

# Românii, campionii afacerilor cu aziluri în Arizona!

de Octavian Curpaș

La două luni de la cumpărarea primului business, Mihaela Micu a achiziționat un al doilea, în Scottsdale. “Am avut parte de oameni deosebiți, care m-au ajutat și m-au îndrumat. Am cunoscut mulți români care sunt stabiliți aici, nu de multă vreme, și care au și ei, majoritatea, case de bătrâni. Se spune că peste 80 de procente din afacerile cu bătrâni sunt deținute de români”, a afirmat Mihaela. Mihaela Micu, despre carieră: Sunt la început, sunt foarte ocupată, nu am cunoscut locuri de atracție turistică pe care le-aș recomanda, am auzit despre traseele montane din Sedona, ce îți taie respirația. Aș avea, totuși, ceva deosebit, consider eu, de recomandat: o sesiune Bikram yoga la studioul particular «Bikram Yoga Paradise Valley», o experiență unică de uniune a corpului, a minții și a spiritului. Merită încercat.

Mihaela Micu, către românii din SUA: Dacă ar fi să adresez un mesaj românilor din Arizona și din alte state, pe unde s-au stabilit, le-aș spune că acolo unde s-a stabilit un român, locul acela a fost sfințit, în orice colțișor din America.

Născută în Strehaia, județul Mehedinți, Mihaela Micu a absolvit facultatea de Geologie și Geofizică București în 1991, când, datorită revoluției, nu au mai fost repartizări ca până atunci. Inițial, s-a ocupat de comerț, însă, treptat, negoțul a devenit nerentabil. S-a decis să emigreze în State, unde a întâlnit-o pe Simona, o româncă născută în același an, în aceeași lună, dar la o zi diferență. Simona i-a îndrumat pașii spre afacerea care i-a adus succesul: manageriatul unui azil de bătrâni!

## «Hai să emigrăm în SUA!»

“Auzisem de loteria vizelor pentru America. Am făcut și eu cerere și am depus-o. Norocul mi-a surâs și în fața mea se deschidea o lume nouă, o nouă perspectivă. Am hotărât, împreună cu familia, să emigrăm în SUA, având avantajul că mama mea avea doi frați care emigraseră, mai de mult, și aveam unde să locuiesc”, a precizat olteanca.

## Primii bani, făcuți la Hollywood

Primii pași pe pământ american au fost plini de emoții și, în același timp, și de speranțe. Primul gând a fost la ce va face. Nu cunoștea limba, studiile nu-i erau recunoscute, nu avea experiență. Începutul a fost greu. “Primii bani i-am câștigat lucrând în construcții cu unchiul, la frumoasele case din Hollywood, apoi am vândut înghețată cu o mașinuță casată, de tip poștă. Însă acest câștig nu mă mulțumea. Voiam să-mi însușesc o meserie”, ne-a povestit Mihaela.

## Și-a găsit «sora geamănă»

Tânără și ambițioasă a urmat cursurile de engleză, apoi a terminat cursurile de masaj terapeutic, după care le-a urmat pe cele de cosmetică, obținând licența. A lucrat ca independent contractor, colaborând cu doctori chiropractori, și la o mare societate pe acțiuni, Burke Williams, din Orange County, timp de șase ani. “În una dintre zilele mele de muncă la firmă, am întâlnit-o pe Simona. Am devenit, pe loc, prietene. Am numit-o sora mea geamănă. Avem același tip de personalitate, aceleași gusturi, numele nostru mijlociu este Maria, amândouă avem câte un frate cu un an mai mare, ambele nu suntem căsătorite și multe altele”, ne-a mărturisit Mihaela.

## A dat California pe Arizona și nu regretă.

La îndemnul Simonei, Mihaela a plecat din California și a cumpărat o casă de bătrâni în Phoenix care a costat-o nu mai puțin de \$650,000 și constatând că afacerea prosperă, la scurt timp și-a cumpărat al doilea azil în Scottsdale, Arizona pe care a plătit aproximativ un milion de dolari. “Prietenă mea este în afaceri de aproape trei ani, și, cunoscându-mă bine, m-a convins că o să am succes în acest tip de business”, a mai spus tânăra întreprinzătoare. Cunoștințele medicale însușite la cursurile făcute în America au ajutat-o foarte mult. Ca orice început, se confruntă cu unele probleme (e în această afacere de pe 1 iunie 2006 – n. r.). După părerea Mihaelei, cine prestează o asemenea activitate trebuie să aibă compasiune pentru oameni, multă răbdare și înțelegere, să fie corect, hotărât în decizii, realist. Olteanca din Strehaia a învățat repede care sunt îndatoririle pe care le are. Recunoaște că mai are lacune și trebuie să se mai perfecționeze, însă spune că e pe calea cea bună și ne-a prezentat pe scurt un profil de manager: “Un bun manager trebuie să cunoască psihologia fiecărui locatar, să cunoască trecutul lor, modul de viață avut, stadiul evoluției bolii și tratamentul pe care îl are de urmat, să fie flexibil în privința problemelor ridicate de fiecare, să comunice în permanență cu familia și să ia cele mai adecvate decizii în ceea ce privește situația fiecărui rezident. Un manager bun trebuie să se ocupe de promovarea business-ului”.