

ALTRO CHE POSTO FISSO Un tecnico e una segretaria, storie di chi vicino alla pensione è rimasto senza impiego

Lavoro, ricominciare a cinquant'anni con la vendita porta a porta

di Maurizio Abbati

Il posto fisso potrà anche rivelarsi una noia, come ha suggerito alcuni giorni fa il premier Mario Monti. Niente però in confronto all'incubo di trovarsi senza quel posto, e a dover ricominciare tutto da capo, a cinquant'anni suonati. Soprattutto se si deve ripartire dalla strada, senza certezze, con un contratto per la vendita porta a porta. Un settore che fino a poco tempo fa garantiva occupazione soprattutto a giovani alle prime armi, magari studenti a caccia di sostegno economico, e a donne in cerca di part time, che a causa della crisi è diventato un punto di riferimento anche per chi si trova ad essere espulso dal lavoro e non ha le caratteristiche professionali tali da consentirgli di trovare con queste un nuovo posto. Com'è stato per Vittorio P., tecnico all'interno di una multinazionale per quasi vent'anni, e che ora, a 53, gira dal mattino alla sera con un depliant di elettrodomestici e articoli per la casa. "Non è un lavoro semplice - spiega - perché si tratta di capire le esigenze di chi ti sta di fronte e motivarlo puntando sugli elementi che possono fare breccia

A volte può essere il risparmio, altre la qualità del prodotto, oppure la facilità d'uso. E non deve mai mancare il sorriso sulle labbra. Anche se in questo momento di motivi per sorridere francamente non ne vedo. Ma so che a fine mese devo portare a casa un bel po' di soldi per il mutuo da pagare, i figli da mantenere. Certo ho un sussidio di disoccupazione, ma solo con quello non si campa".

Rossella, invece, era segretaria all'interno di uno studio associato, con sede prestigiosa nel centro storico. "Ci sono rimasta 15 anni, prima che il capo mi chiamasse e mi spiegasse che i soci avevano deciso di prendere strade diverse e così lo studio avrebbe chiuso. E quando ho chiesto chi avrei dovuto seguire, mi ha risposto: nessuno dei due, mi dispiace". Adesso vende prodotti cosmetici e aspirapolvere. "Non c'è alcuna certezza. Cerchi di fare più incontri che puoi, evitando però per quanto possibile i viaggi a vuoto, che oltre a farti perdere tempo inutilmente hanno un costo per lo spostamento, che puoi fare solo in macchina. Le donne fortunatamente sono clienti più facili degli uomini - spiega - ma di questi tempi nessuno ha molti soldi da

spendere". E la paga? "Chiaramente dipende da quanto riesci a vendere. Tra i miei colleghi c'è chi dice di arrivare anche a tremila euro al mese. Per ora, io non sono riuscita a raggiungere nemmeno un terzo di questa cifra. E ce la metto tutta. Imparerò, spero. Anche perché non vedo altre prospettive".

Intanto il porta a porta continua ad aumentare il proprio giro d'affari. Le associazioni di settore, Avedisco e Univendita, confermano il trend, spiegando i motivi che hanno portato a un aumento di fatturato e al maggiore afflusso di personale. I dati di Avedisco, raccolti tra i 29 associati, segnalano un aumento di fatturato, nei primi nove mesi del 2011, del 5% rispetto al 2010, mentre la crescita del numero degli incaricati supera il 7%. "La vendita diretta è un settore che normalmente va in controtendenza rispetto alla situazione economica generale perché, al momento di crisi, chi cerca lavoro, e ha difficoltà a trovarlo, si rivolge a questo tipo di attività", spiega Giovanni Paolino, presidente di Avedisco. "Più persone abbiamo, dunque, più aumentano i contatti con i potenziali clienti e - aggiunge - cresce anche il fatturato, grazie

proprio a una copertura più capillare del mercato". Dati confermati, nel numero e nelle motivazioni, dal presidente di Univendita, Luca Pozzoli: "Il settore è cresciuto negli ultimi anni del 4-5% all'anno in media. Questo perché la vendita diretta è anticiclica: incrementa gli incaricati a causa delle ridotte possibilità di lavoro in altri settori".

Ma chi sono gli incaricati alle vendite? "La vendita diretta - dice Paolino - è tradizionalmente un mondo prevalentemente al femminile: le donne rappresentano tra il 75 e l'80% degli occupati. Questa tendenza è favorita dal fatto che la vendita diretta non ha orari e quindi le donne riescono a conciliare meglio gli impegni familiari con le esigenze lavorative". Ma non ci sono solo donne. "Molti i giovani che entrano nel settore senza alcuna esperienza e - aggiunge Paolino - molti anche gli ultracinquantenni espulsi dal sistema produttivo che trovano da noi facile collocazione e che hanno, dunque, la possibilità di ricominciare". Anche se - precisa - resta il fatto che il 60% degli occupati ha un'età compresa fra 30 e 55 anni".

Un'occasione, insomma. Anche se molti avrebbero preferito la noia del posto fisso.



Guadagni

"Qualcuno dice di ricavare a volte 3mila euro al mese. Io per ora non sono arrivata a mille. E ce la metto tutta"

Porta a porta In aumento il numero dei venditori ultracinquantenni a causa della crisi

