

**Vendite a domicilio.** In regione gli occupati del settore sono aumentati del 7,5%

# Più agenti per il porta a porta

L'80% sono lavoratori occasionali - Stime in crescita per il 2010

**Flavia Gamberale**

Superflessibili, poco "costosi" e formati direttamente dalle aziende per le quali lavorano: gli incaricati alle vendite dirette (i venditori porta a porta, per intenderci) sono le figure professionali che meglio resistono alla crisi. Secondo le stime di Avedisco, associazione nazionale che riunisce oltre il 50% delle imprese di vendita a domicilio, il 2009 ha portato nel Lazio il 7,5% in più di occupati in questo settore (dai 26.962 del 2008 ai 28.923 dello scorso anno), insieme alla crescita del fatturato delle aziende del comparto (110,7 milioni) che si è attestata attorno al +4,3% in linea con la media nazionali. E le previsioni per il 2010 sembrano essere ancora più rosee. La Living forever, impresa romana specializzata nella vendita a domicilio di prodotti a base di aloe vera,

stima che nel 2010 i suoi incaricati cresceranno del 20 per cento. Come del resto la Stanhome, che quest'anno recluterà nel Lazio il 10% in più di addetti pronti a bussare alle porte delle case romane per vendere cosmetici, core business dell'azienda. «Le società del settore vanno forte - puntualizza il direttore generale Alessandro Sabato - perché offrono lavoro flessibile e utilizzano tecniche di vendita più efficaci, che prevedono un contatto diretto tra venditore e cliente».

«Il settore è in crescita dal 2005 - spiega Luca Pozzoli, presidente di Avedisco - da quando è stata emanata la legge che ha regolamentato la professione, la 173/2005. Il venditore porta a porta riceve una retribuzione legata ai risultati di vendita. Generalmente è l'azienda stessa che si prende

carico della sua formazione organizzando corsi di addestramento gratuiti della durata di tre mesi circa. La vendita diretta sta resistendo molto bene alla recessione perché vanno a cercare il cliente, lo studiano e si accorgono subito del cambiamento dei trend».

Ma c'è anche chi dà una lettura diversa del fenomeno. «Gli affari vanno a gonfie vele - sottolinea Thor Evans Carlson, presidente della Fnaarc, associazione degli agenti di vendita - perché questi lavoratori costano molto poco alle aziende. Sono un ibrido tra la figura dell'agente di commercio, vero e proprio libero professionista che vive di provvigioni, e un lavoratore dipendente, dato che lavorano per un'unica società».

Circa l'80% degli incaricati laziali è occasionale e guada-

gna meno di 5mila euro netti all'anno, soglia superata la quale scatta per legge l'apertura della partita Iva. Per questo il turn over è elevatissimo.

«Per noi lavorano prevalentemente donne, casalinghe e studenti - spiega Renato Di Carlo, Vice-presidente vendite e Marketing di Gnl sud Europa, azienda di prodotti e integratori naturali con sede legale a Roma che nel 2009 ha registrato un aumento di occupati e di fatturato rispettivamente del 5,2 e del 5,3 per cento.

In alcune aziende, come la Living forever, per gli addetti alle vendite esiste anche una sorta di progressione di carriera che può portare a provvigioni più alte (tra il 30 e il 48%). «Sono scatti di carriera parametrati sulle vendite effettuate dal singolo incaricato» sottolinea l'amministratore delegato Giancarlo Negri.

## L'ANDAMENTO

**110,7 milioni**

**Il fatturato 2009**

È il giro d'affari laziale delle imprese di vendita a domicilio, in crescita del 4,3% sul 2008

**28.923**

**Gli addetti**

Sono gli incaricati delle vendite dirette in regione nel 2009, contro i 26.962 dell'anno precedente

