



TESTATA: Donna Moderna

GIORNO: 14 gennaio 2010

PAGINA: 129

rassegna stampa

IL PIACERE DI FARCELA *mettersi in proprio*

mettersiinproprio@mondadori.it

L'equo e solidale è a prova di crisi

Chi apre un negozio per vendere i prodotti dei Paesi in via di sviluppo può fare affari d'oro. Meglio se punta su mobili di design e cosmetici bio



Il commercio equo e solidale, che sostiene i produttori dei Paesi in via di sviluppo, non soffre la crisi. Nel 2008, infatti, Altromercato, il maggiore importatore italiano, ha aumentato il fatturato del 7 per cento. Anche perché questa economia alternativa va di moda. L'eroina di *Harry Potter*, Emma Watson, ha disegnato una linea solidale di abiti prodotti in Bangladesh. E persino Starbucks, il gigante americano del caffè, oggi vende solo espresso equo.

■ Prima di aprire un punto vendita è meglio seguire un corso. Lo organizza **Fairtrade** (www.fairtradeitalia.org), il consorzio di certificazione del settore. Il prossimo sarà a **Fiesole** (tel. **0498750 823**) il 26 e 27 febbraio: costa da 160 euro. «Gli argomenti sono vari e interessanti: si impara a fare un business plan e a sensibilizzare i clienti ai principi del commercio equo» dice Glenda Spiller, responsabile formazione di **Fairtrade**.

■ Poi, si cerca il locale: bastano 50 me-

tri quadrati. L'affitto parte da 600 euro al mese e l'allestimento da 15.000. «Si apre una partita Iva e si chiedono i permessi alla Asl» spiega Donata Frigerio dell'**Associazione delle botteghe del mondo** (www.assobdm.it). «Per la prima fornitura di prodotti (richiede una spesa di circa 10.000 euro) ci si può rivolgere ai grandi importatori che trattano alimentari e artigianato, come **Altromercato** (www.altromercato.it), **Equoland** (www.equoland.it), **Liberomondo** (www.liberomondo.org) ed **Equomercato** (www.equomercato.it)».

■ All'inizio i guadagni non sono altissimi perché il prezzo dei prodotti all'origine è elevato. «Lo scopo del commercio equo, infatti, è garantire il sostentamento dei produttori del Sud del mondo» dice Frigerio. «In ogni caso ogni negozio riesce a pagare le spese correnti, la fornitura della merce e uno stipendio». Recuperato l'investimento, dopo una ventina di mesi, si possono intascare 20.000 euro all'anno.

■ Chi si specializza aumenta i profitti. «Vanno forte i punti vendita a tema che propongono mobili di design o cosmetica come, per esempio, **Esprit equo a Roma**» consiglia Spiller. «La cuisine bio équitable di Torino, invece, è una bottega del gusto che vende specialità bio». Per trovare idee c'è **Fa' la cosa giusta** (www.falacosagiusta.org), fiera del settore, a Milano dal 12 al 14 marzo.

Isabella Colombo

Come si diventa...

...maitre negli alberghi

La sala da pranzo è il suo regno: qui il maitre d'hotel organizza i tavoli, decide vini e menu con lo chef, soddisfa le richieste dei clienti. Insomma è una figura indispensabile in alberghi e ristoranti. Chi vuole fare questo lavoro deve avere un diploma rilasciato da un istituto alberghiero. In cinque anni si studiano lingue straniere, enologia, scienze dell'alimentazione, norme igieniche della ristorazione. D'estate, si seguono stage nelle strutture turistiche che, dopo il diploma, possono offrire buone possibilità d'impiego. Per ottenere un contratto ci si rivolge alle agenzie per il lavoro che danno gli indirizzi a cui inviare il curriculum. Quando si viene assunti, inizia la carriera vera e propria: i livelli sono sette, dall'apprendista fino al manager. Gli esperti del settore consigliano anche di fare esperienza all'estero, dove approfondire le lingue e la cultura enogastronomica. Per informazioni c'è il sito Internet dell'Associazione maitres italiani: www.amira.it.



Cerchi un impiego per il nuovo anno? Gigroup, agenzia per il lavoro, seleziona in tutta Italia più di 1.000 persone da inserire nel settore del commercio e della grande distribuzione. Inviare il curriculum a progetto retail@gigroup.it o cliccate su www.gigroup.it/1/progetto-retail-candidati.aspx.

se hai solo **20 minuti** e vuoi sapere quali opportunità di lavoro offre la tua Regione, chiama l'800990064 dal lunedì al venerdì, dalle 9 alle 19. Gli esperti di Promuovi Italia ti diranno a chi inviare la tua candidatura.