Da Confartigianato Torino lo stop alle polemiche sul “contributo Covid” di acconciatori ed estetisti

Confartigianato Imprese Torino mette stop alle polemiche di questi giorni sul fatto che la riorganizzazione del lavoro a causa del Covid-19 nei due settori abbia indotto alcuni titolari a ritoccare il listino dei prezzi.

“E’sbagliato generalizzare attaccando l’intero settore del benessere artigiano – sottolinea Giuseppe Falcocchio, responsabile area Benessere di Confartigianato Torino – a fronte di chi ha voluto aumentare i prezzi, la maggior parte degli operatori non ha praticato ritocchi”.

“Sottolineiamo come non esistano prezzi imposti in questo lavoro – rimarca Dino De Santis, Presidente di Confartigianato Torino – ma la qualità del servizio e tutta l’attenzione che viene garantita ai clienti per curare la loro bellezza e salute, potrebbe giustificare la scelta di un parrucchiere di rivedere il proprio listino. Quello che non va fatto, è giustificare l’aumento con dicitura “contributo Covid – 19”: questa è una cosa che non può sussistere e non deve passare il messaggio che i costi della ripartenza vengano scaricati sul cliente”.

“Particolarmente nei centri estetici – aggiunge Falcocchio – molte attenzioni e molti dispositivi di protezione facevano già parte delle dotazioni necessarie. Piuttosto a mancare, o difficilmente reperibili, sono proprio i dispositivi di protezione”.

Confartigianato Torino sottolinea come l’aumento dei prezzi sia imputabile non tanto all’acquisto di prodotti, quanto

all’aumento dei tempi di lavoro.

“Parrucchieri ed estetisti – continua Falcocchio – da sempre assicurano e garantiscono igiene e sicurezza degli strumenti e degli ambienti; il problema, adesso, è che le operazioni di disinfezione e di ulteriore pulizia, che vengono svolte dopo il passaggio di ogni cliente, allungano gli orari di esercizio”.

Confartigianato Torino ricorda anche come chi ha ritoccato il listino, potrebbe averlo fatto perché sta proponendo soluzioni diverse, magari integrando ulteriori servizi ai trattamenti, o prodotti che sanno essere graditi dalla clientela.

“Credo che ognuno sia libero di guadagnarsi la fiducia dei propri clienti – conclude De Santis – e molte persone, particolarmente in questo periodo, lo apprezzano ancora di più. Ai clienti infatti viene offerto benessere psicofisico anche grazie alla costante formazione, che ha un costo, che i professionisti del settore svolgono e di cui si fanno carico”.