

# SN

## Dalla vendita a domicilio un aiuto agli obiettivi del Recovery Plan: sostenere l'autoimprenditorialità delle donne

C'è anche Lucia Mariani di Limbiate tra gli esempi di autoimprenditoria femminile scelti da Univendita per raccontare come il settore contribuisce agli obiettivi del Recovery Plan



Innalzare l'occupazione delle donne, da un punto di vista sia qualitativo sia quantitativo. Aumentare il tasso di occupazione femminile, che in Italia non arriva al 50%. Sostenere l'avvio di aziende a conduzione femminile o a prevalente partecipazione femminile. Sono alcuni degli obiettivi dichiarati dal Recovery Plan per favorire l'accesso di un numero maggiore di donne nel mondo del lavoro, fattore che consentirebbe un aumento del Pil fino a 7 punti percentuali.

L'Italia è molto indietro, ma ci sono settori economici in controtendenza: uno di questi è la vendita a domicilio, dove la parità di genere è, da sempre, realtà. Nelle imprese associate a Univendita – la maggiore associazione di categoria del settore – le donne rappresentano il 69,2% di chi svolge un'attività di tipo imprenditoriale, mentre è del 90,5% la quota femminile sul totale della forza vendita. «Nelle imprese associate Univendita ci sono oggi 8.690 donne imprenditrici – spiega il presidente di Univendita Ciro Sinatra –. Sono venditrici professioniste oppure collaboratrici delle aziende associate che hanno assunto ruoli di coordinamento a vari livelli della rete commerciale e che offrono opportunità di crescita professionale a tante altre persone».

La vendita a domicilio è una professione che dà spazio alle donne perché basata su meritocrazia, autonomia organizzativa e flessibilità. «Si può partire da zero e arrivare a farne un'attività imprenditoriale a tempo pieno – sottolinea Sinatra –. Grazie alla formazione gratuita e al sostegno continuo da parte delle aziende tutti possono seguire percorsi di crescita senza alcuna discriminazione e possono puntare ai massimi risultati e riconoscimenti».

A testimoniare quanto dichiarato da Sinatra ci sono le storie di successo che arrivano direttamente dalle collaboratrici delle aziende associate: Univendita ne ha scelte quattro. «Hanno tutte un comune denominatore – fa notare Sinatra – che è anche una peculiarità del nostro settore: nella vendita a domicilio si è autonomi ma non si è mai soli. Un approccio che ha dimostrato tutta la sua forza proprio negli ultimi mesi, che sono stati difficili in particolare modo per chi ha un'attività in proprio, e addirittura catastrofici per le lavoratrici donne».

Da Limbiate la storia di Lucia Mariani – Lucia Mariani, 61 anni, ha cominciato 35 anni fa come consulente per Just Italia, azienda che distribuisce in Italia i cosmetici naturali svizzeri Just. «Facevo l'impiegata amministrativa, poi l'azienda per cui lavoravo ha chiuso e, nel frattempo, sono diventata mamma – racconta –. Ero molto interessata al mondo delle erbe e della cosmesi e così, dopo aver ascoltato la presentazione di una conoscente, mi sono messa in gioco vincendo la timidezza e sono diventata a mia volta Consulente Just». L'indipendenza economica, la formazione e la passione per il proprio lavoro convincono Lucia Mariani che Just è il posto giusto in cui crescere. Dopo tre anni diventa capo gruppo, ruolo che la gratifica perché può trasferire competenze ed entusiasmo ad altre Consulenti. Oggi è responsabile di una zona top in Italia per vendite. «La cosa che amo di più – conferma – è dare ad altre donne la possibilità di avere tutte le soddisfazioni che ho avuto io in questi anni. Siamo un gruppo molto unito e negli ultimi mesi, in particolare, ci siamo supportate a vicenda e abbiamo imparato tanto, grazie a Just che ci ha dato tutti i mezzi per fare evolvere la nostra attività».