Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma

FONDAZIONE TELOS
CENTRO STUDI DELL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI ROMA

Impatti della innovazione ICT sulle attività economiche e sui servizi professionali

Evoluzione Tecnologica e Servizi Professionali
Un nuovo paradigma per gli studi professionali

Nicola Sciarra

Roma 25 settembre 2020

TRASFORMAZIONE DIGITALE PER CAMBIARE O SOPRAVVIVERE?

I mesi, drammatici, di pandemia COVID-19, e le conseguenti limitazioni, sia personali che lavorative, hanno evidenziato come le **competenze e gli asset digitali** siano un fattore critico di **sopravvivenza**, ancor prima che di successo.

Si può serenamente affermare, che le attività economiche, imprese o professionisti che siano, possono essere ricondotte a tre macro categorie:

- Digitalizzate
- In via di digitalizzazione
- A rischio cessazione

Il **lockdown** e le altre misure messe in campo per contenere la pandemia, hanno però avuto il pregio di agire come importante forzante evolutivo: **l'intero sistema economico**, dai piccoli esercizi alle grandi imprese, passando per le PMI la PA, seppur con velocità diverse, **posto di fronte ad un bivio tra inopia e cambiamento**, ha mostrato come i **freni** alla **trasformazione digitale**, culturali prima di tutto, **possono essere superati** in poco tempo.

SITUAZIONE ATTUALE DEGLI STUDI

Il Commercialista è una figura da sempre considerata come uno dei pilastri indispensabili per l'economia. Con l'evoluzione dei mercati, normative sempre più stringenti e con l'avvento delle nuove tecnologie, oggi vi sono nuove opportunità e condizioni, che solo un professionista altamente preparato è in grado di affrontare o sviluppare.

La Professione di Commercialista è immutabile nel tempo

Così molti commercialisti hanno ignorato che "**qualcosa**" stava cambiando, perdendo oggi una grande opportunità.

L'avvento di Internet ha infatti modificato profondamente il mercato, creando occasioni e "**minacce**" che fino a un decennio fa erano impossibili da immaginare.

Nulla di nuovo quindi ma come per i più svariati settori, **l'evoluzione digitale ha raggiunto anche gli studi professionali!**

Ora la domanda da porsi è: "**questa fase è un problema, un'opportunità o semplicemente un'evoluzione obbligata**?".

SITUAZIONE ATTUALE DEGLI STUDI

In questi ultimi decenni la professione del commercialista è cambiata profondamente, così come è cambiata la percezione del suo mercato. Ecco in sintesi come si presenta oggi la situazione di questa professione:

1) Standardizzazione del reddito.

La tracciabilità finanziaria, gli studi di settore, i redditometri e spesometri, stanno portando le aziende ad avere sempre meno bisogno del commercialista – o così pensano/sperano ;-)

2) Aumento della concorrenza.

Molti studi professionali stanno abbassando i prezzi pur di non perdere i clienti, i quali fanno di tutto per risparmiare. Associazioni e Patronati propongono in aggiunta servizi fiscali e contabili a prezzi irrisori.

Naturalmente tutto ciò sta portando ad un tracollo della qualità dei suddetti servizi.

Si elaborano ad esempio buste paga online a basso costo, come si possono trovare sul mercato digitale servizi di tenuta mensile della contabilità a prezzi irrisori rispetto al mercato tradizionale.

SITUAZIONE ATTUALE DEGLI STUDI

3) Diminuzione degli utili degli Studi

La perdita continua di clienti, l'acquisizione di nuovi collaboratori per far fronte ai continui nuovi adempimenti, l'abolizione della tariffa professionale ecc. comportano la riduzione del fatturato e un ulteriore svilimento del già impoverito "**classico mercato**".

4) Aumento competenza delle Imprese

I responsabili amministrativi ormai e possiedono già di per sé buone competenze. A ciò si aggiungono le informazioni di Internet per qualsiasi problema, anche di natura fiscale :-D

Una prevista semplificazione **(?)** futura degli obblighi ed aiuti di tutoraggio, che già l'Agenzia delle Entrate garantisce alle attività più grandi.

5) Concorrenza al di fuori della professione

Con una maggiore gestione digitale dei documenti, ad esempio i produttori di software, così come le banche stanno lentamente puntando all'ampliamento dei loro servizi in tal senso.

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma

FONDAZIONE TELOS
CENTRO STUDI DELL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI ROMA

QUALI SERVIZI OFFRE UNO STUDIO?

- Contabilità
- Dichiarativi
- Bilanci
- Consulenza
- Pratiche varie



Sedute Psichiatriche

SITUAZIONE ATTUALE DEGLI STUDI

Riconosciamo il fatto che la **fatturazione elettronica non ha creato un vuoto** all'interno degli studi, come si poteva ipotizzare.

Anzi, sotto molti punti di vista le tante difficoltà riscontrate dalle aziende nell'uso dei nuovi strumenti hanno finito per **aumentare il lavoro del commercialista**, che è intervenuto e continua a intervenire di volta in volta per gestire ritardi, blocchi e altri disagi collegabili alle pecche del Sistema di Interscambio.

A questo va poi sommato il fatto che la **fattura digitale**, attualmente, non permette automatismi sul fronte del bilancio, ne tantomeno nella liquidazione delle imposte, rendendo quindi ancora oggi **indispensabile la professionalità del commercialista**.

Last but not least, non si può dimenticare il lavoro dei governi negli ultimi anni per mettere in campo **nuovi adempimenti anti-evasione**, i quali hanno portato ulteriore lavoro al commercialista (*senza però, come è purtroppo evidente, portare ad una parallela crescita del fatturato degli studi*).

EVOLUZIONE DEL SETTORE



EVOLUZIONE DEL SETTORE

Dove sta andando il futuro del commercialista? Sicuramente un commercialista telematico, evoluto, che potrà (dovrà) avere **nuove competenze specialistiche** per offrire servizi a valore aggiunto per le aziende.

Nell'affermare che il futuro della professione di commercialista preveda una forte evoluzione – che del resto è già iniziata – siamo tutti d'accordo: più difficile, invece, individuare le direzioni specifiche che la professione dovrà seguire.

Gli step di questa evoluzione professionale sono ben chiari. In principio, come si suole dire, fu il **modello 730 precompilato**: questa piccola grande rivoluzione ha dato il via a una ricca fase di cambiamenti nella vita del commercialista telematico e moderno, che si è dovuto allontanare sempre più dai modelli del passato.

La dichiarazione dei redditi precompilata ;-) è stata solo il primo passo, al quale hanno fatto seguito tanti altri cambiamenti, il più importante dei quali è certamente costituito dall'introduzione della **fatturazione elettronica B2B**.

EVOLUZIONE DEL SETTORE

La **tecnologia digitale sta portando le PMI ad automatizzare ogni fase della filiera amministrativa**, con un incremento della quantità e della tracciabilità dei dati di natura amministrativa, generando indubitabili benefici.

La digitalizzazione e **l'automatizzazione** dei processi di elaborazione della contabilità e degli adempimenti fiscali **non è sostitutiva del commercialista**, almeno nel breve.

Le PMI non possono **ridurre la domanda di assistenza contabile e fiscale** rivolta al commercialista in relazione alle novità tecnologiche e alle semplificazioni normative.

Le PMI **aumentano la richiesta di nuovi servizi** ad alto valore aggiunto per superare i limiti organizzativi e gestionali storici delle PMI italiane e rappresentati.

La **principale minaccia** percepita è rappresentata dal (possibile) ingresso nel mercato di nuovi operatori specializzati.

EVOLUZIONE DEL SETTORE

Le mutate tecnologie, la loro evoluzione, forzata negli ultimi tempi, possono essere di supporto per i Commercialisti verso una maggiore attenzione sul "core business" aziendale, **coinvolti quali professionisti esperti nella conoscenza dei fatti aziendali** e di controllo di gestione dei processi nelle PMI.

Il rapporto con i finanziatori esterni alle PMI, è cambiato ed ora serve una professionalità nuova che sia in grado di fornire le **informazioni di natura quantitativa e qualitativa** che la banca utilizza per definire un giudizio di solvibilità in linea con la propria politica di rischio desiderato.

Oggi **gestendo qualitativamente i dati della PMI**, il Commercialista potrebbe essere in grado di abbattere i costi di finanziamento favorendo l'incontro tra PMI e banche.

Le PMI devono essere aiutate a governare l'innovazione ed i commercialisti in questo possono essere gli strateghi di questa evoluzione, per trasformare i propri servizi in **servizi orientati allo sviluppo più che all'assistenza di base**.

QUALE FUTUTO PER I COMMERCIALISTI?

Ecco quindi che il quesito circa il **futuro del commercialista** diventa centrale, e scottante. Si tratta forse di una professione destinata a scomparire nel tempo? I progressivi automatismi messi in campo dall'Agenzia delle Entrate porteranno a un veloce declino degli Studi?

La risposta è no: la professione del commercialista è destinata a durare a lungo. A patto, ovviamente, di **evolversi**.

In molti l'hanno già definito "**Commercialista 2.0 – 3.0 – 4.0 e via cosi**".

Ma quali sono, allora, le direzioni concrete verso cui il commercialista deve evolversi?

Il **timore dei professionisti** è quello di doversi trasformare in qualcosa che ha poco a che fare con l'attività contabile tradizionale, con l'obbligo di diventare una figura a metà strada tra un consulente d'azienda e un esperto di ***digital trasformation***.

Non è esattamente così – anche se sì, questi elementi saranno entrambi fondamentali nel futuro del commercialista.

QUATTRO PASSAGGI FONDAMENTALI PER IL FUTURO DELLA PROFESSIONE + 1

Software innovativi – Per prima cosa, il cambiamento deve poter contare su dei software avanzati per la raccolta e la gestione dei dati.

Integrazione e collaborazione – Avviare delle collaborazioni tra studi, così da rendere maggiormente efficienti le attività a basso valore aggiunto.

Cloud computing – Utilizzo di piattaforme di cloud computing per aumentare la collaborazione tra professionisti.

Strumenti condivisi – Per l'analisi dei dati ai fini delle attività di consulenza.

Gli adempimenti – coge redditi etc – sono ormai una commodity – La professione, in particolare nel post epidemia, deve tendere sempre più nella consulenza e la consulenza si sostiene con attività di business intelligence, ovvero con la capacità di gestire ed interpretare le grandi quantità di dati oggi a disposizione.

PROSPETTIVE DEGLI STUDI COMMERCIALISTI

Partiamo dal presupposto che il ruolo del commercialista non sia stato annullato dalle novità normative e tecnologiche degli ultimi anni, anzi occorre sottolineare come **tali innovazioni possano – DEBBANO – essere da stimolo al cambiamento della professione.**

Introdurre strumenti di gestione digitale delle informazioni evoluti, **in grado di supportare il lavoro del commercialista,** potrebbe/dovrebbe essere la strada maestra per rimanere competitivi.

Superare il paradigma che contabilità e fisco siano ancora il core business degli studi, ampliare le competenze per fornire migliori servizi consulenziali ad esempio per la **gestione della crisi d'impresa**, **consulenza aziendale**, la **business intelligence**, e altro ancora.

Parallelamente all'ampliamento delle competenze potrebbe essere utile accompagnare una crescita degli studi, valutando in molti casi, l'**aggregazione anche virtuale**, così da poter offrire assistenza e consulenza a 360 gradi.

PROSPETTIVE DEGLI STUDI COMMERCIALISTI

Il commercialista del futuro metterà a disposizione le proprie competenze per **supportare gli amministratori aziendali nel prendere le migliori decisioni** ad esempio per quanto riguarda il **controllo di gestione.**

Si tratta certamente di un'**opportunità da non perdere**, che non snatura il ruolo del commercialista come esperto strategico in aspetti contabili, finanziari e giuridici nella gestione economica dell'azienda.

Nonostante sia possibile che il commercialista non possieda tutte le conoscenze tecniche necessarie per offrire un servizio completo ai propri clienti, questo non rappresenta un limite insormontabile.

Esiste infatti la possibilità di **ampliare le competenze dello Studio** tramite l'inserimento di nuove figure professionali, o semplicemente esternalizzando determinati servizi, o cosa ancor più strategica a mio parere creare **Network Professionali.**

LA DIGITALIZZAZIONE COME MODELLO ORGANIZZATIVO

La **digitalizzazione** non è la semplice introduzione di nuovi strumenti informatici ma è, piuttosto, un l'adozione di un **modello organizzativo** che consenta di gestire tutte le attività dello Studio in modo integrato, collaborativo, efficace ed efficiente con l'obiettivo di aumentare il business, generare valore e organizzare conoscenza.

Costretti (?) dagli obblighi di legge nonché dalla particolare situazione storica, è il momento per iniziare un vero e proprio percorso che porti lo studio verso la trasformazione digitale.

Ad oggi sono pochi i professionisti, tra il 36% e il 39%, che hanno una consapevolezza così elevata del fenomeno e padronanza di tutte le variabili sopra indicate.

Grazie a un radicale cambiamento culturale e professionale i professionisti devono iniziare a **ridisegnare** i **modelli organizzativi e di business** in un'ottica di innovazione volta a **creare servizi di valore aggiunto**.

Corollario: **investire nella formazione di qualità** e **favorire la crescita a livello dimensionale degli studi professionali.**

FOCAL POINT

Dematerializzazione dei documenti e aumento dei servizi in cloud permettendo alle aziende di utilizzare servizi online di consulenza a grandi distanze, ponendoci nella **condizione o necessità**, di trovare oltre i clienti di prossimità anche quelli geograficamente lontani.

Il commercialista deve essere considerato quale risolutore di problemi a 360° e non di singole necessità. Punto di riferimento per i propri clienti in un mondo in crescita di obblighi ed adempimenti … ***e non solo in campo contabile o fiscale***.

Le aziende di oggi, sempre più carenti di tempo, necessitano infatti di risposte in merito a tutto ciò che riguarda il loro "**ambiente economico**". Sempre più complicato, sempre più veloce e sempre più disseminato di problemi collaterali.

Ne consegue che gli studi dovranno gestire e fornire sempre più informazioni. Nel modo giusto e nel momento più indicato.

Il terzo punto riguarda la visibilità e la contestuale pubblica affermazione del punto precedente ovvero l'assioma **commercialista = risolutore di problemi**.

SMART WORKING – IL COMMERCIALISTA MOBILE

Nella pandemia i semi di un cambiamento culturale?

Abbiamo scoperto che si può **lavorare** anche **senza andare fisicamente** in studio o presso il cliente.

L'era dello **smart working** tocca da vicino anche il commercialista.

Il **lavoro in mobilità** rappresenta una sfida ma offre anche opportunità preziose per lavorare su alcuni punti cruciali: l'avanzamento nelle tecnologie, il miglioramento del rapporto con i clienti, l'ottimizzazione di costi e produttività.

Tutto questo non sarebbe possibile se non esistessero strumenti tecnologici rapidi a intercettare il cambiamento e a modellarsi sulle esigenze in costante evoluzione del professionista.

CONOSCENZA DEI BIG DATA ;-)



Uno dei passaggi fondamentali nell'evoluzione digitale del commercialista consta nella sua capacità di **gestire al meglio i dati disponibili** - **big data** – elaborandoli con le competenze e la professionalità proprie del suo ruolo sociale.

GESTIRE I BIG DATA





Gli strumenti disponibili permettono elaborazioni di una quantità di dati impensabile solo qualche decennio addietro

NUOVI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE

Webinar

I seminari digitali nei quali ci sono relatori e pubblico è silente e interagisce tramite chat, per iscritto. La loro durata non deve essere eccessiva.

L'enorme offerta di webinar di questi mesi crea un effetto "omologazione": tutti i webinar sembrano uguali..

Web meeting

Come dal nome, sono strumenti ideali per l'organizzazione di meeting digitali nei quali organizzatori e partecipanti sono su un piano paritetico. Sono strumenti ideali per incontri nei quali si cerca il confronto, ma necessitano di capacità di moderare e interagire fra relatori e pubblico.

Dirette social

Vengono trasmessi in diretta e l'attenzione del pubblico può essere molto "volatile" se i temi trattati non hanno un respiro ampio. Sono lo strumento ideale per richiamare l'attenzione sui profili social dei professionisti, specie se nell'evento trasmesso in diretta partecipano relatori noti e con un elevato standing.

Video pillole

Strumento che affianca o può sostituire le newsletter dello studio professionale. Devono durare pochi minuti, andare direttamente al sodo della novità normativa o fiscale che si vuole presentare. Vanno registrati e montati in maniera da risultare scorrevoli e non piatti e dovrebbero fare parte di iniziative continuative. Una sorta di collana di contenuti che lo studio professionale programma e veicola ai propri contatti.

Podcast

Sono file audio registrati e diffusi attraverso canali dedicati. Sono strumenti agili ma non banali da usare. L'uso della voce, la scaletta degli argomenti, la serialità dei temi da divulgare sono fondamentali. Non possono essere usati come strumenti mordi e fuggi. L'uso e la diffusione dei podcast presuppone la scelta di una "linea editoriale", di temi collegati fra loro che i professionisti affronteranno in diverse occasioni e con una cadenza prefissata.

LEGGE 11 settembre 2020, n. 120.

Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 16 luglio 2020, n. 76, recante misure urgenti per la semplificazione e l'innovazione digitale.

TITOLO III MISURE DI SEMPLIFICAZIONE PER IL SOSTEGNO E LA DIFFUSIONE DELL'AMMINISTRAZIONE DIGITALE 62

Capo I Cittadinanza digitale e accesso ai servizi digitali della pubblica amministrazione 62

Articolo 24 (*Identità digitale, domicilio digitale e accesso ai servizi digitali*) 62

Articolo 25 (*Semplificazione in materia di conservazione dei documenti informatici e gestione dell'identità digitale*) 63

Articolo 26 (*Piattaforma per la notificazione digitale degli atti della pubblica amministrazione*) 65

Articolo 27 (*Misure per la semplificazione e la diffusione della firma elettronica avanzata e dell'identità digitale per l'accesso ai servizi bancari*) 69

Articolo 28 (*Semplificazione della notificazione e comunicazione telematica degli atti in materia civile, penale, amministrativa, contabile e stragiudiziale*) 70

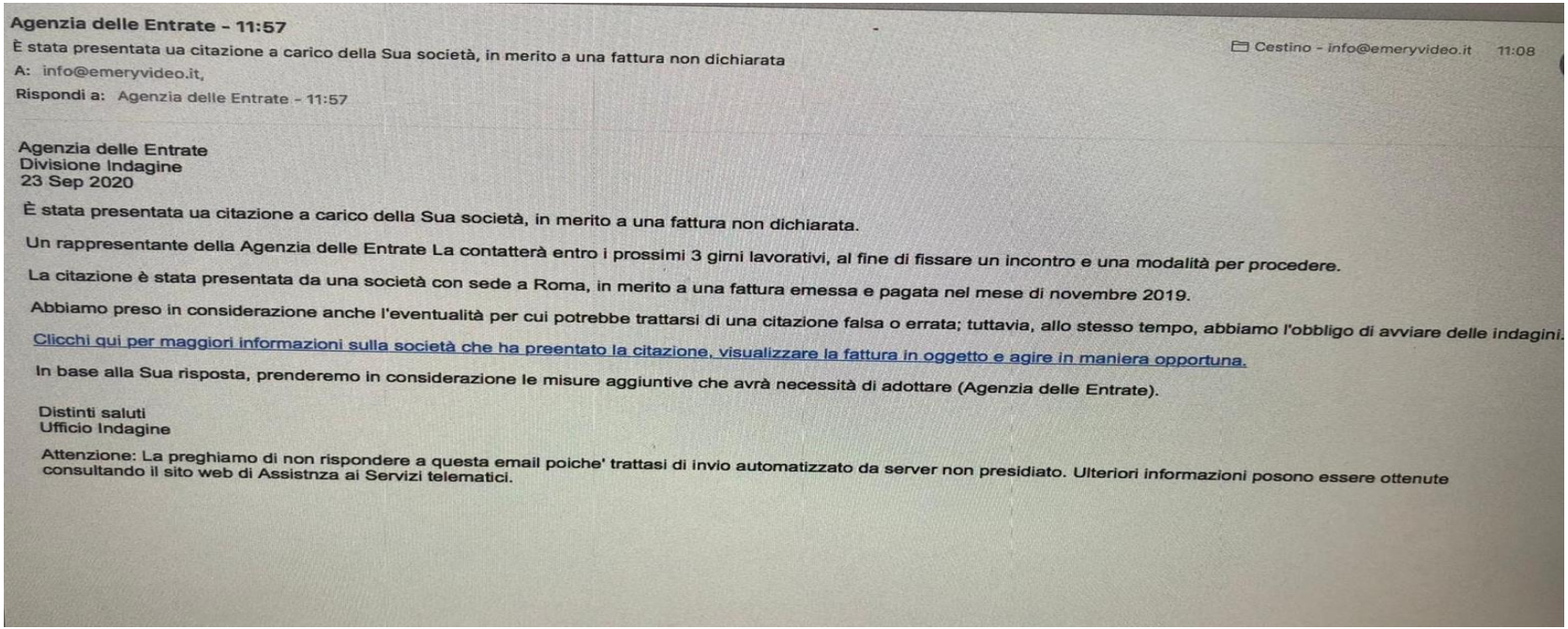
Articolo 29 (*Disposizioni per favorire l'accesso delle persone con disabilità agli strumenti informatici e piattaforma unica nazionale informatica di targhe associate a permessi di circolazione dei titolari di contrassegni*) 71

Articolo 30 (*Misure di semplificazione in materia anagrafica*) 72

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma

FONDAZIONE TELOS
CENTRO STUDI DELL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI ROMA

Rischi Professionali Oggi



Agenzia delle Entrate - 11:57
È stata presentata ua citazione a carico della Sua società, in merito a una fattura non dichiarata
A: info@emeryvideo.it,
Rispondi a: Agenzia delle Entrate - 11:57

Cestino - info@emeryvideo.it 11:08

Agenzia delle Entrate
Divisione Indagine
23 Sep 2020

È stata presentata ua citazione a carico della Sua società, in merito a una fattura non dichiarata.

Un rappresentante della Agenzia delle Entrate La contatterà entro i prossimi 3 girni lavorativi, al fine di fissare un incontro e una modalità per procedere.

La citazione è stata presentata da una società con sede a Roma, in merito a una fattura emessa e pagata nel mese di novembre 2019.

Abbiamo preso in considerazione anche l'eventualità per cui potrebbe trattarsi di una citazione falsa o errata; tuttavia, allo stesso tempo, abbiamo l'obbligo di avviare delle indagini.

Clicchi qui per maggiori informazioni sulla società che ha preentato la citazione, visualizzare la fattura in oggetto e agire in maniera opportuna.

In base alla Sua risposta, prenderemo in considerazione le misure aggiuntive che avrà necessità di adottare (Agenzia delle Entrate).

Distinti saluti
Ufficio Indagine

Attenzione: La preghiamo di non rispondere a questa email poiche' trattasi di invio automatizzato da server non presidiato. Ulteriori informazioni posono essere ottenute consultando il sito web di Assistnza ai Servizi telematici.

I COMMERCIALISTI SONO PRONTI – LA PA?

Agenzia Entrate

Direzione Provinciale II DI ROMA

Ufficio Territoriale Rimborsi IVA

OGGETTO:Richiesta documentazione – Rimborso Iva anno d'imposta 2019 cronologico - Partita Iva : - Importo

Gentile contribuente,

stiamo esaminando la Sua domanda di rimborso Iva relativa all'anno d'imposta 2019, presentata il 04-02-2020.

L'importo complessivo pari a euro è stato richiesto in liquidazione all'ufficio dell'Agenzia delle Entrate.

Per completare la lavorazione della Sua domanda, abbiamo bisogno di alcuni documenti che dimostrino la natura del credito. Pertanto La invitiamo a presentare la documentazione indicata di seguito, entro 15 giorni dalla ricezione di questa comunicazione:

- Numero di telefono e indirizzo di posta elettronica della persona a cui rivolgersi per ulteriori chiarimenti;
- Dichiarazione di conformità all'originale dei documenti prodotti in copia, ai sensi degli articoli 19 e 47 del decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445, con allegata fotocopia del documento d'identità del rappresentante legale o del titolare della ditta in caso di ditta individuale;
- Campione delle fatture di vendita dell'anno della richiesta per operazioni non soggette all'imposta di cui agli articoli da 7 a 7-septies del d.P.R. n. 633 del 1972;
- Campione delle fatture di vendita dell'anno della richiesta per operazioni soggette all'IVA, con un'imposta pari al 5% dell'importo richiesto;
- Campione delle fatture di acquisto dell'anno della richiesta, con un'imposta pari al 5% dell'importo richiesto;

N.B.: Il totale delle fatture di acquisto e di vendita complessivamente da presentare non può superare il numero di 50

- Registri IVA acquisti e vendite degli anni in cui si è formato il credito chiesto a rimborso;
- Relazione sintetica che chiarisca quali sono le attività economiche svolte e le ragioni che hanno portato alla formazione del credito chiesto a rimborso; in particolare descrivere le attività all'estero;
- Principali contratti o documenti di incarico delle operazioni effettuate all'estero relativi alle fatture presentate;
- Test di operatività ai sensi dell'articolo 30, comma 1, della legge 23 dicembre 1994, n. 724 , per l'anno relativo al rimborso.
- prospetto di liquidazione annuale iva.

Può fornire la documentazione, in originale o in copia conforme, direttamente a questo ufficio. In alternativa, può spedirla con raccomandata o inviarla tramite posta elettronica certificata.

Tenga presente che, se consegna la documentazione oltre il termine di 15 giorni, non Le saranno dovuti interessi per il periodo che intercorre tra la data di ricezione della richiesta di documenti e la data della loro consegna a quest'ufficio.

Inoltre, il termine di decadenza dell'accertamento sarà prorogato di un periodo di tempo pari a quello compreso tra il sedicesimo giorno e la data di consegna (articolo 57, primo comma, secondo periodo del d.P.R. n. 633 del 1972).

Le indico di seguito tutte le informazioni utili per contattare l'ufficio:

Direzione Provinciale

Ufficio Territoriale Rimborsi IVA

Indirizzo

Telefono 06.

Fax 06.

E-mail

PEC

Il referente

Il responsabile del procedimento

Qualora Lei voglia farsi rappresentare da persona di Sua fiducia (ad esempio dal coniuge o da un professionista), dovrà attribuirgli un'apposita procura generale o speciale (articolo 63 del d.P.R. n. 600 del 1973).

Nel caso in cui avesse già fornito all'Agenzia delle Entrate o ad altre Amministrazioni alcuni dei documenti richiesti, La invitiamo a comunicarci le informazioni necessarie per reperirli.

Se, invece, non ne fosse più in possesso, Le chiediamo di inviarci un documento o una relazione, che spieghi le ragioni per cui non ne ha più la disponibilità.

Per eventuali informazioni o chiarimenti non esiti a contattare l'ufficio.

FIRMA SU DELEGA DEL DIRETTORE PROVINCIALE

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma

FONDAZIONE TELOS
CENTRO STUDI DELL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI ROMA

IL COMMERCIALISTA DEL FUTURO? SARÀ TELEMATICO, EVOLUTO E INTEGRATO



Grazie dell'attenzione