

LAVORO - Donne sempre più attratte dal franchising

23/10/2013

Le donne si avvicinano sempre più al franchising: la percentuale di donne che aprono punti vendita, o offrono servizi al pubblico, in affiliazione è in continua crescita, specie nell'ultimo quinquennio recessivo: sui 54 mila imprenditori affiliati nel 2012 in Italia la percentuale di donne è del 38% nel 2012, dunque più di 20mila donne imprenditrici, quando era del 31% nel 2008. Una crescita coerente con quella del comparto del franchising che occupa in Italia 186 mila commessi (oltre ai 54 mila affiliati titolari) e sta espandendosi all'estero con oltre 7 mila punti vendita, con un fatturato annuo di 180 milioni di euro nel 2012.

Quali motivazioni spingono le donne verso il franchising, come entrano nel mondo dell'affiliazione e con quanto successo? Un'indagine sul franchising al femminile è stata realizzata, per la prima volta, dalla fiera specializzata "Franchising Nord", interpellando nel settembre scorso un campione di 500 donne (e 500 maschi) tra i visitatori della fiera. La 4° edizione di "Franchising Nord" darà ampio spazio alla condizione femminile nel franchising, con un workshop sul tema in cui verranno presentati i risultati completi della ricerca, testimonianze di franchisor e franchisee, le analisi di esperti e consulenti (a Piacenza Expo, dal 24 al 25 maggio 2014, organizzata dalla milanese QUICKFairs® e dal portale BeTheBoss.it). Il sondaggio di Franchising Nord riferisce che il 35,4% delle donne sono alla ricerca di un lavoro, il 31,6% proviene da un precedente lavoro indipendente, il 22,8% da un lavoro dipendente precario, il 4,4% da un lavoro dipendente

Per le donne bisogna ridurre le tasse alle imprese (68,1%) e le tasse ai privati (62,1%), poi favorire l'accesso al credito per i giovani (54,5%). Meno favore incontra nelle donne la proposta di agevolare il credito agli operatori del franchising: 40,5% contro il 47,1% degli uomini. "Il dato più significativo che emerge dall'inchiesta - ha commentato l'avvocato Donatella Paciello, consulente legale di [Assofranchising](#) e di Franchising Nord - è la maggiore attenzione che le donne prestano alla fase che precede la sottoscrizione del contratto di franchising. Accanto alle informazioni che, per legge, il franchisor è tenuto a fornire al franchisee, almeno trenta giorni prima della sottoscrizione del contratto, può essere molto utile per il potenziale franchisee acquisire prima della firma del contratto stesso ulteriori informazioni sia pure non obbligatorie per legge: si pensi ad esempio ai bilanci che, se richiesti, devono essere forniti all'affiliato. E' altresì molto importante che l'affiliato consulti i franchisee già inseriti nella rete di vendita, di cui il franchisor deve fornire una lista aggiornata, al fine di testare l'indice di soddisfazione".