

Rapporto di ricerca

IMPRESE E AVVOCATI

Esperienza e ricorso alla figura professionale
dell'avvocato da parte delle imprese in Italia



Rapporto di ricerca

IMPRESE E AVVOCATI

Esperienza e ricorso alla figura professionale
dell'avvocato da parte delle imprese in Italia

Ottobre 2022





Indagine «IMPRESE E AVVOCATI» |

**Esperienza e ricorso alla figura
professionale dell'Avvocato da parte delle
imprese in Italia.**

Rapporto di ricerca

Lecce, 06/10/2022 (2022-170OFC/08)

L'avvocatura e il suo ruolo: una nuova consapevolezza sulle chances di sviluppo che il nostro tempo ci offre

Questa pubblicazione contiene i risultati statistici dell'indagine su "**Imprese e Avvocati**" condotta dall'Organismo Congressuale Forense in collaborazione con Confcommercio e che è stata volta ad acquisire contenuti, conoscenze e consapevolezze in merito all'esperienza e al ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle MPMI (Micro-Piccole-Medie Imprese) del terziario (esclusi il settore *finance* e i liberi professionisti).

L'indagine è stata condotta su un campione significativo di 1.600 MPMI, con specifico riferimento all'attività di assistenza e difesa nelle controversie civili e all'attività di assistenza stragiudiziale, avendo come punto di riferimento non solo i risultati in termini di soddisfazione/insoddisfazione da parte dell'impresa rispetto alla prestazione professionale ricevuta, ma anche il tema della occasionalità/stabilità del rapporto e il grado di coinvolgimento del legale nelle scelte aziendali.

Si tratta di uno strumento di conoscenza che non ha diretti precedenti nel panorama delle azioni degli organismi esponenziali della nostra Avvocatura, da sempre intenta più a rappresentare sé stessa e la propria crisi piuttosto che a operare i dovuti riscontri circa la percezione che di noi Avvocati hanno gli altri operatori della scena sociale e le potenzialità inesprese che il mercato dei servizi legali potrebbe offrirci.

Trattandosi della prima esperienza, l'indagine è stata riservata al mondo delle imprese medio/piccole, con esclusione del complesso e articolato mondo dei consumatori e della più elitaria realtà delle grandi imprese: ciò al fine di avere il prima possibile dati e strumenti utili di conoscenza di una realtà rispetto alla quale è parso più urgente un approccio maggiormente consapevole e maturo in quanto essa rappresenta, insieme, il mercato di più immediato interesse e un importante interlocutore nelle azioni politiche.

I dati che ne sono emersi e che vengono qui pubblicati costituiscono il punto di arrivo del sondaggio ma, al tempo stesso, il momento di avvio di un più profondo e importante lavoro di analisi e sintesi del rapporto tra Avvocatura e mondo delle imprese.

Punto di arrivo in quanto, anche a una prima lettura (necessariamente sommaria) i dati emersi offrono, rispetto al modo in cui solitamente ci raffiguriamo, il quadro di un rapporto più articolato e complesso tra l'Avvocato e il proprio assistito "azienda" e mettono direttamente in crisi il racconto di una Avvocatura inidonea a fornire utilità dirette ai propri clienti, se è vero che, delle imprese che hanno fatto ricorso ad un legale almeno una volta (il 73,3% del totale del campione), ben l'88,9% lo ha fatto non per richiedere il patrocinio giudiziale ma per ottenere prestazioni stragiudiziali; e tra queste si sono dette soddisfatte della prestazione ricevuta ben il 91,8%, dato quest'ultimo sostanzialmente in linea con il grado di soddisfazione delle imprese rispetto alle prestazioni giudiziali (82,3%).

Di diretto interesse anche i dati relativi alle dimensioni dello studio legale a cui si rivolgono le imprese, alla frequenza dei rapporti di collaborazione stabile rispetto alle prestazioni occasionali, alle modalità di interazione con riferimento agli ambiti territoriali, alle scelte delle imprese in relazione al loro dimensionamento e alle tipologie di prestazioni professionali richieste: prestazioni che sono state ritenute sicuramente utili al fine di ridurre il contenzioso, migliorare la trasparenza e la integrità dell'operato aziendale, dare maggiore credibilità all'impresa presso i suoi clienti, migliorare la gestione delle risorse umane e offrire maggior potere contrattuale.

Molto significativo il dato secondo cui l'88,2% delle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale nei diversi ambiti considera tale supporto un potenziale fattore proattivo per il miglioramento dell'azione strategica e operativa.

Rilevanti (e preoccupanti) i risultati del test relativamente alla conoscenza, all'utilizzo e ai risultati degli strumenti di "giustizia complementare" di cui il 63,4% del campione afferma di non aver mai sentito parlare e la cui espansione, nonostante offrano esiti soddisfacenti per la grande maggioranza del campione (il 73,9%), pare trovare il maggior ostacolo proprio nell'approccio dell'Avvocatura, secondo quanto ritenuto dal 69,4% del campione (per il 36,4% l'impossibilità di farvi ricorso risiederebbe nell'assenza di disponibilità al dialogo con la controparte, mentre per il 33,0% l'uso degli strumenti di "giustizia complementare" sarebbe sconsigliato proprio da parte del legale di fiducia).

Rispetto a tali risultati, sembra apparentemente contraddittorio il dato relativo alla previsione circa lo sviluppo del ruolo che l'assistenza legale assumerà in futuro per le imprese italiane: laddove il 56,3% del campione ha espresso l'opinione di un ruolo progressivamente meno significativo dell'assistenza legale, mentre il 43,7% vede nel futuro per l'Avvocatura e i servizi legali un ruolo sempre più integrato e proattivo (supporto nella gestione di affari legali, organizzativi, commerciali, economici, etc.).

In sostanza, le imprese italiane sembrano dirci che l'Avvocatura potrà avere un ruolo significativo nella misura in cui saprà essere più integrata con le strutture aziendali, più coinvolta nelle esigenze strategiche funzionalmente volte a una visione complessiva della realtà imprenditoriale e, complessivamente, più aperta e propensa a un dialogo costruttivo con le imprese italiane, al fine di offrire un servizio di utilità concreta; ruolo da affiancare all'idea di una Avvocatura volta esclusivamente alla tutela dei diritti in sé e per sé, e che rimane pur sempre il nucleo essenziale della nostra professione, purché volto alle esigenze proprie del mondo produttivo.

Ma questo lavoro non può che essere un punto di partenza in quanto, al di là delle prime impressioni, i dati andranno analizzati in modo scientificamente appropriato, al fine di trarne tutta l'utilità possibile: e ciò anche in interazione con i risultati che annualmente ci offre la Cassa Forense, con la ormai usuale indagine statistica sull'Avvocatura.

In conclusione, trovano conferma le ragioni che hanno indotto l'Organismo Congressuale Forense ad avviare una stretta interazione con il mondo delle imprese, in un'azione svoltasi costantemente e in continuità pur negli avvicendamenti nelle cariche apicali, volta a orientare le scelte strategiche dell'Avvocatura in funzione della conoscenza del tessuto socio/economico del nostro paese, delle sue esigenze e dei concreti spazi che offre alla nostra professione. E in tal modo il rapporto viene offerto al nuovo Organismo Congressuale Forense che verrà eletto dal XXXV Congresso Nazionale Forense affinché, con il completamento dell'analisi dei dati già emersi, l'indagine divenga uno strumento usuale da aggiornare annualmente e ampliare, al fine di orientarne al meglio l'azione politica.

Con l'auspicio che l'Avvocatura, che da troppo tempo si raffigura come una professione in crisi e dal futuro incerto, possa trarne un nuovo racconto di sé stessa, fatto di consapevolezza sulla persistente importanza del proprio ruolo e sulle chances di sviluppo che il nostro tempo comunque ci offre e che vanno assolutamente colte.

1. Introduzione: obiettivi e strumenti

L'impulso all'attività i cui risultati sono oggetto di questa nota è stato prodotto dall'Organismo Congressuale Forense (OCF), che ha inteso analizzare in profondità la mutata domanda di patrocinio e consulenza da parte del sistema produttivo, in particolare del terziario di mercato (che costituisce almeno il 40% dell'occupazione e del valore aggiunto nazionale).

Confcommercio, la più grande rappresentanza d'impresa a livello europeo (circa 700mila associati) è, da sempre, consapevole del rilievo e della centralità del ruolo dell'avvocatura nel processo di sviluppo della produttività e del benessere economico delle proprie imprese e dei lavoratori coinvolti. L'ufficio Studi Confcommercio (USC) ha convintamente aderito al progetto di analisi.

Sarebbe ingenuo e sostanzialmente ridondante fare citazioni di lavori empirici che dimostrano l'importanza per l'economia del buon funzionamento della giustizia in generale e della necessità di disporre di un diritto ragionevolmente prevedibile, rapido e fruibile (anche in termini di risorse temporali e finanziarie). L'innovativa collaborazione OCF-Confcommercio, fuori dall'angusto perimetro delle rispettive autoreferenzialità, ha quindi senso pieno.

Per ottenere una rappresentazione aggiornata e affidabile del rapporto tra avvocatura e imprese (del terziario di mercato, cioè del bacino di elezione associativa di Confcommercio) è stata coinvolta una società specializzata in sondaggi e ricerche, la quale ha realizzato l'attività di somministrazione del questionario dopo averlo redatto, discusso e condiviso con OCF e USC.

I risultati dell'analisi vanno presentati e descritti da OCF-USC e Format con grande umiltà: non sarebbe appropriato immaginare di fornire indicazioni definitive e incontrovertibili. Se la realtà del rapporto avvocatura-imprese nel 2022 fosse nitida e priva di complessità neppure ci sarebbe stato bisogno della ricerca.

Ancora più complesso - oggettivamente complesso - è il processo di lettura e interpretazione dei risultati da parte del mondo dell'avvocatura, sia per la natura della materia trattata sia per la perfezionabilità degli strumenti utilizzati. Anzi, va detto senza riserve che l'avvocatura e solo l'avvocatura può capire fino in fondo il senso dei risultati. Di più: tocca all'avvocatura - e nessuno può surrogarne il ruolo - il compito di interpretare le evidenze che vengono qui offerte, di enucleare parti e sezioni convincenti e di evidenziare risultati dubbi o contro-intuitivi, magari per futuri prossimi approfondimenti ove ritenuti necessari. La creazione di conoscenza deriva sempre dall'equilibrato incontro tra credenze e conoscenze acquisite e nuove evidenze empiriche, le quali, sovente, e non per difetto di metodo o tecniche, sono meno evidenti di quanto si sarebbe desiderato.

2. Elementi quantitativi: i "dati" duri sul valore della professione di avvocato in Italia e le insidie già presenti

In questo paragrafo si offre una premessa quantitativa alla lettura dei risultati della ricerca sul campo. Essa testimonia, tra i principali risultati, l'elevata soddisfazione che la figura dell'avvocato, nell'ambito della consulenza alle imprese, tra queste riscuote (fig. 1)¹.

¹ L'indagine Format per OCF (Indagine "Imprese e Avvocati" - Esperienza e ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle imprese in Italia, settembre 2022) è disponibile in versione integrale presso l'OCF. Sia detto una volta per tutte: al fine di apprezzare il senso di tutta la ricerca, è necessario leggere con attenzione i risultati quantitativi, specialmente con riferimento alla riga in basso di ogni figura, nella quale si dà conto del numero di soggetti intervistati che hanno originato lo specifico risultato che si discute. Nel caso specifico di chart 1 tale numero - 1.052 - si riferisce a un ampio sottoinsieme del campione: si tratta degli imprenditori che hanno

Fig. 1 -La valutazione degli imprenditori riguardo ai servizi degli avvocati



Questo è uno dei principali risultati di tutta la ricerca, un benchmark dal quale partire per sviluppare qualsiasi riflessione sul futuro dell'avvocatura nel rapporto con il mondo produttivo. Tuttavia, lungi dal costituire un solido supporto all'autocelebrazione della professione, come evidenziato nella figura 1, se tale soddisfazione viene messa a sistema con gli "economics" della professione oggi, diventa un limite, anzi un aspetto problematico. Infatti, anticipando quanto si dirà di seguito, se l'avvocatura attraversa un periodo di chiara svalorizzazione remunerativa della propria attività, non si può certo indicare un miglioramento dell'impegno dell'avvocato come strada per recuperare redditività: visto che, appunto, la soddisfazione del mondo imprenditoriale è profonda e diffusa. Le strade sono quindi, altre, e più complicate.

È opportuno quindi chiarire la dimensione e la dinamica del reddito medio dell'avvocato, elemento da porre, come detto, a sistema con la soddisfazione dichiarata dagli imprenditori per le attività di consulenza legale. La figura 2 presenta il reddito medio degli avvocati nel periodo 1996-2020 a prezzi 2020, cioè al netto dell'inflazione, e un riferimento costituito dal valore aggiunto al netto degli ammortamenti per l'intera economia italiana.

I redditi degli avvocati sono tratti dall'ultimo rapporto della Cassa forense realizzato con il Censis. Abbiamo creduto opportuno rielaborare quei numeri per eliminare lo scalino dovuto a questioni di conteggio amministrativo e non a fenomeni sostanziali. Senza alcuna elaborazione aggiuntiva, emergerebbe una caduta del reddito degli avvocati di oltre il 17% nel solo anno 2013, un'evidenza che, naturalmente, non ha alcun riscontro nella realtà fattuale. Questo gradino è dovuto alla variazione del denominatore del rapporto reddito totale/numero avvocati (il reddito non tiene conto della variazione, il numero di avvocati sì).

Per eliminare la distorsione nel reddito medio derivante dai dati della Cassa Forense, per effetto dell'inclusione ex lege nel numero degli iscritti alla Cassa anche degli iscritti all'Ordine che non esercitano la professione, che ha comportato un incremento tra il 2013 e il 2014 di oltre 46mila soggetti, si è proceduto nel seguente modo:

1) poiché il reddito medio è calcolato come rapporto tra il reddito complessivo al tempo t e il numero degli iscritti al tempo t+1 (in quanto gli iscritti al tempo t+1 compilano un modello riportante i dati delle dichiarazioni fiscali presentate al tempo t+1 ma relative all'anno di imposta al tempo t), si è proceduto a calcolare la variazione percentuale del 2013 sul 2012 del risultato netto di gestione per impresa

utilizzato i servizi dell'avvocatura per la consulenza legale su materie economiche (e non per affrontare un contenzioso).

individuale – che approssima il reddito individuale ai fini IRPEF – di fonte Istat relativo alla Classe ATECO 6910, corrispondente alle attività degli studi legali e notarili, che è risultata pari a -0,8%;

2) tale variazione è stata applicata al reddito medio pro capite a prezzi correnti del 2012 elaborato dalla Cassa Forense, in modo da generare un livello del 2013 coerente con la definizione di reddito medio di cui al punto sub 1);

3) tale livello ricalcolato del 2013 è stato poi estrapolato fino al 2020 con i tassi di variazione delle serie originaria del reddito medio calcolata dalla Cassa Forense;

4) da ultimo, questa nuova serie a prezzi correnti del reddito medio dal 1996 al 2020, è stata rivalutata – quindi espressa in valori costanti del 2020 – utilizzando i coefficienti delle rivalutazioni monetarie elaborati dall'Istat per esprimere i valori monetari di ciascun anno in valori 2020, ponendo appunto quest'ultimo anno uguale ad 1.

La figura 2 non dà certo conto di una ricostruzione settoriale completa degli indicatori economici dell'avvocatura, ma riguarda solo il confronto tra reddito medio e un benchmark adeguato². Eppure è molto istruttiva.

In una prospettiva di lungo periodo, i dati confermano il declino del ritorno economico della professione. Non è tanto la riduzione assoluta che testimonia il fenomeno, quanto la riduzione relativa della redditività (che ho definito, un po' brutalmente "svalorizzazione" della professione: fino al 2010 il reddito degli avvocati supera abbondantemente il valore aggiunto netto per occupato. Con la crisi economico-finanziaria che copre il periodo 2009-2012 l'avvocatura si mostra meno resiliente del resto dell'economia e la sua redditività relativa si riduce e si colloca al di sotto di quella media del sistema.

Fig. 2 -Il reddito medio degli avvocati



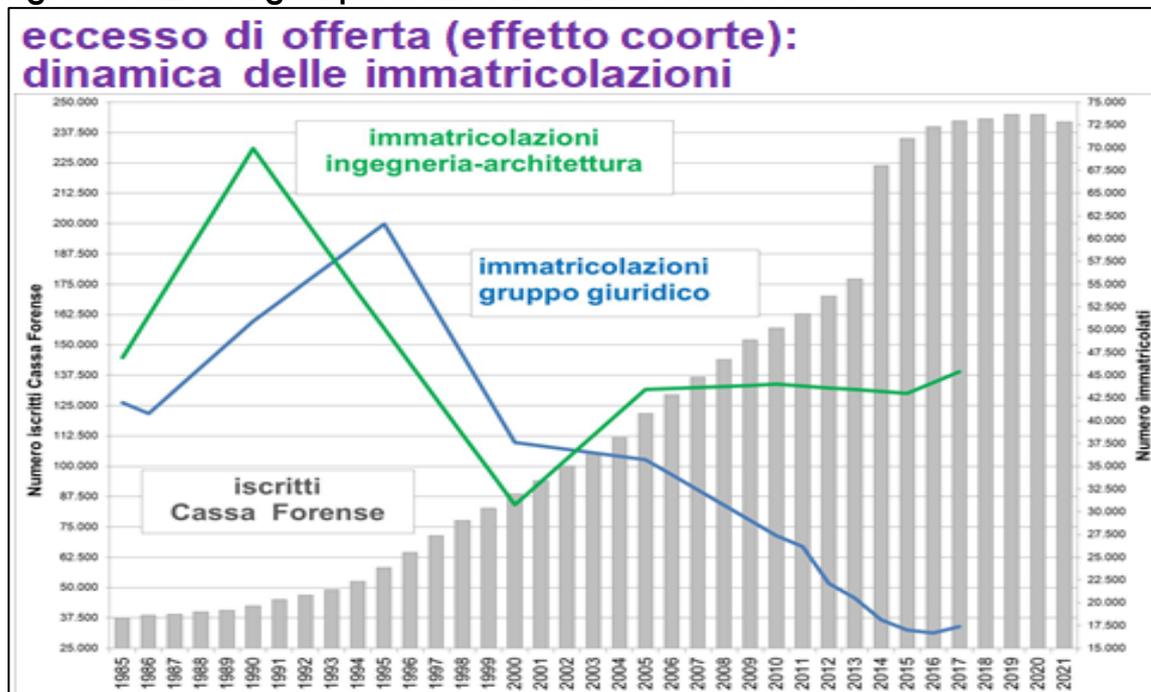
Sebbene anche per le ricostruzioni economiche valga il principio "è sciocco provare a spaccare il capello in quattro" le evidenze empiriche sono piuttosto chiare. Meno chiare sono le motivazioni. La governance dell'avvocatura, orientata da un forte e comprensibile individualismo, non ha certo consentito di parare i colpi della crisi economico-finanziaria. Aggregazioni e mutamenti nella filiera della produzione di servizi legali sembrano necessari, al di là della ricerca di risposte convincenti a

² Come, detto, il valore aggiunto al costo dei fattori al netto degli ammortamenti, cioè un indicatore della remunerazione del capitale imprenditoriale, del capitale tout court e del lavoro, al netto degli ammortamenti. Essi sono deducibili dal valore della produzione al fine di determinare l'imponibile, operazione che rende più confrontabili reddito dichiarato a fini fiscali e valore aggiunto. Una ricostruzione completa dei "conti economici dell'avvocatura" non fa parte degli scopi della presente nota.

specifici fenomeni di cambiamento delle condizioni della domanda, per esempio quella di servizi legali originata dal mondo delle assicurazioni³.

Più interessante è il tema dell'eccesso di offerta, un tema molto sentito dall'avvocatura, che indica nell'eccessivo numero di professionisti sia una riduzione dello standing dell'avvocato sia, più direttamente, una riduzione del volume d'affari pro capite. Questo aspetto si intravede dai dati della figura 3.

Fig. 3 - Iscrizioni a giurisprudenza e iscritti alla Cassa forense



Sembra rinvenirsi un fenomeno di coorte: il grande numero di immatricolazioni a giurisprudenza degli anni passati, per esempio del periodo 1985-2000 necessariamente si riflette in un incremento del numero di avvocati oggi, visibile dalla continua crescita degli iscritti alla Cassa. Si capisce però che, col passare del tempo, l'effetto di questo entusiastico eccesso di offerta potenziale originatosi in passato, retroagisce sull'offerta più recente attraverso minori redditi per professionista che segnalano la condizione di squilibrio del mercato. La riduzione di iscrizioni potrebbe portare nel futuro prossimo a una riduzione del numero di avvocati e una risalita del reddito medio, sebbene questi passaggi logici sulla carta non si traducano quasi mai automaticamente nella realtà. Per dire che sarebbe un errore lasciare alle sole forze endogene del mercato il necessario processo di riorganizzazione della professione.

Ad ogni modo, la riduzione del tasso di crescita degli iscritti è ben visibile dalla figura 3. È opportuno sottolineare che l'effetto coorte come giustificazione dell'attuale asserito eccesso di offerta è piuttosto utile - se non necessario - sotto il profilo della logica economica: un eccesso di offerta troppo persistente sarebbe inammissibile, sotto questo profilo.

Queste considerazioni sono confermate dal confronto tra la dinamica delle immatricolazioni nelle scienze giuridiche e nel plesso ingegneria-architettura: la recente dinamica comparata delle iscrizioni testimonia un tentativo di aggiustamento di una patologia nel caso di giurisprudenza, mentre si vede una buona tenuta delle facoltà di ingegneria e architettura⁴.

³ E volutamente non trattiamo un tema che meriterebbe approfondimenti particolari, quello della progressiva estensione dei regimi fiscali di vantaggio e il potenziale impatto sui redditi dichiarati dopo legittimi processi di ottimizzazione tributaria.

⁴ Entrambe scontano, poi, una riduzione di iscritti potenziali dovuta alla transizione demografica.

L'osservazione di queste tendenze ha spinto, nell'ambito di due rilevazioni rivolte alla popolazione italiana e realizzate dal Censis per conto di Adepp (Associazione Degli Enti Previdenziali Privati) nel 2020 e nel 2021, a verificare la percezione diffusa della libera professione come sbocco dell'investimento formativo. Vale la pena di sottolineare: in questo inciso ci si riferisce in generale al mondo delle professioni, non solo all'avvocatura.

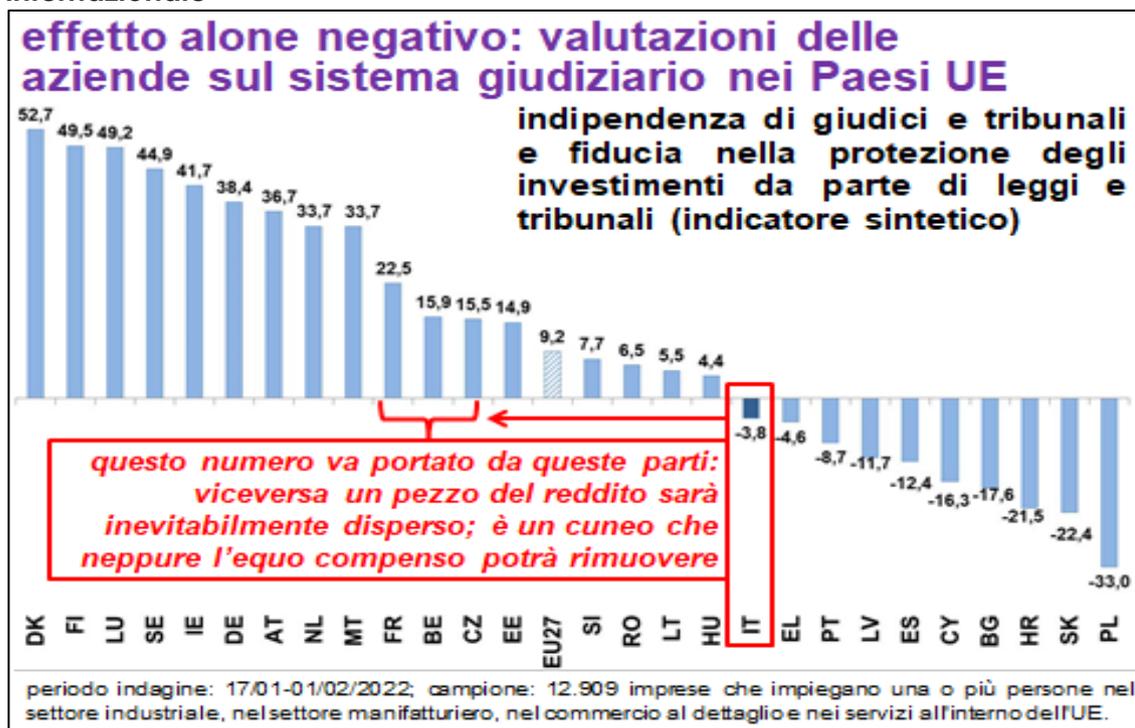
Alla domanda "Se suo figlio/nipote/amico volesse intraprendere gli studi per diventare libero professionista...", sebbene minoritaria sul totale, la quota di persone che non suggerirebbe di studiare per poi intraprendere la libera professione è pari al 15,1% nel 2021. L'evidenza interessante è che tale quota si fermava all'8,6% l'anno prima.

Chi tende a dissuadere dalla scelta della libera professione lo fa per mettere in guardia dai rischi di precarietà e di livelli di reddito non più adeguati.

Data la forte componente dell'avvocatura sul totale dei professionisti, non è verosimile che i suddetti orientamenti non coinvolgano anche il mondo della professione forense.

Alla ricerca delle cause del calo di redditività della professione legale, ci si imbatte per forza nell'effetto alone negativo costituito dal giudizio negativo sulla giustizia italiana sia dell'opinione pubblica in generale sia di quella degli imprenditori in particolare (fig. 4).

Fig. 4 - Un indice sintetico della valutazione della giustizia civile da parte degli imprenditori: confronto internazionale



Il tema del (mal)funzionamento della giustizia italiana è fin troppo dibattuto e non è oggetto di queste considerazioni. Ciò che rileva è l'ineludibile circostanza che le persone e le imprese valutano - nel senso letterale del termine di "dare un valore" - le prestazioni dell'avvocato non in sé ma in quanto strumentali all'ottenimento di un output che è la giustizia. Se per qualsiasi ragione questa è denegata in tutto o in parte, per le più svariate ragioni, un pezzo - il cuneo indicato in figura 4 - è tolto in termini di reddito riconosciuto ai soggetti che cooperando devono ottenere quell'output per l'impresa (o per il cittadino). Anche gli avvocati ci perdono, pure essendo riconosciuta come ampiamente soddisfacente la loro attività (figura 1). Su questo punto è inutile farsi illusioni: o il sistema cambia nel rapporto tra input di risorse-lavoro e output-justizia, oppure la remunerazione dei fattori coinvolti ne risulterà depressa.

Dal sondaggio Flash Eurobarometro della Commissione Europea che esplora le opinioni delle aziende sull'indipendenza del sistema giudiziario nei 27 Stati membri dell'UE sono state prese in considerazione due domande rivolte a fine gennaio di quest'anno a circa 13mila imprese di industria, commercio e servizi che hanno partecipato al sondaggio: la prima sull'indipendenza del sistema giudiziario e la seconda sulla fiducia nella protezione degli investimenti di leggi e tribunali. Le domande erano così formulate:

1) da quello che sai, come valuteresti il sistema giudiziario del tuo paese in termini di indipendenza di tribunali e giudici?

a) molto buono, b) abbastanza buono, c) abbastanza scadente, d) molto scadente?)

2) in che misura sei sicuro che i tuoi investimenti siano protetti dalla legge e dai tribunali del tuo paese?

a) molto fiducioso, b) abbastanza fiducioso, c) molto insicuro, d) abbastanza insicuro?

Dalle percentuali delle risposte a ciascuna delle due domande è stato calcolato un indicatore pari alla somma tra la differenza tra gli estremi (a-d) e metà della differenza dell'intervallo intermedio (b-c), pari quindi a $(a-d)+0,5*(b-c)$. L'indicatore sintetico è il risultato della media aritmetica dei due indicatori, in modo tale da sintetizzare i risultati a entrambe le domande in un unico numero (pesando le risposte più decise il doppio di quelle più sfumate).

L'indice sintetico di valutazione delle imprese sulla giustizia civile, appositamente costruito per la redazione di questa nota, evidenzia nettamente che l'Italia occupa una posizione non coerente con una piena valorizzazione del ruolo dell'avvocatura.

A questo punto non può non venire in mente la questione dell'equo compenso e, per gli osservatori dotati della più fervida immaginazione, la conseguente congettura che il suddetto dispositivo, eventualmente approvato in un futuro prossimo, possa mitigare la tendenza alla riduzione della redditività media dei professionisti forensi. Anche in ottica liberale di mercato, il tema ha un suo interesse sotto il profilo logico: condizioni di squilibrio contrattuale che persistono nel tempo, in ragione di eccesso di potere di mercato di una parte, potere che il mercato stesso non è in grado di eliminare, una qualche forma di regolamentazione è ammissibile sotto il profilo del benessere aggregato. Tuttavia, se si accolgono le considerazioni fin qui esposte, è difficile ipotizzare che un provvedimento legislativo modifichi in radice il trend di perdita di redditività della professione. Ciò vale, più in generale, anche per l'equo compenso degli altri professionisti, anche non ordinistici, un tema caro alla Confcommercio.

Provando a sintetizzare le considerazioni sulla perdita assoluta e relativa di redditività dell'avvocatura, si suggeriscono le seguenti linee di riflessione:

1) La perdita di reddito in assoluto è conseguenza della scarsa produttività sistemica che ha frenato la crescita economica dell'Italia negli ultimi 30 anni; questo fenomeno è, quindi, comune a tutti i settori dell'economia italiana e dipende dalla scadente dinamica della cosiddetta produttività totale dei fattori, un parametro che restituisce la vitalità di un sistema economico a prescindere da quante risorse, in termini di capitale e lavoro, vengono immesse nel sistema stesso; qui, in particolare, l'avvocatura come componente del sistema giudiziario ha un ruolo particolare: è vittima della bassa produttività del sistema, ma è anche chiamata in causa indirettamente dagli altri settori economici perché la teoria e l'evidenza empirica sostengono che senza una buona giustizia civile la produttività multifattoriale stenta a crescere (si pensi al tema degli investimenti diretti dall'estero, frenati dal malfunzionamento della giustizia civile); da questo punto di vista l'avvocatura gioca un ruolo diverso e più pregnante rispetto ad altri settori di attività economica. Il problema è che l'avvocatura è, naturalmente, solo un pezzo del sistema giustizia.

2) La professione non è stata in grado di trovare formule organizzative resilienti alle crisi (ha perso moltissimo in termini assoluti e relativi durante la crisi 2009-2012; da valutare ancora l'episodio del 2020).

3) Il reddito medio patisce le conseguenze economiche di un eccesso di offerta (effetto coorte che potrebbe riassorbirsi nel giro di qualche anno), anche se sperare in un aggiustamento automatico e non governato potrebbe rivelarsi pericolosamente illusorio.

4) La professione inevitabilmente subisce l'effetto alone negativo del malfunzionamento complessivo del sistema giustizia (quest'ultimo è l'output oggetto di valutazione da parte di cittadini e imprese, al di là della «soddisfazione» per gli operatori che svolgono i singoli ruoli).

Solo l'avvocatura può affrontare con successo queste temi problematici.

3. La relazione imprese-avvocati: percezioni e valutazioni degli imprenditori analizzate in profondità

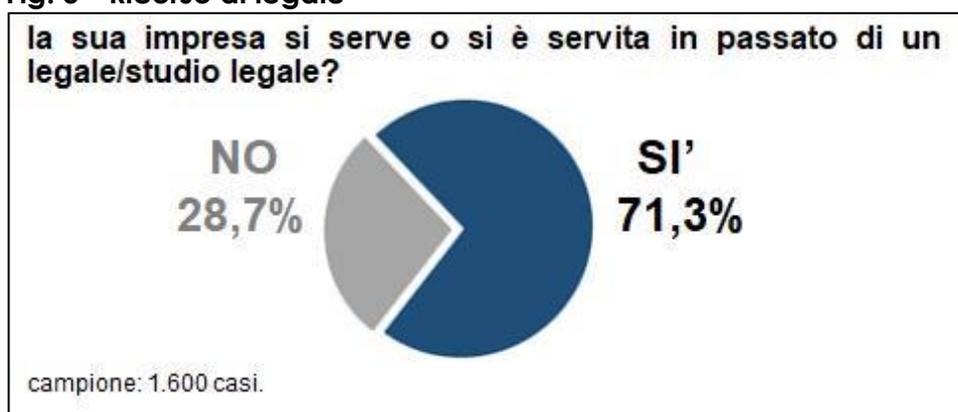
Si analizzano di seguito e in modo compatto i risultati dell'indagine condotta tra metà luglio e metà agosto da Format sull'esperienza e sul ricorso alla figura professionale dell'avvocato da parte delle imprese del terziario in Italia, realizzata su un campione di 1.600 imprese (campione rappresentativo dell'universo delle imprese italiane del terziario di mercato - commercio, turismo e servizi) aggregate secondo la dimensione (un addetto, 2-9 addetti, 10-49 addetti, 49-259 addetti) con metodo di contatto costituito da interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer Assisted Telephone Interview*) / Cawi (*Computer Assisted Web Interview*) dal 25 luglio al 26 agosto 2022.

I dettagli della ricerca sono presentati nel rapporto di cui alla nota 1. Qui si adotta un approccio più schematico, nel quale vengono discusse solo le evidenze più rilevanti e semplificando e accorpando le articolazioni delle risposte. Nelle figure seguenti le stime sono riferite ai risultati della ricerca riportando sempre i dati all'universo; in altre parole le percentuali indicate rispecchiano il valore delle risposte con riferimento al totale delle imprese del terziario di mercato (e non solo a quelle intervistate).

Il 71,3% delle imprese in Italia si serve, o si è servita in passato, della consulenza da parte di un legale o di uno studio legale (fig. 5), confermando che si tratta di una figura professionale largamente richiesta dalle aziende.

L'evidenza è confortante, né vale osservare criticamente che lo si poteva intuire anche a prescindere dalla realizzazione di ricerca specifica (tali evidenze, infatti, irrobustiscono utilmente a priori di *common wisdom* e credenze più o meno diffuse).

Fig. 5 - Ricorso al legale



La questione, caso mai, è di domandarsi, sperando in una risposta soddisfacente, se questo tasso di ricorso al legale assicuri, a prescindere dalla redditività di ogni singola operazione di consulenza o di patrocinio, un livello adeguato di domanda coerente con l'attuale offerta di servizi legali.

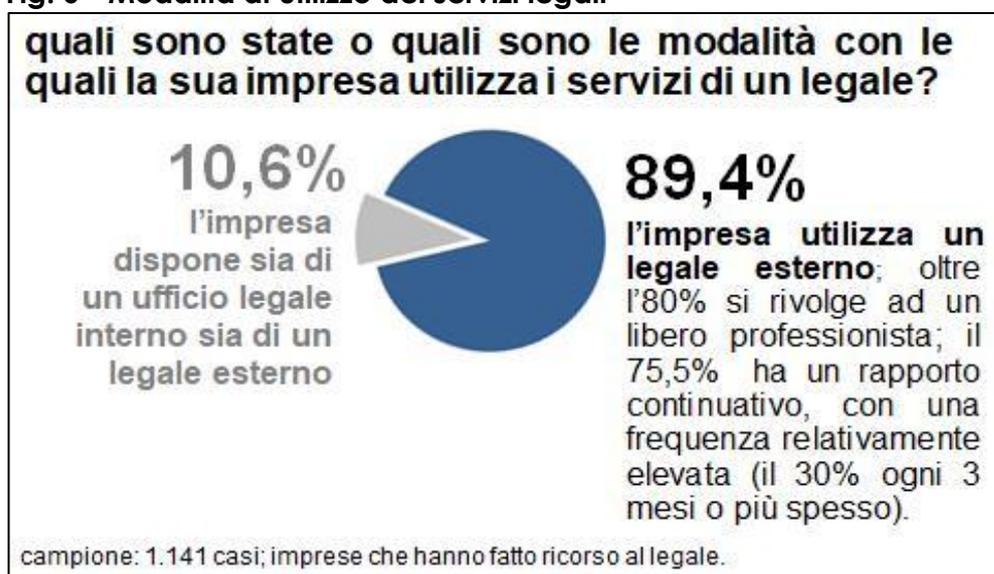
Purtroppo, è impossibile rispondere alla domanda, almeno allo stato delle evidenze empiriche raccolte. La relazione imprese-avvocati si riferisce a un arco di dieci anni (citato nella domanda di cui alla figura 5 per specificare cosa si intenda per "passato"). Anche immaginando che gli eventi ricordati dagli imprenditori intervistati si riferiscano più al presente o a tempi recenti piuttosto che a un passato remoto, resta il problema di quantificare la domanda di servizi dell'avvocatura *per ciascun anno*. Per esempio, se si ipotizza che un terzo del 71,3% riguardi ciascun anno - cioè un terzo degli eventi si verificano in un anno - su 2,8 milioni di aziende che fanno parte della *parent population* di riferimento, avremmo circa 660mila nuove cause/consulenze l'anno (circa 3,5 nuove attività per avvocato ogni anno).

La questione va posta al vaglio dell'OCF, che potrebbe formulare più accurate congetture per stimare la domanda attuale. Il tema, però, dovrebbe restare in agenda per ulteriori prossimi approfondimenti.

Oltre l'89% delle imprese si affida a un legale esterno all'azienda (figura 6) e quasi sempre si affida a un libero professionista - piuttosto che a studi legali di medio-grandi dimensioni- con cui ha un rapporto continuativo e di fiducia, atteso che nel 30% dei casi la frequenza del rapporto è di almeno quattro incontri all'anno.

Questo risultato è coerente sia con l'elevato livello di soddisfazione visto in figura 1, sia con la diffusione dei servizi legali acquisita dalle evidenze della figura 5. D'altra parte, nell'apprezzare i riscontri quantitativi è necessario ricordare che il campione è sbilanciato sulle micro e piccole imprese (da 1 a 49 addetti, inclusi, ovviamente, gli imprenditori proprietari dell'attività): e questo perché è la popolazione delle imprese italiane a essere sbilanciata sulla piccola taglia delle attività produttive. Pertanto, lo scarso ricorso a studi legali esterni di grandi dimensioni o, in modo più assorbente, la rinuncia ad avere un proprio ufficio legale non sono frutto di vere e proprie scelte ma caratteristiche intrinseche della domanda di servizi legali da parte di un tessuto produttivo connotato da dimensioni medie relativamente esigue.

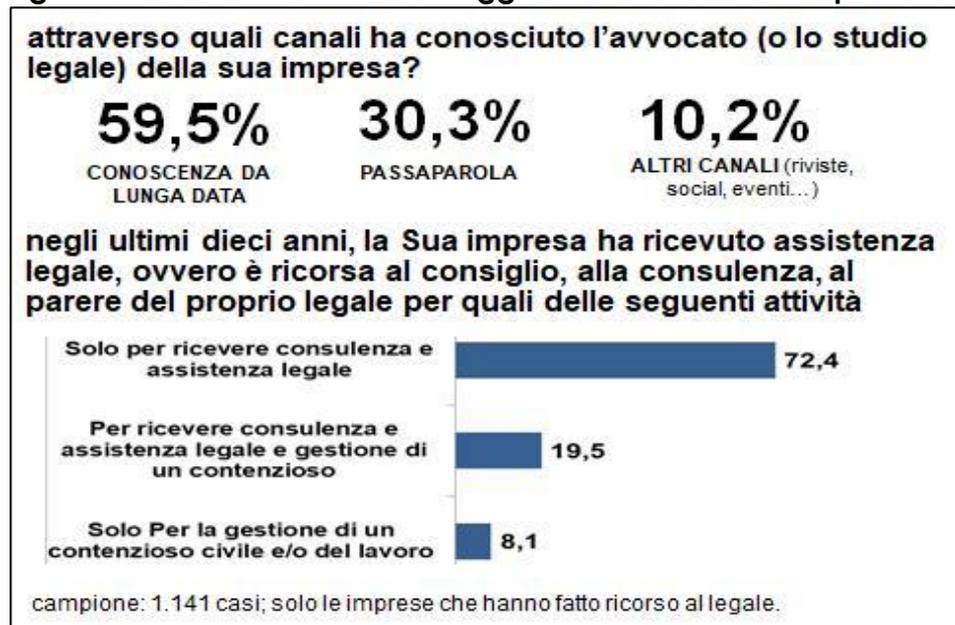
Fig. 6 - Modalità di utilizzo dei servizi legali



Inoltre, per incrociare il tema della scala produttiva dell'avvocatura, superato, ormai, il modello dell'avvocato singolo assistito da qualche collaboratore in pianta temporanea, bisogna essere consapevoli che l'imprenditore intervistato non necessariamente deve avere contezza delle forme e delle estensioni organizzative in cui la figura del suo referente legale fa parte. La figura 6, posta a sistema con tutti gli altri risultati fin qui presentati e ancora da discutere, evidenzia che per l'impresa del terziario di mercato conta la figura di un avvocato di fiducia inteso come persona più che come funzione, come individuo più che organizzazione. Questa configurazione può certo mutare in futuro, mediante un processo di spersonalizzazione della relazione - anche in virtù di "progressi" sul versante delle relazioni incardinate su piattaforme o altri supporti tecnologici automatici. Ma per adesso, la relazione è uno a uno: l'imprenditore si relaziona a un avvocato-persona, piuttosto che a un risolutore-organizzazione. E poiché è sempre una buona strategia di partire dai dati reali, questa relazione va valorizzata al massimo: che è un po' il tema principale di questa ricerca, non a caso stimolata proprio dall'OCF.

Come avviene la scelta del consulente legale?

Fig. 7 - Canali di conoscenza e oggetto della relazione impresa-avvocato



La figura 7 (pannello in alto) prosegue lungo le linee già tracciate: circa un'impresa su 10 - tra quelle che hanno fatto ricorso a un avvocato - ha acquisito servizi legali mediante l'intermediazione di canali virtuali o altri mezzi legati all'innovazione nelle comunicazioni. Si può quindi fantasticare di un ruolo determinante delle piattaforme anche nei servizi legali, ma di esso nella realtà delle imprese c'è solo una traccia tenue, almeno fino ad oggi. La relazione con l'avvocato si cementa mediante la conoscenza di lunga data o mediante il legame fiduciario che si ha con altro soggetto: la fiducia crea fiducia e le linee di costruzione di questo rapporto passano dalle conoscenze tra persone, molto meno che tra organizzazioni o grazie a strumenti tecnologici.

Eppure, questo non vuole affatto dire che l'avvocatura di oggi e di domani non debba coltivare i social o canali di comunicazione innovativi (da cui potrebbe passare anche un nuovo processo di fidelizzazione): anzi, un certo freno alla tecnologia che tiene oggi al riparo (temporaneo) la professione dalle rivoluzioni dell'ICT che hanno interessato altri comparti - si pensi al commercio al dettaglio o all'ingrosso - è un'opportunità da cogliere: governare la transizione al digitale, per non esserne travolti. Il rapporto personale e fiduciario dell'avvocatura col terziario di mercato ha concesso del tempo, che non va sprecato.

È tempo di affrontare una delle questioni più spinose del rapporto imprese-avvocati: un rapporto per fare cosa? Per ottenere quali risultati? Il panel in basso della figura 7 merita particolare attenzione da parte dell'OCF perché chiarisce che il contenzioso è una parte rilevante ma minoritaria della domanda effettiva delle imprese riguardo ai servizi legali. È la consulenza e la generica assistenza su temi giuridici il campo di maggiore attività, quello che dà la principale caratterizzazione al suddetto rapporto.

Il tema viene chiarito dalle evidenze della figura 8 riguardanti una classificazione schematica e aggregata dei motivi della consulenza e dell'assistenza, escludendo, per adesso, il campo del contenzioso⁵.

Il 40% delle imprese ha richiesto la consulenza nell'area economica e business nella quale sono state aggregate voci simili per materia: l'assistenza per i contratti con clienti e/o fornitori, le trattative e le proposte di investimento, il recupero crediti e la difesa della proprietà intellettuale. L'interesse del campo economico e del business da parte delle imprese è scontato, in un certo senso. Più rilevante è

⁵ La figura 8 fornisce la percentuale di risposte e non dei rispondenti, i quali, in effetti, avevano a disposizione risposte multiple. I valori originali sono nel rapporto di cui alla nota 1.

avere finalmente contezza che il ruolo dell'avvocato è ampio e integrato - o, almeno, integrabile - nella vita delle aziende e non può essere limitato a un intervento per "mettere a posto le cose" con un contenzioso, ma potrebbe essere - e di fatto è - ben orientato a migliorare la vita aziendale nella sua prevalente finalità di produrre reddito e distribuirlo ai fattori di produzione impiegati.

Fig. 8 - Oggetto della relazione impresa-avvocato



Le altre aree di intervento non sono meno importanti, ma si è ritenuto preferibile lasciare la percentuale di risposte distinta per singola materia in quanto si manifesta la necessità di interventi specialistici.

Resta eccezionalmente elevata la soddisfazione espressa per i servizi legali su tutte le materie d'interesse, confermando il paradosso affrontato in apertura della presente nota. D'altra parte, la complessità del rompicapo determinato dal confronto tra (alta) soddisfazione e (bassa, decrescente) redditività è confermato dalle articolate motivazioni che i rispondenti hanno esposto riguardo alla fruizione dei servizi legali (figura 8, pannello di destra). Questi servizi, in sostanza, riducono il possibile contenzioso e rendono più lineare lo sviluppo dell'attività d'impresa. Ciò conferma il ruolo, almeno in termini potenziali, dell'avvocatura dentro le imprese: d'integrazione e di facilitazione del processo produttivo piuttosto che di aggiustamento ex post dei conflitti che la medesima attività inevitabilmente origina.

Fig. 9 - Remunerazione della consulenza legale

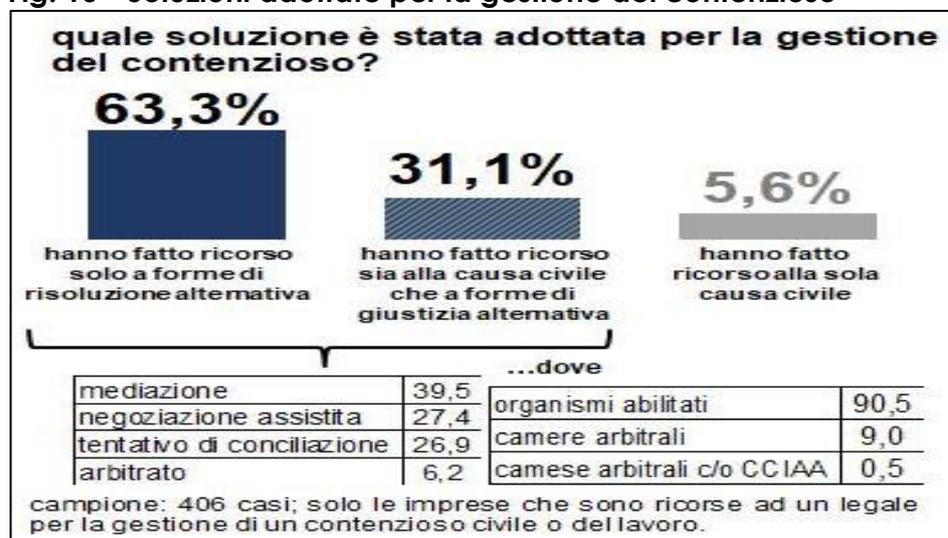


Che si tratti di una prospettiva, quella dell'integrazione, quindi di un percorso evolutivo non del tutto compiuto, lo si evince dai risultati presentati nella figura 9. Non solo il rapporto imprese-avvocati è remunerato sulla base di un sistema molto (forse troppo) articolato - che in un certo senso depotenzia l'intuizione di una partecipazione piena, continuativa e non problematica del professionista alla vita aziendale - bensì la prevalenza delle risposte riguardo alla fruizione "a chiamata" dell'avvocato cristallizzano una prassi che non contribuisce a valorizzarne il ruolo.

Quindi, questo è un punto che merita specifici approfondimenti in un futuro prossimo, sia nell'ottica di plasmare meglio l'offerta di servizi legali al mondo dell'impresa sia in ottica di formazione ed eventuale specializzazione del professionista legale.

A questo punto è opportuno uno sguardo al tema del contenzioso (figura 10), abbandonando quello della consulenza e dell'assistenza legale. Lo stesso contenzioso viene naturalmente distinto nelle modalità giudiziali e stragiudiziali, cioè secondo forme di giustizia alternative. Queste appaiono molto diffuse, relegando a percentuali esigue il ricorso esclusivo alla causa civile (il 5,6% sul totale delle imprese coinvolte in un contenzioso).

Fig. 10 - Soluzioni adottate per la gestione del contenzioso



Come atteso, è particolarmente elevata la soddisfazione per l'esito generico del contenzioso (figura 11). Tuttavia, la lettura congiunta delle figure 10 e 11 merita qualche considerazione critica. Perché nell'ambito del contenzioso si preferisce la giustizia alternativa?

Ora, date le evidenze, tristemente note, sull'opinione della cittadinanza riguardo al funzionamento della giustizia civile (per esempio, quelle della figura 4), è abbastanza naturale supporre che, soprattutto tra le piccole imprese, intraprendere una causa sia rischioso. Non solo soltanto i tempi della giustizia a spaventare l'imprenditore quanto, soprattutto, la scarsa prevedibilità degli esiti del contenzioso.

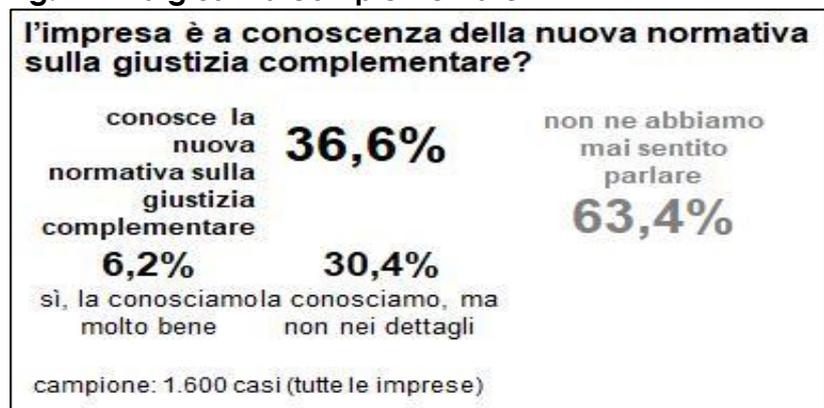
Questo per dire che il ricorso alla giustizia alternativa non si configura come una scelta pienamente consapevole: è piuttosto un tentativo per sistemare controversie che richiederebbero, in sede civile, l'appostamento di risorse non coerenti con la vita aziendale. Anzi, detto più precisamente, l'incertezza legata alla vera e propria causa tende a dissuadere l'intrapresa di un contenzioso nelle forme tradizionali.

Il che, ovviamente, impone all'avvocatura una fastidiosa, ma ineludibile, scelta di campo: tenere il punto sul contenzioso tradizionale oppure accettare la giustizia alternativa - restiamo su definizioni generiche poiché non è il caso di approfondire formulazioni e percorsi specifici - come forma principale della propria attività a supporto della risoluzione delle controversie civili delle aziende micro, piccole e medie? Quest'ultima strategia appare più promettente, restando residuale la tradizionale causa civile come intervento di ultima istanza. Ancora una volta è solo l'avvocatura che può fornire interpretazioni e risposte convincenti a tali questioni.

Fig. 11 - La soddisfazione per il contenzioso



Fig. 12 - La giustizia complementare



Tanto più che la conoscenza della giustizia complementare è ancora abbastanza rarefatta tra le imprese del terziario di mercato (figura 12). E anche in questo caso emerge il ruolo dell'avvocatura, senza la quale le stesse forme di mediazione e negoziazione - che sostituirebbero o affiancherebbero gli strumenti tradizionali - non potranno mai decollare veramente.

Non ci si può abbandonare a interpretazioni troppo forzate dei risultati di un sondaggio: la conoscenza nozionale di un percorso di giustizia complementare è, al massimo, informazione generica, mentre la conoscenza è realmente data solo dall'esperienza, nel senso di sperimentazione concreta dell'istituto.

L'avvocatura può scegliere di puntare su questo campo, sviluppando, di conseguenza, la reale conoscenza delle potenzialità di questi strumenti presso le imprese.

4. Conclusioni: tutto questo è solo il prologo

Pensare di capire i problemi e le prospettive dell'avvocatura nella relazione con il modo produttivo attraverso un'unica ricerca sarebbe straordinariamente ingenuo e pretenzioso, tanto più se alcune considerazioni sono formulate da soggetti esterni alla professione legale.

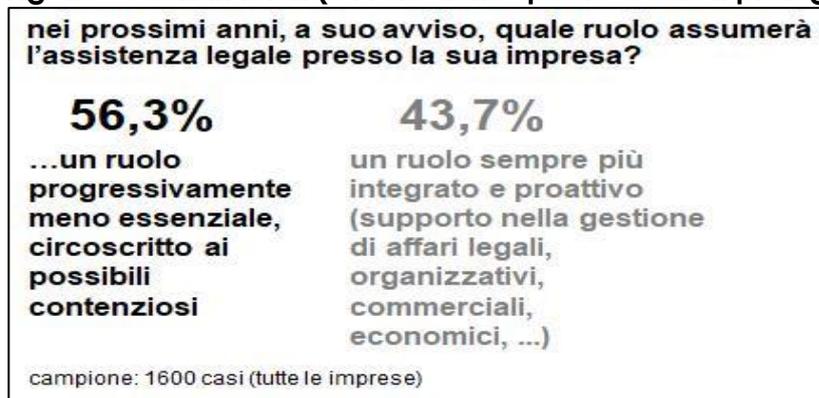
Tuttavia, incrociando evidenze quantitative e qualitative emerge in modo convincente lo iato tra perdita di redditività, assoluta e relativa, della professione, rispetto all'elevato grado di soddisfazione espresso dalle imprese per i servizi legali di cui fruiscono nella vita dell'azienda. Sul punto, l'unica conclusione possibile, ancorchè davvero generica, è "rivalorizzare" il ruolo dell'avvocato nell'assistenza e nella consulenza.

L'altro punto dirimente, in prospettiva, riguarda la scelta dell'avvocatura di puntare di più sulla giustizia complementare: richiederà investimento nella propria formazione e anche, sebbene sia sfida molto faticosa, ripensare, in parte, il proprio ruolo nel sistema della giustizia civile.

È stato giustamente chiesto a tutto il campione rappresentativo delle imprese del terziario di mercato di esprimere una valutazione sulle prospettive future del ruolo dell'avvocato a supporto delle imprese (figura 13).

Per il 56,3% delle imprese, nei prossimi anni l'assistenza legale assumerà un ruolo meno essenziale, circoscritto ai possibili contenziosi. Al contrario, presso il 43,7% la consulenza legale avrà un ruolo sempre più integrato e proattivo. Non sono risposte sufficientemente convincenti per definire un indirizzo di azione credibile e ragionevolmente sicuro.

Fig. 13 - Scenari futuri (ovvero: tutto questo è solo il prologo)



Gli imprenditori, che pure attraversano, essi stessi, una complessa fase di transizione, immaginano, comunque, un ruolo consulenziale dell'avvocatura a supporto della vita aziendale, relegando lo spettro della gestione del contenzioso in una dimensione residuale. Non potrebbe essere altrimenti, vista la condizione della giustizia civile nel complesso: il contenzioso è, insomma, l'ultima delle istanze possibili nell'ordinata attività produttiva di un'impresa e così la sua gestione.

Il senso delle attività di ricerca svolte per l'OCF - realizzate sotto l'impulso proprio dell'OCF - è di porre in modo logico questioni e problematiche dell'odierno rapporto imprese-avvocati. Alcuni aspetti sembrano più pacifici e intuitivi, altri presentano contraddizioni. Infine, molti punti meritano approfondimenti.

Non sarà stata fatica sprecata se la comprensione dei fenomeni oggetto di analisi avrà fatto anche solo un piccolo passo in avanti.

Mariano Bella
Direttore Ufficio Studi Confcommercio

Imprese e avvocati: nuove opportunità in un panorama professionale mutevole

In linea con quanto analizzato da Cassa Forense e Censis nell'ambito del Rapporto sull'Avvocatura 2022, l'Organismo Congressuale Forense ha inteso, opportunamente, raccogliere ulteriori elementi di valutazione sulla condizione della categoria con una mirata indagine su "Imprese e avvocati". Il mutevole scenario economico e professionale richiede infatti uno sforzo per comprenderne pienamente l'evoluzione e individuare gli ambiti in cui ciascuno potrà esprimere al meglio le proprie competenze.

Il Rapporto di Ricerca, attraverso una indagine qualitativa nell'ambito del terziario, fotografa uno dei segmenti principali dell'attività di consulenza alle imprese e consente di incrociare una serie di dati oltremodo utili per quella che, necessariamente, dovrebbe essere la "politica del lavoro" di categoria.

Un primo, confortante, dato che emerge dall'analisi del campione è che il 71,3% delle Imprese intervistate hanno fatto ricorso a un legale esterno o a uno studio legale, con una prevalenza netta nel nord Italia. L'89,4% delle imprese dispone di un legale esterno e solo il 10,6% dispone anche di un legale interno, con il 20,2% che dichiara di avere un legale esterno di riferimento, pur non escludendo la possibilità di rivolgersi anche ad altri professionisti, per ottenere un parere ulteriore o quando è necessaria una particolare specializzazione. Il 24,5% si rivolge a legali esterni scelti di volta in volta in funzione della specializzazione richiesta dalla questione giuridica da esaminare.

Altro elemento interessante è come la scelta del professionista sia scarsamente influenzata da canali social, network, giornali, eventi e convegni (solo nel 6% dei casi), laddove per il 31,2% l'individuazione dipenda dal suggerimento di altri consulenti; nel 31,2% sulla base di rapporti di conoscenza da lunga data; nel 30,3% con il meccanismo del "passaparola". Nettamente preminente appare il ricorso - 88,9% - alla "consulenza e assistenza stragiudiziale" per la gestione degli aspetti organizzativi, commerciali e finanziari dell'azienda; solo nel 27,8% dei casi vi è stato ricorso all'assistenza giudiziale civile e/o del lavoro per la gestione del relativo contenzioso.

La positiva ricaduta di una corretta e completa attività professionale di supporto, ai fini del grado di soddisfazione delle imprese, è agevolmente verificabile dalla risposta affermativa del 90% del campione alla domanda "La consulenza e l'assistenza legale nei diversi ambiti dall'impresa rappresenta un importante fattore di riduzione di potenziali contenziosi (è meglio prevenire), anche considerando i costi economici che la consulenza stessa comporta". Considerevole interesse è stato mostrato dal 63,3% verso le forme di risoluzione alternativa, quali la mediazione, la negoziazione assistita, il tentativo di conciliazione, l'arbitrato; il 31,1% per i procedimenti "misti" civile/alternativo; solo il 5,6% per il contenzioso civile.

Tra gli aspetti di maggiore soddisfazione, il 53,7 delle imprese intervistate punta sui "risultati ottenuti"; il 49,6% sulla "correttezza ed efficacia del legale"; il 12,7% sulla "breve durata della causa"; il 7,9% "sul costo sostenuto complessivo"; il 3,1% "per la puntualità delle udienze"; l'1,8% per la "disponibilità dei giudici. La scarsa fiducia dell'operatore economico nei confronti della giustizia ordinaria fotografa una situazione nota: il 38,4% chiede la riduzione dei "tempi da parte del sistema giustizia, l'1,4% di ottenere maggiore attenzione da parte del magistrato". Sorprende un po', invece, come il 30,1% chieda di "migliorare la qualità della relazione con il legale (difficoltà di contatto, tempi di attesa).

Luci e ombre nel “sentire” delle imprese: da un lato emerge come, al **di là dei processi standardizzati o informatizzati, la maggior parte continuano a** premiare un rapporto fiduciario con i professionisti, dall’altro si percepisce la loro necessità di poter contare su un ausilio più immediato e risolutivo.

Certamente, la capacità di presidio di tutta una serie di spazi professionali che possano favorire una nuova visione di *business integration* legale è fondamentale per il processo di crescita e di consolidamento della professione legale sia sul mercato interno che in quello internazionale. Così come, sul piano delle strategie professionali, è oltremodo utile migliorare l’organizzazione degli studi, interpretare correttamente la domanda di mercato, valorizzare le competenze giuridiche e utilizzare tutti gli strumenti disponibili per la gestione di un rapporto in necessaria e continua evoluzione.

Un avvocato specializzato e tecnicamente preparato, ma anche **creativo, innovativo, in grado di ideare e articolare nuove soluzioni e strategie per clienti che hanno problemi legali complessi o sfide importanti da affrontare.**

Valter Militi

Presidente Cassa Forense

2022 | Organismo Congressuale Forense

Ufficio di Coordinamento

Sergio Paparo, coordinatore

Tiziana Carabellese

Alessandra Dalla Bona

Brunella De Maio

Accursio Gallo

Vinicio Nardo

Luigi Sini

OCF ringrazia Cassa Forense, OPEN Dot Com, Aon, che hanno contribuito, con il loro sostegno e la piena condivisione delle ragioni sottese al nostro lavoro, alla realizzazione e all’ottima riuscita del progetto.

Questa prima collaborazione ci ha permesso di raggiungere l’obiettivo prefissato con soddisfacenti risultati, ottenuti anche e soprattutto grazie a questo prezioso contributo.

Siamo fiduciosi che questo lavoro in sinergia possa essere l’inizio di un cammino comune che possa proseguire, insieme, nel solco tracciato.

A cura del Gruppo “Imprese e consumo”

Accursio Gallo, coordinatore

Giandomenico Catalano

Alessandra Dalla Bona

Giovanni Malinconico

Armando Rossi

Paolo Rossi

Giovanni Stefani

Stefano Tedeschi

 CASSA
FORENSE

 Consolle
Avvocato®
by OPEN

 AON

Agenda



PREMESSA



RICORSO ALLA FIGURA LEGALE



CONSULENZA RICEVUTA



CONTENZIOSO: ESPERIENZA E SODDISFAZIONE



METODO E BACK-UP

Premessa | Premessa alla lettura dei dati

Questo documento presenta i risultati dell'indagine realizzata dall'Organismo Congressuale Forense con Format Research **sull'esperienza e sul ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle imprese del terziario in Italia**. Lo studio è stato effettuato con la collaborazione scientifica dell'ufficio del Dott. Mariano Bella, Responsabile del Centro Studi di Confcommercio «Imprese per l'Italia».

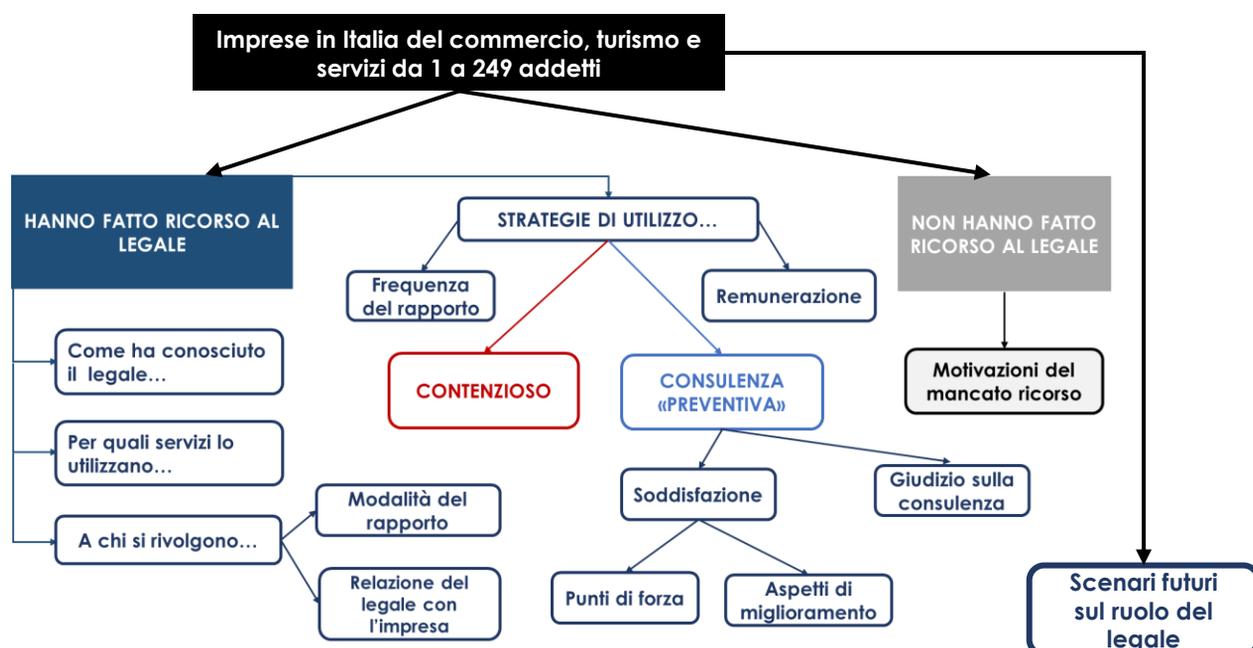
***Obiettivi dell'indagine:** Rilevare, descrivere e analizzare il ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle micro, piccole e medie imprese in Italia del terziario e la gestione della relazione con i propri legali nell'esperienza delle imprese.

***Il metodo.** L'indagine è stata rivolta ad un campione statisticamente rappresentativo dell'Universo delle imprese italiane del terziario (escluso il settore finance ed i liberi professionisti).

*Numerosità campionaria: 1.600 casi.

*Le interviste sono state effettuate con il Sistema Cati/Cawi nel periodo: 26 luglio – 26 agosto 2022.

Premessa | La rete dei fenomeni posti sotto osservazione.



Agenda



PREMESSA



RICORSO ALLA FIGURA LEGALE



CONSULENZA RICEVUTA



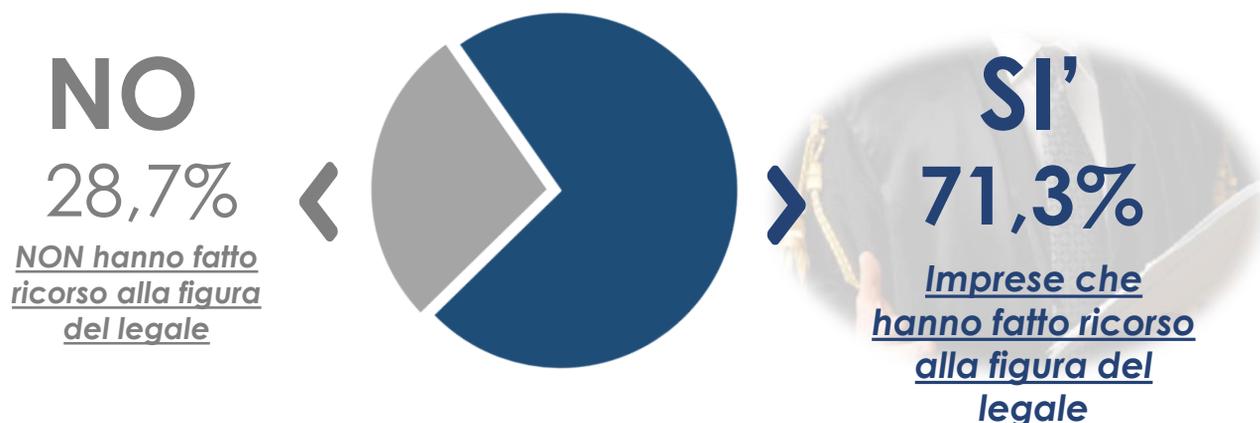
CONTENZIOSO: ESPERIENZA E SODDISFAZIONE



METODO E BACK-UP

Ricorso al legale | Il 71,3% delle imprese in Italia si serve, o si è servita in passato, della consulenza da parte di un legale o di uno studio legale.

(A tutti) La Sua impresa si serve o si è servita in passato di un legale/studio legale?



(Rif.D01) Base campione: 1600 casi. I dati sono riportati all'universo.

Ricorso al legale | Accentuazioni per area, dimensioni, età dell'impresa e settore di attività. Il ricorso all'avvocato è maggiormente diffuso nelle medie imprese e in quelle che operano da maggior tempo. Mentre è meno diffuso nel Sud Italia.

(A tutti) La Sua impresa si serve o si è servita in passato di un legale/studio legale?

	Totale	Area geografica			
		Nord Ovest	Nord est	Centro	Sud e isole
Si	71,3	73,3	71,1	72,5	68,9
No	28,7	26,7	28,9	27,5	31,1

	Età dell'impresa		
	Meno di 5 anni	Tra 5 e 9 anni	10 anni e più
Si	56,7	70,2	72,1
No	43,3	29,8	27,9

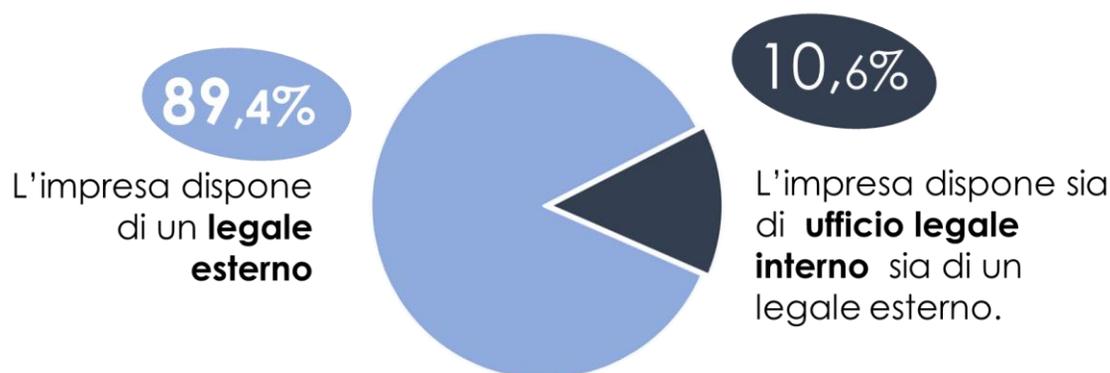
	Addetti			
	1	2-9	10-49	50-249
Si	57,4	63,2	77,8	90,0
No	42,6	36,8	22,2	10,0

	Settore		
	Commercio	Turismo	Servizi
Si	70,7	69,2	72,4
No	29,3	30,8	27,6

(Rif.D01) Base campione: 1600 casi. I dati sono riportati all'universo.

Modalità di utilizzo | Oltre l'89% delle imprese dispone di un legale esterno all'azienda, mentre il 10,6% può far ricorso anche ad un proprio ufficio legale interno.

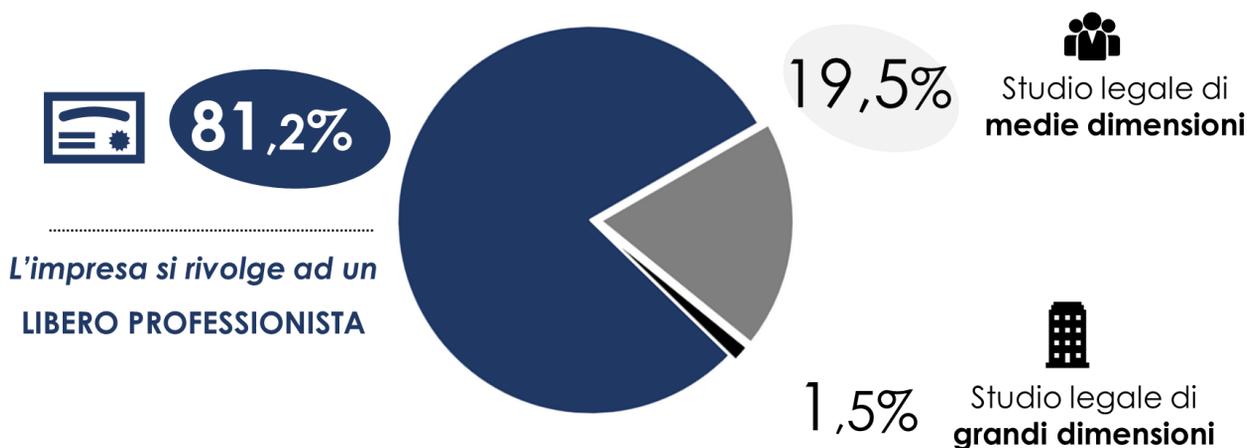
(Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale negli ultimi 10 anni) Quali sono state o quali sono le modalità con le quali la Sua impresa utilizza i servizi di un legale?



(Rif.D02) Base campione: 1141 casi. Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale. I dati sono riportati all'universo.

Tipologia di legale | Nella maggior parte dei casi (81,2%) le imprese si rivolgono ad un libero professionista. Meno del 20% invece si affida ad uno studio legale di medie dimensioni e solo l'1,5% si rivolge ad uno studio legale di grandi dimensioni.

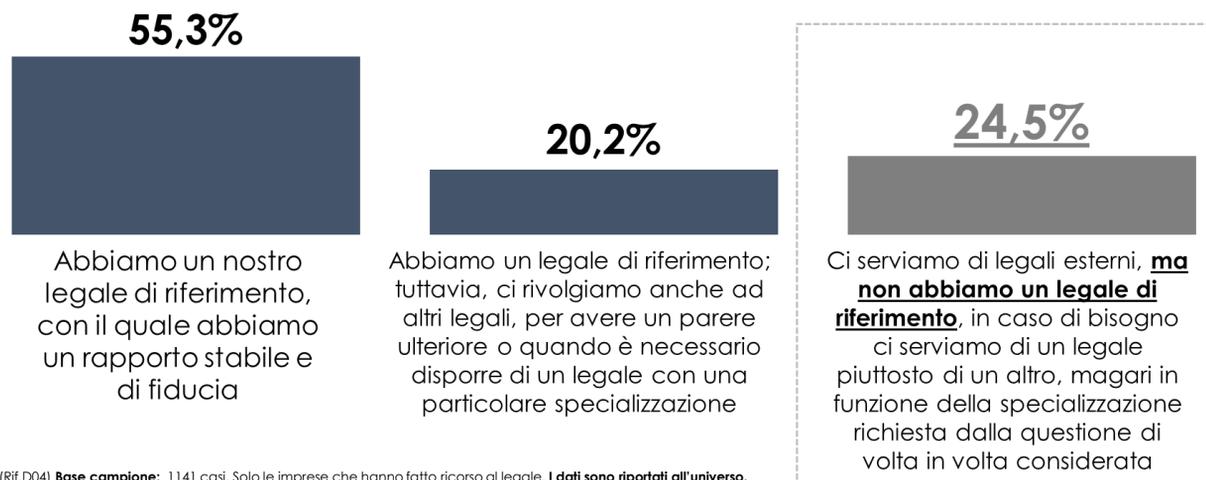
(A tutti) La Sua impresa si serve o si è servita in passato di un legale/studio legale?



(Rif.D03) Base campione: 1141 casi. La somma delle risposte è maggiore di 100 poiché erano ammesse risposte multiple. Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale. I dati sono riportati all'universo

Tipologia di rapporto | Tra le imprese che si sono servite un legale, il 55,3% ha un proprio legale di riferimento con un rapporto di fiducia. Il 20,2% ha un legale di riferimento ma si serve anche di altri pareri esterni. Al contrario il 24,5% non ha un legale di riferimento ma si serve di diversi legali in base alle esigenze del momento

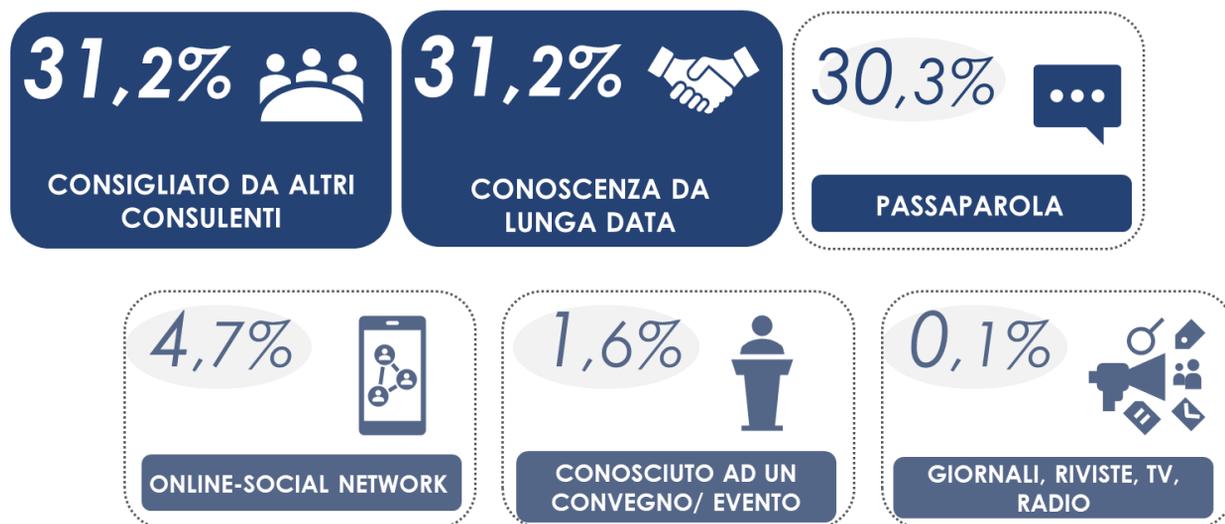
(Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale negli ultimi 10 anni) Come definirebbe il rapporto della Sua impresa con il legale esterno?



(Rif.D04) Base campione: 1141 casi. Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale. I dati sono riportati all'universo.

Canali di conoscenza | Il suggerimento da parte degli altri consulenti d'impresa e la pregressa conoscenza di lunga data sono i principali canali di conoscenza del legale da parte delle imprese. Segue il passaparola di amici e conoscenti.

(Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale negli ultimi 10 anni) Attraverso quali canali ha conosciuto l'Avvocato (o lo Studio legale) della Sua impresa?



(Rif.D05) Base campione: 1141 casi. Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale. La somma delle risposte è diversa da 100 poiché erano ammesse risposte multiple. I dati sono riportati all'universo.

Strategie di utilizzo | Negli ultimi 10 anni, tra le imprese che si sono servite di un legale, l'88,9% ne ha fatto ricorso per una consulenza e assistenza su aspetti organizzativi, commerciali e finanziari. Il 27,8% ne ha fatto invece ricorso per la gestione di un contenzioso civile.

(Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale negli ultimi 10 anni) Negli ultimi dieci anni, la Sua impresa ha ricevuto assistenza legale, ovvero è ricorsa al consiglio, alla consulenza, al parere del proprio legale per quali delle seguenti attività



(Rif.D5A) Base campione: 1141 casi. Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale. La somma delle risposte è diversa da 100 poiché erano ammesse risposte multiple. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che non ha mai fatto ricorso alla consulenza e assistenza di un legale

Motivo del mancato ricorso | Tra le principali ragioni del mancato ricorso all'assistenza di un legale da parte delle imprese figura l'assenza di problemi legali. (89,6%).

(Solo le imprese che NON hanno fatto ricorso al legale negli ultimi 10 anni) Per quali ragioni l'impresa non ha mai fatto ricorso alla consulenza e assistenza di un legale?



(Rif.D6) Base campione: 459 casi. Solo le imprese che hanno fatto ricorso al legale. I dati sono riportati all'universo.

Agenda



PREMESSA



RICORSO ALLA FIGURA LEGALE



CONSULENZA RICEVUTA



CONTENZIOSO: ESPERIENZA E SODDISFAZIONE

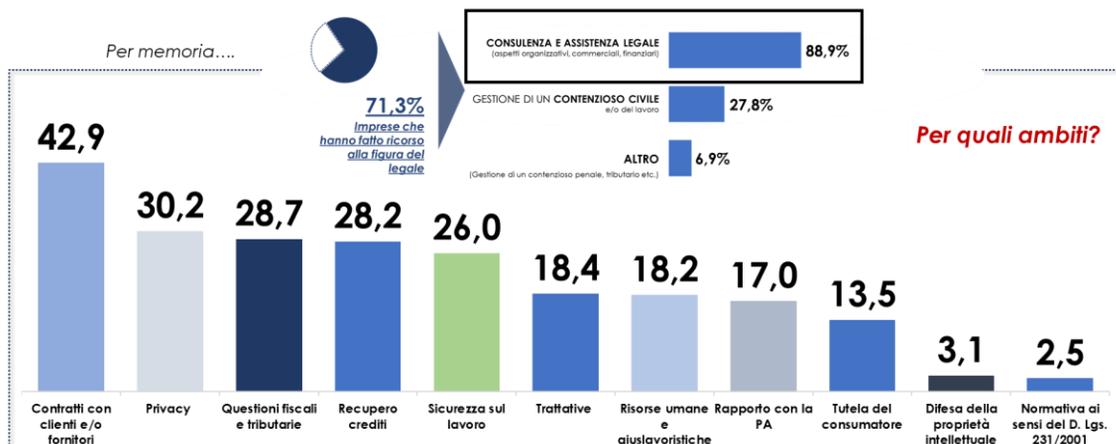


METODO E BACK-UP

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Servizi legali | Ambiti per i quali è stata / viene chiesta consulenza e assistenza legale dalle imprese

(Solo alle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari) Per quali ambiti avete richiesto la consulenza e l'assistenza legale?



(Rif.D7) Base campione: 1052 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Soddisfazione per i servizi | Per tutti gli ambiti di consulenza la soddisfazione si attesta sopra al 90%. Solo per il «Recupero crediti» e il giudizio scende all'88 percento.

(Le imprese rispondono relativamente ai servizi di assistenza e consulenza selezionati alla domanda precedente)...con quale livello di soddisfazione...?

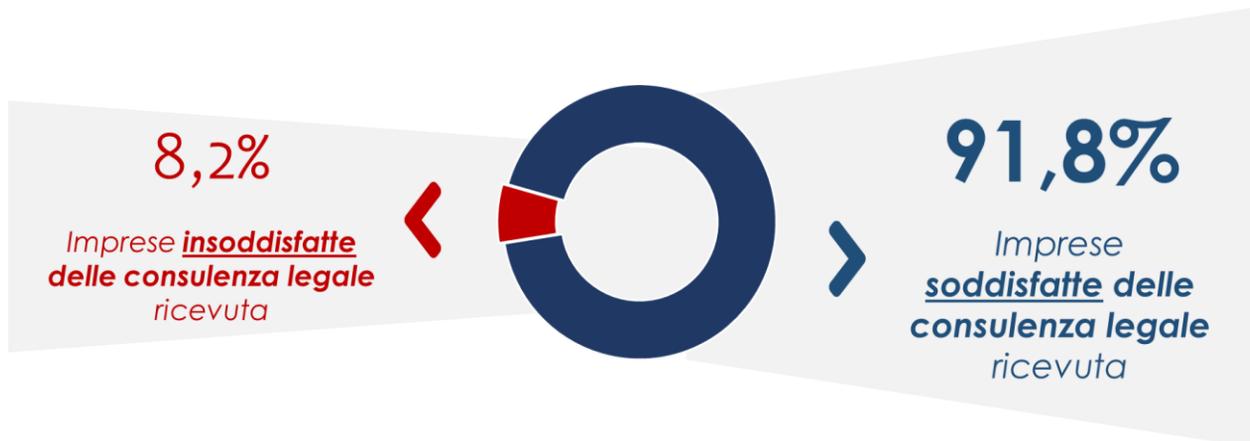


(Rif.D7A) Base campione: 1052 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Soddisfazione generale | Complessivamente, il 91,8% delle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari si ritiene soddisfatta del servizio ricevuto.

(Solo alle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari) Complessivamente, in base alla vostra esperienza, l'impresa quanto è rimasta soddisfatta dell'assistenza e consulenza legale negli ambiti di necessità dell'azienda?



(Rif.D8) Base campione: 1052 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Benefici della consulenza | Secondo le imprese, i benefici derivanti dalla consulenza legale fanno riferimento ad una importante riduzione di contenziosi (42,5%) e il vantaggio di operare in trasparenza e integrità (35,7%).

(Rispondono solo le imprese che si dichiarano soddisfatte per la consulenza e l'assistenza legale ricevuta) In riferimento all'assistenza legale ricevuta, quali sono i maggiori benefici ricevuti dall'impresa?

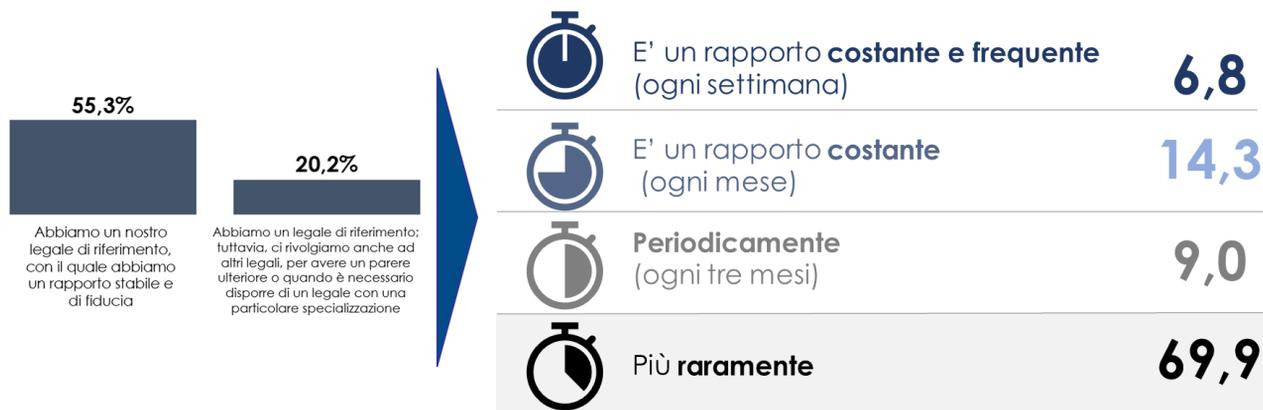


(Rif.D8A) Base campione: 964 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari e hanno dato voto 7-10. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Frequenza della consulenza | Tra le imprese che hanno un rapporto continuativo con il legale e ne hanno fatto ricorso per una consulenza nell'ambito dell'impresa, oltre il 69,9% si relaziona con il proprio consulente quando occorre.

(Rispondono solo le imprese che hanno dichiarato un rapporto di fiducia con il proprio legale e che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale) Per i servizi che ha indicato, in media, con quale frequenza la Sua impresa si relaziona con il legale?

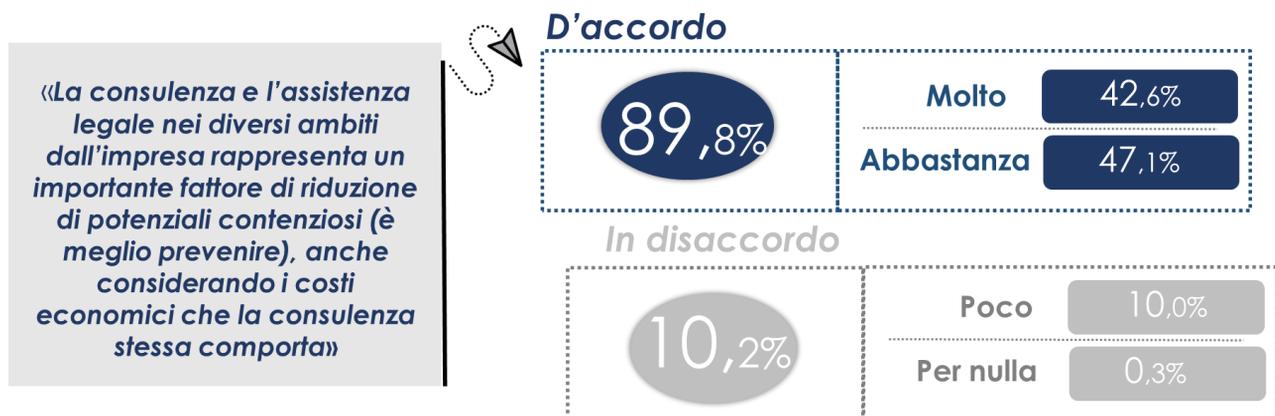


(Rif.D9) Base campione: 836 casi. (Solo per chi ha un rapporto continuativo con il legale le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Prevenzione | L'88,2% delle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale nei diversi ambiti dall'impresa considera tale supporto un fattore importante di riduzione e prevenzione contro possibili contenziosi nonostante i costi economici che comporta.

(Solo alle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari) Complessivamente, quanto è d'accordo con la seguente affermazione "La consulenza e l'assistenza legale nei diversi ambiti dall'impresa rappresenta un importante fattore di riduzione di potenziali contenziosi (è meglio prevenire), anche considerando i costi economici che la consulenza stessa comporta"?

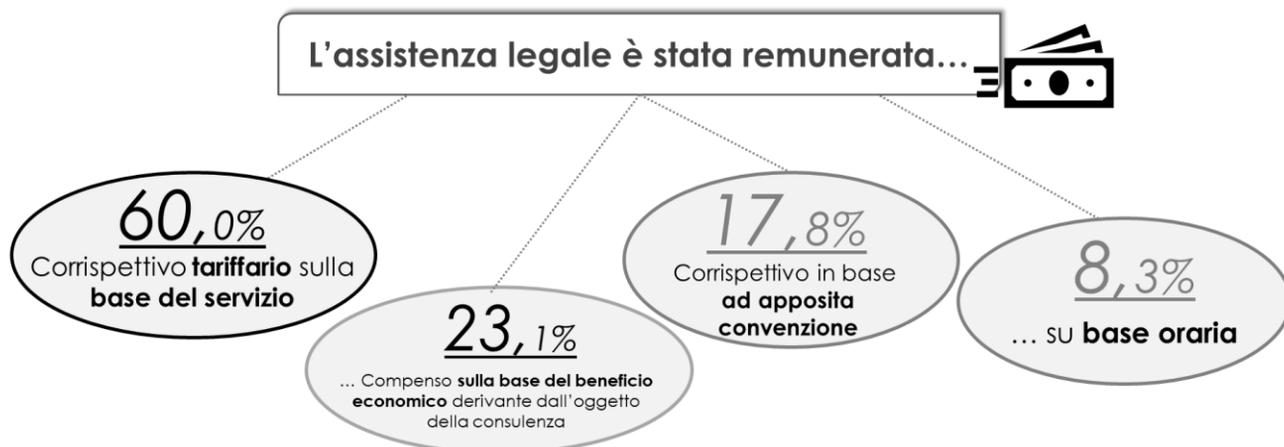


(Rif.D10) Base campione: 1052 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Remunerazione | La principale forma di remunerazione per l'assistenza legale nei diversi ambiti dell'impresa è il corrispettivo tariffario sulla base del servizio.

(Solo alle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari) Come sono stati remunerati i servizi di assistenza legale ricevuti dall'impresa?

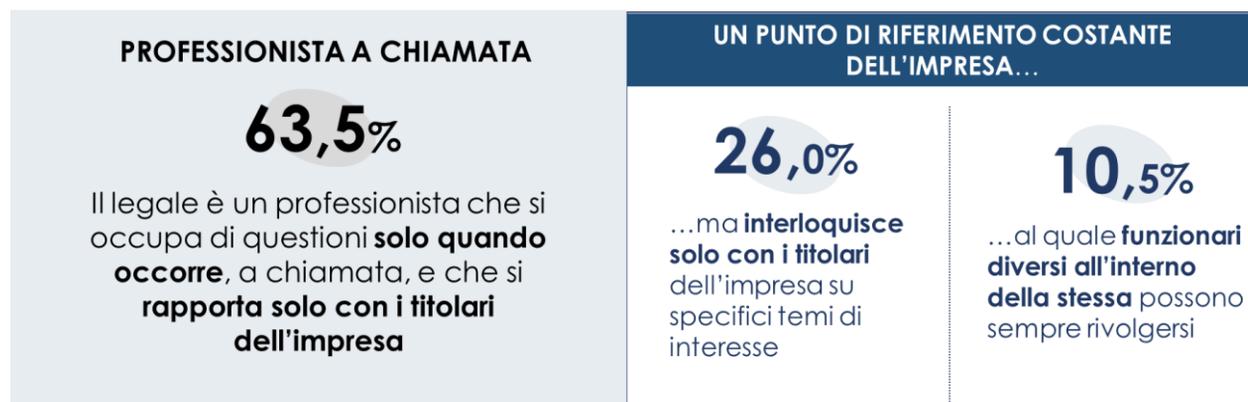


[Rif.D11] Base campione: 1052 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Relazione con le imprese | Oltre la metà delle imprese che hanno usufruito della consulenza per aspetti organizzativi (63,5%) definisce il proprio legale come un professionista «a chiamata» che si occupa di questioni solo quando occorre.

(Solo alle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari) Con riguardo al rapporto tra impresa e legale, come definirebbe principalmente tale relazione?



[Rif.D12] Base campione: 1052 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. I dati sono riportati all'universo.

Agenda



PREMESSA



RICORSO ALLA FIGURA LEGALE



CONSULENZA RICEVUTA



CONTENZIOSO: ESPERIENZA E SODDISFAZIONE

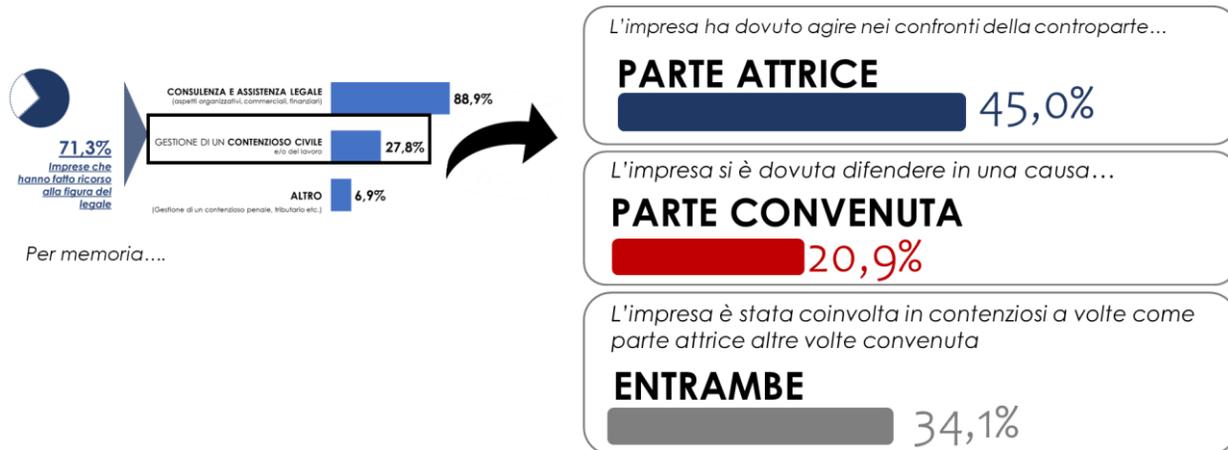


METODO E BACK-UP

Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro

Contenzioso | Riguarda i contenziosi che hanno coinvolto le imprese, il 45,0% ha agito come parte attrice mentre il 20,9% si è difesa come parte convenuta. Il 34,1% delle imprese è stata coinvolta in contenziosi sia come parte attrice che convenuta.

(Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro)
Relativamente al/ai contenzioso/i che ha/hanno coinvolto l'impresa...



(Rif.D13) **Base campione:** 406 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. La somma delle risposte è diversa da 100 poiché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro

Soluzioni adottate | Il 63,3% delle imprese coinvolte in un contenzioso hanno gestito la disputa per mezzo delle diverse forme di risoluzione alternativa. Al contrario solo il 5,6% ha fatto ricorso esclusivamente alla causa civile per gestire le controversie.

(Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro)
Quale soluzione è stata adottata per la gestione del contenzioso?



(Rif.D13A) **Base campione:** 406 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. La somma delle risposte è maggiore di 100 poiché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro

Soluzioni adottate | La mediazione è la forma di risoluzione alternativa a cui hanno fatto maggiore ricorso le imprese (41,2%). Segue la negoziazione assistita (28,6%) e il tentativo di conciliazione (28,1%).

(Solo le imprese che sono ricorse a forme di giustizia alternativa) Quale soluzione è stata adottata per la gestione del contenzioso?



(Rif.D13A) **Base campione:** 406 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. La somma delle risposte è maggiore di 100 poiché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro

Entrata in causa | Tra le imprese che sono state coinvolte in una causa, il 62,4% ha scelto tale procedimento affidandosi al parere del legale sulla base dei possibili scenari. Di contro, il 37,6% ha scelto autonomamente questa forma di risoluzione.

(Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro) Quale figura ha determinato la scelta di entrare in causa?

Ha scelto di entrare in causa...

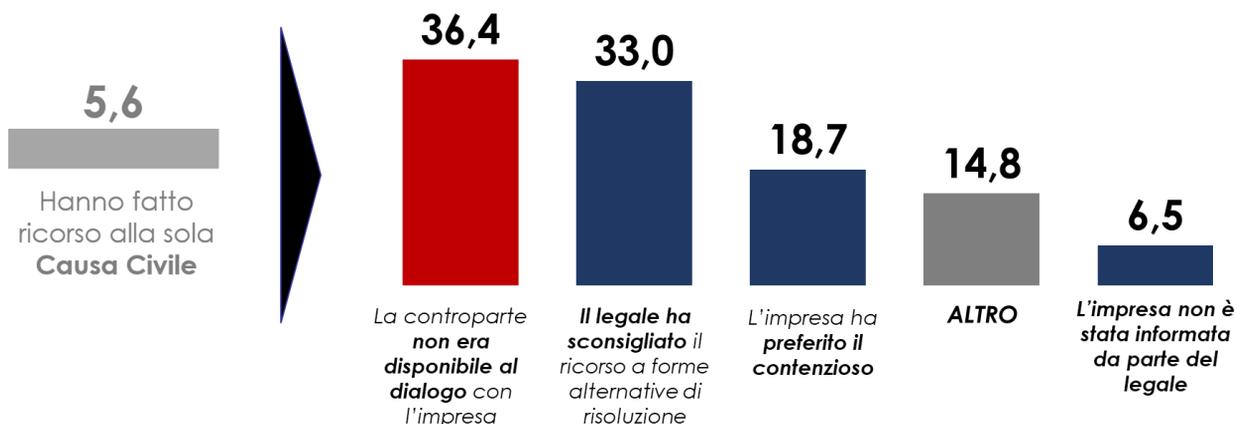


(Rif.D13B) **Base campione:** 149 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. **I dati sono riportati all'universo.**

Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro

Motivi del mancato ricorso alla giustizia alternativa | Tra i principali motivi del mancato ricorso alle forme di giustizia alternativa figurano l'assenza di disponibilità di dialogo con la controparte (36,4%) e il suggerimento da parte del legale (33,0%)

(Solo le imprese che sono hanno fatto ricorso ESCLUSIVAMENTE per una causa civile) Per quale ragione l'impresa non si è rivolta ad altre forme di giustizia invece di ricorrere al contenzioso civile?



(Rif.D14) Base campione: 56 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale SOLO per la gestione di un contenzioso civile senza ricorrere alle altre forme di giustizia. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro

Soddisfazione per il contenzioso | L'82,3% delle imprese coinvolte in un contenzioso civile o del lavoro si dichiara soddisfatta dell'assistenza e consulenza legale ricevuta nella gestione della controversia.

(Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro) Complessivamente, in base alla vostra esperienza, quanto l'impresa è rimasta soddisfatta dell'assistenza e consulenza legale ricevuta nella gestione del contenzioso (causa civile) ?



Scala da 1= per nulla soddisfatto, a 10= del tutto soddisfatto.

(valori percentuali)

(Rif.D15) Base campione: 406 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro

Aspetti di soddisfazione -Contenzioso- | I risultati ottenuti (53,7%) e la correttezza ed efficacia del proprio legale (49,6%) sono gli aspetti che soddisfanno maggiormente le imprese coinvolte in un contenzioso.

(Solo le imprese che si dichiarano soddisfatte del ricorso al legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro) Con riferimento al contenzioso di cui sopra, quali sono gli aspetti che maggiormente hanno soddisfatto l'impresa?



(Rif.D16A) Base campione: 348 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro con voto 7-10. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno fatto ricorso a forme di giustizia alternativa

Struttura di giustizia complementare | Per gestire l'istanza di giustizia complementare le imprese si rivolgono per l'90,6% agli Organismi abilitati, per il 9,0% alle Camere Arbitrali e solo per lo 0,5% alle Camere Arbitrali presso le CCIAA.

(Solo imprese che hanno fatto ricorso almeno ad una forma di giustizia alternativa) Presso quale struttura è stata gestita l'istanza di giustizia complementare?



(Rif.D17) Base campione: 350 casi. Solo imprese che hanno indicato almeno una forma di giustizia alternativa. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che sono hanno fatto ricorso a forme di giustizia alternativa

Soddisfazione –Giustizia complementare- | Il 73,9% delle imprese che hanno ricorso alla giustizia complementare sono rimaste soddisfatte da questa forma di risoluzione delle dispute.

(Solo imprese che hanno sono ricorse almeno ad una forma di giustizia alternativa) Complessivamente, in base alla vostra esperienza, quale è stato il grado di soddisfazione dell'impresa nel ricorso alla giustizia complementare?



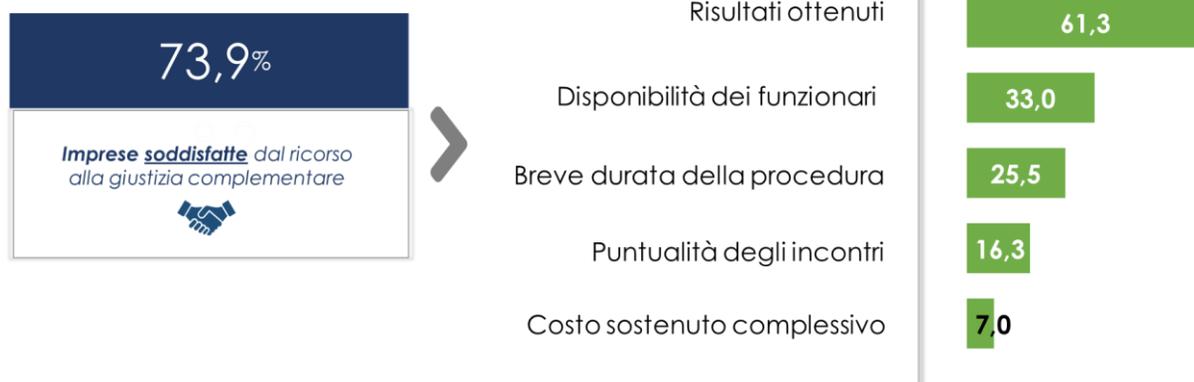
(Rif.D20) Base campione: 350 casi. Solo imprese che hanno indicato almeno una forma di giustizia alternativa. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che sono hanno fatto ricorso a forme di giustizia alternativa

Aspetti di soddisfazione – Giustizia complementare- | I risultati ottenuti (61,3%) e la breve durata della procedura (33,0%) sono gli aspetti che soddisfanno maggiormente le imprese coinvolte nelle forme di giustizia alternativa.

(Solo imprese che si dichiarano soddisfatte del ricorso alla giustizia alternativa) In riferimento alla giustizia alternativa, quali sono gli aspetti che hanno più soddisfatto l'impresa?

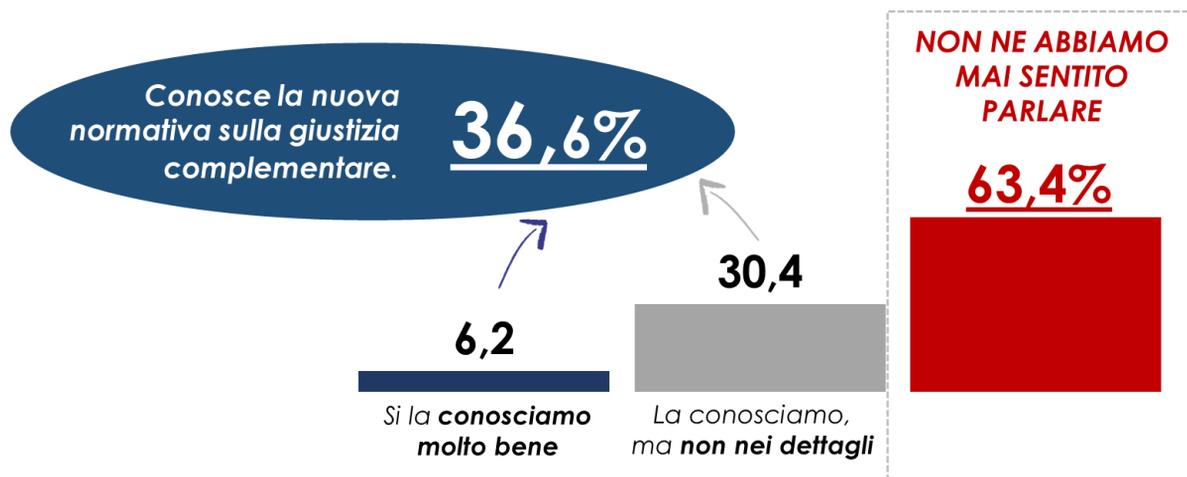
ASPETTI DI MAGGIORE SODDISFAZIONE DELLA GIUSTIZIA ALTERNATIVA



(Rif.D20A) Base campione: 264 casi. Solo imprese che hanno indicato almeno una forma di giustizia alternativa e dato un voto 7-10. I dati sono riportati all'universo.

Normativa sulla giustizia complementare | Poco più di un terzo delle imprese in Italia (36,6%) è a conoscenza della nuova normativa sulla giustizia complementare. Il 63,4% non ne ha mai sentito parlare.

(Rispondono tutte le imprese, anche quelle che non hanno avuto contenziosi di alcun genere)
L'impresa è a conoscenza della nuova normativa sulla giustizia complementare?

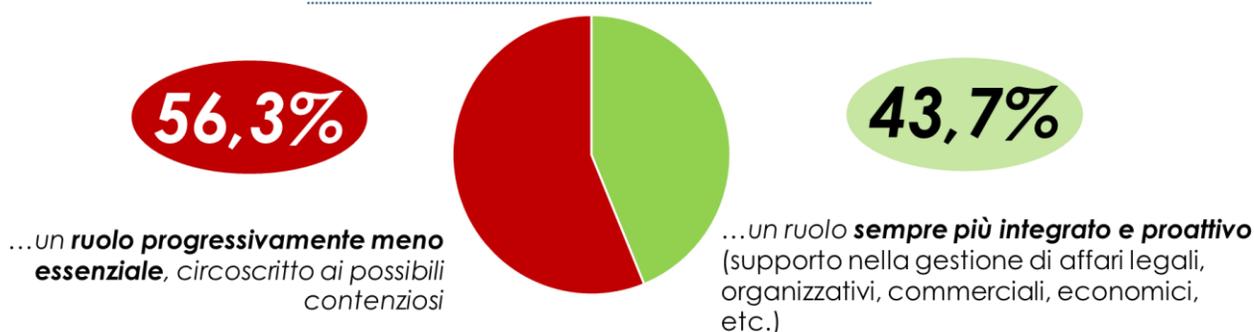


(Rif.D21) Base campione: 1600 casi. I dati sono riportati all'universo.

Scenari futuri | Per il 56,3% delle imprese, nei prossimi anni l'assistenza legale assumerà un ruolo progressivamente meno essenziale, circoscritto ai possibili contenziosi. Al contrario, presso il 43,7% la consulenza legale avrà un ruolo sempre più integrato e proattivo.

(Rispondono tutte le imprese, anche quelle che non hanno avuto contenziosi di alcun genere) Nei prossimi anni, a suo avviso, quale ruolo assumerà l'assistenza legale presso la Vostra impresa?

In futuro l'assistenza legale presso l'impresa assumerà...



(Rif.D21) Base campione: 1600 casi. I dati sono riportati all'universo.

Agenda



PREMESSA



RICORSO ALLA FIGURA LEGALE



CONSULENZA RICEVUTA



CONTENZIOSO: ESPERIENZA E SODDISFAZIONE



METODO E BACK-UP

Metodo | Scheda tecnica della ricerca

COMMITTENTE

Organismo Congressuale Forense

AUTORE

Format Research Srl (www.formatresearch.com)

OBIETTIVI DEL LAVORO

Indagine sull'esperienza e sul ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle imprese in Italia.

DISEGNO DEL CAMPIONE

Campione statisticamente rappresentativo dell'universo delle imprese del terziario italiane (ad esclusione delle imprese della Pubblica Amministrazione e del settore Finance e Assicurazioni). Domini di studio del campione: Area (nord-ovest, nord-est, centro, sud e isole); Dimensione (1 addetto, 2-9 addetti, 10-49 addetti, 49-259 addetti), settore di attività (commercio, turismo, servizi).

NUMEROSITA' CAMPIONARIA

Numerosità campionaria complessiva: 1600 casi. Anagrafiche «non reperibili»: 9401; «rifiuti»: 971 (40%); «sostituzioni»: 790 (80,6%). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,9\%$). Fonte delle anagrafiche delle imprese: Camere di commercio.

METODO DI CONTATTO

Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer Assisted Telephone Interview*) / Cawi (*Computer Assisted Web Interview*).

TECNICA DI RILEVAZIONE

Questionario strutturato.

PERIODO DI EFFETTUAZIONE DELLE INTERVISTE

Dal 25 luglio al 26 agosto 2022.

CODICE DEONTOLOGICO

La rilevazione è stata realizzata nel rispetto del Codice deontologico dei ricercatori europei Esomar, del Codice deontologico Assirm (Associazione istituti di ricerca e sondaggi di opinione Imprese italiani), e della «Legge sulla Privacy» (articolo 13 del d.lgs. 196 del 2003 e Regolamento UE n. 679/2016 art. 13-14).

DIRETTORE DELLA RICERCA

Dott. Pierluigi Ascani (Direttore di Ricerca)

Dott. Valerio Adolini (Coordinatore di ricerca).

Metodo | Scheda metodologica della ricerca

***ARCHITETTURA DELLA RICERCA.** L'indagine quantitativa di tipo campionario è stata preceduta dalla realizzazione di una *Indagine propedeutica*. I risultati dell'indagine propedeutica sono stati utilizzati per impostare il piano di campionamento e di estrazione dei casi, così come per testare il questionario da impiegare nell'indagine campionaria.

***INDAGINE PROPEDEUTICA.** Ha comportato,

a) l'effettuazione di una serie di colloqui ad Avvocati ed esperti, intervistati per mezzo di un questionario del tutto destrutturato con l'obiettivo di identificare il parterre dei servizi legali tipicamente richiesti da parte delle imprese;

b) recupero e studio delle indagini già realizzate (es. ISTAT 2015) e dei dossier diffusi a mezzo stampa in passato sulle medesime tematiche, impiegate come "analisi di confronto" ed acquisizione di dati statistici.

***INDAGINE CAMPIONARIA:**

***Disegno del campione.** Campione a uno stadio, stratificato per grandi aree geografiche. Risultati campionari (n) riportati ad N in funzione del numero degli addetti, area geografica e settore.

***Sovracampionamento.** L'indagine prevedeva la possibilità di un eventuale sovracampionamento con l'effettuazione di interviste aggiuntive in modo da potere disporre di almeno 400 osservazioni utili in funzione delle imprese che abbiano fatto ricorso al legale nelle sedi della giustizia civile. Tale procedimento tuttavia non è stato necessario alla luce dei risultati emersi (406 imprese sono risultate essere andate in contenzioso civile o del lavoro).

***Fonte delle anagrafiche delle imprese.** Le anagrafiche delle imprese sono state estratte casualmente a partire dagli elenchi delle Camere di Commercio.

***Tecnica di rilevazione.** Presso ciascuna impresa è stata identificata la cosiddetta "persona di riferimento", ossia colui/colei che per ruolo e/o mansioni svolte più degli altri si rivelerà in grado di sostenere il colloquio di intervista.

***Sperimentazione.** La fase delle interviste è stata preceduta dall'effettuazione da test preventivi svolti con l'obiettivo di testare la somministrabili del questionario e gli eventuali problemi di significatività linguistica, e la coerenza logico/formale della piattaforma informatica utilizzata per la somministrazione del cosiddetto "questionario elettronico" CATI/CAWI.

***Gruppo di lavoro.** La ricerca è stata svolta da un gruppo di ricercatori professionisti diretti dal "Coordinatore della Ricerca". Il gruppo degli intervistatori, invece, è stato diretto e organizzato da parte del Coordinatore Field. Gli intervistatori sono stati formati all'effettuazione del lavoro per mezzo di una serie di briefing teorici e pratici.

Metodo | Universo rappresentato e struttura del campione

Universo delle imprese del terziario in Italia

	1 addetto	2-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	Totale
NORD-OVEST	412.324	281.477	28.586	3.965	726.352
commercio	140.364	106.555	10.182	1.099	258.200
Turismo	19.252	55.892	5.433	217	80.794
Servizi (no finance e liberi professionisti)	252.708	119.030	12.971	2.649	387.358
NORD-EST	294.346	211.832	25.533	2.656	534.367
commercio	104.160	83.598	8.542	859	197.159
Turismo	17.733	47.568	8.151	303	73.755
Servizi (no finance e liberi professionisti)	172.453	80.666	8.840	1.494	263.453
CENTRO	345.065	208.009	23.387	2.663	579.124
commercio	124.140	83.862	7.718	530	216.250
Turismo	20.521	45.544	6.412	239	72.716
Servizi (no finance e liberi professionisti)	200.404	78.603	9.257	1.894	290.158
SUD E ISOLE	491.384	270.794	27.674	2.518	792.370
commercio	248.987	128.723	10.109	625	388.444
Turismo	44.628	54.042	6.512	244	105.426
Servizi (no finance e liberi professionisti)	197.769	88.029	11.053	1.649	298.500
Totale ITALIA	1.543.119	972.112	105.180	11.802	2.632.213

Campione realizzato delle imprese del terziario in Italia

	1 addetto	2-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	Totale
NORD-OVEST	74	95	163	98	430
commercio	29	41	72	34	176
Turismo	6	2	12	2	22
Servizi (no finance e liberi professionisti)	39	52	79	62	232
NORD-EST	40	106	114	72	332
commercio	20	55	48	34	157
Turismo	5	10	10	8	33
Servizi (no finance)	15	41	56	30	142
CENTRO	99	97	99	58	353
commercio	36	36	37	24	133
Turismo	12	12	12	6	42
Servizi (no finance)	51	49	50	28	178
SUD E ISOLE	146	145	142	52	485
commercio	72	72	71	25	240
Turismo	19	18	19	6	62
Servizi (no finance)	55	55	52	21	183
Totale ITALIA	359	443	518	280	1.600

(Rif.D01) Base campione: 1600 casi. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari

Back-up - Aspetti di miglioramento | La scelta di procedure meno lunghe e dispendiose (64,7%) e la possibilità di accordare un trattamento economico di maggiore favore (16,3%), sono gli aspetti di miglioramento suggeriti dalle imprese insoddisfatte della consulenza ricevuta. .

(Rispondono solo le imprese che si dichiarano insoddisfatte per la consulenza e assistenza legale ricevuta) In riferimento all'assistenza legale ricevuta, quali sono gli aspetti che potrebbero essere migliorati?

I PUNTI DI MIGLIORAMENTO DELLA CONSULENZA LEGALE

8,2%

Imprese **insoddisfatte** della consulenza legale ricevuta

Scelta di procedure meno lunghe e dispendiose nella relazione con il legale

Richiesta dal **64,7%**

Accordare all'azienda un trattamento tariffario di maggiore favore

Richiesta dal **16,3%**

Maggiore coinvolgimento conoscitivo del legale nell'ambito del business aziendale

Richiesta dal **15,9%**

Maggiore disponibilità del legale alla partecipazione ad incontri aziendali (anche in videoconferenza)

Richiesta dal **2,6%**

Richiesta dal **11,4%**

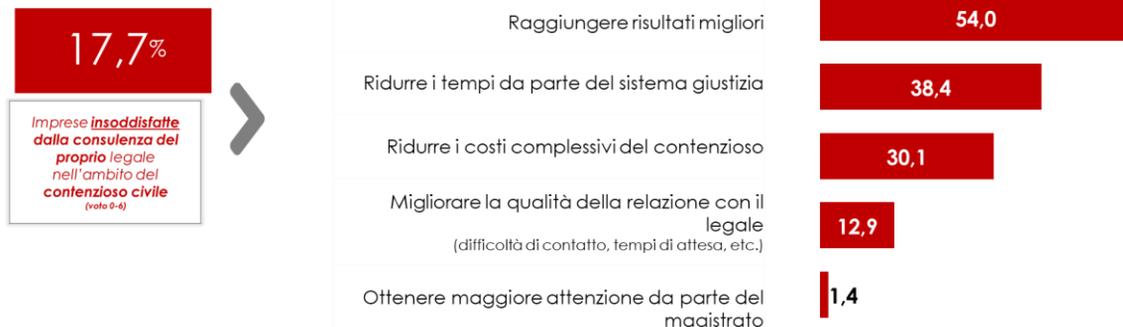
(Rif.D8B) Base campione: 87 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari con voto 0-6. I dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro

Back-up - Aspetti di miglioramento - Contenzioso - | La riduzione dei tempi del sistema giustizia e il raggiungimento di risultati migliori sono i principali aspetti di miglioramento richiesti dalle imprese insoddisfatte della gestione del contenzioso.

(Solo le imprese che si dichiarano insoddisfatte del ricorso al legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro) Con riferimento al contenzioso di cui sopra, quali sono gli aspetti che secondo l'impresa possono essere migliorati?

I PUNTI DI MIGLIORAMENTO DELLA GESTIONE DEL CONTENZIOSO



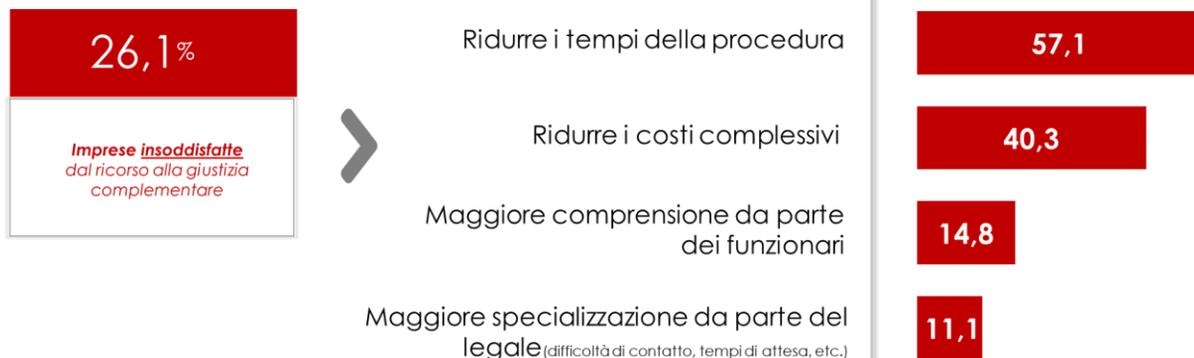
(Rif.D16B) Base campione: 58 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro con voto 0-4 i dati sono riportati all'universo.

Solo le imprese che sono hanno fatto ricorso a forme di giustizia alternativa

Back-up - Aspetti di miglioramento - Giustizia complementare - | Al contrario, La riduzione dei tempi della procedura e la diminuzione dei costi complessivi sono i principali aspetti di miglioramento richiesti dalle imprese insoddisfatte.

(Solo imprese che si dichiarano insoddisfatte del ricorso alla giustizia alternativa) Con riferimento alla giustizia alternativa, quali sono gli aspetti che secondo l'impresa possono essere migliorati?

I PUNTI DI MIGLIORAMENTO DELLA GESTIONE DELLA GIUSTIZIA ALTERNATIVA



(Rif.D20B) Base campione: 86 casi. Solo imprese che hanno indicato almeno una forma di giustizia alternativa e dato un voto 0-6. I dati sono riportati all'universo.



UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

Format Research s.r.l.
Via Ugo Balzani 77, 00162 Roma, Italia
tel +39.06.86.32.86.81, fax +39.06.86.38.49.96
info@formatresearch.com
cf. p. iva e reg. imp. roma 04268451004
rea roma 747042, cap. soc. € 25.850,00 i.v.

www.formatresearch.com
Membro: Assim, Confcommercio, Esomar, SIS

Format Business Intelligence s.r.l.
Via Sebastiano Caboto 22/g, 33170
Pordenone, Italia
format@pec.formatbusinessintelligence.com
cf. p. iva e reg. imp. pordenone
01786200939
rea pordenone 104460, cap. soc. € 10.000,00
i.v.