

# TEAM Tecnologia & Ambiente

## Per investimenti 4.0 cura shock E per le Pmi il 2021 è da non perdere

**Fondi per 24 miliardi fino a fine 2022. Ma la vera opportunità è per chi ha meno di 5 milioni di ricavi**

### La legge

Gianni Bonfadini  
g.bonfadini@giornaledibrescia.it

Le smentite sono sempre possibili, ma, ad oggi, è francamente difficile pensare che il nuovo piano nazionale Transizione 4.0 non venga approvato nella legge di bilancio. Qualche aggiustamento è possibile ma, per quanto dichiarato dal ministro allo Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli, la legge di bilancio prevederà un fondo da 24 miliardi per favorire innovazione e investimenti. Un piano shock, dice a seguire il viceministro Stefano Buffagni.

E quindi siamo qui: pronti ad essere «scioccati» da quello che - se alle parole seguiranno

i fatti - si annuncia essere per davvero il più imponente piano di sostegno mai deliberato per sostenere investimenti per industria e imprese.

Ecco alcune delle principali disposizioni del Nuovo Piano Nazionale Transizione 4.0 con una avvertenza aggiuntiva e preliminare che sarà bene che le aziende interessate tengano presente. L'alert è per le Pmi sotto i 5 milioni di ricavi: per il 2021 - e solo per il 2021 - hanno la possibilità di sfruttare in pieno e nell'esercizio il credito d'imposta. Quando mai è capitato?

**La durata.** I nuovi crediti d'imposta sono previsti per 2 anni; la decorrenza della misura è

anticipata al 16 novembre 2021.

**Superofferta per il 2021.** Come detto appena sopra, per gli investimenti in beni strumentali «ex super» e in beni immateriali non 4.0 effettuati nel 2021 da soggetti con ricavi o compensi minori di 5 milioni di euro, il credito d'imposta è fruibile in un anno; è ammessa la compensazione immediata (dall'anno in corso) del credito relativo agli investimenti in beni strumentali.

**Tetti ed aliquote.** Incremento dal 6% al 10% per tutti del credito beni strumentali materia-

li (ex super) per il solo anno 2021; incremento dal 6% al 15% per investimenti effettuati nel 2021 per implementazione del lavoro agile. Per spese inferiori a 2,5 milioni di euro: nuova aliquota al 50% nel 2021 e 40% nel 2022; per spese superiori a 2,5 milioni di euro e fino a 10 milioni: nuova aliquota al 30% nel 2021 e 20% nel 2022; per spese superiori a 10 milioni di euro e fino a 20 milioni è stato introdotto un nuovo tetto: aliquota

al 10% nel 2021 e nel 2022. C'è poi per i beni immateriali l'incremento dal 15% al 20%; massimale da 700 mila euro a 1 milione di euro.

**R&S e innovazione green.** Per R&S incremento dal 12% al 20% e massimale da 3 milioni a 4 milioni; innovazione tecnologica: incremento dal 6% al 10% e massimale da 1,5 milioni a 2 milioni; innovazione green e digitale: incremento dal 10% al 15% e massimale da 1,5 milioni a 2 milioni.

**Credito formazione 4.0.** Estensione del credito d'imposta alle spese sostenute per la formazione dei dipendenti e degli imprenditori; è riconosciuto nell'ambito del biennio interessato dalle nuove misure (2021 e 2022).

«Molto importante - commenta l'ing. Marco Belardi, consulente del ministero - è l'accorciamento del recupero fiscale che da 5 scende a 3 anni: la misura perfetta per le aziende quando si misurano con questo tipo di investimenti». //

**La prossima uscita di GdB TeAm sarà mercoledì 2 dicembre**



Dal 16 novembre. Agevolazioni per le aziende 4.0 già operative



Ingegnere. Marco Belardi



Ministro. Stefano Patuanelli

## È la flessibilità che salva le start up dall'effetto Covid

### Nuovi modelli



Modello. L'idea Isinnova

Condivisione di conoscenze, flessibilità, tecnologie sono stati gli ingredienti fondamentali per reagire con successo alla pandemia. Lo dice «Startup vs Covid-19», report di Cariplo Factory uscito a inizio novembre che analizza i progetti realizzati dalle startup italiane durante il periodo di lockdown. Molto più delle attività produttive più strutturate, le startup italiane sono riuscite a mobilitare conoscen-

ze e tecnologie per rispondere con velocità e innovatività alle necessità emerse durante i mesi più intensi di crisi: il 20% delle imprese intervistate ha intrapreso iniziative mirate per contrastare direttamente l'emergenza sanitaria, l'80% si è concentrato sul supporto ai cittadini. Ed è pari al 34% la percentuale di startup che afferma di aver cambiato il modello di business per adattarsi alla mutata situazione.

Le parole d'ordine per le 150 startup coinvolte nella ricerca sono infatti flessibilità e open innovation, che hanno permesso di rispondere subito e bene alla pandemia. E questo vale in tutti gli ambiti, dal digitale all'healthcare, dal fintech all'education. Esempio di eccellenza citato da Cariplo Factory è la bresciana Isinnova, diventata caso mondiale con i suoi ventilatori realizzati dalle maschere da sub e le valvole stampate in 3D, di cui ha messo a disposizione i prototipi a chiunque volesse replicarli senza fini commerciali. È l'open innovation destinata a cambiare le regole. //

**GDB TEAM**  
TECNOLOGIA 4.0 E AMBIENTE

MAIN SPONSOR

**BONERA GROUP**  
 Mobilità sostenibile.  
boneragroup.it

**innexHUB**  
Innovation Experience

**BeCOM**  
STRATEGIE EVOLUTIVE PER L'IMPRESA

**FASTERNET**

**CSMT**  
POLO TECNOLOGICO

**IBS**  
Finanze Agevolata

**IRCF**  
Finanza Ordinaria e Straordinaria

SCOPRI DI PIÙ  
NELL'AREA DEDICATA A GDB TEAM  
SU GIORNALEDIBRESCIA.IT

### AVVISO AI NAVIGANTI

## L'ing. Marco Belardi è consulente del ministero QUANDO INVESTIRE SE NON ADESSO?

Gianni Bonfadini · g.bonfadini@giornaledibrescia.it

Diciamo pure, ma lo ricordiamo anche qui accanto, che aspettiamo un po' tutti trepstanti il via libera formale a questi 24 miliardi di euro che, sia pure malcontati, sono 48 mila miliardi - 48 mila miliardi - di ex lire. Ricordato questo, ci sono alcuni aspetti dello stanziamento, al di là ed oltre la cifra, che meritano una segnalazione. E li sintetizziamo con Marco Belardi, ex presidente degli Ingegneri bresciani,

### I tempi del beneficio si sono allungati L'agevolazione è già operativa

Sarebbe stato opportuno arrivare ai tre anni pieni per dare una prospettiva temporale più solida ma diciamo che arriviamo a 28 mesi circa considerando che l'agevolazione è di fatto già operativa (dal 16 novembre scorso) e terminerà a fine 2022 con possibilità di Si è deciso di far partire la misura dalla metà di questo mese perchè - commenta Belardi - come spesso accade la legge di bilancio dello Stato viene approvata a ridosso del fine anno e quindi si sarebbe di fatto congelato il mercato in questi due mesi perchè le aziende avrebbero aspettato il nuovo anno per fare ordini. E invece no: gli ordini possono partire da ora. E poi sottolineo l'asset per le Pmi che possono recuperare il credito d'imposta in un solo esercizio, anche se per il solo 2021. Da una parte pago il fornitore dall'altro avvio il recupero fiscale. Quando mai?».





La linea. Un'area di produzione di NaBioTech a Botticino



Fondatore. Roberto Lazzari è Ceo di NaBioTech



Prodotti. Innovativi e frutto di tanta ricerca

# NaBioTech: il punto d'intesa fra natura e nanotecnologie

L'azienda di Botticino ai prodotti per zootecnia e agricoltura aggiungerà un domani di cosmesi

## Start up

Stefano Martinelli

■ L'unione fa la forza, nelle grandi cose così come in quelle infinitesimamente piccole. E per la NaBioTech di Botticino queste parole non sono solo uno slogan ma le fondamenta sulle quali costruire un nuovo modo di produrre, compatibile con l'ambiente.

**L'idea.** Nata nel 2019 la startup, tale solo anagraficamente «dato che sorge dall'esperienza più che ventennale di chi ci lavora» afferma il ceo e fondatore Roberto Lazzari, si è rivolta al mercato con prodotti che uniscono biotecnologia (sfrutta molecole e processi già presenti in natura quali enzimi, batteri o funghi) e nanotecnologia, disci-

plina che utilizza materiali inerti, solitamente minerali, riducendone infinitesimamente le dimensioni (nell'ordine del miliardesimo di metro) al fine di far loro acquisire caratteristiche non possedute normalmente.

**Il processo.** «Le nanotecnologie funzionano da booster per le biotecnologie, ne amplificano gli effetti - spiega Lazzari, in passato ceo di

## Il premio a Ecomondo: una realtà fra le più innovative d'Italia

La storia di NaBioTech inizia nel 2019 ma la sua esperienza è di ben più lunga data, come conferma anche il curriculum del ceo Roberto Lazzari che vanta un passato come ad in un'azienda farmaceutico-veterinaria. Sul

un'azienda di farmaci veterinari - permettendo di creare prodotti altamente performanti e capaci di agire in modo mirato».

**Prospettive.** Attualmente la NaBioTech è focalizzata sui settori ambiente, agricoltura e zootecnia, «sebbene le applicazioni siano quasi infinite e infatti siamo nella fase di ricerca e sviluppo per cosmesi e farmaceutica» annuncia, con una ventina di prodotti già in commercio da settembre 2020. In campo ambientale alcuni esempi riguardano soluzioni pensate per sostituire agenti chimici nell'abbattimento degli odori, per incrementare la fermentazione del compost o la produzione di biogas. Sul fronte zootecnico invece i prodotti dell'azien-

mercato dal 2020 la società con sede a Botticino realizza e commercializza prodotti destinati ai settori agricolo, ambientale e zootecnico. Nell'ultima edizione di Ecomondo è stata premiata come una delle 50 startup più innovative d'Italia.

da bresciana permettono di bonificare le acque degli allevamenti ittici oppure di migliorare la qualità delle lettie degli animali negli allevamenti intensivi.

**Per il suolo.** Molte applicazioni anche nell'ambito agricolo, si pensi per esempio alla rivitalizzazione di suoli poveri, «e grazie alla specifica caratteristica di tali tecnologie i prodotti possono essere customizzati sulle esigenze del cliente» aggiunge Lazzari.

**La ricerca.** Un grande lavoro di ricerca e sviluppo si cela dietro alla NaBioTech, svolto sia internamente nel laboratorio presente in sede sia affidato, per quanto riguarda la componente di base, ad enti terzi. «Il nostro sogno è diventare un centro di ricerca in grado di attrarre i giovani - conferma -, ma è fondamentale appoggiarsi al mondo scientifico nazionale».

**Con l'Ateneo.** Dalla partnership con l'università Tor Vergata di Roma è in questo senso prossimo il brevetto (nel 2021) dei nanocarrier creati per via enzimatica, «nanoparticelle cave tutte delle stesse dimensioni - spiega l'imprenditore -, che possono essere riempite di materiale al fine di interventi mirati che consentono di limitare al massimo l'utilizzo dei prodotti». L'azienda di Botticino, che conta cinque dipendenti più di due collaboratori esterni, ha quindi varcato la soglia di un mondo si «di moda» ma dove i mercati sono quasi inesplorati. «Siamo una società giovane ma già - rimarca - stiamo collaborando anche con grandi multinazionali, italiane e straniere». I business di riferimento sono sia quello nazionale che internazionale, dal Medio Oriente al Far Est fino al Sudafrica. «Ci sono già pervenute proposte di adesione al capitale sociale così come di acquisto - confida il ceo -. Il nostro desiderio ora è però andare avanti per la nostra strada, per vedere fino a dove riusciamo ad arrivare». //

## L'OPPORTUNITÀ

# L'idea di un piano di investimenti nazionale LA SVOLTA VERDE PER 800MILA NUOVI POSTI DI LAVORO

Claudio Venturelli · c.venturelli@giornaledibrescia.it

Investire per uscire dal guado in cui ci troviamo dopo dieci anni di crisi e una pandemia. Questa è la soluzione, l'unica probabilmente, per dare all'Italia una chance in grado di correggere le sin troppo evidenti disparità sociali creando opportunità, quindi lavoro. I conti li ha fatti la Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile secondo la quale dare un forte impulso agli investimenti per lo sviluppo sostenibile corrisponderebbe a un aumento importante dell'occupazione che potrebbe raggiungere 800mila addetti in sei anni. La Fondazione ha anche messo nero su bianco i punti sui quali insistere e spendere: tra queste la crisi climatica, con la riduzione dei

**Con 5 obiettivi green si attiverebbero circa 190 miliardi di investimenti**

consumi di energia nelle case, nelle scuole e negli uffici e con un forte aumento delle rinnovabili; i forti impatti generati dallo spreco di risorse e dallo smaltimento dei rifiuti accelerando il cambiamento verso l'economia circolare; il miglioramento delle città con un programma di rigenerazione urbana; un percorso per una mobilità sostenibile. Lo studio, svolto in collaborazione con gli economisti di Cles (Centro di ricerche e studi sui problemi del lavoro, dell'economia e dello sviluppo), ha calcolato che realizzando le misure per raggiungere questi 5 obiettivi green si attiverebbero circa 190 miliardi di investimenti con circa 682 miliardi di aumento della produzione e 242 miliardi di valore aggiunto. Intendiamoci, per arrivare a tanto occorre un new deal che combini investimenti pubblici e privati ed un sistema di formazione in grado di preparare le figure professionali utili allo scenario green, con un'interazione maggiore fra scuola e sistema produttivo. Raggiungere questo obiettivo non è facile, anche perché lo scenario ottimale prevede di partire subito (pandemia permettendo) per arrivare al traguardo nel 2025. Ce la faremo?

## AMBIENTE E SVILUPPO

# Convieni e non è una moda LA SOSTENIBILITÀ TEMA CRUCIALE PER LE AZIENDE

Laura Fasani

Una moda o un'ondata ambientalista alla Greta Thunberg? Niente affatto. Puntare sulla sostenibilità si sta rivelando oggi sempre più cruciale anche per le aziende. Non solo per l'esaurimento progressivo delle risorse primarie, ma anche per un discorso di performance e di reputazione. Il tema è ormai molto sentito in ogni ambito della nostra società e la pandemia ha creato l'opportunità di orientarsi più rapidamente verso strategie orientate alla sostenibilità. Se fino a poco tempo fa erano soprattutto Millennial e Generazione Z a reclamare comportamenti più green, il Covid-19 ha allargato il raggio d'interesse, già cresciuto negli ultimi anni: secondo LifeGate, nel 2020 infatti sono 36 milioni i cittadini italiani interessati al tema della sostenibilità (nel 2015 erano 21 milioni). Non

**Indagine: il 45% degli intervistati oggi dichiara di fare scelte più ecosostenibili**

solo, ma un recente studio di Accenture rivela un aumento del consumo etico: il 45% degli intervistati afferma di fare scelte più sostenibili e di voler continuare a farlo in futuro. È quindi un buon momento per i brand di creare un impatto comunicativo forte legato alla sostenibilità, puntando su un purpose condiviso con clienti e stakeholder per aumentare credibilità e competitività. Non a caso si parla sempre più anche di green marketing, una branca della comunicazione molto in espansione che ha dato vita anche al fenomeno dei green influencer. Senza dimenticare il fatto che la sostenibilità è una strada obbligata, sancita anche dall'Agenda 2030 delle Nazioni Unite e dal Green Deal della Ue. Inoltre, l'ultimo rapporto GreenItaly di Fondazione Symbola e Unioncamere ha dimostrato come le 432mila imprese italiane che hanno investito in prodotti e tecnologie green tra il 2015 e il 2019 stanno aumentando il fatturato, nonostante la pandemia.



# Sapere e saper fare Becom organizza l'impresa condivisa e lo fa con SmartOp



Il software. SmartOp si integra agli strumenti già presenti in azienda

## Il software Made in Brescia unisce le funzionalità di molteplici piattaforme e valorizza le persone

### Innovazione

Stefano Martinelli

■ Sapere e saper fare erano i cardini delle botteghe rinascimentali e oggi, trascorsi cinquecento anni, lo sono anche delle nostre aziende. Per competere e continuare a progredire un'impresa ha infatti bisogno di due cose, un metodo e con esso uno strumento che sia in grado di metterlo a terra.

**Consulenza.** La società di consulenza strategica Becom, dopo cinque anni di analisi diretta di oltre cento modelli di lavoro rilevati in imprese produttive e di servizi e oltre 600 mila euro di investimenti, ha messo a punto quello che può essere definito il nuovo paradigma dell'operare in azienda, totalmente Made in Brescia. SmartOp è un software che unisce le funzionalità di molteplici piattaforme oggi presenti sul mercato (mail, trasferimento delle informa-

zioni e metodologie di lavoro, gestione dei ticket, flusso di lavoro) «ma lo fa integrandosi con gli strumenti già presenti in azienda, favorendo un progressivo e condiviso arricchimento del know how e un notevole snellimento dei tempi di coordinamento delle attività interne ed esterne - spiega Alfredo Rabaiotti, innovation manager e ceo di Becom -. Inoltre SmartOp, essendo una piattaforma cloud, consente di operare a distanza con le stesse logiche definite in presenza». E in un momento come quello attuale un alle-

### PAROLE DEL MANAGEMENT

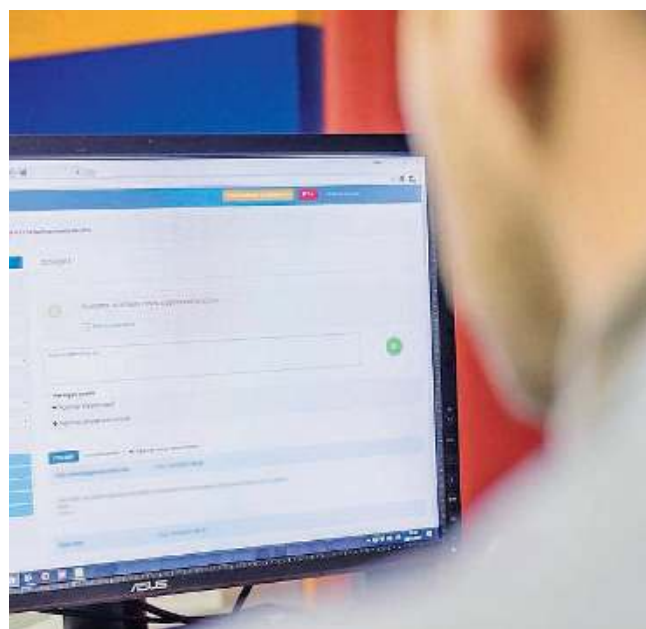
**Alfredo Rabaiotti.** «Partono da Brescia il metodo e lo strumento per fare impresa in modo rinascimentale mettendo sempre al centro le persone. La logica di dossier permette di avviare ogni attività comprendendo al suo interno documenti, mail dei clienti/fornitori e dei collaboratori organizzate in modo cronologico».

ato nello smart working è quanto mai prezioso. Se infatti il lavoro snello è attualmente uno strumento per contenere i contagi, nel futuro diverrà sempre più una metodologia ordinaria.

**Coordinamento.** «Grazie alla gestione dell'organigramma operativo SmartOp consente di creare una versione «digitale» dell'impresa, così da poter applicare processi e azioni in modo ordinato e preciso - conferma Rabaiotti -. La logica di "dossier" permette di avviare ogni attività comprendendo al suo interno documenti, mail dei clienti/fornitori e dei collaboratori organizzate in modo cronologico, così da permettere a tutto lo staff coinvolto nel processo di essere costantemente aggiornato». Prima della tecnologia c'è perciò una metodologia che mette a fattore comune i vari aspetti del procedimento, perché un software senza donne e uomini che lo animano è scatola vuota. E l'approccio rinascimentale di SmartOp e di Becom risiede proprio in questo: la centralità delle persone. Una visione questa adottata, unitamente alla piattaforma, già da diverse aziende del territorio (esempi sono Strepavara per l'ufficio acquisti, Cropelli per la relazione di processo interna e con i clienti e Ramazzini Egidio nel settore dell'assistenza tecnica) e che conferma Brescia come culla del fare impresa in modo umanista. //

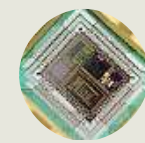


Becom. Alfredo Rabaiotti è ceo e innovation manager dell'azienda



L'obiettivo. SmartOp è funzionale e valorizza le persone

### ECONOMIA & RICERCA



**HARDWARE**  
**Il supercomputer di Milano-Bicocca**  
L'Università Milano-Bicocca con Infn (Istituto nazionale di Fisica Nucleare) partecipano alla corsa per realizzare il computer quantistico più potente del mondo. Il progetto si chiama «Dart Wars», è coordinato da Andrea Giachero, ricercatore di Fisica nucleare. Il progetto è su base triennale con un budget di circa 1 milione di euro, finanziato dall'Infn. Giachero coordinerà un gruppo di giovani ricercatori di Milano-Bicocca, utilizzando le sofisticate apparecchiature del laboratorio di Criogenia.



**AEROSPAZIO**  
**Supercontratto per satelliti «green»**  
I ghiacci dell'Artico e la temperatura dei mari, lo sfruttamento del suolo e l'agricoltura sostenibile, fino alla biodiversità: arrivano nuovi occhi potenti a controllare la salute del pianeta. Sono quelli delle sentinelle della Terra che si aggiungono alle 15 già attive nel programma Copernicus gestito da Agenzia Spaziale Europea (Esa). Tre i contratti per un valore complessivo di 1,3 miliardi di euro. Thales Alenia Space Italia è il primo contraente dell'accordo da 495 milioni per il satellite Cimr che monitora la temperatura degli oceani.



PROCESSING TUBE TECHNOLOGY

**DEFORMAZIONE TUBO**

La deformazione del tubo è il nostro business principale; siamo in grado di offrire soluzioni per tutti i mercati.

**TAGLIO TUBO**

Le nostre macchine di taglio sono costruite per essere installate in impianti di produzione completa, con la possibilità di scelta tra il taglio orbitale ed il taglio a sega.



**GRAZIOLI CESARE S.R.L.**  
grazioligroup.com

via Cornali, 12/16 - 25013 Carpenedolo (BS) +39 030 969249 / fax +39 030 6997957 info@grazioligroup.com

Facebook Instagram LinkedIn





# L'auto del futuro? Sempre più green e con tutti optional a bordo da attivare

Francesco Bonera (Bonera Group): «La rivoluzione è già iniziata». E intanto il servizio vendita si adegua

## Mobilità

Claudio Venturelli  
c.venturelli@giornaledibrescia.it

■ Sempre più green, elettrificata o elettrica, con a bordo tutta (o quasi) la dotazione degli optional, attivabile anche in post vendita. Questo è lo scenario che già oggi prende le mosse per compiersi non fra dieci, ma fra un paio d'anni. Dall'evoluzione dell'auto passeremo alla rivoluzione dell'auto che coinvolge in pieno la rete dei concessionari.

**Il cambiamento.** L'incognita semmai è capire se la trasformazione potrà essere intesa come un vantaggio competitivo per chi sull'automobile ha costruito il proprio modello di business, come Francesco Bonera, presidente di Bonera Group spa, storica concessionaria bresciana che nelle vetrine espone Bmw, Mini, Bmw Motorrad, Mercedes, Smart, Toyota e Lexus. «Sarà un'opportunità? Non c'è dubbio, a condizione di evolvere di pari

passo col prodotto, introducendo ad esempio anche nuove figure professionali oltre al già indispensabile web manager». Ad esempio? «Il product genius, ovvero l'illustratore del prodotto, che sin da ora differenzia i ruoli fra vendita e consegna. Si interagisce così senza fretta con il cliente per le dovute spiegazioni pratiche, dal settaggio delle componenti digitali sino alle semplici, ma dovute spiegazioni sulle modalità di ricarica delle ibride plug in o delle elettriche pure». Per avere automobili più a misura d'ambiente e

## PAROLE DEL MANAGEMENT

**Le nuove opportunità.** «L'evoluzione del mercato dell'auto sarà un'opportunità? Non c'è dubbio, a condizione di evolvere di pari passo col prodotto, introducendo anche nuove figure professionali e differenziando la fase di vendita da quella della consegna del prodotto per incrementare il servizio a offrire ai nostri clienti».

più sicure il concetto del «giro la chiave e parto» non può più essere. E lo dimostra anche l'interesse crescente per alcuni optional sino a ieri poco considerati come - ad esempio - la frenata automatica di emergenza.

**Optional a bordo.** I produttori stanno per mettere in atto un'altra rivoluzione: si rendono conto che differenziare auto dopo auto in catena di montaggio sta diventando troppo costoso. Per questo la gran parte degli ausili alla guida (assistente al parcheggio, guida assistita e tanto altro ancora) saranno già a bordo. Il cliente potrà scegliere se attivarli durante l'ordine o anche in post vendita. «Sì è corretto - spiega Bonera - avremo quindi un altro servizio da approntare, ma anche un'altra opportunità. Il cliente si dovrà rivolgere al concessionario per gli upgrade che riterrà necessari al suo stile di guida. Quando avverrà tutto ciò? Credo fra un paio d'anni, quando saranno operativi gli ordini online».

**Il mercato.** Il lockdown di marzo e aprile è stato uno choc per il mercato dell'auto con due mesi allucinanti di seguito - 75% e - 98%. E oggi? «Le vendite sono riprese anche con un evidente interesse verso modelli più sfiziosi rispetto a quelli già posseduti. Ma c'è un ma: la condizione imprevedibile per il ricambio del parco auto è che gli ecobonus diventino strutturali». //



Più smart. Dalla mobilità alle vendite il futuro è digitalizzato ma anche più specializzato



Presidente. Francesco Bonera



Elettrico. Una via segnata

## L'età media del parco circolante: undici anni

### Il problema

■ Il parco circolante italiano soffre di un problema di ricambio macroscopico: l'età media dei veicoli è di 11 anni e 5 mesi. I motivi sono diversi e complessi, non ultimo le difficoltà economiche che non da oggi riguardano molte famiglie e che non consentono l'acquisto di una vettura più in linea con i tempi. Parliamo molto di elettrico, che è poi la

scelta che s'impone o si imporrà, ma non dobbiamo dimenticare che esiste un abisso fra i livelli di emissione di un'Euro 3 rispetto ad un'Euro 6. La ricerca compiuta negli ultimi anni sui motori endotermici benzina e diesel (i secondi ingiustamente «criminalizzati») ha abbattuto consumi e inquinamento. E rimanendo nel presente non dobbiamo dimenticare che addirittura un'auto su 5 è di classe compresa fra Euro 0 e Euro 2 e non sono tutte d'epoca. La

nuova Legge di Stabilità, infatti, ha previsto una lista di 340 modelli che possono essere considerati d'epoca; solo questi possono godere dei benefici e delle agevolazioni previste dalla legge. Gli anni di un'auto non sono, quindi, l'unico degli unici elementi ad attestarne lo status. E mentre il dibattito è aperto sul fatto che la lista di cui sopra sia di manica troppo larga o stretta, dobbiamo prendere positivamente atto che la scelta è fatta. Gradualmente i listini delle case propongono sempre più modelli ibridi, ibridi ricaricabili ed elettrici. Cosa manca? Che gli ecobonus diventino strutturali e di facile accesso. // CLA.VE.

**SOCAR** **STILL**

**SMART & SECURE**