertà di movimento.

Se all'inizio di questo genere di vacanza il primato lo detiene la roulotte (oggi caravan) va detto che l'aumento del benessere ha portato in testa il motorcaravan, anche grazie alle numerosissime soluzioni (e relativi prezzi) che i produttori di mezzi hanno saputo creare. Fiat, Ford, Iveco, Mercedes, Renault, Volkswagen offrono una gamma di meccaniche amplissima dotata di motori sia benzina che Diesel.

Uno degli ultimi sondaggi condotti presso aziende italiane e straniere, attive sul mercato nazionale, ha indicato, per l'89 un incremento medio di vendite di motorcaravan intorno al 30 per cento rispetto all'anno prima. Ad alimentare questa domanda è una fascia d'utenza che può affrontare una spesa di 30-40 milioni. C'è anche chi cerca di allargare il mercato verso il basso. Su una meccanica Ford Transit un costruttore toscano ha allestito un semovente di 4-5 posti letto, completamente attrezzato, del costo di una ventina di milioni.



Un Lasercar della Laika. L'azienda di Tavarnelle Val di Pesa, che conferma la sua vocazione europea con le filiali Laika Europa e Laika France, presenterà a Caravan Europa nuovi modelli tecnologicamente avanzati. Le motorizzazioni saranno Fiat, Ford ed Iveco. Novità nella meccanica (ABS in opzione) e nel confort (condizionatore a richiesta).

Quali sorprese riserveranno i costruttori quest'anno? Gli amici del «plein air» - vecchi e nuovi - la risposta a questa domanda sanno già dove trovarla. A settembre, a Torino Esposizioni, il quartiere fieristico del Valentino, dal 15 al 23 si aspettano due manifestazioni che ben conoscono Caravan Europa, edizione 1990 (16° salone professionale internazionale di caravan, autocaravan, accessori) e Tendeuropa '90 la mostra di tende, carrelli-tenda e accessori da campeggio arrivata alla 8ª edizione.

Caravan Europa '90, realizzato con la collaborazione dell'Anfia (Associazione fabbricanti italiani d'auto), è la più grande e completa rassegna europea del «plein air» che si svolge in Italia. Ai 55 mila metri quadrati di To-Espozizioni, distribuiti in sette padiglioni, si aggiungono le contigue aree all'aperto del parco del Valentino. A questo Salone le case produttrici presentano, in prima assoluta, prototipi e nuovi modelli che saranno a listino nella stagione di vendite successiva. Oltre, naturalmente, a schierare tutti i mezzi già in

produzione con vananti di arredamento, attrezzature e styling. Sull'andamento del mercato nel 1990 una notizia Anfia conferma che, nei primi mesi dell'anno, è continuata la crescita del settore autocaravan, mentre continua una situazione di stazionarietà in quello delle caravan.

«Soccorso pneumatici» ai camionisti europei

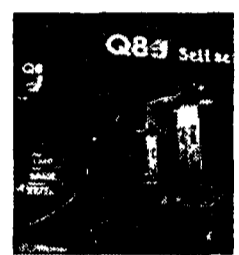
La casa di pneumatici tedesca Unroyal, dopo l'Austria, il Belgio, la Danimarca, la Francia, la Germania, la Gran Bretagna, il Lussemburgo e l'Olanda, ha esteso all'Italia, al Portogallo e alla Spagna l'«Unroyal Breakdown Service». In pratica, gli autotrasportatori aderenti all'UBS possono ottenere, 24 ore su 24, assistenza tecnica immediata per il cambio o la riparazione di pneumatici in tutti questi Paesi semplicemente componendo un determinato numero telefonico del Paese in cui si trovano. L'intervento, e questo è l'aspetto più interessante del servizio, non dà luogo a pagamento immediato sul posto.

In vendita a fine mese la Lotus Elan Turbo Intercooler

Presentata in anteprima in Italia in occasione del Motorshow '89 a Bologna e del Salone dell'Automobile di Torino '90, la Lotus Elan Turbo Intercooler SE verrà commercializzata nel nostro paese alla fine di questo mese. L'Autosport di Ora, che ne cura l'importazione e la vendita, ha annunciato in questi giorni di averne definito il prezzo fisso, Iva compresa, in 49 milioni di lire. A questo prezzo vanno aggiunte 840.000 lire di spese di preparazione e immatricolazione, oltre a quelle per gli optional che prevedono 2.500.000 lire per l'ana condizionata, 1.800.000 lire per gli interni in pelle, 700.000 lire per i tappetini abbinati e 1.700.000 lire per la vernice metallizzata. La Lotus Elan viene proposta in sei diversi colori di carrozzeria.

La Kuwait Petroleum seconda in Italia

La Kuwait Petroleum Italia, dopo l'acquisizione della rete di stazioni di servizio e della raffineria di Napoli della Mobil Oil Italiana, è diventata la seconda compagnia petrolifera, per volumi totali venduti, operante nel nostro paese. Lo ha rilevato l'ing. Cristiano Raminella, presidente ed amministratore delegato della Kuwait Petroleum Italia e della Kuwait Oil Italiana (va sotto questo nome l'attività dell'ex Mobil), precisando che al primo posto rimane l'Agip, con 16.774.000 tonnellate di prodotti petroliferi venduti, pari al 22 per cento. La quota Kuwait Petroleum è complessivamente salita a 9.301.000 tonnellate, pari all'11,1 per cento. Seguono, nell'ordine, IP, Esso, Erg Petroli, Tamol, Seim, Api, Fina e Monteshell. Complessivamente la Q8 dispone ora di 3.800 punti vendita (nella foto una stazione di servizio) su tutto il territorio nazionale, alla cui integrazione, anche in virtù della necessità di unificare i marchi, saranno dedicati gli sforzi della Q8 che anche lo scorso anno, come tutte le compagnie petrolifere operanti in Italia, ha registrato perdite di esercizio.



La Seat ha esportato la milionesima auto e l'ha mandata in Italia

Principale cliente



La foto ritrae nel porto di Barcellona la milionesima Seat che sta per essere esportata. Si tratta di un'Ibiza e la sua destinazione è l'Italia. La Casa spagnola, staccatasi nel 1983 dall'orbita Fiat, per trasformarsi in breve volgere di tempo nella filiazione «latina» del gruppo Volkswagen, ha puntato le sue carte soprattutto sull'esportazione ed oggi vanta un bel 60 per cento di auto vendute all'estero.

La scelta di mandare da noi questa Ibiza GLX cinque porte di colore grigio che, per la storia, porta il numero di telaio VSS021A000987250 ed è uscita dalla catena di montaggio il 28 maggio 1990, non è casuale. L'Italia, infatti, con oltre 380.000 unità vendute, è il primo cliente straniero della marca spagnola, seguito da Francia, Germania, Olanda, Gran Bretagna, Belgio e Taiwan.

Questa Ibiza, comunque, non sarà venduta in Italia. La Bepi Koelliker Importazioni ha infatti deciso di donarla alla Indiad (Volontari italiani domiciliati per l'assistenza ai sofferenti), un'associazione che - attraverso gruppi di volontari selezionati, istruiti e coordinati in equippe mediche e paramediche - assiste nelle proprie abitazioni i malati inguaribili più soli e sofferenti.

NAUTICA GIANNI BOSCOLO

Solo su una scialuppa sulla rotta di Colombo

Quaranta giorni, sette più di quelli impiegati da Cristoforo Colombo, per ripercorrere la stessa rotta. Un bel risultato, soprattutto tenendo conto che il viaggio è avvenuto al termine della stagione degli Allisei e che l'imbarcazione era una scialuppa di salvataggio scoperta di 6 metri, armata con un bompresso ed un albero a vela quadrata.

Alex Carozzo, 58 anni, genovese di nascita e veneziano d'adozione, è partito il 27 aprile da Las Palmas de Gran Canaria ed è atterrato a San Salvador con la sola compagnia di una radiolina portatile, un sestante, le Efemeridi, le fotografie delle carte nautiche della zona e cinque scatolini di viventi.

Un'altra favola, o leggenda del mare, che è bello sentire in tempi di giri del mondo a vela, affascinanti, avventurosi, coraggiosi ma anche zeppi di tecnologia, di fibre al carbonio, di satellitare e cibi liofilizzati.

Non a caso Alex Carozzo ha chiamato la sua barca «Zen Time», tempo di semplicità. Una semplicità che è difficile a farsi, perché richiede grande esperienza nautica e grande serenità interiore.

Venticinque anni fa questo marinaio costrui, durante i tumi di riposo (in una stiva del «Liberty», un cargo sul quale faceva l'ufficiale di rotta) «Golden Lion», una barca di 9 metri e 80, fuori tutto, con cui compì, primo navigatore della storia, la solitana invernale del Pacifico dal Giappone alla California. Mannaio autentico dunque, che ha motivato la sua scelta dicendo: «Ho bisogno di semplicità, basta con i marchingegni elettronici, sono tornato in mare per cercare una dimensione e un modo di navigare più consoni alle mie esigenze».

È nato così questo «pellegnaggio» sulla rotta di Colombo («Un omaggio doveroso, viste le mie origini essendo nato a Lido di Albano») che risulterà essere la celebrazione più genuina quantunque non ufficiale delle Colombiadi, le manifestazioni per il quinto centenario della scoperta del Nuovo Mondo, che già stanno divorando miliardi.

Trovare 20 milioni, tanto costa acquistare e riportare «Zen Time» in Italia (cifra di cui Alex non dispone) sarebbe un utile contributo a diffondere una certa cultura dell'andar per mare. Già perché per questa «semplice» impresa di un grande solitario non è saltata fuori nemmeno l'ombra di un sponsor.

Ed è un po' questa la morale amara di questa bella storia di un mannaio. Dopo il suo viaggio in Pacifico Carozzo ci regalò un libro bellissimo «Qualsiasi oceano va bene» sarebbe bello che ora venisse «Qualsiasi barca va bene» che sarebbe senz'altro un affettuoso omaggio a quella straordinaria, difficilissima semplicità che è l'andar per mare.

IL LEGALE FRANCO ASSANTE

Per il trasporto abusivo si giudica alla partenza

La legge 6 giugno 1974 n. 298 ha disciplinato il trasporto di cose, ha istituito l'albo nazionale degli autotrasportatori, ha stabilito un sistema di tariffe «a forcella» per il trasporto di merci su strada. La normativa fu dettata dalla necessità di regolamentare una situazione diventata precaria per gli autotrasportatori, vittime spesso di committenti impegnati ad ottenere la più bassa tariffa nei trasporti di cose.

All'articolo 46 ci si è preoccupati di punire i trasportatori abusivi fissando pene severe, è stato fatto proprio per evitare che perdurasse il sistema di concorrenza spietata da parte di non iscritti all'albo.

La legge definisce «abusivi» quei trasportatori che effettuino trasporto di cose con «autoveicoli o motoveicoli, senza licenza o senza autorizzazione oppure violando le condizioni o i limiti stabiliti nella licenza o nell'autorizzazione».

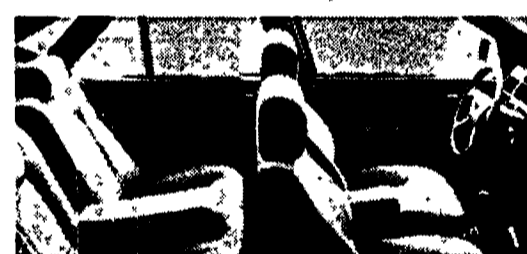
Che Tempra confortevole

Provata per quattro mesi, usandola come farebbe un normale utente, la Fiat Tempra nella versione 1.6 Sx. Dopo diecimila chilometri di guida, confermate le favorevoli impressioni della prima rapida presa di contatto avuta al momento del lancio. La linea gradevole, il confort di guida e la parsimonia nei consumi spiegano il successo che la Tempra ha incontrato.

FERNANDO STRAMBACI

«Prova lunga» della Fiat Tempra, dopo la «coccata e fuga» in occasione della presentazione, a metà febbraio a Taormina, delle diciassette versioni che attualmente compongono la gamma. Abbiamo scelto il modello 1.6 Sx perché alla Fiat davano per scontato che avrebbe suscitato il maggiore interesse tra il pubblico. I dati di vendita (globalmente superiori alle aspettative, tanto che chi ha prenotato una Tempra deve aspettarla anche quattro mesi) hanno dimostrato invece che le preferenze degli utenti vanno alla versione 1.4 (15.317 unità vendute). Evidentemente ha avuto il suo peso quel milione di differenza nel prezzo, comunque la 1.6 (che nella versione Sx, ossia quella che abbiamo provato, costa 18.790.000 lire, chiavi in mano, e che come tutte le altre Tempra ha il prezzo bloccato dal contratto alla consegna) è in ottima posizione, con 11.641 unità già consegnate a fine giugno, su un totale di 32.002 Tempra (il 94,5 per cento sono a benzina) vendute dal momento del lancio, cifra che colloca la Tempra nella combattuta classifica delle «top ten», ossia delle dieci auto più vendute in Italia, dove a giugno deteneva la settima posizione.

Abbiamo utilizzato la Tempra 1.6 Sx così come fa, generalmente, un acquirente normale. Quindi uno prevalentemente cittadino nei giorni lavorativi ed uno prevalentemente autostradale nei giorni festivi, con una percorrenza che in quattro mesi è stata di 10.000 km, leggermente superiore alla media dei tradizionali utilizzatori (maschi tra i 35 e i 49 anni, secondo le più aggiornate statistiche) di vetture di questa categoria.



Il confortevole abitacolo e una vista esterna della Tempra 1.6 Sx. La versione provata disponeva anche di comando per l'apertura a distanza delle portiere oltre che di alzacristalli e specchietti retrovisori a comando elettrico.

Prima considerazione la Tempra è parca nei consumi. L'avevamo già notato riferendoci ai dati di omologazione della 1.6 (17,8 km con un litro ai 90 orari, 13,15 ai 120, 10,6 nel ciclo urbano) e ne abbiamo avuto la conferma percorrendo mediamente 10,5 chilometri con un litro di benzina, nonostante la scarsa propensione, quando possibile, a sollevare il piede dall'acceleratore. D'altra parte, con una macchina in grado di raggiungere agevolmente i 177 km/h, la tentazione di spingere e di sfruttare almeno le doti di accelerazione (12,3 secondi per passare da 0 a 100 km/h) è piuttosto forte.

Ciò che più si apprezza della Tempra (a parte la linea della vettura, che ha riscosso il giudizio favorevolissimo di tutti coloro che, come succede quando si guida un modello nuovo, ci hanno avvicinato durante le soste) è la eccezionale tenuta di strada, l'eccellenza dei freni e il grande confort di marcia, al quale contribuisce non poco la spaziosità interna e la struttura del sedile. Quello del guidatore è regolabile anche in altezza (così come è regolabile il volante), con conseguente possibilità di scegliere la posizione di guida più rilassante anche se non si è di alta statura ed anche se la pedaliera è leggermente disavanzata. Un problema è invece rappresentato dalle modeste dimensioni dello sportelletto del posacenere, la cui apertura è difficile «centrare» mentre si guida; consideriamolo un contributo dei progettisti della Fiat alla sicurezza e alla campagna contro il fumo.

Lo prova la comparsa della Cagiva K7

E' definitivamente tramontata la moda delle enduro «dakariane»

La Cagiva riscopre l'enduro di tipo tradizionale, diretta discendente delle vecchie moto «da regolarità». Ma la nuova K7 è soprattutto una 125 fatta per piacere ai giovani: estetica grintosa e innovativa, grafiche e colorazioni all'ultima moda. A suo agio sia su strada che fuori, con qualche difetto di gioventù.

CARLO BRACCINI

La moda delle enduro «dakariane», superaccessoriate e ingombranti, è definitivamente tramontata. Oggi il mercato delle 125 da enduro/strada chiede moto agili, divertenti, specializzate. E per le case italiane, da tempo protagoniste del settore, è l'occasione giusta per riscoprire la vecchia moto «da regolarità» degli anni Settanta, naturalmente aggiornata alla luce della più attuale tecnologia.

K7 è la nuova proposta della Cagiva, una enduro dalla spiccata personalità estetica e meccanica, costruita attorno al ben noto monocilindrico due tempi che equipaggia le ottavo di litro stradali della casa varesina. Si tratta di una unità molto avanzata, provvista di raffreddamento a liquido, ammissione lamellare e valvola parzializzatrice elettronica CTS (Cagiva Torque System) sullo scarico. Caratteristica è la trasmissione a sette rapporti, che in questo caso fornisce addirittura il nome alla nuova enduro italiana.

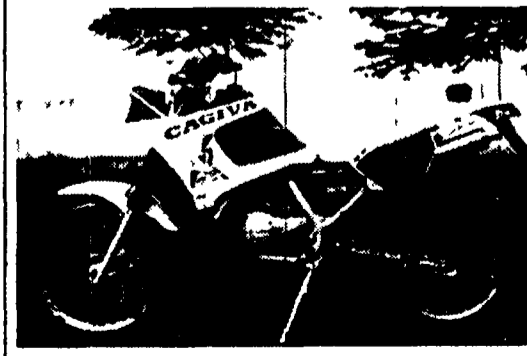
La cosa che più sorprende della K7 è l'originale soluzione stilistica del «non cupolino», ottenuta raccordando serbatoio, convogliatori d'aria e gruppo ottico anteriore (due fari) in una struttura al tempo stesso semplice e aggressiva. E che dire dei colori? Verde brillante per il telaio, fucina per la sella, blu elettrico per le tabelle portanumero e i soffiati delle forcelle, nero il serbatoio, tutto bianco il resto proprio quello che ci vuole per piacere al sedicenni e, onestamente, non solo a loro.

In sella alla K7 si sta come su una vera moto da cross, con il corpo eretto, piuttosto avanzato, a causa del manubrio basso e largo in città, grazie alla leggerezza (appena 120 kg a

secco) e all'agilità della ciclistica, ci si muove con estrema disinvoltura, ma la sella è a quasi un metro da terra e anche salendoci sopra non si abbassa granché. Quindi, attenzione! Fuonstrada ci si può togliere grandi soddisfazioni, a patto di adottare una guida decisa e «di corpo», come prescrive la più recente tecnica crossistica. Le sospensioni però, troppo morbida l'anteriore, troppo rigida e caricata il retrotreno, hanno bisogno di una accorta messa a punto. Sempre apprezzabile il buon lavoro svolto dai Pirelli tassellati di primo equipaggiamento, anche su asfalto, ovviamente a patto di non pretendere l'impossibile da gomme tutto sommato più adatte alla pratica del fuonstrada.

Potenza massima e velocità non sono dichiarate, ormai una buona abitudine tra i costruttori di 125, per evitare inutili rincorse a valori da capogiro, ma la sostanza del motore è tanta, neppure troppo penalizzata dalla rapportatura, con una settima decisamente a suo agio sui lunghi trasferimenti stradali.

La Cagiva K7 è disponibile da subito e al prezzo, in assoluto non molto elevato, di lire 5.081.000, franco fabbrica.



La coloratissima Cagiva K7 cambia la moda dell'enduro.