

4. Dimensione e organizzazione dell'attività libero professionale

Come anticipato, all'interno di un universo che si presenta estremamente composito ed articolato, **il lavoro autonomo rappresenta la forma distintiva e più specifica dell'identità professionale**. Al tempo stesso, le modalità di esercizio appaiono diversificate, e **alla netta prevalenza della libera professione in forma individuale, che contraddistingue ben il 78,8% degli iscritti che esercitano lavoro autonomo si accompagna sempre più una logica di tipo collaborativo e associativo, che interessa una quota pari al 14%: nello specifico il 6,3% è associato in associazione professionale, il 5,1% è socio di società tra professionisti e il 2,6% è socio di società di ingegneria**. Vi è poi un 7,3% che esercita invece come titolare di impresa.

Le **donne sono quelle tra cui è più marcata la spinta a lavorare assieme: è titolare di studio individuale il 69,2% contro il 79% degli uomini**. Anche al Centro si riscontra una maggiore tendenza ad esercitare in forma associata rispetto ad altre aree come il Sud dove, al contrario, la logica individuale è ancora più prevalente (**tab. 18**).

Tab. 18 – Condizione professionale degli iscritti all'Albo che esercitano la professione in modo autonomo, per genere e area geografica, 2016 (val. %)

	Genere		Area geografica				Totale
	Donna	Uomo	Nord- ovest	Nord- est	Centro	Sud	
Libero professionista che esercita individualmente	69,2	79,0	79,7	77,3	75,6	83,5	78,8
Libero professionista che esercita in forma associata	20,5	13,8	12,3	15,9	18,5	7,7	13,9
- associato in associazione professionale	8,5	6,2	5,5	6,9	9,5	2,9	6,3
- socio di società di ingegneria	0,9	2,7	2,6	3,3	2,0	1,8	2,6
- socio di società tra professionisti	11,1	4,9	4,2	5,7	7,0	3,0	5,1
Altro (imprenditore, etc)	10,3	7,2	8,0	6,8	5,9	8,9	7,3
Totale autonomi	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

L'approdo alla libera professione, come già evidenziato, avviene per la maggior parte dei periti industriali, dopo un'esperienza di lavoro dipendente: il 39,6% dei rispondenti ha guardato all'opzione dell'attività in proprio avendo già sperimentato una fase della propria esperienza lavorativa alle dipendenze (**tab. 19**). Al confronto, sono relativamente pochi coloro che decidono di cimentarsi con l'attività libero professionale immediatamente dopo il percorso di studi (21,5%).

Più circoscritta è invece l'area della "scelta obbligata": il 6% si è messo in proprio dopo aver perso la precedente occupazione, mentre il 4,3% dopo un periodo di ricerca del lavoro che non ha avuto esito positivo; in quest'area è anche riconducibile chi ha visto nell'attività professionale una valida opzione per integrare il reddito proveniente da un'occupazione alle dipendenze (10,7%). La casualità della scelta riguarda all'opposto il 13,2% del campione.

Tab. 19– Le motivazioni alla base della scelta di esercitare l'attività libero professionale, per classe d'età, 2016 (val. %)

Come è nata la scelta di esercitare attività libero professionale?	Classe d'età					Totale
	18-35 anni	36-45 anni	46-55 anni	56-65 anni	oltre 65 anni	
Dalla voglia di mettersi in proprio dopo un periodo di lavoro dipendente	27,5	37,9	42,5	43,5	47,6	39,6
Dalla voglia, appena completati gli studi, di svolgere un'attività libero professionale	31,7	27,2	20,1	14,5	9,8	21,5
In modo del tutto casuale, da un'opportunità venutasi a creare	17,6	13,9	12,5	11,1	10,2	13,2
Dall'esigenza di integrare un reddito di lavoro dipendente, svolgendo in parallelo anche attività professionale	5,0	8,3	11,0	13,8	18,6	10,7
Dalla perdita/crisi del precedente lavoro	4,0	4,4	6,4	9,1	5,1	6,0
Altro	3,1	4,4	4,5	5,0	7,6	4,7
Dall'impossibilità di trovare un lavoro di altro tipo	11,1	3,9	3,0	3,0	1,0	4,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Analizzando le motivazioni alla base della scelta di esercitare l'attività libero professionale emergono differenze interessanti, sia per età che per area geografica. Tra i giovani ad esempio, è molto più frequente l'accesso al lavoro autonomo direttamente al completamento degli studi (indica l'item il 31,7%) così come la scelta dettata dall'impossibilità di trovare un altro lavoro (11,1%),

mentre tra le generazioni precedenti, la voglia di mettersi in proprio nasceva prevalentemente dopo un'esperienza di lavoro alle dipendenze.

Anche tra Nord e Sud le differenze sono rilevanti. Mentre al Nord il 44,4% dei professionisti ha seguito l'iter standard di accesso alla libera professione, lasciando alle spalle un'occupazione di tipo subordinato, al Sud tale quota scende al 29,9%, ed è molto più rilevante quella di chi sceglie la libera professione per integrare un reddito da lavoro dipendente (indica l'item il 14,3%), o di chi ha perso un precedente lavoro (9,2%) o di chi non riesce a trovarne uno più soddisfacente (7,7%) (**tab. 20**).

Tab. 20– Le motivazioni alla base della scelta di esercitare l'attività libero professionale, per area geografica, 2016 (val. %)

Come è nata la scelta di esercitare attività libero professionale?	Area geografica				Totale
	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Sud	
Dalla voglia di mettersi in proprio dopo un periodo di lavoro dipendente	44,4	44,4	31,7	29,9	39,6
Dalla voglia, appena completati gli studi, di svolgere un'attività libero professionale	16,1	21,5	27,8	24,0	21,5
In modo del tutto casuale, da un'opportunità venutasi a creare	12,9	12,8	15,8	10,4	13,2
Dall'esigenza di integrare un reddito di lavoro dipendente, svolgendo in parallelo anche attività professionale	10,7	9,4	10,3	14,3	10,7
Dalla perdita/crisi del precedente lavoro	6,0	5,0	5,5	9,2	6,0
Altro	5,9	3,8	4,4	4,5	4,7
Dall'impossibilità di trovare un lavoro di altro tipo	4,0	3,2	4,6	7,7	4,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

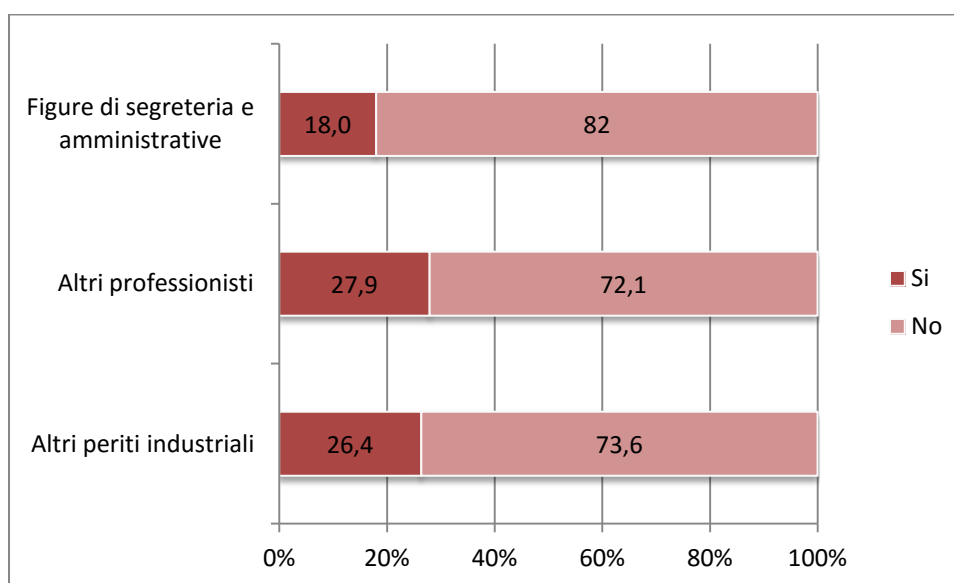
Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

A prescindere da quali siano state le motivazioni principali, la rete dei professionisti presenti sul territorio ha delle caratteristiche molto ben distinte. **Gli studi professionali, coerentemente con una forma di esercizio che è per lo più individuale, hanno infatti dimensioni abbastanza contenute, almeno nell'organizzazione dell'attività, come confermato dalla presenza di un mercato per lo più locale, che si estende al massimo alla dimensione regionale, e una struttura "micro" di studio, che coincide spesso e volentieri con la figura del solo professionista.**

Sul piano organizzativo i periti perseguono una logica di "essenzialità", prevalentemente centrata sulla propria persona. La presenza di una struttura

organizzativa che supporti l'attività del singolo perito – personale di segreteria o di amministrazione – riguarda “solo” il 18% degli studi, così come abbastanza bassa è la quota di quanti si avvalgono della collaborazione di altri periti industriali (26,4%) o altri professionisti (27,9%), come ingegneri o geometri, che rientrano nell'area di contiguità professionale del perito (**fig. 10**).

Fig. 10 – La presenza di altre figure professionali nello studio, 2016 (val. %)



Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Le donne, che presentano una maggiore propensione all'esercizio dell'attività in forma associata, operano in studi più strutturati da un punto di vista dimensionale, e ben il 43,6% delle professioniste (contro il 27,6% degli uomini) lavora con altre figure tecniche. **Anche tra i giovani si registra una maggiore tendenza al lavoro in squadra, sia con altri periti industriali, che con professionisti appartenenti ad aree attigue**, così come è da rilevare che tra chi opera nel settore civile ed ambientale, le dimensioni dell'attività professionale risultano mediamente più consistenti: nel 24,1% dei casi vi sono altri periti industriali nello studio, nel 34% altri professionisti e nel 15,3% altre figure di supporto amministrativo e segretariale (**tabb. 21 e 22**).

Anche rispetto all'area geografica si confermano le tendenze già evidenziate, con una maggiore propensione alla logica micro nelle regioni del Sud, dove solo nel 14,4% degli studi sono presenti altri periti industriali, oltre al titolare, e nell'11% dei casi personale di segreteria (**tab. 23**).

Tab. 21 – Liberi professionisti che dichiarano la presenza di altre figure professionali nello studio, per genere e classe d'età, 2016 (val. %)

% di professionisti che dichiara la presenza di altre figure nello studio, di cui:	Genere		Classe d'età					Totale
	Donna	Uomo	18-35 anni	36-45 anni	46-55 anni	56-65 anni	oltre 65 anni	
Altri periti industriali	35,2	26,2	29,2	26,7	27,5	22,4	25,0	26,4
Altri professionisti	43,6	27,6	30,7	26,9	28,1	27,4	25,9	27,9
Figure di segreteria e amministrative	27,8	17,8	13,7	15,9	19,6	20,3	20,8	18,0

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Tab. 22 – Liberi professionisti che dichiarano la presenza di altre figure professionali nello studio, per area di specializzazione, 2016 (val. %)

% di professionisti che dichiara la presenza di altre figure nello studio, di cui:	Area di specializzazione (*)					Totale
	Prevenzione e igiene ambientale	Informazione	Industriale meccanico	Industriale elettrico	Civile e ambientale	
Altri periti industriali	26,4	19,5	26,5	29,7	24,1	26,4
Altri professionisti	27,9	18,8	25,0	25,3	34,0	27,9
Figure di segreteria e amministrative	18,0	17,9	16,9	18,2	15,3	18,0

(*) Sono state considerate solo le aree di specializzazioni che presentavano numerosità campionaria adeguata (più di 100 rispondenti) per effettuare elaborazioni

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Tab. 23 – Liberi professionisti che dichiarano la presenza di altre figure professionali nello studio, per area geografica, 2016 (val. %)

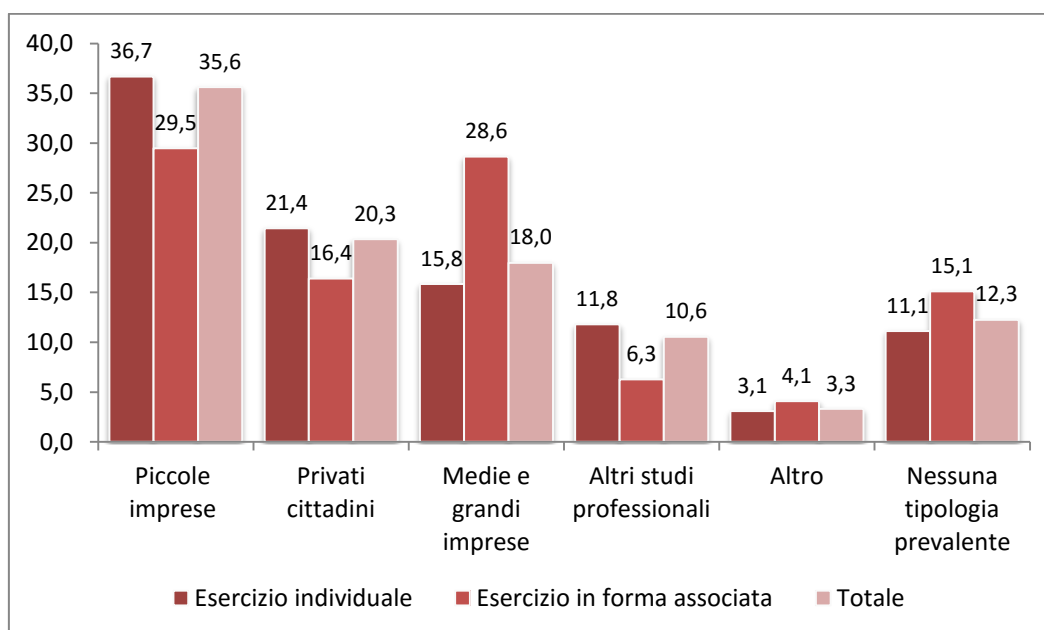
% di professionisti che dichiara la presenza di altre figure nello studio, di cui:	Area geografica				Totale
	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Sud	
Altri periti industriali	26,1	30,0	30,3	14,4	26,4
Altri professionisti	26,0	28,7	32,3	25,0	27,9
Figure di segreteria e amministrative	19,4	20,2	17,4	11,5	18,0

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

La struttura organizzativa risponde del resto alle esigenze di un mercato abbastanza contenuto territorialmente, e caratterizzato prevalentemente da una domanda di piccole e medie dimensioni. Sono infatti le imprese il principale bacino di riferimento delle prestazioni professionali dei periti, in particolare le imprese di piccola dimensione, le quali costituiscono la tipologia prevalente di clientela nel 35,6% dei casi. A queste si aggiungono le imprese medio-grandi (18%), mentre l'area della clientela privata costituisce circa un quinto del mercato (**fig. 21**).

Differisce però la rappresentazione della clientela se si prendono in considerazione le diverse modalità con in cui si esercita la professione. I liberi professionisti in forma associata presentano un mercato di riferimento maggiormente caratterizzato dalla presenza di aziende più grandi (il 28,6% contro una media del 18%), mentre i periti "individuali" hanno come prevalente riferimento le piccole imprese e i privati cittadini (rispettivamente il 36,7% e il 21,4%).

Fig. 21 – Tipologia prevalente di committenti, per modalità di esercizio della libera professione, 2016 (val. %)



Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Anche l'età è una variabile importante che incide sulle caratteristiche della committenza, evidenziando come tra i giovani sia più rilevante la quota di

“subfornitori”, ovvero di quanti lavorano prevalentemente per altri studi professionali (23% contro una media del 10,6%), e di quanti hanno una clientela costituita prevalentemente da privati cittadini (26,9%) (**tab. 24**).

Tab. 24 – Tipologia prevalente di committenti, per classe d’età, 2016 (val. %)

	Classe d’età					Totale
	18-35 anni	36-45 anni	46-55 anni	56-65 anni	oltre 65 anni	
Piccole imprese	32,1	40,5	38,3	33,4	26,5	35,6
Privati cittadini	26,9	19,5	19,2	19,2	17,0	20,3
Medie e grandi imprese	8,4	15,0	19,5	22,7	26,7	18,0
Altri studi professionali	23,0	12,7	6,7	6,0	5,3	10,6
Enti pubblici	2,2	2,2	2,6	3,5	7,4	3,1
Associazioni no profit / consumatori	0,0	0,0	0,3	0,0	1,0	0,2
Nessuna tipologia di cliente che prevalga su altri	7,4	10,1	13,4	15,3	16,0	12,3
Totale	100,0	100,0	100,0	Totale	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificio-CNPI

Ancora più caratterizzante è la specializzazione professionale, che individua segmenti di utenza del tutto specifici: tra gli edili, i privati cittadini rappresentano la componente maggioritaria del mercato (54,3%) mentre per chi opera nell’area dell’informazione (36,4%), industriale meccanica (36,2%) e soprattutto elettrica (46,5%), sono le piccole imprese a farla da padrone. Nell’ambito dell’informatica si segnala una quota significativa di professionisti (33%) che vede nelle medie e grandi imprese il proprio bacino privilegiato di utenza: percentuale che scende al 23,4% tra i professionisti dell’area industriale meccanica e al 19,5% di quanti operano in quella industriale elettrica (**tab. 25**)

A questa diversificazione della clientela corrisponde una non troppo elevata concentrazione dell’attività con il principale committente. Solo il 15,5% dichiara una quota del proprio fatturato superiore all’80% derivante da un unico committente, mentre più della metà, il 57,3%, fattura meno del 50% nei confronti del cliente più importante (**tab. 26**). A conferma di quanto già indicato, tra i giovani si riscontra un maggiore incidenza della subfornitura: ben il 23,2% ha un fatturato di studio legato, per oltre l’80%, ad un unico committente.

Tab. 25 – Tipologia prevalente di committenti, per area di specializzazione, 2016 (val. %)

	Area di specializzazione (*)					Totale
	Prevenzione e igiene ambientale	Informazione	Industriale meccanico	Industriale elettrico	Civile e ambientale	
Piccole imprese	49,6	36,4	36,2	46,5	17,4	35,6
Privati cittadini	2,1	6,8	15,5	7,3	54,3	20,3
Medie e grandi imprese	28,0	33,0	23,4	19,5	5,9	18,0
Altri studi professionali	5,9	3,4	10,5	11,6	10,1	10,6
Enti pubblici	2,1	5,7	3,4	2,6	2,7	3,1
Associazioni no profit / consumatori	1,7	0,0	0,1	0,1	0,0	0,2
Nessuna tipologia di cliente che prevalga su altri	10,6	14,8	10,9	12,6	9,6	12,3
Totale	100,0	100,0	100,0	Totale	100,0	100,0

(*) Sono state considerate solo le aree di specializzazioni che presentavano numerosità campionaria adeguata (più di 100 rispondenti) per effettuare elaborazioni

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Tab. 26– Quota di fatturato imputabile al committente principale, per classe d'età, 2016 (val. %)

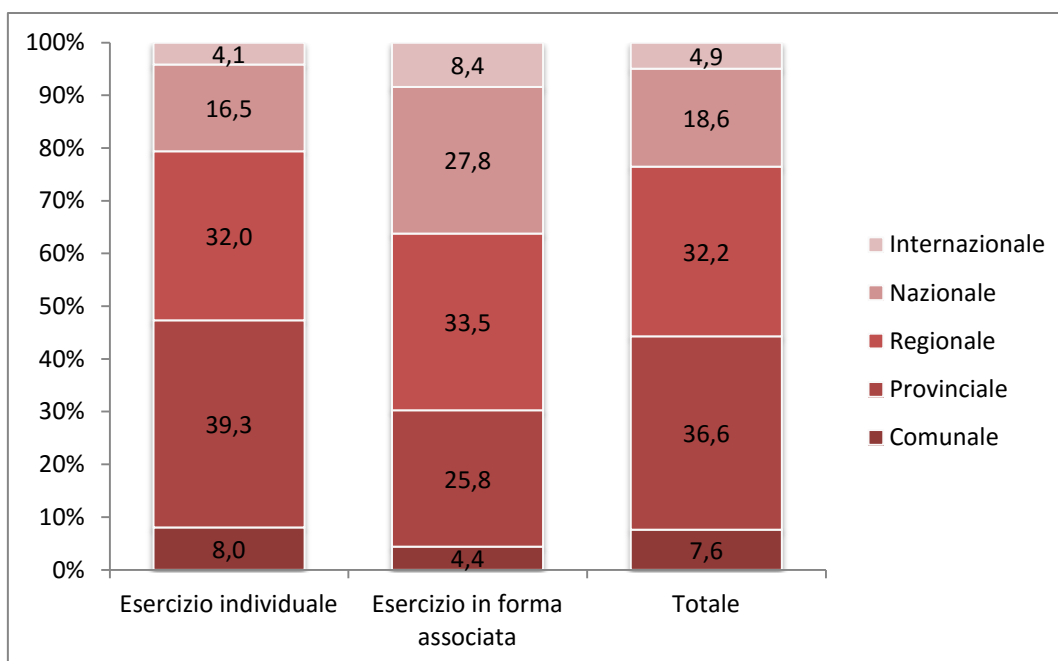
	Classe d'età					Totale
	18-35 anni	36-45 anni	46-55 anni	56-65 anni	oltre 65 anni	
Superiore all'80%	23,2	14,7	12,8	14,4	14,4	15,5
Tra il 50% e 80%	32,1	29,9	24,3	24,8	26,0	27,2
Inferiore al 50%	44,7	55,4	62,9	60,8	59,6	57,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Un ulteriore aspetto che configura il mercato di riferimento dei periti è dato dalla **dimensione territoriale, una dimensione non strettamente di prossimità che vede nell'ambito provinciale e quello regionale, i confini entro i quali si sviluppa prevalentemente l'attività professionale rispettivamente per il 36,6% e il 32,2% del campione**. A questi si aggiungono il 18,6% dei periti che dichiarano come ambito territoriale preminente quello nazionale e il 4,9% che afferma di operare a livello internazionale (**fig. 22**).

Più esteso risulta il campo di azione delle prestazioni che provengono dai liberi professionisti in forma associata per i quali a una quota del 33,5% rivolta al mercato regionale si associa una percentuale significativa del mercato nazionale (27,8%) e la più elevata di professionisti che guardano al mercato internazionale.

Fig. 22 – Ambito massimo di estensione del mercato di riferimento, per modalità di esercizio della libera professione, 2016 (val. %)



Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Anche in questo caso i periti del Nord Ovest si differenziano rispetto agli altri, avendo questi spostato l'asse dei propri interessi in maniera più decisa verso l'ambito nazionale (20,3%) e anche internazionale (7,3%). La componente dei periti attiva nel Mezzogiorno appare invece molto più orientata ad agire all'interno delle aree comunali (14,2%) e di quelle provinciali (38,1%), aspetto questo che segnala una minore capacità di presenza in mercati più ampi rispetto ai colleghi delle altre regioni (**tab. 27**).

Una maggiore proiezione nazionale ed internazionale la presentano poi i professionisti del settore informazione: il 10,2% ha come ambito di riferimento massimo del proprio mercato i confini internazionali, il 22,7% quelli nazionali.

Tab. 27 – Ambito massimo di estensione del mercato di riferimento, per area geografica e di specializzazione, 2016 (val. %)

	Area geografica				Area di specializzazione (*)					Totale
	Nord- ovest	Nord- est	Centro	Sud	Prevenzione e igiene ambientale	Informa- zione	Industriale meccanico	Industriale elettrico	Civile e ambientale	
Comunale	4,8	6,3	9,0	14,2	2,6	4,5	4,3	5,3	16,1	7,6
Provinciale	30,7	39,7	38,0	38,1	31,1	26,1	36,4	31,4	52,1	36,6
Regionale	37,0	30,7	31,8	27,9	43,8	29,5	29,3	37,2	22,0	32,2
Nazionale	20,3	18,2	18,2	17,2	21,3	29,5	22,7	20,5	8,1	18,6
Internazionale	7,3	5,1	3,0	2,6	1,3	10,2	7,3	5,6	1,7	4,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

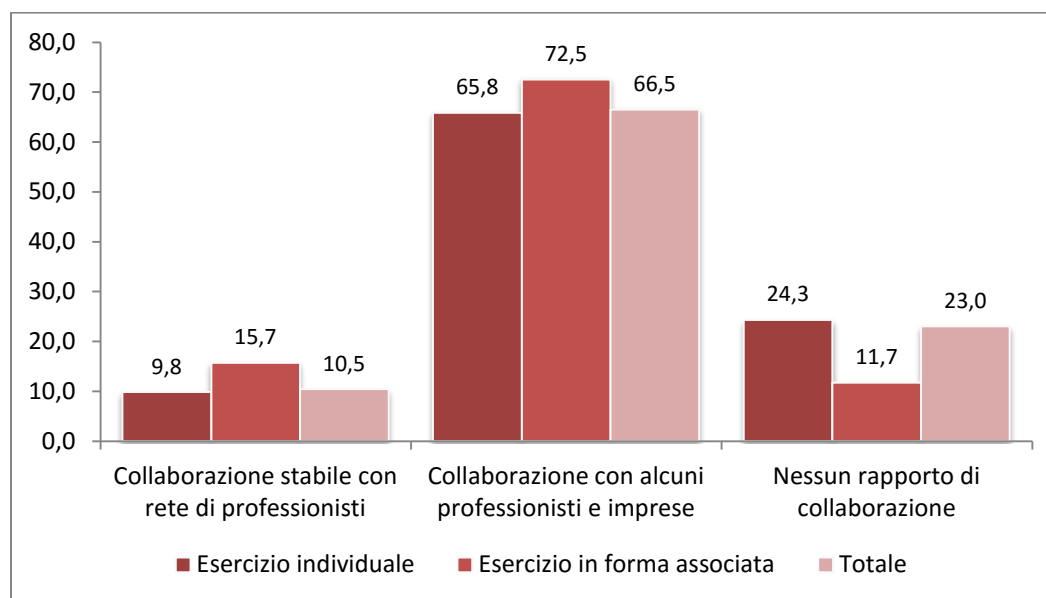
(*) Sono state considerate solo le aree di specializzazioni che presentavano numerosità campionaria adeguata (più di 100 rispondenti) per effettuare elaborazioni

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Coerente con un mercato diversificato e una presenza tutto sommato estesa sul territorio si dimostra anche un certo grado di apertura alla collaborazione con altri professionisti e imprese. Solo il 23% di chi ha risposto all'indagine sembra estraneo alla logica di costruire reti e modalità di integrazione con altri soggetti, anche se va riscontrato come **stentino ad emergere reti di collaborazione stabili e strutturate**, visto che dichiara di appartenervi solo il 10,3% dei professionisti (**fig. 23**).

Tale attitudine risulta però sostanzialmente differenziata se si guarda alla diversa tipologia di professionista. Gli associati presentano un più deciso consolidamento dei rapporti con altri professionisti, che diventa "stabile" nel 15,7% dei casi. Anche tra i giovani si riscontra un'attitudine più spinta a creare sinergie con altri professionisti: se il 68,6% dei 18-35enni dichiara di avere rapporti, anche saltuari, di collaborazione con altri professionisti e imprese, il 18,9% appartiene ad una rete di collaborazione strutturata, mentre "solo" il 12,5% non fa parte di alcun tipo di circuito (**tab. 28**).

A completamento dell'analisi, si riscontra una media propensione a pubblicizzare l'attività di studio con un sito web. Sono circa un quarto i professionisti che ne hanno uno: tra chi opera nel settore edile la percentuale scende al 19,2%, mentre sale al 34,8% tra gli appartenenti al settore informatico (**fig. 24**).

Fig. 23 – L'appartenenza a reti professionali, per modalità di esercizio della libera professione, 2016 (val. %)


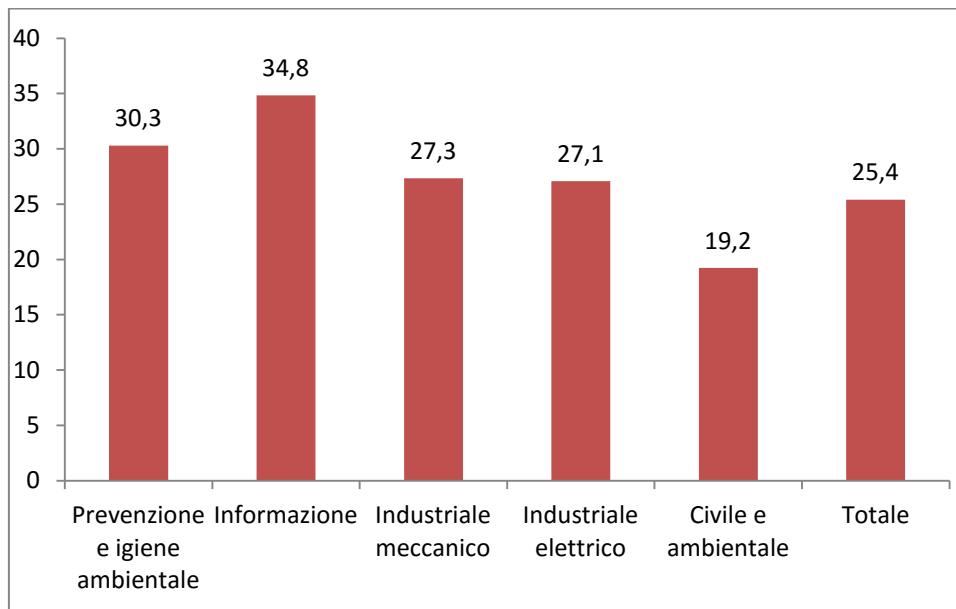
Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Tab. 28 – L'appartenenza a reti professionali, per classe d'età, 2016 (val. %)

	Classe d'età					Totale
	18-35 anni	36-45 anni	46-55 anni	56-65 anni	oltre 65 anni	
Fa parte di reti strutturate di collaborazione?						
No	12,5	15,3	25,6	29,1	38,6	23,0
Si, fa parte di una rete di professionisti che collabora stabilmente	18,9	11,4	8,7	6,9	6,6	10,5
Si, ha dei rapporti di collaborazione con alcuni professionisti e imprese	68,6	73,3	65,7	64,0	54,8	66,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI

Fig. 24 – Liberi professionisti che dichiarano la presenza di un sito web dello studio, per area di specializzazione, 2016 (val. %)



Fonte: indagine Centro Studi Fondazione Opificium-CNPI