

TAVARNELLE

Boom di imprese guidate da donne nel territorio comunale. In cinque hanno avviato di recente la propria attività

Quando l'azienda è ros

di **Ilaria Biancalani**

Secundo i dati recentemente diffusi dall'Ufficio Studi di Unioncamere Toscana, sarebbe quest'ultima la regione in cui è stato rilevato il più alto tasso di crescita di imprenditoria femminile. E Tavarnelle sembra assolutamente confermare questo trend.

Negli ultimi tempi, infatti, sono sorti nuovi esercizi commerciali legati tutti da un comune denominatore: il coraggioso esercente che, a dispetto della crisi, ha deciso di scommettere su un'attività in proprio è... una donna.

Cinque le gentili donzelle che, in barba al sesso forte, hanno fatto



Samantha Bazzani



Barbara e Furno Francini



Valentina Di Bella



Rossana Galli



Claudia Creati

Qualità

Particolare attenzione nella scelta dei prodotti da vendere

salire decisamente le quote rosa nel commercio tavarnellino.

“Il mio contratto di lavoro (precaro) - spiega Barbara Francini, che da un mese gestisce l'edicola Il Giornalaio - volge quasi al termine. Avendo la possibilità di poter contare su un supporto notevole, con mio padre che è in pensione, ho pensato di mettermi in proprio. Ho scelto i giornali perché ritengo sia un settore più “facile” e che può meno risentire della crisi”.

“A distanza di un anno dall'apertura - dice Valentina di Bella, che con la sorella Michela, è proprietaria di Blunotte Intimo - posso tracciare un bilancio positivo. La crisi si sente e ci sono dei mesi bui, però esiste ancora, almeno per noi, il cliente abituale; e questo ci consente una certa stabilità nelle ven-

dite”.

“L'attività che gestisco dal dicembre scorso - afferma Claudia Creati, del negozio di abbigliamento per donna Allegria - esisteva già. L'ho rilevata quasi in concomitanza dei saldi invernali e adesso mi trovo a vivere quelli estivi. Nella mia per adesso breve esperienza, una cosa mi è quindi ben chiara: i clienti acquistano raramente a prezzo pieno, forse per colpa di chi fa i saldi un po' tutto l'anno”.

Le commercianti “in gonnella”, sono inoltre molto scrupolose nella scelta degli articoli su cui puntare. “Ho aperto i battenti da pochi giorni - racconta Samantha Bazzani,

titolare di Mary Poppins - dopo un attento studio su ciò che mancava a Tavarnelle; ho optato per l'abbigliamento per bambini con prezzi di fascia medio-bassa e ho inoltre constatato che, diversamente dalle città, dove ci sono i negozi “monotematici”, in un piccolo paese fosse invece carino proporre anche articoli correlati all'abbigliamento come la merceria, la lana e l'occorrenze per il ricamo. Attività quest'ulti-

ma che sta tornando in gran voga”.

C'è infine chi, sull'imprenditoria al femminile, ha maturato una teoria tutta sua.

“L'uomo - sostiene Rossana Galli, titolare di Scik abbigliamento donna, in pista dal marzo scorso - non è adatto per il commercio; o meglio lo è per determinati tipi di esercizi come i bar e le agenzie. Le donne sono più pazienti, più disponibili, ci sanno fare di più: è sicuramente questa la formula vincente per far fronte anche ai periodi in cui i soldi circolano di meno e garantirsi sempre un “posto al sole”.

