

PUNCT DE VEDERE

AL ORGANIZATIEI PATRONALE A INDUSTRIEI DE BEAUTY

Punctul de vedere de mai jos reprezinta propunerile celor mai importante 4 firme din domeniul 9602 (Saloanele Magic, Abbate, GETT'S si El Studio), ce se organizeaza in Organizatia Patronala a Industriei de Beauty, firme ce totalizeaza 1.500 angajati, 30 locatii si cifre de afaceri cumulate de 16.000.000 euro/2019, precum si opinia majoritatii jucatorilor din aceasta industrie.

In calitate de reprezentant al OPIB precum si al lantului de saloane de infrumusetare GETT'S SALONS ce detine 10 locatii de 4&5***** in marile centre comerciale si hoteluri, cu 3 branduri, cu 230 angajati si o vechime pe piata de peste 25 ani, consideram ca toata munca si investitiile efectuate pentru a ne pastra printre cele mai bine cotate saloane din Romania se afla acum sub amenintarea disparitiei daca nu beneficiem de atentia dvs. intr-un termen cat mai scurt.

Suplimentar, suntem editorii revistei Estetica, cel mai mare nume B2B (*n.a. „business-to-business”*) de media profesionala din lume, pentru care detinem licenta pentru Romania si Rep. Moldova de 13 ani, avand informatii din toata industria, prin relatiile constante cu toti importatorii si cu toti operatorii de profil, De asemenea, detinem o firma cu activitate de import si distributie al produselor profesionale, instrumentarului si aparaturii, ce se adreseaza tuturor saloanelor din Romania. Acest anasamblu de activitati ne califica ca un formator de opinie in domeniu si probabil una dintre cele mai avizate voci din punct de vedere al credibilitatii, experientei si rezultatelor.

Acest intro are ca scop intelegerea mesajului, care este dincolo de cel personal, ci este unul general, al industriei, si se bazeaza pe 25 ani de experienta in acest domeniu.

Impactul in industrie este devastator. S-a prabusit industria de frumusetate intr-o singura saptamana. Este important de inteles ca aceste business-uri au o profitabilitate foarte mica, ca sunt supra-impoarate de catre stat cu obligatii, reguli, birocratie si costuri, multe, inutile, si ca nu exista suficiente resurse financiare pentru a asigura functionarea, salariile, chiria si furnizorii, nici macar pentru o singura luna, daca nu se incaseaza! Este o imagine perfect reflectata de hamsterul care invarte roata pentru a tine aprins becul. Cum se opreste, se stinge lumina.

Intelegem perfect necesitatea masurilor care au fost luate, dorim sa facem parte din solutie si nu din problema.

In acelasi timp, cerem atentia dvs. pentru luarea unor masuri menite sa ne sprijine, pentru a putea supravietui crizei pe care o traversam.

Acest lucru este esential pentru continuarea activitatii, intr-o perioada de criza puternica in care ne vom afla, si fara de care nu ne vom putea achita obligatiile salariale, asigura stocurile, chiriile, utilitatile si celelalte cheltuieli ce decurg din activitatea noastra.

Chiar daca vom reusi sa traversam perioada de urgenta, sfarsitul ei ne va gasi in imposibilitatea de a reincepe activitatea in conditii optime.

Pentru ca masurile ce au fost luate deja, respectiv pentru ca masurile de somaj tehnic adoptate de autoritati sa nu fie in zadar, deoarece dupa inceperea activitatii ne va fi

imposibil sa putem achita salariile tuturor angajatilor impreuna cu datoriile scadente, este imperios necesar a se dispune masuri de sprijinire a activitatii.

In acest sens va solicitam atentia si ne punem la dispozitia dvs. pentru a colabora in gasirea unor solutii echitabile pentru toate partile implicate.

Problemele industriei se impart pe 3 mari directii:

- A. Probleme Urgente create de COVID-19
- B. Probleme de Reglementare
- C. Probleme de Reprezentare

A. PROBLEMELE URGENTE CREATE DE COVID-19

Guvernul a suspendat drepturile comerciantilor de a genera venit, dar a mentinut obligatiile acestora de plata!

Unde este echilibrul legal si economic?

Decretul Prezidential nr. 195 din 16 martie 2020 privind instituirea starii de urgenta si Ordonantele Militare nr. 1 si nr. 2 au condus la inchiderea centrelor comerciale din Romania. Chiriasii acestor unitati, mai putin magazinele de retail alimentar si farmaceutic, si-au oprit si ei activitatea.

Decizia autoritatilor romane de a opri activitatea in domeniu nu a fost insotita, inasa, si de o clarificare de ordin normativ a relatiilor contractuale existente intre comercianti si proprietarii de spatii comerciale, pentru perioada starii de urgenta, respectiv pe durata de valabilitate a restrictiilor aplicate domeniului. Astfel, Ordonanta 29/2020, Art. X vorbeste despre AMANAREA cheltuielilor de chirie si nu SUSPENDAREA lor, creand, artificial si profund nedrept, datorii devastatoare pentru toate firmele ce activeaza in servicii si retail, inclusiv domeniul nostru, datorii ce nu se pot recupera ulterior din cauza motivelor explicate pe larg, mai jos.

S-a intervenit intre partile semnatare a contractelor comerciale care afecteaza doar o parte contractuala si care incalca principiile solidarismului si echilibrului contractual, prin crearea unui dezechilibru excesiv.

Viziunea solidarista asupra contractului se traduce prin aceea ca importanta vointei juridice consta in faptul ca partilor contractante li se permite sa-si urmareasca interesul in momentul incheierii contractului. Astfel se face tranzitia de la (i) viziunea potrivit careia ceea ce este stipulat in contract este imuabil la (ii) perspectiva potrivit careia atat timp cat una dintre parti este vadit dezavantajata, contractul fiind unul care nu mai asigura interesul ambelor parti, se permite instantei sa intervina pentru reechilibrarea intereselor legitime ale partilor (L. Pop, *Tratat de drept civil. Obligatiile, Vol. II Contractul*, ed. Universul Juridic, Bucuresti 2009, pg 58.)

Astfel, in mod injust, cele mai multe centre comerciale au continuat sa emita facturi de chirie, taxe sau cheltuieli in aceasta perioada. Mai mult, diferiti proprietari ameninta cu executarea garantiilor bancare si in unele cazuri au inceput deja demersurile in acest sens.

Acest lucru va conduce in scurta vreme intai la falimente iar apoi la un colaps in lant al industriei de servicii si retail, precum si al furnizorilor lor. Consecintele vor fi multiple: disparitia a mii de firme romanesti, executarea bunurilor proprii a zeci de mii de antreprenori, somajul a sute de mii de romani, declinul pe termen lung al industriei nationale de profil.

Nu exista nicio justificare economica, juridica sau morala pentru solicitarea acestor sume de la chiriarii din industria de servicii si retail.

Ordonanta 29/2020, Art. X prevede amanarea chiriilor si utilitatilor, nu suspendarea acestora, ceea ce este profund nedrept si sinonim cu o crima economica, pentru ca:

1. Chiriile si utilitatile, a caror plata este amanata pe perioada starii de urgenta, vor deveni scadente imediat ce situatia revine la normal. In acelasi timp, costurile privind intretinerea locatiilor ce nu functioneaza, chiriile si utilitatile, continua sa fie facturate de catre marile centre comerciale in care avem calitatea de chiriarii. Asta inseamna o acumulare continua de costuri, care doar in cadrul companiei noastre, sunt in cuantum de 70.000 euro/luna (10 locatii). In 2 luni de Situatie de Urgenta, ajungem la costuri de 140.000 euro. Iar in 3 luni, la 210.000 euro! In tot acest timp, veniturile sunt 0.

In domeniile de servicii de ingrijire, dental, horeca, etc., modelul de business se bazeaza pe rulajul lunar pentru a putea alimenta intreg fluxul de cheltuieli. Nu functionam pe stocuri, pe marje de profituri mari, deci nu se pot constitui rezerve si nici nu se pot recupera clientii pierduti intr-o alta perioada ulterioara. Nu poti sa te tunzi intr-o luna, cat pentru 2-3 luni de carantina, asa cum nu poti manca intr-o luna cat pentru 2-3 luni de urgenta. Astfel, ne pune in imposibilitatea platii atat a chiriilor amanate, cat si a costurilor de servicii comune si conservare in curs, facturate de proprietarii spatiilor comerciale si ai birourilor.

2. Pentru a stinge datoriile catre furnizori, am returnat deja o parte din stocuri. Astfel ca, reinceperea activitatii ne va gasi fara stocuri disponibile, o parte fiind la acel moment neutilizabile datorita depasirii termenului de valabilitate.
3. **Dreptul nostru de a ne efectua activitatea si de a genera venituri care sa ne permita alimentarea acestui flux economic a fost suspendat.** In principiile dreptului, se vorbeste despre echilibrul intre parti, despre indestularea unei parti peste masura in dauna celeilalte. Acest principiu este incalcat grav, pentru ca nu poti anula drepturi mentinand in vigoare obligatiile.
4. Nu solicitam ajutor financiar de la un buget insuficient al tarii, dorim sa nu ne curga obligatiile de plata in timp ce nu avem drepturi.
5. Solutiile trebuie sa acopere intreg lantul: angajati-angajatori-proprietari de spatii comerciale-banci-BNR-taxe locale. Se vorbeste in ordonanta despre negociere, dar marja de negociere a unui proprietar depinde de marja de flexibilitate a finantatorului. In lipsa unei solutii de lant, nimeni nu va renunta la drepturi. Cine va deconta aceste costuri ale crizei? Angajatii si antreprenorii, baza piramidei economiei?
6. Pentru a se putea renunta la drepturi, pentru a forta partile sa se aseze la masa negocierilor, trebuie declarata de catre stat o forma de protectie (forta majora, cazul fortuit, sau posibilitatea de invocare a impreviziunii si/sau exceptiei de neexecutare) sau suspendarea chiriilor din contractele de inchiriere.

Propuneri si solutii:

In temeiul principiilor echitatii, solidaritatii si corectitudinii, Guvernul Romaniei, care a suspendat obiectul contractelor dintre entitatile private din acest domeniu, poate si trebuie sa aduca clarificari suplimentare, reglementand modul de aplicare a lor pe durata starii de urgenta, respectiv prin adoptarea urmatoarelor **masuri urgente:**

- I. Suspendarea de drept a contractelor conexe pe intreaga perioada a suspendarii comertului!

- II. Emiterea de reguli noi de interpretare si aplicare a contractelor dupa reluarea activitatii! Aici s-ar putea reglementa solutia de chirie procentuala din cifra de afaceri inregistrata in luna respectiva.
In marea majoritate a contractelor din centrele comerciale, acest fapt este deja un standard, masura ar prevedea ramanerea in vigoare doar a acestei prevederi care este perfect echilibrata si corecta pentru ambele parti. Insa este necesar a fi reglementata pentru a fi impusa.

Abordarea profunda propune impartirea situatiei actuale si ulterioare in 3 mari perioade de timp, (conform Moratoriului RoRetail) *ROSIE - actuala de criza*, *PORTOCALIE - de revenire a activitatii*, *GALBENA - de normalizare*:

a. Actuala, de criza

Suspendarea obligatiilor financiare pentru plata chiriilor si a obligatiilor contractuale, declarand starea de Forta Majora si de Caz Fortuit. In cazul nostru, avem locatii in mall-uri, chirii foarte mari, scrisori de garantie garantate cu locuintele personale, si ca fidejuser, cu bunurile proprii, penalitati de intarziere, precum si penalitati in caz de reziliere in cuantum ce insumeaza toate lunile ramase din contract, astfel, aceasta masura este necesara pentru protectia impotriva unor eventuale abuzuri cu impact catastrofal.

Suspendarea ratelor de leasing, de rate bancare, pe modelul din Italia, pentru a preveni falimentele personale si ale companiilor.

1. Incepand cu data de 01.03.2020 se vor adauga 18 luni la durata contractelor de inchiriere dintre retailerii nealimentari si proprietarii centrelor comerciale.
2. In perioada 01.03.2020-01.09.2021 contractele de inchiriere se considera afectate de un eveniment fortuit (ce cumuleaza perioade cu forta majora si perioade de caz fortuit) si li se aplica reguli speciale.
3. Perioada de la 01.03.2020 pana la redeschiderea centrelor comerciale se considera o situatie de forta majora pe durata careia:
 - a. Contractele de inchiriere se suspenda;
 - b. Costul cu chiria este 0;
 - c. Costul de marketing este 0;
 - d. Cheltuielile comune se stabilesc individual cu fiecare retailer la un procent din valoarea nominala a fiecarui contract de inchiriere pentru acoperirea cheltuielilor de operare minime a centrelor comerciale

b. De revenire a activitatii

Perioada **de la redeschiderea centrelor comerciale pana la 28.02.2021** se considera caz fortuit major (afectat de ritmul reluarii vanzarilor) regulile generale urmand sa fie:

- a. Contractele de inchiriere se reiau;

- b. Costul cu chiria se calculeaza doar procentual din cifra de afaceri stabilita in functie de rata maxima de efort pentru fiecare specific de retail alimentar si in stricta corelare cu traficul centrelor comerciale, precum si cu rata de conversie a magazinelor, de asa natura incat sa fie sustenabila pentru retaileri, asumand eforturi de buna-credinta;
- c. Costul de marketing se renegociaza si se adapteaza perioadei;
- d. Cheltuielile comune se renegociaza pentru fiecare contract in parte;
- e. Termenul de plata a facturilor poate fi de pana la 180 de zile.

Pentru redeschiderea centrelor de ingrijire si infrumusetare, propunem protectia clientilor si personalului cu manusi (in afara de tuns) si masca, viziere acolo unde se poate, distantarea dintre clienti la 1,5 m, accesul clientilor numai prin programari prealabile, fara zone si perioade de asteptare, programarile sa se faca pastrand un interval de timp de 15 minute intre programari necesar dezinfectiei locale, folosirea mantalelor de unica folosinta, a dezinfectantilor in interiorul locatiei, toate suplimentar fata de masurile deja destul de avansate de sterilizare folosite in industria noastra.

Este de o deosebita importanta sa se inteleaga ca limitarea accesului pe incinte/camere sau ca numar de persoane indiferent de suprafata reprezinta masuri gresite care fac aceasta activitate nesustenabila din pricina configuratiei saloanelor moderne, care sunt open space, precum si din pricina costurilor ce nu se pot acoperi in lipsa unei mase critice de clienti care sa asigure echilibrul dintre venituri si cheltuieli.

Se poate adauga la lista, dar credem ca masurile de mai sus realizeaza acea protectie suficienta necesara pentru a actiona in conditii de siguranta.

De asemenea solicitam deschiderea acestor activitati inclusiv in interiorul mall-urilor deoarece se poate face controlul si accesul foarte usor al clientilor.

c. De normalizare

Perioada de la 01.03.2021 pana la 01.09.2021 se considera caz fortuit cu efect minor, regulile generale urmand sa fie:

- a. Contractele de inchiriere se apropie de valorile nominale;
- b. Costul cu chiria este stabilit: partial ca chirie de baza – partial ca procent din cifra de afaceri;
- c. Costul de marketing revine la valoarea nominala sau chiar peste pentru impulsivitatea traficului si a vanzarilor;
- d. Cheltuielile comune se apropie de valorile nominale din contractele de inchiriere;
- e. Termenul de plata al facturilor poate fi de pana la 90 de zile.

B. PROBLEME DE REGLEMENTARE

Industria de ingrijire, cod Caen 9602, are prin natura domeniului relatii cu Ministerul Sanatatii, DSV, DSP, Sanepid, Ministerul Economiei, ANAF, Protectia Consumatorilor, Consiliul Concurentei, Organizatii de protectia drepturilor de autor, Protectia Civila, Politia,

Primarii, etc., astfel incat activitatea este direct influentata de o paleta mult prea mare de actori institutionalizati care nu comunica nici intre ei si nici cu reprezentantii industriei de profil, adoptand decizii, ordine si/sau legi care afecteaza in loc sa ajute.

1. Este un domeniu foarte afectat de concurenta neloiala a celor ce "ocolesc" legislatia si costurile functionarii legale, si care se ascund in apartamente, alcatuind o economie subterana in zona neagra, nefiscalizata si fara autorizatii, creand un decalaj urias intre firmele corecte, ce investesc, au zeci-sute de angajati, care functioneaza cu toate autorizatiile la zi, si persoanele fizice care nici macar nu „exista” din punct de vedere al autorizarii.

Astfel, la un volum de zeci de mii de lucratori care actioneaza ca liber profesionisti in afara reglementarilor minime, atat statul roman, cat si industria corecta, sunt afectate dramatic si in mod continuu.

Lipsa intelegerii cauzelor si lipsa actiunilor de combatere a acestui fenomen, duce la proliferarea acestui „model” si „mod de viata” a acestor lucratori, ce afiseaza ostentativ, in mod public, pe toate retelele sociale, fara nici o perdea, bunastarea pe care o genereaza. Este inca o batalie pierduta si un pas inainte in prabusirea acestui domeniu.

2. Suplimentar, in aceste conditii, in care lucratorii angajati ai saloanelor se lupta cu subzistenta, in loc sa fie parte din solutie, si sa aplice distantarea sociala, vor cauta sa-si deserveasca clientii la domiciliul propriu, devenind astfel parte din problema. Ulterior, dupa cateva luni de masuri de urgenta, pe fondul formarii de obiceiuri noi, de lipsa de reguli, program, sef, impozite, revenirea lor intr-un sistem corect pare foarte improbabila.
3. Este nevoie a se lua urgent masuri de echilibrare a industriei pe baze corecte, concurential loiale, respectiv de identificare si de aducerea in legalitate a acestor activitati, precum si inscrierea intr-un registru de risc a acestor persoane prinse cu probleme ce vor trebui monitorizate periodic. De asemenea, trebuiesc considerate cauzele ce duc catre migrarea acestor lucratori catre zona neagra a economiei, respectiv impovararea excesiva si supra-reglementarea domeniului. Printre aceste masuri ar trebui luate si masuri de simplificare a reglementarilor in domeniu, precum si o taxare gandita sa incurajeze legalitatea.
4. Micsorarea TVA-ului in industria de igiena si infrumusetare CAEN 9602, la nivelul de 5%, deoarece veniturile reprezinta peste 80% din manopera, avand in vedere gandirea deja implementata in Horeca. Aceasta masura face ca o parte din industria care acum se afla in zona gri in ceea ce priveste legalitatea functionarii sau cele foarte fragmentate, care se desfasoara in apartamente, nici macar organizate in forme juridice, sa iasa la iveala in zona de fiscalizare deoarece devin sustenabile iar riscul de a fi prinsii nu merita. Astfel, statul va castiga din aceasta masura pentru ca va creste baza de impozitare. La ora actuala se ia mult de la putini (firmele mari si vizibile care sunt cateva si doar in orasele mari), in loc sa se ia putin de la multi (firmele, pfa-urile, activitatile ilegale din apartamente, etc), crescand astfel baza de impozitare.

5. Posibilitatea platii tips-ului (*n.a. bacsis*) cu cardul, pe bonul fiscal si Impozitarea acestuia cu 10%, ca in Horeca.

6. Amendarea de urgenta a Ordinului M.S. 1030/2009 privind reautorizarea saloanelor – precum si amanarea intrarii in vigoare de la 01.01.2021 la 15.03.2024. Elementele cerute pentru reautorizare trebuie discutate cu principalii jucatori din piata (ex: top 25 CA din Ro) si ulterior cerintele pentru reautorizare vor trebui modificate.

Forma actuala a legii denota ignoranta si necunoastere crasa a domeniului prin care asimilarea activitatii de ingrijire Caen 9602 cu zona medicala, ca nicaieri in lume, duce la distrugerea acestui domeniu si la favorizarea economiei subterane, unde statul nu mai are nici un control, nici nu fiscalizeaza si nici nu controleaza normele sanitare.

A facut cineva teste de maturare a parului tuns cu masina de pe linoleul medical impus saloanelor? Sau teste sa determine daca amestecul de vopsea de par cu oxidant pateaza definitiv linoleumul? Sau daca samponul, balsamul, mixul de produse de vopsit, oja, diferite solutii grase, creaza pericol de accidentare prin alunecare sau suprafata ramane aderenta? Dar combinatia de par tuns cu substante grase, se curata printr-un simplu maturat? Dar teste referitoare la sterilizarea in etuve medicale (pupinel) de 2-3.000 euro, in care temperatura de 180 gr C interactioneaza cu inelul siliconic al foarfecilor de tuns de sute/mii de euro distrugandu-le la prima sterilizare? Sau cu manerele de ebonita albe ale instrumentarului de mani/pedi sa vada daca se ard sau mai raman albe?

7. Domeniul ingrijirii este supra-reglementat si supra-impovarat, prin liste uriase de atributii si norme, de relationare cu foarte multe organisme ale statului, precum si de taxe si costuri ce fac nesustenabile firmele corecte, favorizand migrarea catre zona gri/neagra.

8. Modificari in Codul Muncii privind concurenta neloiala pentru a preveni furtul clientelei si al angajatilor, in locatii concurente in imediata vecinatate a fostului loc de munca, pentru o perioada de munca de minim 6 luni de la ultimul loc de munca (de exemplu: un angajat sa nu se poata reangaja imediat in aceeași zona in care a mai lucrat timp de 6 luni, sa nu aiba voie sa isi faca PFA si sa lucreze in aceeași zona 6 luni, etc).

9. In egala masura cum măsurile actuale prevad ca angajatorul trebuie sa mentina postul 6 luni de la încetarea șomajului tehnic, asa si angajatul care a beneficiat de somaj tehnic ar trebui obligat să nu înceteze contractul pentru o perioada de 6 luni.

10. Flexibilitate mai mare la reglementarea programului de lucru: in weekend, ture extra, ore suplimentare, etc., acum este foarte rigid si birocratic procesul si incarca un domeniu plin de artisti, riscand sa-i transformam din ce sunt in ce nu sunt, rapindu-le timpul de lucru pentru clienti pentru a completa hartii, obtinute din taierea padurilor, hartii ce trebuiesc arhivate, (deci costuri si logistica), hartii pe care nu le va citit nimeni niciodata, in loc sa se completeze intr-un registru online, cu o anumita flexibilitate. Suntem intr-un domeniu cu un deficit acerb al fortei de munca, nici un angajator nu-si permite sa nu fie corect cu angajatii pentru ca ii pierde imediat.

11. Flexibilitatea uceniciei. In prezent este în vigoare o lege a ucenicie, însă are atatea condiții încât descurajează angajatorii sa apeleze la a angaja ucenici: trebuie intai sa ii plătești, apoi recuperezi bani de la stat dar nu stii cand, nu se respecta termenele pentru ca nu au buget, trebuie sa menții postul o perioada altfel nu ti se deconteaza, trebuie sa organizezi examene însă trebuie sa apelezi la un formator extern, etc. Pe scurt, nu functioneaza. Generatiile viitoare de lucratori trebuiesc pregatite din timp si dureaza. Nu exista formatori externi buni pentru tipologia si necesarul domeniului, specializarea practica este necesar a se efectua la locul de munca. Certificarea fiind diferita, poate fi facuta cu un organism tert extern.
12. Fluentizarea fluxului de plati aferente concediilor medicale. Stim ca statul nu are bani, ca se asteapta peste un an pana se deconteaza, dar nu trebuie sa fie problema unui sector de activitate slab capitalizat, pentru ca aceste firme finanteaza statul fara dobanda, in conditiile in care nu exista reciprocitate la intarzierea platii oricaror taxe, statul percepend taxe de penalizare. Din nou, ingreunarea acestui aspect inhiba comportamentul corect si favorizeaza migratia firmelor catre zona gri/neagra, in loc sa o motiveze sa se dezvolte.
13. Discutarea cu reprezentantii industriei a oportunitatii si formulei de impozitare forfetara pentru firmele ce activeaza in acest domeniu pentru a simplifica birocratia si a scoate la lumina activitati concurential-neloiale.

C. PROBLEME DE REPRESENTARE

1. Industria noastra aferenta codului Caen 9602 se numeste de igiena si infrumusetare, multe aspecte ale muncii noastre de baza tin de igiena si sanatatea pielii, scalpului, membrilor, unghiilor, parului, suntem prima linie de identificare a a problemelor diverse de la paduchi, ciuperchi, micoze, acnee, etc., unele contagioase, toate cu impact in sanatatea fizica a oamenilor. Componenta de relaxare, de refugiu dintr-un mediu stresant, de dialog cu un confident, beneficiul unei imagini imbunatatite ce face oamenii mai increzatori si le ofera o stare de bine, sunt elemente de echilibru emotional si psihic in viata oamenilor, deci beneficiul social este urias. Doar de la un anumit nivel de preocupare in sus, intra in zona de infrumusetare. Aceasta precizare este importanta pentru a intelege ca aceasta activitate NU este doar un moft, ci este esentiala.
2. In mod traditional, aceasta activitate de ingrijire este ignorata sau vazuta superficial ca o meserie, ca o activitate marunta, nu ca o industrie.
Astfel, reprezentantii domeniului nu sunt un partener de dialog pentru deciziile organismelor care proiecteaza legi, decreteaza, si vin cu masuri care nu au legatura cu domeniul, dar care afecteaza negativ profund si genereaza efecte negative atat pentru stat, cat pentru angajati, dar si pentru antreprenori.

Un domeniu care nu mai este sustenabil devine neatractiv pentru firmele serioase, se defragmenteaza, migreaza masiv catre zone gri sau negre de fiscalitate si autorizare, astfel incat toata lumea pierde. Ne bucuram ca avem pe hartie cele mai inalte standarde de autorizare, propuse probabil de firmele de lobby medicale, dar total nepractice si imposibil de aplicat, avand 0 rezultate in combaterea efectelor negative reale.

3. Va rugam astfel sa luati in considerare aceste propuneri si va asiguram de disponibilitatea noastra in vederea aprofundarii sau discutarii de eventuale masuri. Putem organiza periodic consultari, intalniri live sau virtuale cu reprezentantii OPIB, ce reuneste cele mai mari firme din industrie, astfel incat opinia operatorilor sa fie cat mai cuprinzatoare si aplicata pe realitatile momentului.

Cu aleasa consideratie

Lucian Miess

lucian.miess@getts.ro

+40722 209 270