

	Italia
Data	09/09/2023
Testata	Avvenire.it
Titolo dell'articolo	Avedisco, Italia 3° mercato in classifica europea 2022 della vendita diretta
Short Summary	Dati Europa e mondo della Vendita diretta: Italia terza nella classifica europea e al 12° posto nel mondo



Vendita diretta. L'Italia sul podio nella classifica europea

Il nostro Paese è il terzo mercato del Vecchio Continente, con quasi quattro miliardi di euro di fatturato complessivo e circa 550mila addetti



Sono stati resi noti i **dati 2022 della vendita diretta**, rilasciati dalla **Wfdsa**- World Federation of Direct Selling Associations. Numeri interessanti che restituiscono l'immagine di un **settore ben consolidato, inclusivo e meritocratico**, capace di **rispondere positivamente** ai cambiamenti degli ultimi anni e che offre **opportunità di occupazione e carriera** a **quasi 115 milioni di persone nel mondo**, con un'alta percentuale di **forza lavoro femminile**. Nel 2022 **l'Italia si conferma sul podio, collocandosi al terzo posto nella classifica** di fatturato in Europa, con un giro d'affari di **quasi 2,9 miliardi di dollari (Iva esclusa)** e un **incremento del 3,9% rispetto al 2021**. In questo scenario, **il fatturato complessivo generato in Europa raggiunge i 34,7 miliardi di dollari (Iva esclusa)**, registrando un trend positivo del **4,9%** nel periodo 2019-2022. A livello di occupazione, gli incaricati alle vendite europei sono **12,6 milioni**, con una **presenza femminile dell'82%**. L'Italia conquista **risultati positivi** anche a **livello mondiale**, posizionandosi **al 12esimo posto nella classifica 2022** con

incremento del 2,8% nel periodo 2019-2022 – e un numero di incaricati alle vendite pari a quasi **115 milioni**, di cui il **71% è composto da quote rosa**. «Siamo molto orgogliosi dei risultati raggiunti a livello globale dall'intero settore. Essere il terzo mercato in Europa è un'ulteriore dimostrazione dell'impegno delle nostre Aziende e dei nostri Incaricati alle Vendite, che ogni giorno con passione e dedizione alla professione, dedicano particolare attenzione alla formazione, requisito per crescere e valorizzare le capacità personali. I segnali positivi ottenuti rappresentano un importante incoraggiamento per tutti noi e per le persone in cerca del proprio futuro lavorativo», spiega **Giovanni Paolino**, presidente di **Avedisco**.

Un comparto importante dell'economia italiana, che gode di ottima salute, con **quasi quattro miliardi di euro di fatturato complessivo e circa 550mila addetti**. Sono i numeri chiave della vendita diretta a domicilio, un modello che fa del rapporto diretto tra impresa e cliente il proprio punto di forza e che sta sfruttando la rivoluzione digitale per arricchire e consolidare i canali di interazione tra le oltre 300 aziende del settore e i 29 milioni di clienti che nel Bel Paese utilizzano questa modalità di acquisto. Tra i settori merceologici interessati, i beni durevoli per la casa costituiscono il 45% dei ricavi, i prodotti alimentari il 26%, la cosmesi e cura del corpo il 17% e i beni di consumo domestici il 7%, mentre si registra una impetuosa crescita di altri beni e servizi, i viaggi ad esempio, che arrivano al 4% del mercato totale.

«Il nostro comparto offre formazione continua e occasioni di carriera a chi voglia organizzarsi la professione e la vita con flessibilità, autonomia e creatività. Dunque – chiosa il presidente di **Univendita** **Ciro Sinatra** – rappresenta un'ottima *chance* di indipendenza economica in un periodo di "grandi dimissioni", in cui soprattutto i giovani chiedono all'occupazione qualcosa in più del salario e puntano a prospettive, soddisfazioni, conciliazione tra la sfera privata e quella lavorativa. A differenze di certe narrazioni che si ascoltano in giro, il settore della vendita diretta è un tassello rilevante della nostra economia e anche governo e istituzioni dovrebbero sempre tenerne conto. Un provvedimento come quello da poco varato sul diritto di recesso ci complica la vita e ci penalizza ingiustificatamente, mentre altri rischi normativi si profilano all'orizzonte europeo: mi riferisco alle direttive sui lavoratori delle piattaforme e sul credito al consumo. Su questo contiamo che l'Italia sappia fare quadrato e sistema per difendere le prerogative di tante aziende che creano ricchezza e lavoro. Molto presto avremo in via ufficiale nuovi codici Ateco dedicati alla figura dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio. Assegnare un codice specifico agli incaricati permette di distinguere la loro figura da quella degli agenti di commercio, dato che le due attività non sono tra loro assimilabili nemmeno sul piano fiscale».