

CAPITOLO 3

EFFETTI DI STRATIFICAZIONE: PROFESSIONISTI AFFERMATI, ASPIRANTI CETO MEDIO E NUOVI PROLETARI FORENSI

Andrea Bellini

1. Crescita numerica, linee di stratificazione e nuove disuguaglianze

Il mondo delle libere professioni, nel corso degli ultimi vent'anni, è stato al centro di un dibattito controverso, per certi versi schizofrenico. Da un lato, infatti, la rappresentazione veicolata dai media ha posto l'accento sulla tendenza generalizzata a un abbassamento del livello dei redditi (cfr. Festi e Malatesta 2011), messa in relazione con la crescita abnorme del numero di professionisti. Dall'altro, ha preso campo un più ampio discorso sulla riforma delle professioni che, negli intenti dei promotori, avrebbe dovuto portare a una maggiore apertura al mercato (v. Capitolo 7).

Il dibattito, nel suo complesso, ha acquisito nuova rilevanza negli anni della crisi economica. A ben vedere, quello dell'eccesso di offerta, in modo particolare nel mercato del lavoro professionale legale, non è tuttavia un tema nuovo. Esso sembra, anzi, riproporsi ciclicamente, con toni a tratti di allarme sociale. In tempi non sospetti, infatti, come si è sottolineato in più di un'occasione, Calamandrei (1921: 99) parlava di un *proletariato forense*, «che ogni anno si invilisce col crescer di numero, come un fiume in piena che più s'intorbida quanto più gonfia». Verso la fine degli anni Sessanta, seppure con toni e significati diversi, Prandstraller (1967) e Giovannini (1969) descrivevano anch'essi una professione in calo di prestigio. Il secondo, nello specifico, ne osservava la stratificazione interna, nel contesto di una «pauperizzazione» del mercato dei servizi legali, soffermandosi sulla condizione dei professionisti cosiddetti «marginali», vale a dire non inseriti in studi organizzati ed esclusi dal grosso giro d'affari. Entrambi gli autori puntavano il dito contro l'espansione incontrollata della professione. Giovannini stesso parlava dei 37.859 avvocati iscritti alla Cassa forense al 1° giugno 1966 come di un numero «davvero impressionante» (ivi: 232). E non dubitiamo che lo fosse.

La situazione, oggi, è però ben diversa. Essa deve essere letta alla luce delle trasformazioni di lungo periodo legate all'affermarsi di una *società postindustriale e della conoscenza* e alla più spinta divisione del lavoro che

essa ha portato con sé (sull'argomento, cfr. Machlup 1962; Drucker 1968; Bell 1973; Brint 1994; tra gli autori italiani, cfr. Tousijn 1987). In questa prospettiva, la crescita del numero di professionisti è un fenomeno che ha investito tutti i paesi avanzati, spiegato in parte dall'emergere di nuove professioni, in parte dall'espansione di quelle più tradizionali¹, processi peraltro associati a un aumento della segmentazione e della stratificazione dei mercati del lavoro professionali. Ai giorni nostri, poi, la crisi sembra aver favorito un aumento del livello medio di qualificazione degli occupati, dovuto alla crescita dell'occupazione nel settore dei servizi avanzati alle imprese (Gallie 2013).

Il confronto tra i 47 paesi membri del Consiglio d'Europa rivela che l'Italia ha di gran lunga il maggior numero in valore assoluto di avvocati iscritti all'Albo (226.734 contro i 160.880 della Germania, seconda in questa graduatoria), mentre è superata di poco da Lussemburgo e Grecia per numero di avvocati in rapporto alla popolazione residente (3,8 ogni 1.000 abitanti). Questo, quantomeno, è il quadro delineato dal CEPEJ (2014), con riferimento ai dati per il 2012 (v. Tabella AB.1, Appendice B). La specificità del caso italiano, tuttavia, risiede nell'*intensità* della crescita, a partire dalla seconda metà degli anni Novanta. Nel giro di un decennio, tra il 1997 e il 2006, il numero di avvocati è infatti raddoppiato, passando da 89.880 a 177.142. E ha continuato ad aumentare a un ritmo costante negli anni successivi.

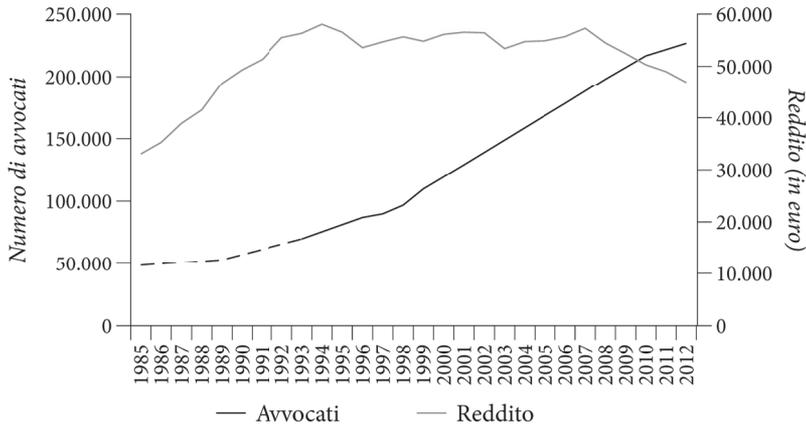
Il dato sul numero di avvocati, di per sé, dice poco di come sia cambiata effettivamente la categoria. Quella dell'*impoverimento*, si è detto, è una delle principali declinazioni del discorso sulla professione. In proposito, la Figura 3.1 (*infra*) evidenzia una correlazione tra numerosità e reddito degli avvocati. Guardando all'andamento del reddito medio annuo rivalutato in euro degli iscritti alla Cassa previdenziale forense (cioè di un sottoinsieme composto, verosimilmente, da coloro che praticano *attivamente* la professione), si osserva come, dopo il 1994, si sia avuto un decennio di sostanziale ristagno, seguito da un periodo – sono gli anni della crisi economica – in cui si registra un arretramento sino al livello del 1989, più o meno il momento in cui il numero di avvocati iscritti all'Albo ha iniziato a crescere ininterrottamente.

L'incremento numerico, del resto, non è un buon indicatore di una maggiore 'apertura' della professione. I dati relativi alla distribuzione degli avvocati per classi di importo Irpef, pur raccolti in classi non costanti negli anni, rivelano in effetti l'esistenza di una sorta di 'muro', quasi invalicabile, che nel 2011 si collocava sui 44.950 euro (v. Tabelle AB.4.a e

¹ Al riguardo, si veda la letteratura sociologica passata in rassegna nelle pagine iniziali dell'Introduzione, la quale ha portato alla luce quella che, in realtà, sembra essere una tendenza di lungo periodo che ha interessato in particolare la professione forense, cui in tempi recenti si è associato l'emergere di diversi modelli di professionalismo legale.

AB.4.b)². Ciò induce a ritenere che gran parte dei nuovi ingressi si siano concentrati al di sotto di questa soglia.

Figura 3.1. Andamento del numero degli avvocati iscritti all'Albo e del reddito Irpef medio annuo rivalutato degli iscritti alla Cassa forense (1985-2012)



Note: il tratteggio indica proiezioni su dati mancanti, negli anni che vanno dal 1986 al 1988 e dal 1990 al 1992.

Fonte: elaborazione su dati Cassa forense (cfr. Bellini 2014a).

È senz'altro plausibile che questo stesso fenomeno trovi una spiegazione, almeno parziale, nelle pratiche di evasione fiscale cui i professionisti possono ricorrere, soprattutto al fine di collocarsi al di sotto dei 30.000 euro, potendo così godere dei benefici offerti dal *regime dei minimi*³. Si tratta, nondimeno, di un fenomeno difficile da cogliere nelle sue reali dimensioni, per cui esistono pochissimi riscontri empirici. Come ha osservato Pavolini (2012), peraltro, la diffusione dell'evasione fiscale è alla

² Le classi di reddito, nei dati diffusi da Cassa forense, sono strutturate su soglie 'mobili', che si modificano cioè nel corso degli anni. In particolare, dal 2002 al 2011 le soglie che si riferiscono al *minimo Irpef per la prova dell'esercizio della professione* e al *teito del contributo soggettivo* passano, rispettivamente, da 6.780 a 10.100 euro e da 74.800 a 90.100 euro. La soglia della classe intermedia passa, quindi, da 37.370 a 44.950 euro.

³ È, questo, un regime fiscale introdotto nel 2007 ed entrato in vigore nel 2008, quale misura di stimolo all'imprenditoria. In quanto tale, esso offre agli operatori economici di ridotte dimensioni che rispettano determinati requisiti condizioni fiscali, contabili e previdenziali agevolate. Nello specifico, al momento della rilevazione, esso prevedeva il versamento di un'imposta sostitutiva dell'Irpef, dell'Irap e delle addizionali regionali e comunali pari al 5% per i primi cinque anni di attività, per contribuenti con meno di 35 anni di età e ricavi e compensi annui inferiori a 30.000 euro.

base del problema cosiddetto dell'*under-reporting*, vale a dire del rischio che i lavoratori – in particolare gli indipendenti, più esposti al fenomeno – qualora intervistati nell'ambito di una *survey*, siano portati a dichiarare meno di quanto realmente percepito. Lo stesso autore fornisce un quadro dei redditi da lavoro in Italia, evidenziando, per i redditi netti mediani annui dei professionisti indipendenti, una differenza di oltre 6.000 euro tra il dato dichiarato (14.000 euro) e quello stimato, che tiene conto, appunto, dell'*under-reporting* (20.630 euro)⁴. Ciò detto, è pur vero che è cresciuta in modo considerevole la quota di avvocati che dichiara un reddito basso e, tra questi, dei non iscritti alla Cassa forense, in quanto tali privi di copertura previdenziale⁵. Questo denota, a prescindere dal peso dell'evasione fiscale, un'espansione dell'area della marginalità e del rischio di esclusione.

Ciò può essere connesso con l'esistenza di processi di *chiusura sociale*⁶ che operano più in profondità, favorendo la riproduzione all'interno della professione di una stratificazione basata sulla classe sociale di provenienza. Laddove, cioè, i meccanismi di *esclusione*⁷ tradizionalmente utilizzati dalle professioni liberali (in proposito, v. Capitolo 7, paragrafo 2) non abbiano successo nel limitare il numero dei potenziali concorrenti, è ragionevole ritenere che siano messe in atto strategie, più o meno consapevoli, tese a sfruttare il vantaggio competitivo che deriva da un'origine sociale alta. Un vantaggio competitivo che si sostanzia nell'accesso privilegiato alle informazioni rilevanti, che influenzano i percorsi d'inserimento e di sviluppo della carriera e consentono di raggiungere le posizioni migliori (cfr. Bellini 2015). In tal senso, l'inflazione delle credenziali di accesso alla professione può comportare – per i soggetti meno attrezzati, ma non

⁴ Fonte dei dati: EU-SILC, 2005.

⁵ La riforma della professione, operata con la legge 247/2012, ha escluso questa possibilità, introducendo l'obbligo di iscrizione alla Cassa (sul tema, v. Capitolo 7). Tale disposizione, tuttavia, è entrata in vigore nell'agosto 2014, con l'approvazione del relativo regolamento di attuazione.

⁶ Il concetto è stato utilizzato, per la prima volta, da Weber (1922: 18), il quale aveva indicato nella chiusura sociale una qualità distintiva dei *ceti* e l'aveva definita come la «tendenza a monopolizzare determinate possibilità, di norma economiche. Una tendenza che si indirizza contro altri concorrenti contrassegnati da una nota comune, positiva o distintiva». È stato, poi, Parkin (1979) a rielaborarlo e a costruire su di esso una teoria sistematica, contaminata con alcuni elementi presi in prestito dal marxismo. Egli guarda, in effetti, ai processi di chiusura sociale nell'ambito dei rapporti di *sfruttamento* tra le classi. Attraverso di essi, egli scrive, «le collettività sociali cercano di massimizzare le ricompense restringendo gli accessi alle risorse e alle opportunità ad una limitata cerchia di persone che hanno certi requisiti», ciò che «implica l'individuazione di certi attributi sociali o fisici come fase giustificativa dell'esclusione» (ivi: 38).

⁷ Parkin (1979: 39), di nuovo, distingue due «tipi generali» di chiusura sociale: l'*esclusione*, quale modalità prevalente, tipica della borghesia; e l'*usurpazione*, quale «risposta collettiva» all'esclusione da parte della classe subordinata. Tra i principali meccanismi di esclusione indica, quindi: la proprietà, le qualificazioni accademiche o professionali e i titoli di studio.

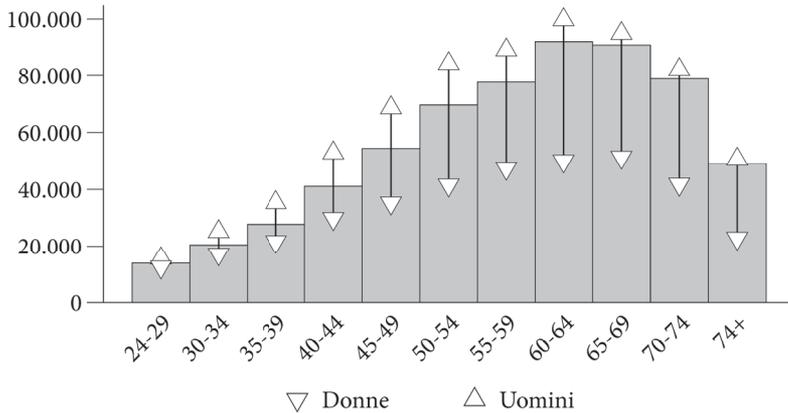
solo – la frustrazione delle aspettative di mobilità sociale e un disallineamento tra *classe* e *status*⁸. Nel caso specifico, dunque, fare l'avvocato non significa necessariamente godere di uno status sociale elevato.

Per inciso, va detto che quella della collocazione dei professionisti nella scala di stratificazione sociale rimane, a tutt'oggi, una questione aperta (al riguardo, cfr. Bellini 2014b). Gli schemi delle classi più diffusi, di matrice neoweberiana, che inseriscono indistintamente i professionisti all'interno di una classe superiore, sia essa concettualizzata come *classe di servizio* (Goldthorpe 1982, 1984, 1995; Erikson e Goldthorpe 1992) o, più tipicamente, come *borghesia* (Cobalti e Schizzerotto 1994), sembrano infatti avere, oggi, una ridotta capacità di rappresentare efficacemente la realtà sociale. Di recente, Ranci (2012a: 31) ha evidenziato come alcune categorie concettuali di base appaiano sempre più «stirate». «È arduo [...]», egli scrive, «se si guarda ai redditi e alle prospettive attuali di carriera di molti professionisti, accettare l'idea che questi lavoratori siano oggi parte integrante della classe borghese» (*ibidem*).

Le linee di stratificazione di classe si intersecano, peraltro, con marcate disuguaglianze per genere ed età. Sempre guardando al dato nazionale, per le donne e i giovani la strada si fa ancora più ripida. Negli ultimi trent'anni, in effetti, si è assistito a una progressiva *femminilizzazione* dell'avvocatura, con la percentuale di donne sul totale degli avvocati che, tra il 1985 e il 2006, è passata dal 9,2 al 41,1 (v. Tabella AB.2, Appendice B), ciò che spiega in gran parte l'espansione numerica della professione. Il differenziale di reddito tra uomini e donne, d'altro canto, rivela una frattura di genere molto ampia (v. Tabella AB.6, Appendice B). Gli avvocati uomini dichiarano in media un reddito superiore del 54,3% rispetto alle colleghe donne, ma in otto regioni del Centro-Nord la distanza si acuisce, fino a raggiungere il 61,4% in Liguria (in proposito, cfr. Bellini 2014a). La figura 3.2 mostra, quindi, come il livello del reddito aumenti progressivamente al crescere dell'età, più o meno sino alla soglia dell'età pensionabile, nel 2011 fissata a 66 anni; con esso, d'altra parte, aumenta altresì il differenziale di genere, da 3.085 euro (19,8%) nella classe d'età 24-29 a 49.761 euro (49,9%) nella classe 60-64. Per quanto riguarda i giovani, infine, è necessario sottolineare come gli avvocati tra i 30 e i 34 anni d'età dichiarino il 62,4% in meno dei colleghi tra i 45 e i 49 anni e, addirittura, il 77,8% in meno di quelli tra i 60 e i 64; la situazione migliora in modo significativo solo per coloro che hanno tra i 40 e i 44 anni, i quali evidenziano comunemente un *gap* del 24,5% con i colleghi tra i 45 e i 49 anni e, ancora, del 55,4% con quelli tra i 60 e i 64 (v. Tabella AB.5, Appendice B).

⁸ La *classe* ha origine nella sfera economica e ha a che fare con la posizione di mercato, la quale a sua volta è connessa con l'occupazione e il livello di reddito. Lo *status*, invece, ha a che vedere con la distribuzione del prestigio, lo stile di vita e i comportamenti di consumo. Si tratta, pertanto, di principi di stratificazione tra loro interconnessi e, in parte, sovrapposti (cfr. Bellini 2014b).

Figura 3.2. Reddito Irpef medio annuo degli iscritti alla Cassa forense, per classe d'età e per genere (euro, 2011)



Fonte: elaborazione su dati Cassa Forense.

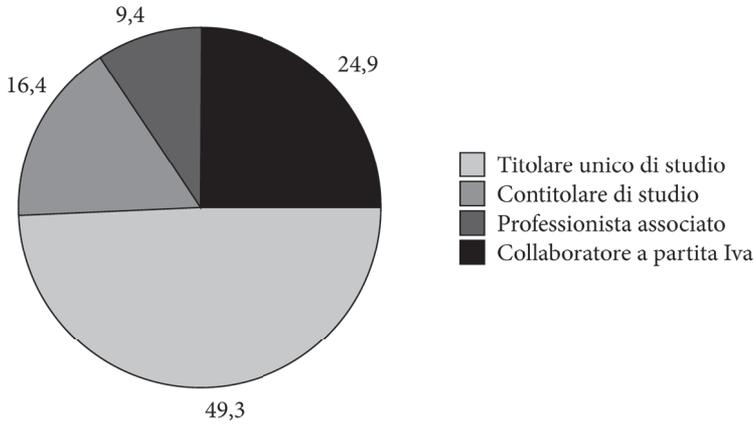
Partendo da questi dati, il capitolo si propone di fare luce sulla stratificazione interna dell'avvocatura fiorentina, sulla base di indicatori di status professionale, economico e sociale.

2. Lo status professionale

Un elemento chiave per poter interpretare la natura, la direzione e le dimensioni del mutamento nel mercato del lavoro professionale legale è costituito dal quadro delle *modalità di esercizio della professione*. Questo è connesso, da un lato, con i diversi tipi di studi professionali presenti sul territorio e, dall'altro, con la posizione che gli individui ricoprono negli studi stessi.

A tal proposito, la Figura 3.3 mostra come la metà dei rispondenti al questionario sia titolare unico dello studio in cui lavora (49,3%), un quarto sia contitolare di studio (16,4%) o professionista associato (9,4%) e la restante parte sia costituita da collaboratori a partita Iva (24,9%). Poco più del 25% degli avvocati fiorentini, quindi, esercita la professione in forma di *partnership*, che abbia la contitolarità dello studio o che vi sia associato. La maggior parte di essi segue, invece, il modello del *freelance*. È, tuttavia, degno di particolare attenzione il fatto che un professionista su quattro dichiara di essere un collaboratore a partita Iva, condizione che, in effetti, può esporre a problemi di dipendenza economica e di limitazione dell'autonomia nell'esercizio della professione (cfr. Pedersini e Coletto 2010; Bologna e Banfi 2011; Fellini 2012; Armano e Murgia 2013; Cucca e Maestripieri 2014).

Figura 3.3. Modalità di esercizio della professione (% , n = 964)



Per quanto riguarda i collaboratori a partita Iva, nello specifico, si tratta di una modalità di esercizio della professione più frequente tra le donne (il 31,5% contro il 18,2% degli uomini) e tra i giovani sotto i 35 anni (70,8%). Se il dato per classe d'età può essere considerato in parte fisiologico, poiché la modalità prevalente d'inserimento nella professione è quella di continuare a collaborare con lo studio presso il quale si è svolta la pratica legale, il dato per genere evidenzia un più basso status professionale delle donne, che rimane tale anche in età avanzata.

D'altra parte, le modalità che implicano condivisione di responsabilità nella gestione dello studio sono più diffuse tra gli uomini (nel complesso, il 31,8% contro il 20,0% delle donne) e tra coloro che hanno un'origine sociale alta⁹ (il 32,8% contro il 25,1% di quelli con origine sociale media e il 22,8% di quelli con origine sociale bassa). Ciò lascia ipotizzare che esse, più sostenibili proprio perché in condivisione, richiedano in realtà dotazioni elevate di capitale, soprattutto di capitale sociale; in questa prospettiva, cioè, diventa determinante per poter esercitare in *partnership* la disponibilità di risorse relazionali di buona qualità¹⁰.

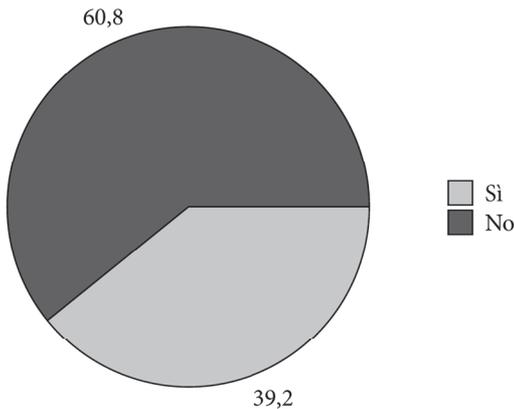
⁹ Il riferimento è alla classificazione proposta nel Capitolo 1, creata con *cluster two-step*, utilizzando come variabili input il livello d'istruzione dei genitori, l'occupazione del padre e l'occupazione della madre.

¹⁰ Il concetto di *capitale sociale* è, qui, usato nell'accezione di Bourdieu (1980: 2), come «l'insieme delle risorse attuali o potenziali collegate al possesso di una rete duratura di relazioni più o meno istituzionalizzate di conoscenza e riconoscimento reciproco». Nella teoria bourdieusiana, esso è uno dei tre tipi fondamentali di capitale, insieme al capitale culturale e a quello economico (Bourdieu 1986); la specifica dotazione di capitale, nelle sue varie forme, determina la posizione degli agenti nei diversi campi sociali. Il capitale, inoltre, per dirla con lo stesso Bourdieu (1997: 254), «esiste e agisce come capitale simbolico [...] nel rapporto con un habitus predisposto

Più articolato è, invece, il discorso per i titolari unici di studio. Se è vero, infatti, che la propensione a esercitare la professione secondo questa modalità è più alta tra gli individui in età avanzata e in quelli con origine sociale bassa, è vero altresì che oltre i 54 anni d'età essa aumenta in modo considerevole per gli individui con origine sociale bassa, mentre decresce per quelli con origine sociale alta. In tal senso, la permanenza in questo gruppo può essere vista come un indicatore di basso status professionale, associato a una *vulnerabilità latente*¹¹.

Complessificando il quadro e guardando alla *presenza di collaboratori alle 'dipendenze'* – tra cui sono ricompresi avvocati, personale di segreteria, praticanti e altri professionisti legati da un rapporto di subordinazione, formale o di fatto – troviamo elementi che sembrano rafforzare le ipotesi ora formulate. Si tratta, in effetti, di una variabile direttamente associata al grado di strutturazione e al volume d'affari dello studio, capace di dire qualcosa in più sullo status e sulla stabilità della posizione occupata nella professione. In generale, tra coloro che possono averne – ovvero i titolari/contitolari di studio e i professionisti associati – solo il 39,2% ha dichiarato di avere collaboratori (v. Figura 3.4).

Figura 3.4. Collaboratori alle dipendenze, inclusi avvocati, personale di segreteria, praticanti o altri professionisti (% , n = 724)



Nota: solo chi è titolare/contitolare di studio o professionista associato.

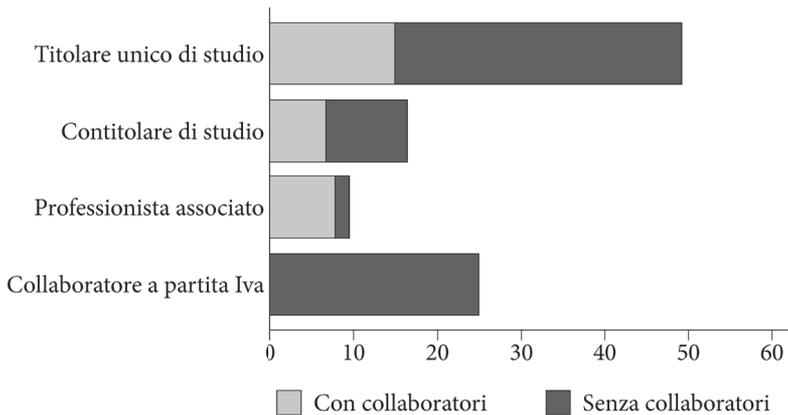
a percepirlo come segno e come segno d'importanza». La combinazione di habitus e capitale in un determinato campo dà quindi origine alle pratiche sociali (Bourdieu 1979).

¹¹ Il termine 'vulnerabilità' richiama la *possibilità*, nel caso specifico, di andare incontro a difficoltà nell'esercizio della professione. L'aggettivo 'latente', invece, indica che l'esposizione al rischio non è connaturata a una determinata situazione professionale, ma si manifesta in particolari condizioni, personali o di mercato.

Se si guarda alle diverse componenti sociali dell'avvocatura, tuttavia, la percentuale scende al 34,3 per gli individui con origine sociale bassa, al 28,3 per quelli tra i 35 e i 44 anni (addirittura, al 17,3 per gli under 35) e al 28,2 per le donne. Per quanto riguarda le modalità di esercizio della professione, invece, sono i titolari unici di studio a far registrare il valore più basso, con il 30,3%.

Oltre alle componenti tradizionalmente identificate come deboli – in particolare, le donne e i giovani – emerge, dunque, con maggiore chiarezza un'area di potenziale vulnerabilità riconducibile a chi esercita la professione 'in solitario', come titolare unico di studio senza collaboratori. A ben vedere, si tratta di una componente rilevante, pari al 34,3% del totale (v. Figura 3.5). Anche in questo caso, essa è più diffusa tra le donne, i giovani e gli individui con origine sociale bassa.

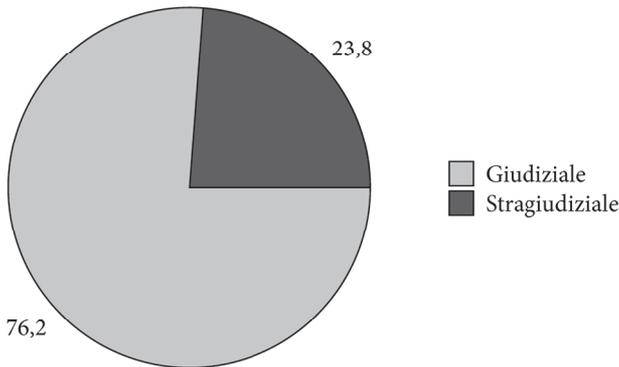
Figura 3.5. Modalità di esercizio della professione e presenza di collaboratori alle dipendenze, inclusi avvocati, personale di segreteria, praticanti o altri professionisti (% , n = 964)



Proseguendo con l'analisi, un dato degno di nota è quello relativo all'*ambito di attività prevalente* (v. Figura 3.6). Il 23,8% dei rispondenti, in effetti, esercita la professione per lo più in ambito stragiudiziale. Con questo termine s'intende, appunto, un ambito di attività 'esterno' al giudizio, che ricomprende una molteplicità di atti con valore giuridico, finalizzati alla risoluzione di controversie per via negoziale. Ne sono degli esempi: le lettere di diffida e messa in mora; le proposte di definizione del debito; le trattative con enti assicurativi; e le richieste di risarcimento. A ben vedere, si tratta di un dato di interpretazione non immediata, poiché non emergono differenze di rilievo e univoche rispetto alle dimensioni di genere, età e origine sociale. Ciò che si pone all'attenzione, peraltro, è la maggiore diffusione di chi fa stragiudiziale tra i titolari unici di studio (27,3%) e tra chi non ha collaboratori alle dipendenze (27,2%). In tal caso,

è ipotizzabile che si tratti di professionisti marginali, che svolgono in via prevalente attività di mediazione e consulenza, con poche o nulle opportunità di frequentare i tribunali.

Figura 3.6. Ambito di attività prevalente (% , n = 964)



In effetti, l'attività stragiudiziale rappresenta anche una possibile 'via d'uscita' – non sappiamo dire quanto temporanea o permanente – per chi non riesce a sostenere i costi fissi connessi all'esercizio della professione. Questo è ciò che è emerso, nello specifico, da un'intervista con un avvocato di 47 anni, civilista:

proprio l'altro giorno ho appreso [...] che in alcuni studi, per esempio fra marito e moglie che sono legali, uno o più colleghi si cancella dall'Albo. [...] Essendo iscritti, bisogna pagare anche una previdenza: o l'INPS, nel caso dei minimi, o la Cassa forense. Però sono spese notevoli, che non tutti riescono a sostenere, quindi uno si cancella e collabora con chi resta iscritto. Quindi, fra moglie e marito, oppure fra due o tre colleghi, uno si cancella, ecco. [A13]

Ma è anche una soluzione praticabile da parte di quei collaboratori – in particolare, nella fase iniziale della carriera – che non sono investiti di responsabilità e non ricevono pressioni o incentivi a iscriversi all'Albo da parte dei titolari dello studio in cui lavorano. Una testimonianza di questo tipo è stata raccolta, di nuovo, nel corso di un'intervista con un'avvocata di 31 anni:

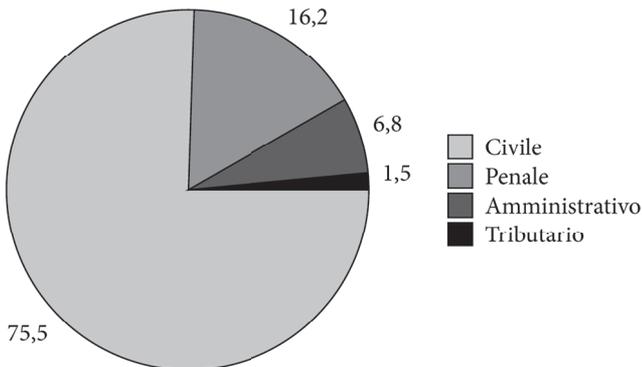
durante il periodo della scuola di specializzazione, ho fatto anche la pratica, ma molto blanda, non come la vera pratica formativa; poi, finita la scuola, ho sostenuto l'esame di abilitazione. Quindi, teoricamente, sono abilitata. Va beh, lo scritto l'ho fatto nel 2009, poi i tempi

lungheggianti di questo esame mi hanno portato a fare l'orale nel 2011. Quindi, sono abilitata, ma non sono iscritta all'Albo, anche perché per il lavoro che sto facendo non è necessaria l'iscrizione... tanto, non mi fanno firmare niente... allo studio dove sono ora non interessa che io sia iscritta all'Albo degli avvocati. [A10]

In generale, la cancellazione dall'Albo (o la non iscrizione) per svolgere attività stragiudiziale costituisce, oggi, un'opzione alternativa che offre una concreta opportunità di 'sopravvivenza' anche a professionisti marginali e a rischio di esclusione. La stessa legge 247/2012, del resto, prevede che siano di competenza *esclusiva* dell'avvocato – interdette, dunque, a coloro che non sono iscritti all'Albo – solo quelle attività (assistenza, rappresentanza e difesa) svolte «nei giudizi davanti a tutti gli organi giurisdizionali e nelle procedure arbitrali rituali» (art. 2, c. 5); essa indica, inoltre, come di competenza *non esclusiva* – praticabile anche dai non iscritti – «l'attività professionale di consulenza legale e di assistenza legale stragiudiziale» (art. 2, c. 6).

Passando oltre, guardando al *settore legale di attività prevalente*, tre quarti dei rispondenti si collocano nell'ambito del diritto civile, ma civile e penale presi insieme raggiungono il 91,7% del totale (v. Figura 3.7). Le restanti parti, costituite da amministrativisti (6,8%) e tributaristi (1,5%), possono essere dunque viste come delle 'nicchie' di mercato.

Figura 3.7. Settore legale prevalente (% , n = 964)



In dettaglio, l'attività nel settore civile risulta essere più frequente tra le donne (il 79,2% contro il 71,8% degli uomini), gli individui sopra i 44 anni (l'80,7% tra quelli da 45 a 54 anni e il 79,6% tra quelli con 55 anni e oltre), coloro che hanno un'origine sociale bassa (78,3%), i titolari unici di studio (77,3%) e chi non ha collaboratori (76,8%), oltre, ovviamente, a chi

opera in ambito stragiudiziale (90,4%). Per quanto riguarda le donne, la letteratura internazionale ha evidenziato come la femminilizzazione delle professioni liberali abbia portato con sé una segregazione occupazionale all'interno degli stessi gruppi professionali (cfr. Cacouault-Bitaud 2001; Crompton e Le Feuvre 2003; Lapeyre 2006b). Alcuni contributi hanno poi mostrato come nell'avvocatura, in modo specifico, le donne si occupino più spesso di temi 'femminili', come il diritto di famiglia (cfr., per esempio, Bacik *et al.* 2003). Per il resto, le categorie che fanno maggiormente riferimento a questo settore legale sono per lo più categorie con carattere di vulnerabilità latente. L'attività nel settore del diritto amministrativo è, invece, più diffusa tra gli uomini (il 10,0% contro il 3,7% delle donne), gli individui con origine sociale alta (9,0%), i professionisti associati (14,3%) e chi ha collaboratori (9,5%). Differenze poco significative sono, quindi, rintracciabili in riferimento al settore penale.

Tra le *materie trattate più di frequente*, i civilisti hanno indicato contrattualistica e diritti reali, immobili e locazioni, seguite da famiglia, minori e successioni ed esecuzioni, con percentuali che vanno dal 56,9 al 44,2 (v. Figura 3.8, *infra*). I penalisti si occupano in prevalenza di reati contro il patrimonio (76,9%) e la persona (70,5%). Gli amministrativisti, infine, hanno a che fare per lo più con appalti pubblici, edilizia e urbanistica, con percentuali tra il 60,6 e il 56,1.

Focalizzando l'analisi sul settore civile – quello che conta più professionisti tra i rispondenti al questionario e che si caratterizza per una più marcata frammentazione delle competenze – si trova anzitutto conferma di una concentrazione delle donne nell'area tematica del diritto di famiglia; d'altra parte, le donne risultano ben presenti in tutte le aree considerate, con una distribuzione simile a quella degli uomini (v. Figura 3.9, *infra*).

Un'ulteriore annotazione riguarda il numero di materie trattate, quale indicatore del grado di specializzazione. In generale, i civilisti intervistati trattano una media di 3,0 materie. Il 35,1% di essi, tuttavia, tratta quattro o più materie, laddove il 18,5% ne tratta soltanto una. In un quadro di non facile lettura, è comunque possibile individuare alcune correlazioni. La più evidente è quella con la classe d'età. In effetti, la percentuale diminuisce al crescere dell'età per entrambi i gruppi considerati, 'generalisti' (quattro o più materie) e 'specialisti' (una materia); viceversa, aumenta per il gruppo intermedio (due-tre materie). Ciò detto, quello dell'avvocato generalista è il profilo più diffuso tra gli under 35: il 45,4% tratta, infatti, quattro o più materie, contro il 33,6% che ne tratta due-tre e il 21,0% che ne tratta una. Questo può voler dire due cose: da un lato, che la modalità d'inserimento prevalente nella professione preveda che si faccia 'un po' di tutto', come appendice del processo di formazione o per necessità dettate dal mercato, e che poi, con l'avanzare della carriera, ci si assesti su un numero di due-tre materie, essendo connaturata a questo settore una certa 'polivalenza'; dall'altro, che le nuove generazioni incontrino difficoltà crescenti in un mercato saturo e che, quindi, facciano leva su una pluralità di competenze per attrarre un maggior numero di clienti.

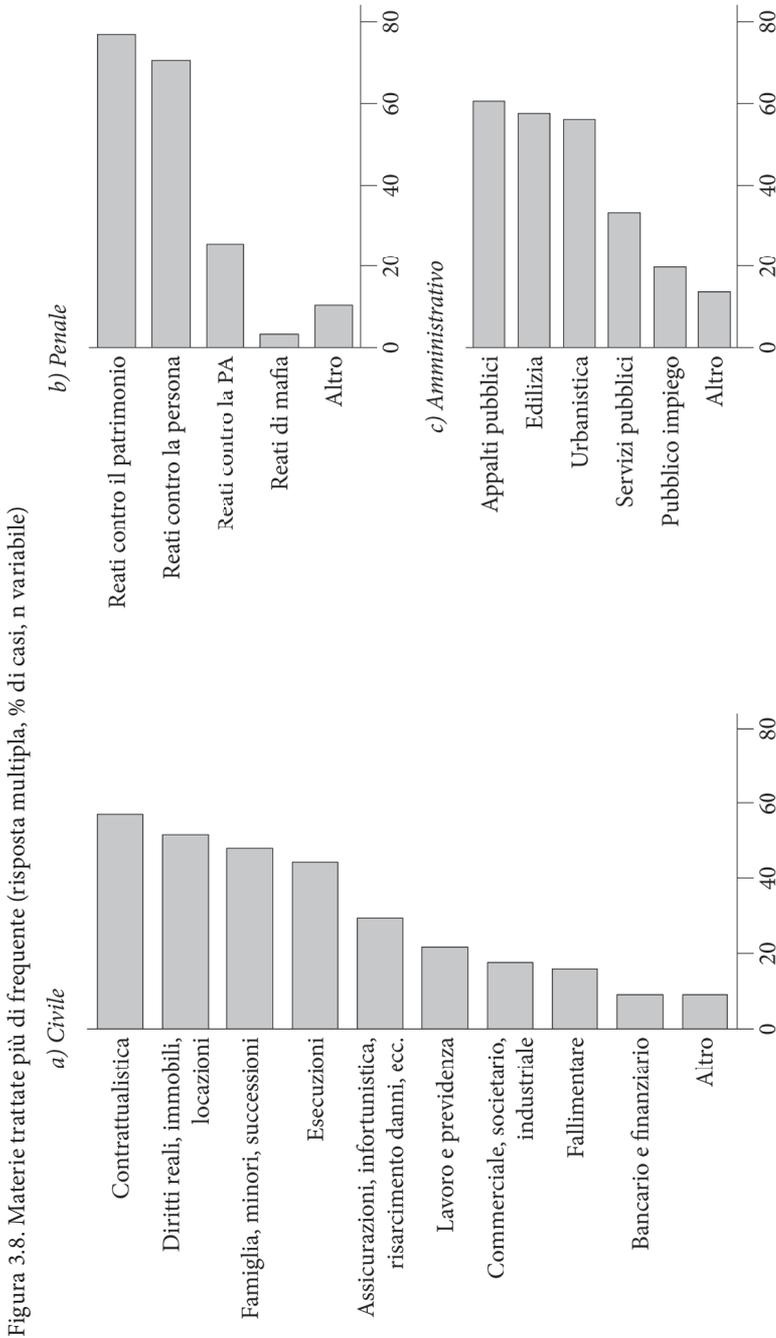
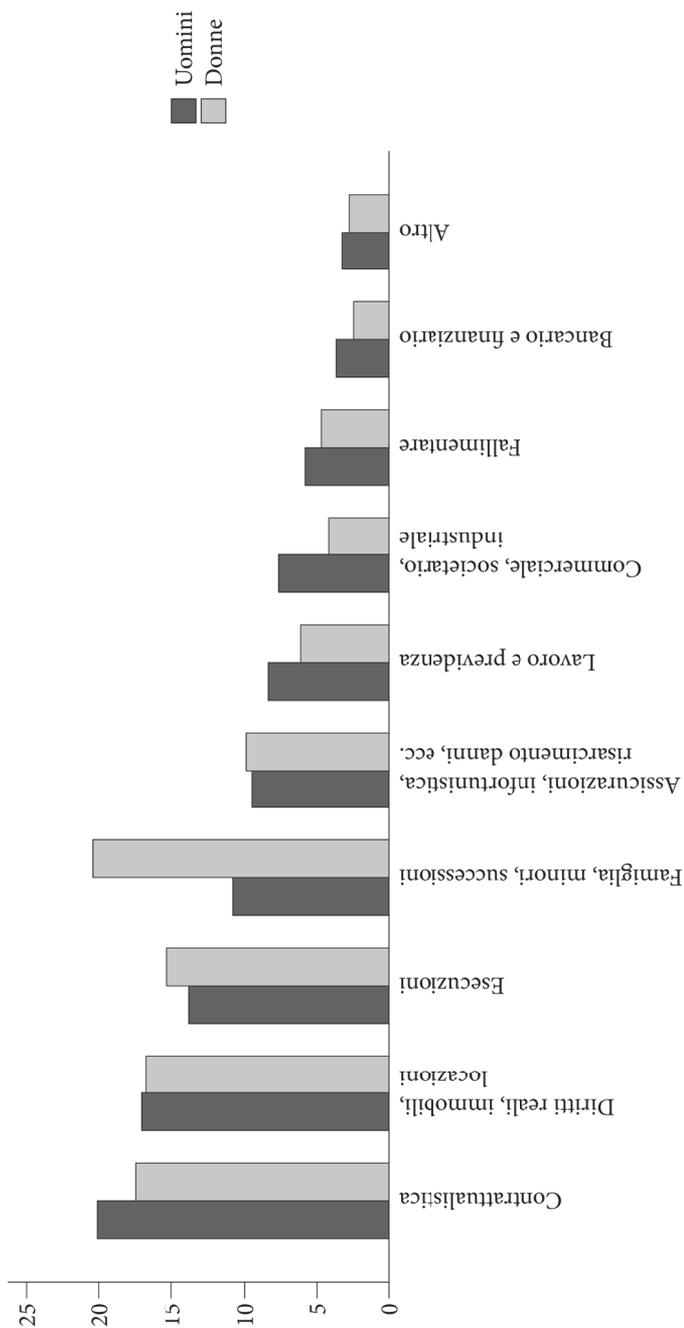


Figura 3.9. Materie trattate più di frequente nel settore civile, per genere (risposta multipla, % di risposte, n = 728)



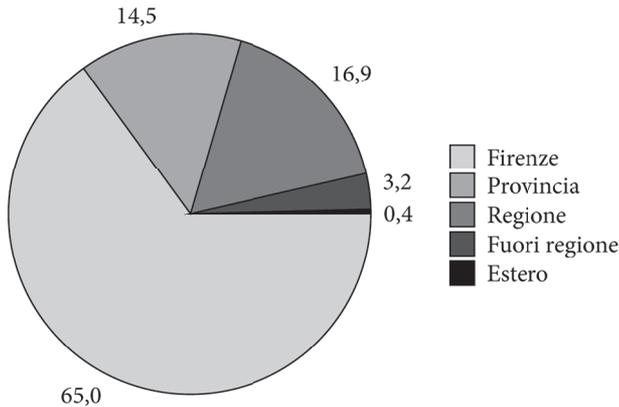
Nota 1: solo chi opera in prevalenza nel civile.

Nota 2: i dati sono presentati in ordine decrescente per gli uomini, in modo da evidenziare le peculiarità nel comportamento delle donne.

Sempre in riferimento al numero di materie trattate, nel settore civile, esso appare altresì correlato con l'origine sociale. È, infatti, più spesso chi ha un'origine sociale bassa a trattare quattro o più materie (il 37,9% contro il 33,7% e il 32,2% di chi ha un'origine sociale, rispettivamente, media e alta), mentre è più di frequente chi ha un'origine sociale alta a trattarne una (il 27,4% contro il 18,2% e il 14,4% di chi ha un'origine sociale media e bassa). Ciò lascia ipotizzare che la scelta tra l'assunzione di un profilo generalista o specialistico sia, in parte, dettata dalla dotazione di risorse personali e dalla capacità di collocarsi sul mercato.

Anche rispetto all'*ambito territoriale di esercizio della professione*, poi, emergono alcune peculiarità. Nel complesso, come è del resto naturale, una larga maggioranza dei rispondenti al questionario ha come proprio territorio di riferimento l'area urbana di Firenze (65,0%), ma una parte comunque rilevante opera sul territorio provinciale (14,5%) e su quello regionale (16,9%); una quota residuale, invece, opera fuori regione (3,2%) e all'estero (0,4%) (v. Figura 3.10).

Figura 3.10. Ambito territoriale prevalente di esercizio della professione (% , n = 964)

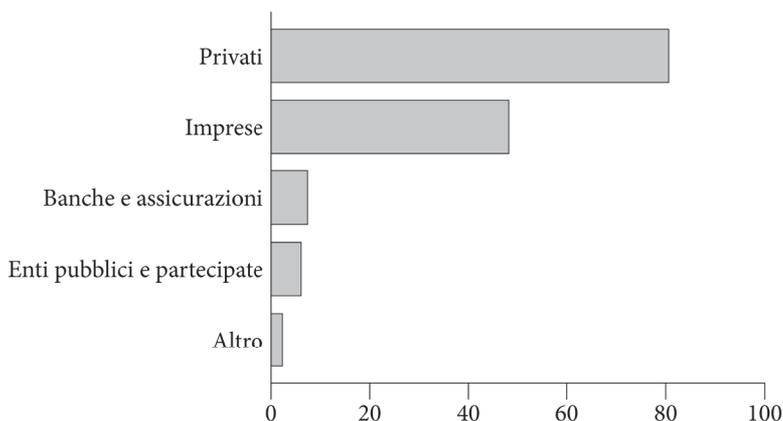


In particolare, sono le donne a fare più spesso riferimento all'area urbana (il 70,2% contro il 59,6% degli uomini). Per contro, sono gli uomini (il 22,2% contro l'11,7% delle donne), i professionisti associati (30,8%) e coloro che hanno collaboratori alle dipendenze (il 24,6% contro il 12,3% di chi non ne ha) a operare più di frequente sul territorio regionale. Se guardiamo alle dimensioni dello studio – rilevate sul numero di persone che vi lavorano – si nota, quindi, come chi esercita la professione sul territorio regionale sia inserito in studi in media più ampi: 6,3 persone contro le 4,6 di chi lavora nell'area urbana e le 3,7 di chi lavora in provincia. Rimandiamo al prossimo capitolo l'analisi delle scelte localizzative degli avvocati fiorentini. Ciò che preme qui sottolineare, invece, è come i dati sembrino

indicare che il riferimento a un territorio più ampio – che trascende cioè la dimensione locale, identificabile con lo spazio urbano e, ancor più, con il territorio provinciale – sia correlato con l'appartenenza a categorie forti e con il grado di strutturazione dello studio.

Per quanto concerne, infine, il *tipo di clientela di riferimento*, vi è una netta prevalenza dei privati (80,6%), seguiti dalle imprese (48,2%) e, in misura molto minore, da banche e assicurazioni (7,4%), enti pubblici e partecipate (6,1%) e altri soggetti, tra cui altri professionisti, associazioni e sindacati, enti no profit, condomini, ecc. (2,3%) (v. Figura 3.11). A tal proposito, considerando i due tipi di soggetti prevalenti, i privati e le imprese, è possibile notare come i primi rientrino più frequentemente tra i clienti di riferimento delle donne (l'86,4% contro il 74,7% degli uomini), degli individui con origine sociale bassa (84,1%), dei titolari unici di studio (86,1%) e di chi non ha collaboratori (88,6%); al contrario, le seconde rientrano più spesso nella clientela degli uomini (il 57,7% contro il 38,9% delle donne), dei professionisti associati (63,7%) e di chi ha collaboratori (58,5%). Questi dati sembrano essere coerenti con quanto osservato in precedenza. Assumendo, infatti, che i rapporti con le imprese siano mediamente più remunerativi – e vedremo più avanti che, effettivamente, è così – abbiamo ulteriori elementi a sostegno dell'ipotesi, emersa nel corso dell'analisi, che assegna uno status più elevato nella professione a chi esercita in forma associata e a chi ha collaboratori alle dipendenze. D'altro canto, il riferimento a una clientela formata in prevalenza da privati costituisce un ulteriore fattore di rischio per chi esercita 'in solitario', rischio in parte attenuato dai più ampi margini che questo tipo di clientela concede all'evasione fiscale.

Figura 3.11. Tipo di clientela di riferimento (% , n = 964)

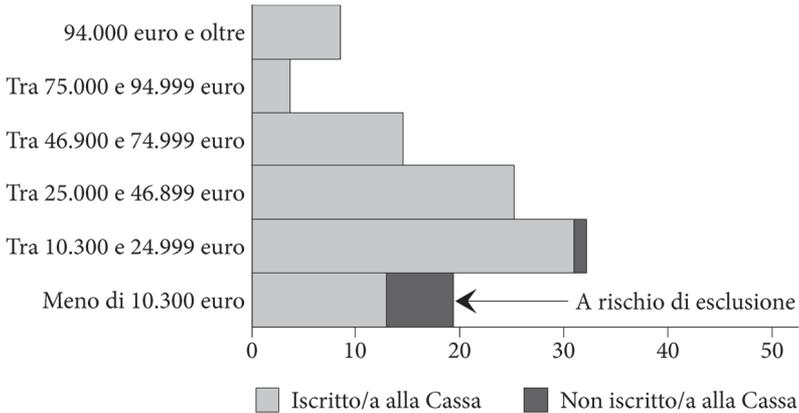


3. La situazione economica

I dati disponibili a livello nazionale sui redditi degli avvocati italiani, come abbiamo già sottolineato, mostrano la significativa espansione di un'area di *insicurezza economica*¹².

Una situazione analoga si riscontra tra i rispondenti al questionario. L'analisi per *classi di reddito* rivela, infatti, che tre quarti di essi (76,8%) si collocano sotto i 46.900 euro, ma più della metà (51,6%) dichiara meno di 25.000 euro e il 19,4% meno di 10.300 euro; per contro, solo l'8,6% si situa nella classe più alta, con un reddito di 94.000 euro e oltre (v. Figura 3.12). Anche nel territorio fiorentino, l'area della marginalità, caratterizzata da un reddito basso (entro la prima classe), ha quindi dimensioni rilevanti. Al suo interno è poi presente una quota di individui non iscritti alla Cassa forense al momento della rilevazione (6,4%). La combinazione tra basso reddito e non iscrizione all'ente previdenziale di categoria identifica l'area ad alto rischio di esclusione, in quanto indicatore dell'incapacità di sostenere i costi di base per l'esercizio della professione, alla luce dell'*obbligo* di iscrizione introdotto dalla riforma del 2012 (v. Capitolo 7).

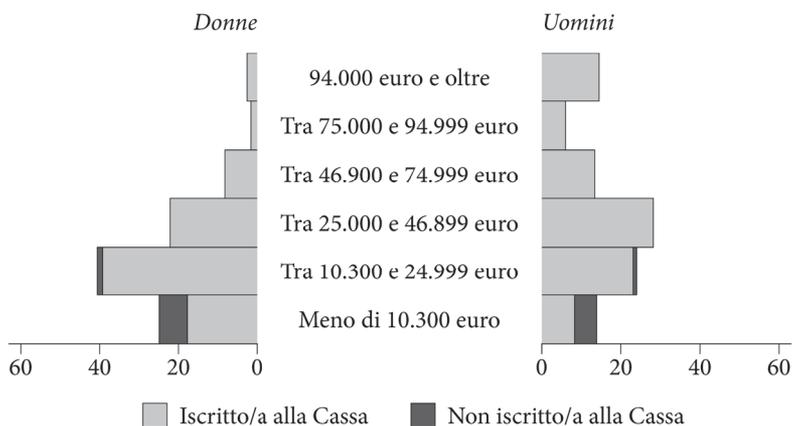
Figura 3.12. Distribuzione dei rispondenti per classi di reddito Irpef e iscrizione alla Cassa forense (% , n = 862, mancanti = 102)



Le donne, più di frequente, si collocano nelle classi più basse: l'87,6% sotto i 46.900 euro, il 65,5% sotto i 25.500 e il 24,9% sotto i 10.300, contro il 66,1%, il 37,9% e il 13,9% degli uomini (v. Figura 3.13). Meno marcata è, invece, la differenza tra donne e uomini rispetto alla mancata iscrizione alla Cassa forense: l'8,6% contro il 6,5%, in totale.

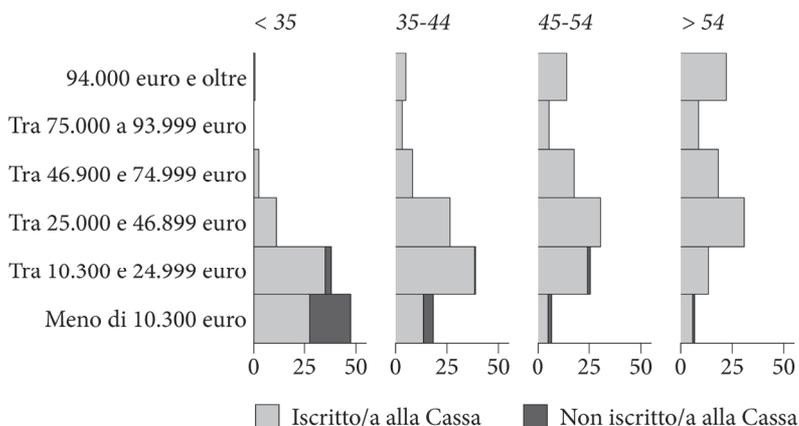
¹² Il riferimento è, qui, al concetto usato da Western *et al.* (2012) per indicare il rischio di perdite economiche nel caso di eventi imprevedibili della vita sociale.

Figura 3.13. Distribuzione dei rispondenti per classi di reddito Irpef e iscrizione alla Cassa forense, per genere (% , n totale = 862, mancanti = 102)



Più dirimente appare la dimensione generazionale. Dalla Figura 3.14 emerge, infatti, una correlazione tra reddito ed età, nel senso che all'appartenenza a una classe d'età più giovane corrisponde la collocazione in una classe di reddito più bassa. Qui, vale quanto già osservato rispetto alla modalità di esercizio della professione, poiché, per i giovani, il basso reddito può costituire un tratto fisiologico, legato alle difficoltà inerenti alla fase di avvio della carriera.

Figura 3.14. Distribuzione dei rispondenti per classi di reddito Irpef e iscrizione alla Cassa forense, per classe d'età (% , n totale = 862, mancanti = 102)



Questo dato, tuttavia, assume una diversa rilevanza se consideriamo due aspetti. Il primo, già trattato nel capitolo precedente, ha a che fare con la modalità d'inserimento nella professione, che vede le generazioni più giovani più spesso escluse dall'opportunità di rimanere nello studio in cui è stato svolto il praticantato. È, questa, una modalità d'inserimento che assicura una certa 'protezione' dalle insidie del mercato e, nel contempo, consente di prolungare il periodo di collaborazione con il proprio 'maestro', favorendo la trasmissione di conoscenza e di capitale sociale, oltre che una socializzazione continua con i valori e l'etica professionale. Il secondo aspetto ha a che vedere con l'iscrizione alla Cassa forense. Il 23,1% degli under 35, in effetti, non risulta iscritto all'ente di previdenza, percentuale che scende al 5,3 nella classe 35-44. Anche in questo caso, si può parlare dunque di un tratto in parte fisiologico che, con l'introduzione dell'obbligo di iscrizione alla Cassa forense e il conseguente aggravio dei costi fissi, in una condizione di basso reddito, si traduce però in un alto rischio di esclusione.

Proseguendo con l'analisi, si collocano più di frequente nelle classi di reddito più basse i collaboratori a partita Iva e, in generale, coloro che non hanno collaboratori alle dipendenze (v. Figura 15, *infra*). Il livello del reddito, del resto, come è facile immaginare, è correlato positivamente con le dimensioni dello studio in cui si lavora (v. Figura 16, *infra*). Per il resto, si situa più spesso al di sotto dei 10.300 euro chi opera nel settore penale (ma la differenza con il settore civile, peraltro ben più ampio, è piuttosto contenuta) e chi lavora in prevalenza con i privati (v., di nuovo, Figura 15). Viceversa, si trovano con maggiore frequenza nelle classi di reddito più alte i professionisti associati e coloro che hanno collaboratori, oltre a chi opera nel settore amministrativo e a chi lavora con le imprese.

Ulteriori indicazioni si ottengono guardando all'andamento dell'entità dei guadagni e al rapporto tra le spese e i guadagni nei tre anni precedenti alla somministrazione del questionario.

Per il 40,0% dei rispondenti, in effetti, l'*entità dei guadagni* è rimasta stabile, mentre per il 29,6% essa è addirittura cresciuta (v. Tabella AC.24, Appendice C). Quest'ultimo è un dato di particolare rilievo, se teniamo conto del fatto che la rilevazione ha avuto luogo in piena fase recessiva. Per contro, il 30,4% ha registrato una diminuzione delle entrate.

Entrando nel dettaglio, tuttavia, troviamo un risultato controintuitivo. A dichiarare di aver subito una diminuzione dell'entità dei guadagni sono, infatti, più frequentemente gli avvocati in età più avanzata (il 64,6% di quelli con 55 anni e oltre e il 41,0% di quelli tra i 45 e i 54 anni contro il 23,3% di quelli tra i 35 e i 44). Ciò può indicare che uno degli effetti della crisi sia stato quello di indurre un senso di 'deprivazione relativa' in chi è da più tempo e più saldamente dentro la professione. D'altra parte, se guardiamo alle modalità di esercizio della professione, a segnalare una contrazione dei guadagni sono più spesso i titolari unici di studio (38,3%) e coloro che non hanno collaboratori (38,0%), di nuovo profili che si connotano come vulnerabili.

Figura 3.15. Distribuzione dei rispondenti per classi di reddito Irpef, in relazione ad alcune caratteristiche riconducibili allo status professionale degli intervistati (% n variabile)

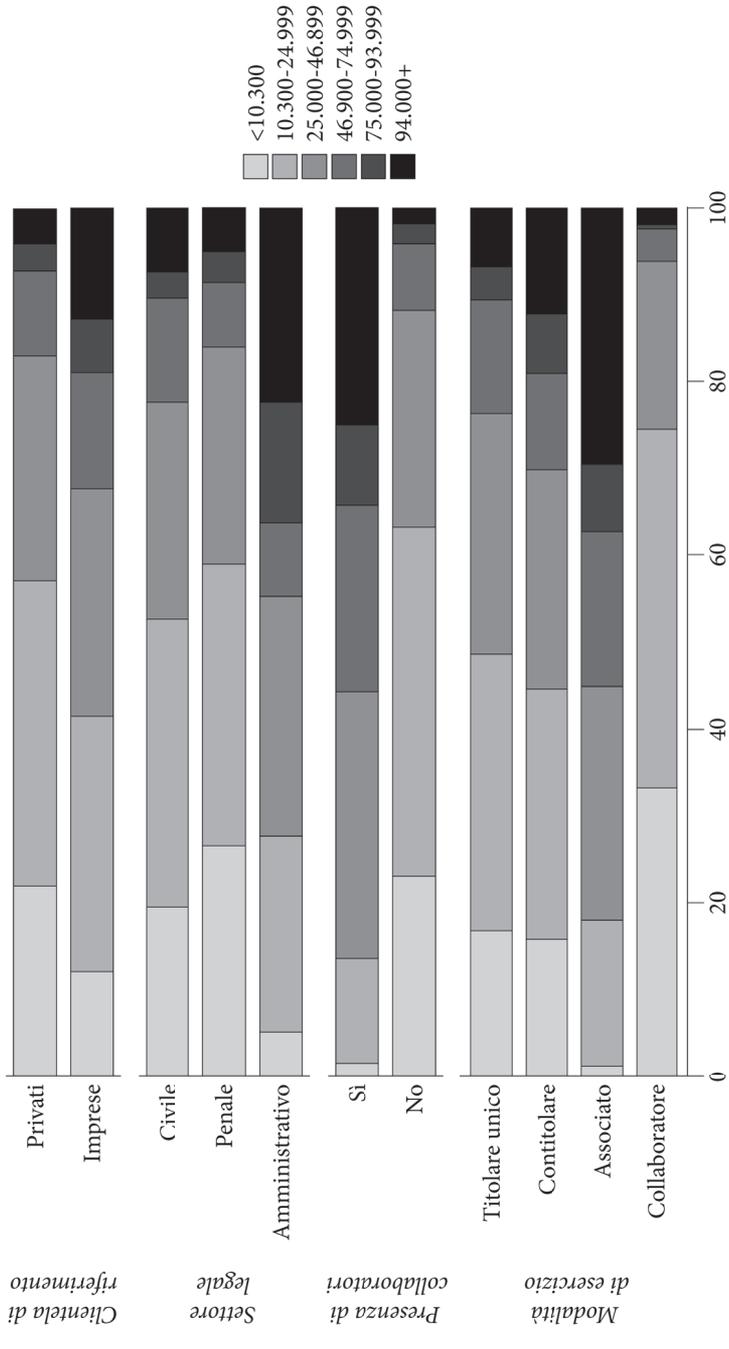
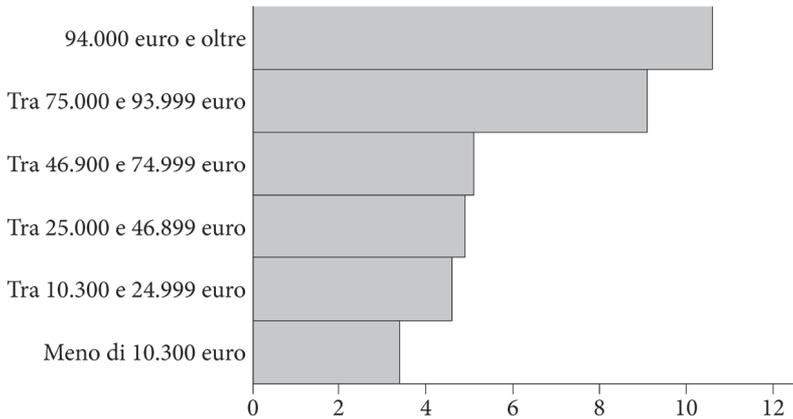


Figura 3.16. Numero medio di persone che lavorano nello studio, oltre all'intervistato, per classi di reddito Irpef (% , n totale = 862, mancanti = 102)



Quello della diminuzione dei guadagni, in effetti, è un tema ben presente anche nelle interviste in profondità. Per molti, si tratta di un dato oggettivo:

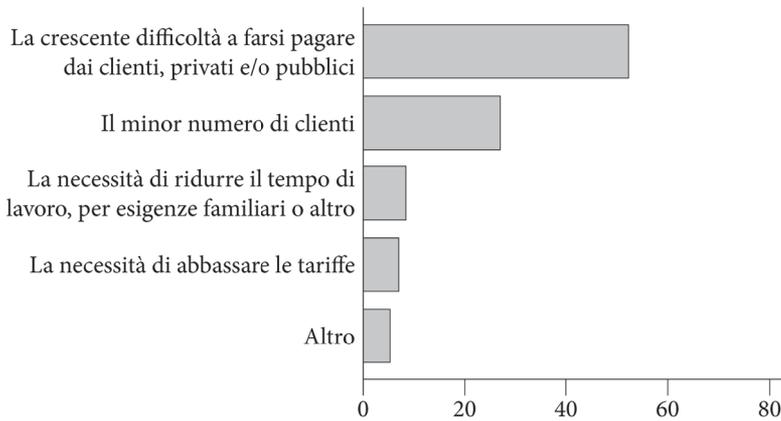
il fatto che siamo pagati molto meno rispetto ad alcuni anni fa è un dato oggettivo. Basta guardare le liquidazioni che ci fanno i tribunali. [...] Cioè, per un processo intero, magari, ti liquidano 1.000 euro, Iva compresa. Tu, per cinque, sei, sette udienze, un processo intero che, magari, è durato un anno, prendi un rimborso spese. [A01]

Vi è, tuttavia, chi sostiene che quello della diminuzione dei guadagni sia principalmente un problema di 'percezione', che non rispecchia necessariamente la realtà:

tutti guadagnano poco, pochissimo, anche quelli che guadagnavano tanto, [...] quindi, non so se è vero... perché, appunto, al lupo al lupo... insomma, non si sa quale sia la verità. Devo dire che questa mattina ho incontrato un collega che mi ha detto: «basta, questo mestiere non lo reggo più, per quello che ti pagano... noi ci sbattiamo tutto il giorno, ma poi, alla fine, conviene chiudere baracca e burattini...». Sento dire spesso che bisognerebbe smettere, ma io, al momento, non ho motivi per smettere. [A12]

Alla base della diminuzione dei guadagni vi è, anzitutto, la difficoltà di farsi pagare dai clienti. È questa la principale motivazione, indicata dal 52,3% di quanti hanno dichiarato di aver registrato minori entrate (v. Figura 3.17).

Figura 3.17. Principale motivazione alla base della diminuzione dei guadagni (% , n = 285)



Nota: solo chi ha dichiarato che l'entità dei propri guadagni è diminuita.

A ben vedere, si tratta di un problema non del tutto nuovo, ma che si è acuito con l'avanzare della crisi e che, sommato alla difficoltà di far fronte a costi crescenti, pone un più generale problema di sostenibilità economica della professione, pur con una certa variabilità tra i diversi settori legali. Questo è quanto emerge, per esempio, dalla testimonianza di un avvocato amministrativista in una fase avanzata della carriera:

c'è sempre stato il problema della gente che paga in ritardo o che non paga. Ogni avvocato ce l'ha, ne ha decine di queste posizioni. Direi che, negli ultimi tempi, con le condizioni economiche che si sono aggravate, la situazione si è complicata ancora di più. Le grandi aziende, che una volta pagavano con regolarità, oggi fanno fatica anche loro. [...] Una volta si potevano anche anticipare le spese vive per i clienti, ma oggi non è più possibile, perché le spese vive sono sempre più elevate e non ci sono le risorse per anticipare per conto del cliente. Poi, non si è mai sicuri del recupero. Molti pensano che gli avvocati abbiano le armi per farsi pagare, ma non è così, perché è vero che l'avvocato può fare i decreti ingiuntivi, ma il problema è vedere se quello che deve pagare può pagare oppure no. E, purtroppo, non sempre è possibile sapere in che condizioni economiche è una persona oppure se una società che fino a oggi ha lavorato alla grande ti fa fare un lavoro e poi, quando ti devi far pagare, dichiara fallimento. [...] Diciamo che possono esserci situazioni in cui si può avere una leva maggiore. Per esempio, l'avvocato penalista, di fronte a un cliente che rischia la galera, può dire: «mi porti 10.000 euro, se no non vengo in udienza». E, probabilmente, quello farà i salti mortali per portare i 10.000 euro. [...] Però, sono casi un po' particolari. [...] L'avvocato medio soffre, come soffrono tutti quelli che sono sul mercato in questo momento. [A17]

La questione viene affrontata in termini simili da un'avvocata di 45 anni, penalista:

la crisi economica ha comportato problemi di riscossione. Quindi, se il cliente che deve riscuotere dal fornitore che non l'ha pagato, non riscuote e non ha i soldi, questo si riflette automaticamente sulla nostra possibilità di riscuotere. Purtroppo, io vivo su quello che mi dà il cliente, quindi questo ha inevitabilmente delle ripercussioni, anche perché, alla fine, noi abbiamo dei costi fissi, come l'iscrizione all'Albo e come l'iscrizione alla Cassa avvocati, dai quali non ci possiamo esonerare. La Cassa avvocati, addirittura, ha una sanzione disciplinare. Quindi, ci sono delle quote fisse, a prescindere dal reddito, che comunque devi pagare. Poi, è chiaro che il resto va in base a ciò che incassi, ma le quote fisse devono essere pagate e non sono irrilevanti. Così come l'assicurazione... la devo fare, punto e basta. Che abbia un cliente o ne abbia cento, quella la devo pagare. [A24]

E, sempre in riferimento alla difficoltà di riscuotere gli onorari, un'altra avvocatessa di 47 anni, civilista, afferma:

ormai, non si ha più paura di nessuno, neanche degli avvocati. Purtroppo, io sono un'idealista, prima lavoro e poi mi preoccupo di riscuotere, ma questo deve cambiare. [...] Guardi, ho fatto dei bilanci... Allora, a questo punto, porto fuori le figlie, vado a vederle fare sport, perché questa professione ti chiede di fare tante rinunce a livello personale, al punto che mi chiedo se ne vale la pena. Insomma, ormai sono in una posizione... devo dire che il lavoro va da sé, grazie a Dio, però queste sono le domande di fondo che ti pone la crisi, che nella professione sta venendo fuori in modo allucinante, con delle sofferenze che si pagano sul campo. [A26]

Vi è, poi, chi pone l'accento sulle differenze tra i settori, sottolineando le maggiori difficoltà, da questo punto di vista, di chi opera nel civile rispetto a chi opera nel penale:

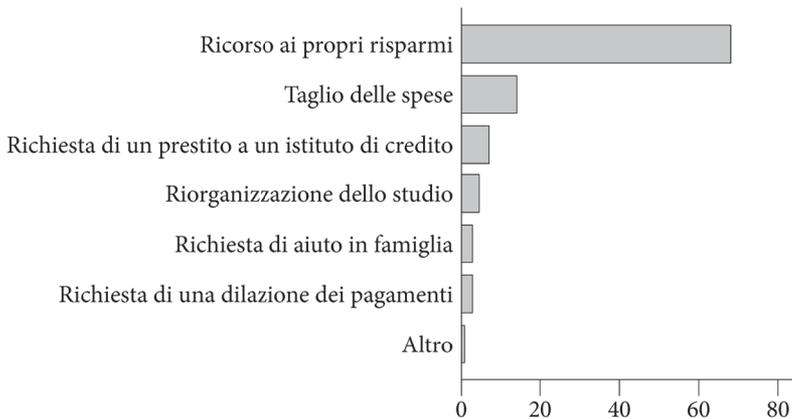
il cliente che si rivolge al penalista arriverebbe a togliersi i pantaloni pur di vedere la sua situazione risolta. Quindi, paga in biglietti di piccolo taglio o in contanti... non lo so come paga, insomma... Mentre il civilista può darsi che abbia più problemi nel dover trattare il compenso con chi già deve avere dei soldi... è il classico caso dell'imprenditore cui non è stata pagata una fornitura. [A07]

Quello delle *spese legate all'esercizio della professione* è un altro tema che emerge come problematico. Nello specifico, a incidere di più sui bilanci degli intervistati (molto o abbastanza, nel 69,6% dei casi) sono le spese per la gestione ordinaria dello studio, vale a dire per l'affitto dei locali, il pagamento delle utenze, le pulizie, ecc. (v. Tabella AC.26, Appendice C).

Seguono le spese per l'aggiornamento professionale, che includono la partecipazione a corsi, workshop e seminari e l'acquisto di libri, riviste, ecc. (58,7%). Pesano, invece, relativamente poco le spese di cancelleria (29,3%) e, soprattutto, quelle per dipendenti (20,9%) e collaboratori (14,6%). Irrisorie le spese per pubblicità (3,7%).

Da notare, infine, è il fatto che il 77,1% dei rispondenti ha dichiarato di aver sostenuto, almeno sporadicamente, spese più elevate dei guadagni (v. Tabella AC.27, Appendice C) e di aver fatto fronte alla situazione, nel 68,1% dei casi, attingendo ai propri risparmi (v. Figura 3.18). Per il 25,9% di essi, però, le spese hanno superato i guadagni spesso o molto spesso. Ciò è avvenuto più di frequente tra le donne (29,2%), gli individui con meno di 35 anni (29,2%), i titolari unici di studio (29,5%), coloro che non hanno collaboratori alle dipendenze (31,6%) e chi lavora prevalentemente con i privati (28,9%). È questo, potremmo concludere, il profilo che denota una marcata vulnerabilità, con una più alta probabilità di marginalizzazione e un rischio elevato di esclusione. Per contro, è tra gli uomini (25,5%), i professionisti associati (33,0%), coloro che hanno collaboratori (24,6%) e chi ha le imprese come clienti abituali (26,0%) che si trova più spesso chi non ha mai dovuto affrontare questa situazione. È questo, in effetti, quello che si delinea come il profilo che evidenzia maggiore stabilità e sicurezza.

Figura 3.18. Strategie messe in atto per far fronte a spese più elevate dei guadagni (risposta multipla, % di casi, n = 743)



Nota: solo chi ha sostenuto spese più elevate dei guadagni.

4. Un indicatore di status sociale

Sinora, abbiamo fatto riferimento in via esclusiva a dimensioni inerenti alla sfera economica, che hanno a che fare con lo status professionale e con la situazione reddituale dei rispondenti al questionario. Nell'impos-

sibilità – nell'ambito di un questionario di per sé lungo e articolato – di indagare anche le dimensioni inerenti alla sfera socio-culturale e, specificamente, allo stile di vita, si è fatto tuttavia il tentativo di individuare un possibile indicatore di status sociale. L'intento è quello di estendere l'analisi ad altre sfere, non direttamente legate alla dimensione economica e alla posizione nella professione, per verificare l'esistenza di incongruenze di status tra chi esercita la professione di avvocato. Questa operazione è finalizzata altresì ad acquisire elementi conoscitivi utili alla costruzione di una classificazione (per cui rimandiamo al paragrafo seguente) capace di fornire una rappresentazione sintetica della stratificazione per status socio-professionale dell'avvocatura.

Si è quindi deciso di guardare, nello specifico, alla *frequenza del ricorso a collaboratori domestici*, in quanto presumibilmente associata al tenore e allo stile di vita degli individui, ma anche e soprattutto alla capacità di spesa in funzione dell'organizzazione del tempo e della conciliazione di vita e lavoro, un aspetto che può influenzare, a sua volta, la possibilità di permanenza e di successo nella professione.

A tal proposito, i dati della *survey* rivelano che, nell'anno precedente alla rilevazione, il 57,7% dei rispondenti al questionario ha fatto ricorso, anche sporadico, a collaboratori domestici (v. Tabella AC.30, Appendice C). Ben il 37,0%, tuttavia, ha dichiarato di avervi fatto ricorso spesso o molto spesso. Altrettanto consistente è, d'altra parte, la quota di chi non se ne è mai avvalso (42,3%).

L'analisi in dettaglio consente di dire qualcosa in più.

La Figura 3.19 (*infra*) mostra, anzitutto, come la frequenza del ricorso a collaboratori domestici sia poco sensibile al genere degli intervistati. Una correlazione emerge, invece, con la classe d'età, con la presenza e il numero di figli e con l'origine sociale. A valersi con una frequenza elevata (spesso o molto spesso) di collaboratori domestici, in effetti, sono soprattutto gli individui in età matura (il 44,6% di chi ha 45-54 anni e il 43,4% di chi ha 55 anni e oltre) e che hanno figli (il 44,7% di chi ne ha uno e il 50,7% di chi ne ha due o più). Come è lecito attendersi, dunque, la frequenza del ricorso a questo servizio aumenta con la probabilità di avere una famiglia (legata all'età) e con le dimensioni della famiglia stessa. Essa è, peraltro, più elevata tra coloro che hanno un'origine sociale alta (49,7%), ciò che può essere connesso con la disponibilità di risorse, ma anche con uno specifico stile di vita, di matrice, per così dire, borghese.

La Figura 3.20 (*infra*) fornisce, quindi, alcuni elementi di conferma rispetto a quanto già osservato in riferimento alla situazione economica. Sono, infatti, i professionisti associati (59,4%) e coloro che hanno collaboratori alle dipendenze (58,8%), oltre a chi lavora nel settore amministrativo (54,5%) e a chi opera sul territorio regionale (41,7%), a usufruire più frequentemente di questa opportunità. A ben vedere, si tratta di categorie tipicamente forti, i cui appartenenti sono tendenzialmente dotati di maggiori risorse.

Figura 3.19. Frequenza del ricorso a collaboratori domestici nel corso dell'ultimo anno, in relazione ad alcune caratteristiche socio-demografiche degli intervistati (% n variabile)

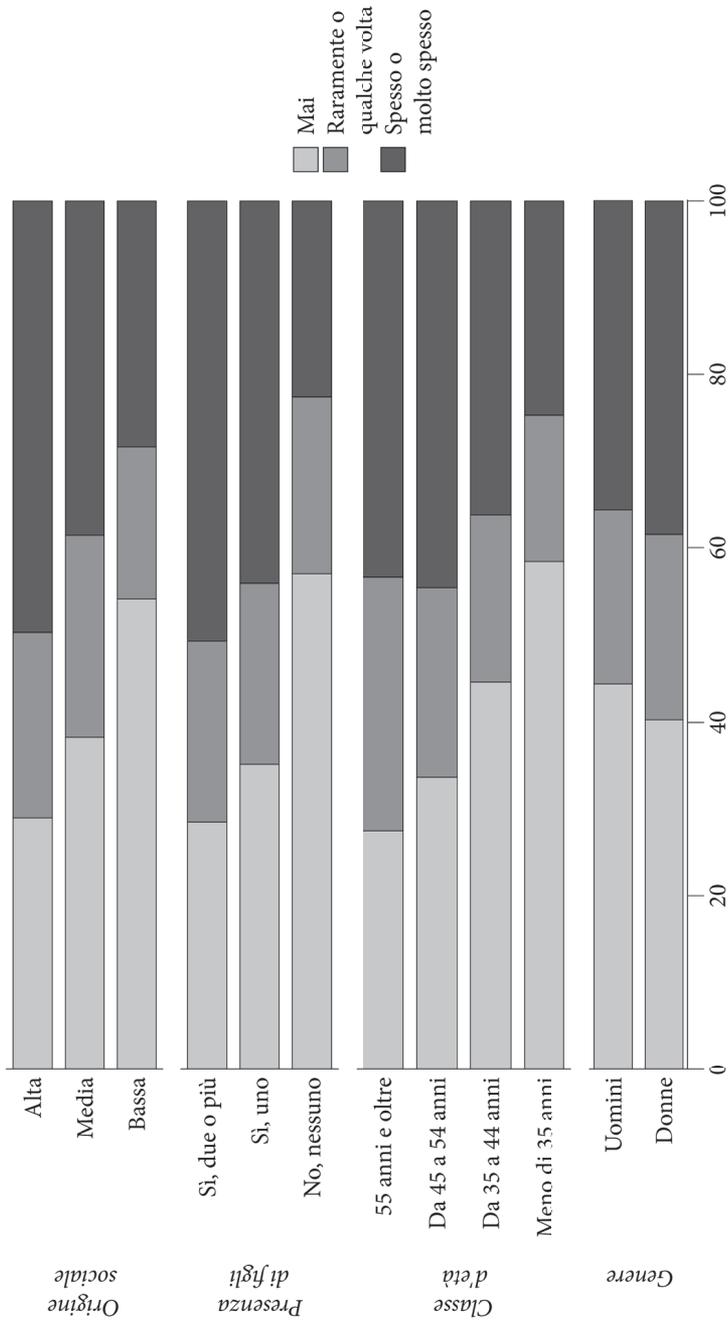
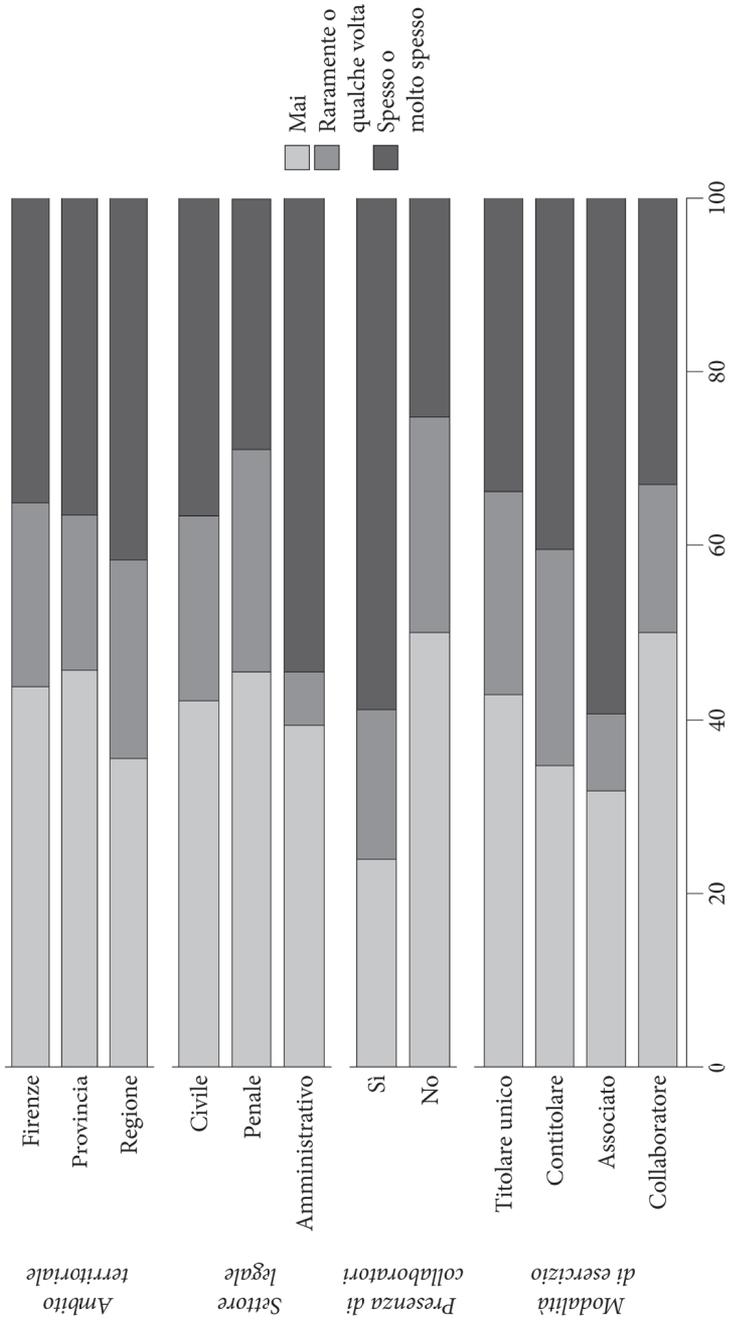


Figura 3.20. Frequenza del ricorso a collaboratori domestici nel corso dell'ultimo anno, in relazione ad alcune caratteristiche riconducibili allo status professionale degli intervistati (%; n variabile)



Il reddito, in effetti, pone vincoli di budget che, inevitabilmente, condizionano la capacità di valersi di servizi di mercato. D'altro canto, i dati mostrano che una frequenza elevata nel ricorso a collaboratori domestici è riscontrabile, seppure in misura minore, anche nelle fasce a medio reddito (il 38,3% nella classe 25.000-46.899 euro e il 31,3% nella classe 10.300-24.999 euro). Ciò può essere visto come una risposta a uno stato di necessità determinato dalla natura stessa della professione, caratterizzata da carichi e ritmi di lavoro elevati, anche alla luce della richiesta di 'dedizione totale' avanzata sin dai primi anni di formazione degli aspiranti avvocati (v. Capitolo 2). Ne consegue che chi non ha risorse sufficienti per usufruire di questa possibilità soffre uno svantaggio competitivo. È, tuttavia, possibile – ma i dati non forniscono elementi per suffragare questa ipotesi – che entrino in gioco processi imitativi associati a una ricerca di status.

Allargando il discorso, la questione dello *stile di vita* emerge con diverse sfumature dalle interviste in profondità. La tematizzazione più diffusa è quella che fa riferimento a un ridimensionamento dello stile di vita, che si traduce in comportamenti di consumo più oculati e nel taglio delle spese ritenute non necessarie, in ambito professionale come nella vita privata. In generale, essa è associata a un senso d'incertezza, rispetto al futuro più che al presente, anche alla luce di un impatto dilazionato della crisi economica. Chiarificatrice, in tal senso, è la testimonianza di un avvocato di 48 anni, giuslavorista:

per noi, la crisi sta arrivando ora. Nel 2008-2009, ha colpito l'edilizia e quelli collegati, cioè i giovani architetti, i giovani geometri, i notai, ecc. Ma ora penso stia arrivando pesantemente anche a noi. Dovete tener presente che noi, anche se ci fermassimo di colpo, comunque vanno a maturazione cause o pratiche iniziate prima. Quindi, nel 2009 sarà pure scoppiata la crisi, ma noi non ce ne siamo accorti. Cioè, personalmente, io ho continuato ad avere lo stesso livello di reddito e di crescita. Ora, invece, mi sto rendendo conto che è il nuovo che comincia a mancare. [...] La crisi sta arrivando ora, ma non perché abbia avuto un calo nell'immediato. [...] Però, presumo che, se continua così, nel futuro ci sarà. E, quindi, in quest'ottica, uno comincia a prendere degli accorgimenti, minimi per ora. [...]

Se uno deve fare una spesa particolare, si limita in quello, cioè si compra un testo perché serve un testo, mentre prima si comprava con più leggerezza, anche per una biblioteca personale. Ora, invece, si preferisce prima sondare internet [...]; se, poi, proprio è necessario un approfondimento cartaceo, uno si va a comprare anche il testo. Prima, invece, personalmente, lo facevo con molta più leggerezza. [...] Oppure, altri tipi di costi che si possono ridurre nella mia situazione... il contratto telefonico: in teoria, potresti vedere se ci sono offerte migliori, ma prima di entrare in un ginepraio preferisco pagare 10 centesimi in più. Quindi, per me, gli altri sono costi fissi. Non ci sono, per ora, questioni serie, diciamo. È, più che altro, una predisposizione d'ani-

mo in questa direzione. [...] Se io tendo al risparmio, lo faccio nella vita privata, non sulla professione. Cioè, nella vita privata, uno non fa le vacanze oppure fa qualche giorno di meno. Lì, hai risparmi che ti permettono di continuare a fare la professione, ma sulla professione in sé non ci sono grossi margini; anzi, dovresti investire di più. [A07]

La percezione di un tendenziale abbassamento del tenore di vita e della ridefinizione dei comportamenti di consumo emerge anche da interviste con avvocati in una fase avanzata della carriera – un uomo di 48 anni, civilista, e una donna di 53, amministrativista – per quanto associata alla consapevolezza di una posizione di relativo privilegio:

rispetto a quello che era il mio stile di vita di qualche anno fa... diciamo che i soldi li spendo con meno leggerezza. Anche se, di fronte a cassaintegrati e licenziati, non è che ci si possa lamentare. Però, magari, qualche anno fa uno pensava di poter stare tranquillo, invece non è così. [A08]

Se si è abbassato il mio tenore di vita? Sostanzialmente, un po' sì, ma non in modo significativo, nel senso che il costo della vita è aumentato, però riesco a fronteggiarlo senza particolari preoccupazioni. [...] Devo registrare, però, che molti colleghi si lamentano. [A12]

Anche nei casi in cui si rileva una situazione stabile o in miglioramento – come in quelli di una donna di 46 anni, familiarista, e di un uomo di 38, penalista – non mancano riferimenti a una preoccupazione per il futuro o a sacrifici nell'ambito della vita privata:

credo che le ripercussioni ci siano già state, nel senso che sono 15 anni che faccio questa professione e, ormai, ho una situazione abbastanza stabile. [...] Certo, c'è sempre l'incertezza del futuro, non avendo delle fonti fisse. I clienti oggi ce li hai, domani non lo sai. [A02]

Mah, certamente è migliorato il mio stile di vita, facendo l'avvocato; io non sono uno di quelli che si lamenta. Io guadagno di più rispetto a quando non lo facevo, se no non lo farei. Ciò che mi spinge a continuare è il fatto che guadagno di più rispetto a quando non lo facevo, però mantenere questo livello comporta dei sacrifici che influiscono sul mio stile di vita. Ma non sono un povero in canna, che non si può permettere certe cose. La professione di avvocato mi ha consentito di comprarmi la casa, mi ha consentito comunque di gestire un certo tipo di vita, diverso da quello di prima, che ho dovuto conquistare nel tempo con dei sacrifici. Cioè, io mi alzo la mattina alle sette, torno dallo studio alle nove e mezza e vado a letto all'una. Questa è una mia scelta, che comunque mi consente di ottenere dei risultati anche in termini economici. [A04]

D'altra parte, vi è altresì chi manifesta preoccupazione per le potenziali ripercussioni che questo fenomeno può avere sulla professione nel suo complesso, in termini di qualità del servizio offerto. È il caso di un uomo di 47 anni, civilista e giuslavorista:

non avere un reddito sufficiente o un patrimonio che ti permettano di sopportare i periodi di magra non ti consente di vivere una vita serena e di avere anche le spese, che so, di aggiornamento professionale, quindi abbonamenti a riviste, ecc., che servono a tenerti aggiornato e per essere in grado di difendere al meglio gli assistiti. Quindi, sì, è un problema. [A13]

5. *Una classificazione per status socio-professionale*

Volendo fare un esercizio di sintesi, proponiamo di seguito un tentativo di *classificazione per status socio-professionale*. L'obiettivo è quello di costruire uno schema di tipo 'multidimensionale', procedendo cioè alla combinazione di variabili più o meno direttamente riconducibili, nell'ordine, allo status professionale, economico e sociale dei rispondenti al questionario¹³.

L'analisi, inizialmente condotta con determinazione automatica del numero di cluster, ha individuato due gruppi, ciò che indica l'esistenza di una linea di divisione netta tra chi occupa una posizione stabile e sicura nella professione e coloro i quali, ben più numerosi, sono interessati da un grado, variabile, di insicurezza economica. Si è, tuttavia, deciso di forzare l'analisi su un numero fisso di tre gruppi¹⁴, ciò che ha consentito di distinguere, all'interno dell'area dell'insicurezza, chi si colloca in una 'zona grigia', interessata da una vulnerabilità latente, da chi presenta un carattere di marginalità ed è a rischio di esclusione. La scelta delle etichette applicate ai tre gruppi, per quanto arbitraria, è frutto di una riflessione complessiva sui risultati della ricerca ed esprime il deliberato intento di combinare le dimensioni di classe e status, al fine di formulare ipotesi che vadano al di là della semplice lettura dei dati.

Ciò premesso, i tre gruppi identificati si caratterizzano come segue.

¹³ Anche in questo caso, la classificazione è stata creata tramite *cluster two-step*, con quattro variabili input: la *modalità di esercizio della professione* e la *presenza di collaboratori alle dipendenze* (v. Tabelle AC.17 e AC.18, Appendice C); la *classe di reddito* (v. Tabella AC.23, Appendice C); e la *frequenza del ricorso a collaboratori domestici* (v. Tabella AC.30, Appendice C). Vale, qui, quanto già osservato nella Nota 3 del Capitolo 1 in merito alla scelta del metodo di analisi e alle finalità, esplorative, che l'analisi stessa si è posta. Tra le variabili utilizzate, la presenza di collaboratori alle dipendenze risulta essere il predittore più importante (con un punteggio pari a 1,0).

¹⁴ La soluzione adottata ha prodotto cluster di qualità sufficiente (con la misura media della silhouette di coesione e separazione pari a 0,3).

Professionisti affermati. È questo il gruppo che appare meglio delineato. Esso rappresenta il 29,1% degli 862 casi validi¹⁵ e si presenta, dunque, come un gruppo ampio, che ha al suo interno una varietà di profili socio-professionali, che vanno dall'élite professionale locale – identificabile con quell'8,6% che si colloca nella classe di reddito più alta – a componenti tipicamente di ceto medio, accomunate da una piena 'cittadinanza' nella professione. In quanto tale, il gruppo è formato da titolari unici e contitolari di studio e da professionisti associati, i quali hanno collaboratori alle proprie dipendenze, un reddito annuo di 25.000 euro e oltre e fanno un ricorso molto frequente a collaboratori domestici.

Aspiranti ceto medio. Anche in questo caso si è in presenza di un gruppo ampio ed eterogeneo, che rappresenta il 34,3% dei casi validi. Esso è formato da titolari unici di studio privi di collaboratori alle dipendenze e da collaboratori a partita Iva, che hanno un reddito compreso tra i 10.300 e i 46.999 euro e che fanno un ricorso frequente o sporadico a collaboratori domestici. Alla luce di quanto emerso nei paragrafi precedenti, si tratta di profili interessati da una vulnerabilità latente, che per i titolari unici di studio è legata all'assenza di collaboratori, mentre per i collaboratori a partita Iva è determinata dalla dipendenza economica e dalla mancanza di autonomia organizzativa. Essi evidenziano peraltro un livello di reddito medio-basso, ma associato a investimenti in servizi quali quelli forniti dai collaboratori domestici, tali da consentire un'efficace organizzazione del tempo. In tal senso, gli individui in questo gruppo mostrano attitudini simili a quelle dei professionisti affermati, seppure a partire da una posizione di relativa insicurezza, ciò che ne fa, appunto, degli 'aspiranti' ceto medio, con la prospettiva di consolidare la propria posizione socio-professionale, ma comunque lontani dalle condizioni di lavoro e di vita della cosiddetta élite professionale.

Nuovi proletari forensi. Essi costituiscono il gruppo più numeroso, pari al 36,6% dei casi validi. Si tratta, di nuovo, di titolari unici di studio che non hanno collaboratori alle dipendenze e di collaboratori a partita Iva, che hanno un reddito per lo più inferiore a 25.000 euro, in buona parte al di sotto dei 10.300 euro, e che non fanno mai ricorso a collaboratori domestici. Ai caratteri identificati come fattori di vulnerabilità si legano, quindi, un basso livello di reddito e una scarsa o nulla capacità di spesa in funzione dell'organizzazione del tempo. È all'interno di questo gruppo, pertanto, che si collocano i professionisti cosiddetti marginali e a rischio di esclusione. L'etichetta, che riprende e attualizza un concetto usato da Calamandrei, tradisce tuttavia un tono enfatico, poiché è raro incorrere in casi di indigenza tra chi pratica attivamente la professione di avvocato, ma rende l'idea della difficoltà, per gli appartenenti a questo gruppo, di raggiungere una piena indipendenza economica.

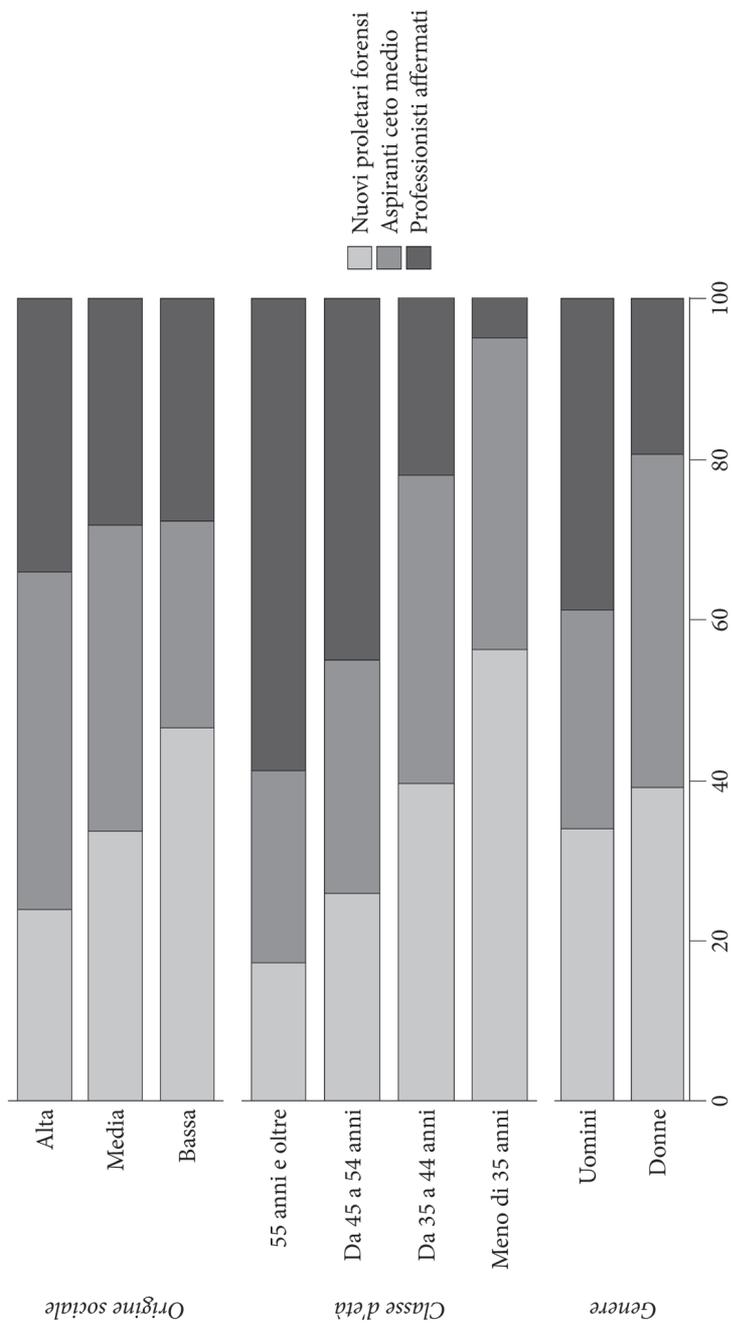
¹⁵ Sono esclusi dall'analisi i 102 individui che non hanno risposto alla domanda sulla classe di reddito in cui si collocano.

Se guardiamo alla composizione sociale dei tre gruppi, l'incrocio tra lo status socio-professionale e il genere conferma le difficoltà delle donne: solo il 19,3% di esse (contro il 38,8% degli uomini) si posiziona, infatti, tra i professionisti affermati (v. Figura 3.21, *infra*). Tra i giovani, poi, solo il 22,0% di chi ha tra i 35 e i 44 anni (contro il 45,0% di chi ha 45-54 anni e il 58,7% di chi ne ha 55 e oltre) trova posto tra chi ha raggiunto una posizione stabile e sicura nella professione. Viceversa, donne (39,2%) e giovani (il 39,7% di chi ha 35-44 anni) si collocano più spesso tra i nuovi proletari forensi. Di nuovo, per quanto riguarda i giovani, i dati non consentono di dire se questa sia una condizione temporanea, destinata a elevarsi con l'avanzare dell'età o se, invece, sia rivelatrice di difficoltà crescenti per le nuove generazioni. È, peraltro, plausibile che si tratti dell'effetto combinato dei due processi. Ciò che preme qui evidenziare è che, se è vero che solo il 28,6% dei nuovi proletari forensi ha meno di 35 anni e che gran parte di essi, il 47,6%, ha tra i 35 e i 44 anni e si trova pertanto nella fase di consolidamento della propria posizione, vi è una componente comunque rilevante, pari al 23,7%, in una fase avanzata della carriera.

Proseguendo con l'analisi, il confronto tra status socio-professionale (la situazione degli intervistati al momento della rilevazione, al tempo t_1) e origine sociale (la situazione della famiglia di provenienza, al tempo t_0) permette di svolgere alcune considerazioni ulteriori sulle dinamiche di stratificazione dell'avvocatura. Già si è sottolineato, nel Capitolo 1, come per un numero elevato di individui il fatto di esercitare la professione di avvocato costituisca di per sé la messa in atto di un progetto individuale di 'mobilità sociale', con ciò intendendo un passaggio di status rispetto al livello d'istruzione e all'occupazione dei genitori. In effetti, i dati rivelano che ad avere almeno un genitore con la laurea è il 45,0% dei rispondenti e che i figli di professionisti sono il 29,0%; tra di essi, inoltre, solo il 10,7% ha o ha avuto un genitore avvocato (v. Tabelle AC.4, AC.8 e AC.9, Appendice C). La stessa Figura 3.21 mostra, del resto, come per una larga maggioranza di individui si tratti di un progetto incompiuto. Chi ha un'origine sociale bassa, infatti, si colloca più di frequente tra i nuovi proletari forensi (il 46,6% contro il 33,6% e il 23,9% di chi ha un'origine sociale media e alta), ciò che indica minori probabilità di successo professionale (per un'analisi più approfondita, cfr. Bellini 2015). All'altro estremo, chi ha un'origine sociale alta si situa più spesso, sia in termini assoluti che relativi, tra gli aspiranti ceti medio (il 42,0%, metà dei quali ha tra 35 e 44 anni), ciò che rivela una difficoltà oggettiva, anche per chi ha goduto di un relativo vantaggio, a raggiungere una posizione stabile e sicura nella professione.

Tutto considerato, è ragionevole ritenere che i nuovi proletari forensi siano un gruppo in formazione, la cui componente strutturale è destinata ad accrescersi in condizioni di saturazione del mercato. È altresì verosimile che una permanenza prolungata in questo gruppo configuri una 'trappola' da cui è difficile affrancarsi e che può portare all'affermarsi di un professionalismo legale 'marginale', distante dal modello tradizionale per condizioni economiche e per modo di praticare la professione.

Figura 3.21. Frequenza del ricorso a collaboratori domestici nel corso dell'ultimo anno, in relazione ad alcune caratteristiche riconducibili allo status professionale degli intervistati (%; n = 964)

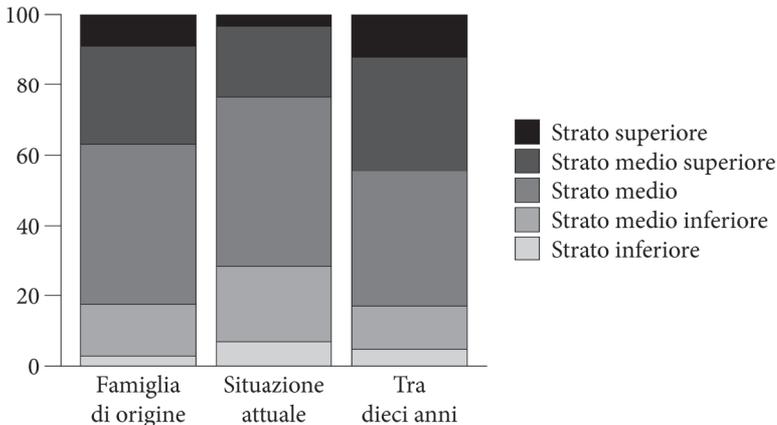


6. Autopercezione della situazione di classe

Per chiudere il cerchio, abbiamo chiesto ai rispondenti al questionario di autocollocarsi in una scala di stratificazione sociale di cinque classi, in tre momenti, corrispondenti nell'ordine alla situazione della famiglia di origine (t_0), alla situazione personale attuale (t_1) e a quella tra dieci anni (t_2).

In proposito, la Figura 3.22 mostra, anzitutto, come gli avvocati fiorentini tendano a collocarsi in netta maggioranza negli strati medi, in tutti e tre i momenti. Sono pochi, in effetti, forse sotto le attese, quelli che si collocano agli estremi della scala. Confrontando le risposte relative ai tre momenti, peraltro, si ottengono le indicazioni meno scontate. Per iniziare, si rileva come nella situazione attuale, rispetto alla situazione della famiglia di origine, si riduca la percentuale di chi si colloca nei due strati più elevati (da 8,9 a 3,3 nello strato superiore e da 28,0 a 20,3 in quello medio superiore), mentre cresce quella di chi si colloca nello strato medio (da 45,6 a 48,2) e, ancor più, negli strati inferiori (da 14,7 a 21,2 nello strato medio inferiore e da 2,8 a 7,0 in quello inferiore). Se si guarda alla situazione tra dieci anni, poi, lo scenario atteso è quello di una polarizzazione sociale. Aumenta, in effetti, la percentuale di individui che si collocano nei due strati superiori (al 32,5 nello strato medio superiore e al 12,0 in quello superiore); d'altra parte, si riduce quella di chi si colloca nello strato medio (sino al 38,5) e negli stessi strati inferiori (al 12,3 nello strato medio inferiore e al 4,7 in quello inferiore). In breve, gli avvocati fiorentini si vedono, oggi, in una posizione peggiore rispetto a quella della propria famiglia di origine, mentre si vedono in una posizione migliore tra dieci anni.

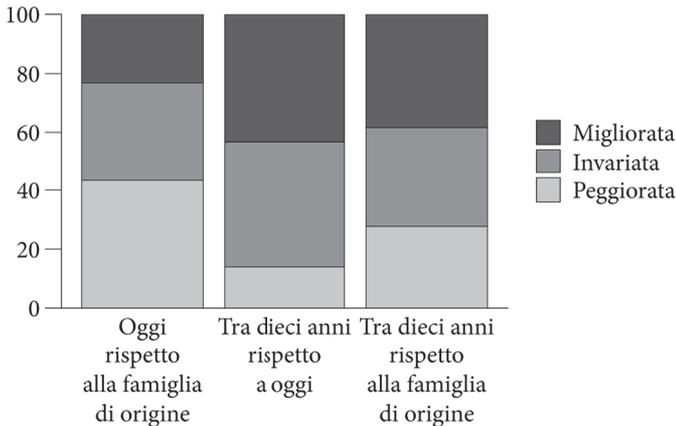
Figura 3.22. Autocollocazione in una scala di stratificazione sociale della famiglia di origine (t_0) e dell'individuo nella situazione attuale (t_1) e tra dieci anni (t_2) (% valida, $n = 964$)



Nota: mancanti $t_0 = 111$, mancanti $t_1 = 110$, mancanti $t_2 = 223$.

Ciò trova conferma nella Figura 3.23, la quale rivela che solo il 23,3% dei rispondenti ritiene di aver migliorato la propria situazione di classe rispetto a quella della famiglia di origine, contro il 43,3% che pensa di essere, oggi, in una situazione peggiore. È, invece, il 43,2% a credere che la propria situazione possa essere migliore tra dieci anni, contro il 13,9% che pensa che possa essere peggiore. Lo scenario di lungo periodo, tuttavia, appare meno roseo se rapportato alla situazione della famiglia di origine; in tal caso, la quota di chi immagina che la propria situazione possa migliorare scende al 38,4%, mentre quella di chi crede che possa peggiorare cresce al 27,7%.

Figura 3.23. Variazione della percezione della situazione di classe: oggi rispetto a quella della famiglia di origine ($t_1 - t_0$), tra dieci anni rispetto a quella attuale dell'individuo ($t_2 - t_1$) e tra dieci anni rispetto a quella della famiglia di origine ($t_2 - t_0$) (% valida, $n = 964$)



Nota: mancanti ($t_1 - t_0$) = 117, mancanti ($t_2 - t_1$) = 225, mancanti ($t_2 - t_0$) = 229.

In generale, è più di frequente chi rientra nel gruppo dei professionisti affermati a percepire la propria situazione di classe come migliore rispetto a quella della famiglia di origine. È, invece, più spesso chi si colloca tra i nuovi proletari forensi e gli aspiranti ceto medio a ritenere che la propria situazione possa migliorare nell'arco di dieci anni. Sono, però, soprattutto i professionisti affermati a pensare che la propria situazione tra dieci anni possa essere migliore di quella della famiglia di origine. Ciò consente di dire che, nella percezione degli intervistati, una posizione di relativo svantaggio nel presente non si traduce necessariamente in un fattore di rischio rispetto alla realizzazione del progetto di carriera professionale, ma può inibire la possibilità di portare a compimento un processo di mobilità sociale.

7. Conclusioni: un progetto incompiuto di mobilità sociale

L'analisi sin qui condotta ha fornito una serie di evidenze empiriche che consentono di formulare alcune ipotesi interpretative in merito alla stratificazione per status socio-professionale dell'avvocatura fiorentina e alla specifica situazione delle sue principali componenti. Di seguito, ne troviamo una trattazione sintetica, per punti.

Le *donne* e i *giovani* – in modo particolare, chi ha meno di 35 anni e, seppure in misura minore, chi ne ha tra 35 e 44 – si confermano come le categorie sociali più deboli. Sono questi, infatti, i soggetti che più spesso esercitano la professione privi di collaboratori alle dipendenze o essi stessi come collaboratori a partita Iva. Per i giovani, tuttavia, questo può essere considerato un fatto in parte fisiologico, legato alle difficoltà inerenti alla fase di avvio della carriera, per quanto abbiamo visto come essi scontino altresì uno svantaggio competitivo, connesso ai cambiamenti intervenuti nel percorso d'inserimento nella professione (se ne è parlato nel Capitolo 2) e all'introduzione di più elevate barriere all'ingresso (in proposito, v. Capitolo 7). Per le donne, invece, si tratta di un aspetto strutturale, entro un quadro di complessiva debolezza. Ciò si desume, per esempio, dalla sostanziale esclusione delle donne dai settori di 'nicchia', come quello del diritto amministrativo, e dal riferimento più frequente all'ambito territoriale urbano e a una clientela formata in prevalenza da privati. Sono, di nuovo, le donne e i giovani a collocarsi più spesso nelle classi di reddito più basse e a registrare spese maggiori dei guadagni con frequenza elevata. Donne e giovani sono, infine, meno presenti tra i cosiddetti professionisti affermati, ossia tra coloro che hanno raggiunto una posizione stabile e sicura nella professione, mentre si collocano più di frequente tra i nuovi proletari forensi, in una condizione di marginalità, maggiormente esposti al rischio di esclusione.

L'*origine sociale* conta, ma sembra operare in modo difficilmente intelligibile. L'analisi, per esempio, non ha consentito di individuare una relazione diretta tra l'origine sociale e la situazione economica degli intervistati. D'altra parte, risulta evidente che chi ha un'origine sociale alta ha maggiori probabilità di praticare la professione secondo modalità che implicano condivisione di responsabilità nella gestione dello studio e di avere collaboratori alle dipendenze, mentre chi ha un'origine sociale bassa esercita più spesso 'in solitario'. Ciò, come si è detto, lascia ipotizzare che l'esercizio della professione in *partnership* richieda un capitale sociale di buona qualità, di cui è più verosimilmente portatore chi ha un'origine sociale alta.

Se i profili dei *titolari unici di studio privi di collaboratori* e dei *collaboratori a partita Iva* sono riconducibili a una vulnerabilità più o meno latente, quello dei *professionisti associati* si delinea, invece, come il profilo più forte. Si tratta, in effetti, di un gruppo poco numeroso, che rappresenta meno del 10% del totale dei rispondenti. Chi ne fa parte è inserito in studi mediamente più strutturati (7,2 persone contro le 5,1 dei conti-

tolari di studio e le 3,0 dei titolari unici) e ha maggiori probabilità di collocarsi nelle classi di reddito più alte e di non dover far fronte a spese più elevate dei guadagni. È, inoltre, più di frequente un uomo e in età matura e, più spesso degli altri, opera in settori meno esposti al mercato e in un ambito territoriale ampio, con le imprese come clientela di riferimento. Tra di essi, quindi, è più probabile rintracciare gli appartenenti all'élite professionale locale.

Sono, inoltre, associati a un carattere di vulnerabilità, per quanto non possano essere considerati di per sé fattori di debolezza: l'attività svolta prevalentemente in *ambito stragiudiziale* e il riferimento a una *clientela formata per lo più da privati*. Per contro, sono associati a una maggiore sicurezza: il *settore amministrativo*, l'*ambito territoriale regionale* e una *clientela a prevalenza di imprese*. Anche in questo caso, peraltro, si tratta di variabili correlate positivamente con il grado di strutturazione dello studio (il numero di persone che vi lavorano raggiunge la quota di 10,0 nel settore amministrativo, ma è superiore alla media, 6,3 contro 5,2, anche per chi opera sul territorio regionale e chi ha le imprese come clienti abituali).

Un discorso a parte lo meritano, tuttavia, i settori civile e penale. Se il secondo sembra connotarsi, infatti, per una più marcata vulnerabilità, che si riflette nelle minori dimensioni degli studi e nella maggiore presenza di studi individuali, associate a un più basso livello dei redditi, il primo – a detta degli intervistati – sembra scontare maggiori problemi, per esempio, rispetto alla riscossione degli onorari.

Guardando alla dimensione dello status sociale, poi, il *non ricorso a collaboratori domestici*, che caratterizza specificamente i nuovi proletari forensi, può essere visto come un indicatore di scarsa capacità di spesa in funzione di una efficiente organizzazione del tempo e della conciliazione di vita e lavoro, oltre che della mancata realizzazione di uno stile di vita borghese. D'altra parte, un ricorso frequente o sporadico a collaboratori domestici, che caratterizza invece gli aspiranti ceti medio, può essere considerato come una risposta a uno stato di necessità determinato da dinamiche inerenti all'esercizio della professione, ma potrebbe anche essere il risultato di processi imitativi associati a una ricerca di status.

Ulteriori indicazioni sono venute dalla caratterizzazione dei tre gruppi risultanti dalla costruzione di una *classificazione per status socio-professionale*.

Questa operazione, in primo luogo, ha consentito di isolare la *presenza (o assenza) di collaboratori alle dipendenze* come fattore associato a una polarizzazione all'interno del mercato del lavoro professionale legale. La presenza di collaboratori, in effetti, caratterizza specificamente il gruppo dei professionisti affermati, mentre gli altri due gruppi, aspiranti ceti medio e nuovi proletari forensi, sono costituiti per lo più da avvocati che esercitano in studi individuali e da collaboratori a partita Iva.

Una seconda evidenza riguarda la presenza significativa, tra quelli che abbiamo definito come nuovi proletari forensi, di individui in una fase avanzata della carriera – il 23,7%, pari all'8,7% del totale dei casi validi

– per cui la debolezza ha, dunque, assunto un carattere strutturale e per cui, data l'età non più giovane, l'abbandono non è un'opzione praticabile. D'altra parte, dato che la grande espansione numerica degli avvocati è un fenomeno relativamente recente e che il mercato dà segnali di saturazione, si può ipotizzare che la componente strutturale sia destinata ad accrescersi e che, con essa, si affermi un modello di professionalismo legale 'marginale'.

Un terzo aspetto rilevante, poi, ha a che fare con il mutamento della composizione sociale dell'avvocatura. Ciò che emerge dall'analisi, qui, è che per buona parte di coloro che, intraprendendo la carriera di avvocato, hanno messo in atto un progetto di mobilità intergenerazionale si tratta in realtà di un progetto incompiuto. I dati, in effetti, mostrano che chi ha un'origine sociale bassa trova più spesso collocazione nel gruppo dei nuovi proletari forensi. D'altro canto, se è vero che chi ha un'origine sociale alta ha più probabilità di rientrare tra i professionisti affermati, è pur vero che una parte consistente di essi – per lo più individui tra 35 e 44 anni – si colloca tra gli aspiranti ceti medio.

Il confronto con l'*autocollocazione in una scala di stratificazione sociale* ha peraltro evidenziato come una posizione oggettiva di svantaggio nel presente non sia percepita di per sé come un ostacolo alla realizzazione, nel lungo periodo, del progetto di carriera professionale, sebbene sia riscontrabile una sfiducia generalizzata sulla possibilità di portare a compimento il processo di mobilità sociale. Sono, infatti, soprattutto i professionisti affermati a pensare che la propria situazione tra dieci anni possa essere migliore di quella della famiglia di origine.

In generale, quella che si delinea è una categoria professionale investita da processi di mutamento che ne rendono i contorni più sfumati e, dunque, permeata da un senso d'incertezza verso il futuro. La direzione del cambiamento è quella di un ridimensionamento complessivo dell'entità dei guadagni e dello stile di vita, per effetto di una crescente concorrenza e di una crisi economica che, nel mercato dei servizi legali, si è manifestata con qualche anno di ritardo, ma non per questo appare meno dura. Ciò che emerge con forza è, per esempio, un problema diffuso legato alla mancata riscossione degli onorari, che si somma alla maggiore difficoltà a sostenere i costi di base per l'esercizio della professione. Le componenti sociali che hanno risentito di più di questi mutamenti sono, tuttavia, quelle tradizionalmente identificate come categorie deboli. Per queste, in effetti, il percorso che conduce all'affermazione nella professione rimane irto di ostacoli.