

# INTERVIU CU ROXANA DAMASCHIN-ȚECU, ENTERPRISE DEVELOPMENT DIRECTOR LA NESST<sup>[1]</sup> EUROPE

Gheorghe Pascaru<sup>[2]</sup> și Adriana Doboș<sup>[3]</sup>

## Rezumat

Acest interviu a fost realizat în cadrul Conferinței *Economia socială - model inovator pentru promovarea incluziunii active a persoanelor defavorizate* care a avut loc în perioada 12-14 octombrie 2012 în București și a reunit inițiatori și promotori ai activităților de economie socială din România și alte state europene. Roxana Damaschin-Țecu este manager pentru dezvoltarea întreprinderii la Fundația NESST România. Dialogul construit pe marginea acestui interviu abordează subiecte de actualitate din domeniul economiei sociale și conturează cadrul general de funcționare al întreprinderilor sociale.

Doamna Roxana Damaschin-Țecu prezintă viziunea NESST cu privire la întreprinderile sociale, pune accentul pe caracterul practic al activității organizației, subliniază limitele cadrului legislativ românesc și menționează lipsa unei coerențe între instituțiile care reglementează activitatea întreprinderilor sociale.

La finalul interviului, doamna Damaschin-Țecu oferă câteva exemple de activități de economie socială care pot servi drept model și pot contribui la dezvoltarea acestui domeniu.

**Cuvinte cheie:** *probleme sociale, întreprindere socială, inițiative practice, rentabilitate, business plan, NESST*

## 1. Având în vedere faptul că NESST este unul din actorii principali din economia socială, cu accent mai ales pe partea practică a

---

<sup>[1]</sup> Nonprofit Enterprise and Self-sustainability Team este o organizație internațională nonguvernamentală care urmărește să identifice soluții la probleme sociale prin susținerea și dezvoltarea întreprinderilor sociale, <http://www.nesst.org/>

<sup>[2]</sup> Sociolog, Asistent manager de proiect în cadrul Asociației Alternative Sociale, Str. Cuza Vodă, nr. 8A, [gpascaru@alternativesociale.ro](mailto:gpascaru@alternativesociale.ro), 0733955116

<sup>[3]</sup> Asistent social, Centrul de Resurse în Economia Socială în cadrul Asociației Alternative Sociale, Șos. Nicolina, nr. 24, [adobos@alternativesociale.ro](mailto:adobos@alternativesociale.ro), 0755096920

**acesteia, puteți să ne spuneți care este viziunea NESsT asupra economiei sociale în general?**

**R.D.-Ț.** Noi credem că, până la urmă, economia socială și întreprinderea socială sunt la fel oriunde în lume, iar noi avem același cadru larg de discuții când vorbim despre întreprinderile sociale din România sau despre cele specifice țărilor din Europa și America cu care noi lucrăm.

Ideea este că noi credem că modelele de business precum inițiativele antreprenoriale pot să rezolve multe probleme sociale critice din comunitățile locale în care apar aceste inițiative de întreprinderi sociale. Noi considerăm că aceasta este o abordare pe termen lung pentru rezolvarea problemelor sociale respective. În acest sens trebuie să facem diferența între a dona 1 leu și a oferi acel leu unui ONG care ulterior îl folosește, îl investește și obține chiar profit. Practic e un circuit fără sfârșit în care trebuie să abordezi cauza problemei sociale și să-i responsabilizezi pe oameni să caute ei înșiși soluții. Astfel vor trece de la stadiul de receptori pasivi de calitate la niște actori activi în rezolvarea propriei probleme.

Aceasta este viziunea noastră, iar modul cum definim întreprinderea socială este foarte simplu: orice business care are ca scop principal rezolvarea problemei sociale critice. Ceea ce noi înțelegem prin problemă socială este iar o mare dezbatere. În cazul nostru problema socială se referă la ceea ce e relevant pentru comunitatea locală. În unele contexte este vorba despre sărăcie, în comunitățile rurale este vorba despre facilitarea accesului pentru micii producători la piața de desfacere, în alte contexte se referă la drepturile universale ale omului. Pentru noi acestea constituie probleme sociale și venim în sprijinul întreprinderilor sociale care sesizează ce este grav în localitatea respectivă.

Este, de asemenea, foarte importantă și teoria, dar pe noi ne interesează mai mult acțiunea. Modul cum definim aceste lucruri este mai puțin important decât ce și cum facem și care sunt scopurile din spatele acelei acțiuni. Deci pentru noi este ceva marginal dacă economia socială este definită ca întreprindere socială, afacere incluzivă sau afacere cu o

misiune socială. Pe noi ne interesează motivația și modul cum se întâmplă lucrurile.

## **2. Sunteți de părere că se conceptualizează prea mult și se acționează prea puțin?**

**R.D.-Ț.** Da, și nu numai în România, peste tot, în general. Chiar citeam de curând un raport al unei organizații din Marea Britanie (un „think tank” foarte dinamic) și spuneau că la nivel global, în diverse colțuri ale lumii, se desfășoară zilnic o conferință, un seminar sau o dezbatere în domeniul economiei sociale; deci, în acest domeniu, poți fi ocupat 365 de zile pe an cu participarea la diverse evenimente. Ideea este că trebuie să mai ieșim din acest circuit și să începem să ne preocupăm mai mult de partea practică a economiei sociale (de exemplu: canalele de distribuție, vânzările, cel mai potrivit brand, tipul mesajului transmis etc.).

## **3. Cum vedeți economia socială peste 3 ani în România?**

**R.D.-Ț.** Cumva în „mainstream”.

## **4. Puteți să ne dați un „worst case scenario”?**

**R.D.-Ț.** Cred că un model centrat foarte mult pe teoretizare, cadre legislative, denumiri și criterii restrictive ar îngreuna foarte mult munca celor care doresc să-și deschidă întreprinderi sociale și ar diminua creativitatea, inițiativa și entuziasmul acestora. Consider că ar trebui să fie un cadru legal care să-ți permită să faci o întreprindere socială la fel ca oricare altă întreprindere.

## **5. Considerați că legislația din România limitează în vreun mod activitatea din domeniul economiei sociale?**

**R.D.-Ț.** Ceea ce limitează destul de mult activitatea din acest domeniu este lipsa unei coerențe între instituțiile care reglementează acti-

vitatea întreprinderilor sociale. De exemplu, dacă ai o unitate protejată, legea prevede că poți beneficia în condițiile codului fiscal de anumite facilități cu privire la profit, taxe, impozite; ai să observi însă că în codul fiscal nu există nicio prevedere fiscală legată de unitățile protejate. Aceste mecanisme consider că nu funcționează optim și sunt de părere că ar trebui fluidizate.

### **6. Puteți menționa alte locuri în care statul ar trebui/ar putea să intervină pentru a sprijini economia socială?**

**R.D.-Ț.** Statul ar trebui să fie deschis la argumente economice și tu (în calitate de „think tank”/rețea de advocacy/rețea de sprijin) trebuie să susții favorizarea întreprinderilor sociale în fața statului până vei obține niște cifre. De pildă, statul român plătește lunar pe bugete de asistență socială X bani deoarece consideră că oamenii respectivi nu pot să lucreze și trebuie asistați. Noi putem veni cu un bussiness în care să-i includem pe acești oameni astfel încât să devină ulterior persoane active (să obțină un salariu, să plătească impozite, contribuții la pensii ș.a.). Deci din niște absorbitori de X milioane de la bugetul de stat ei se transformă în contribuabili la același buget de stat. Astfel, noi ajutăm statul să facă economie și preluăm povara susținerii acestui sistem de asistență socială. Însă, în calitate de start-up avem nevoie de ajutor (să ne acoperim pierderile operaționale până ne atingem pragul de rentabilitate) și statul ne-ar putea da acești bani sub formă de grant din economia pe care o facem noi.

În România există destui bani dar nu sunt administrați eficient.

### **7. Luând în considerare cercetările care au fost realizate în domeniul economiei sociale, credeți că ar mai fi necesare altele?**

**R.D.-Ț.** Nu, consider că sunt suficiente cele de până acum, chiar dacă un număr mare dintre cele pe care le-am citit nu sunt realizate profesionist. De pildă, în ceea ce privește fondurile structurale, sunt foarte mulți care au identificat oportunitatea de finanțare, au scris proiecte

care le-au fost aprobate și au devenit experți în economie socială chiar dacă activitatea specifică organizației lor nu corespunde deloc cu acest domeniu. De asemenea, există foarte multe inițiative mărunte care nu sunt corelate între ele: toate lumea face cercetări, centre de resurse, propuneri legislative, traininguri.

### **8. Ce ar trebui să se facă nou în domeniul economiei sociale?**

**R.D.-Ț.** Ar trebui efectiv să se facă ceva, să se treacă la pasul doi: la acțiune.

### **9. Menționați, vă rugăm, două idei de activități din economia socială care s-au pliat foarte bine pe cerere-ofertă și pot servi drept model.**

**R.D.-Ț.** În momentul de față (octombrie 2011), noi în România lucrăm cu nouă întreprinderi sociale și sunt câteva elemente care au făcut ca acestea să aibă potențial și șanse mari de reușită. Noi avem un set de șapte elemente de care considerăm că are nevoie un domeniu și trei dintre ele le folosim deja cu organizațiile cu care lucrăm. Acestea sunt următoarele:

1. formarea de capacități și mentorat în domeniile în care organizațiile respective nu au expertiză (în ONG-uri vorbim în special de „business plan” și detalii de management financiar);
2. acces la finanțare flexibilă pentru nevoile întreprinderii;
3. networking și schimb de experiențe.

Acestea sunt lucrurile pe care noi le oferim și care pot genera idei de afaceri foarte bune care au sens cu adevărat. Făcându-ți un plan de afaceri îți validezi ideea față de piață și poți vedea dacă există cerere pentru produsul gândit de tine.

Este o mare provocare pentru ONG-uri să accepte faptul că de pe piață vine un feedback negativ față de produsele realizate de beneficiarii lor. În acel moment ei trebuie să se reorienteze spre un alt produs care se cere și pe care ei îl pot fabrica. Iată un exemplu clar în acest

sens. Asociația Tonal din Sibiu lucrează cu persoane cu probleme de sănătate mintală și dețin un atelier de art-terapie care produce ghivece din ceramică. Ei le vindeau de două ori pe an la două târguri naționale. Au venit să lucreze cu noi, am făcut un studiu de piață cu privire la cererea ce ghivece și am descoperit că nu era prea mare. Atunci, împreună cu beneficiarii (și e foarte important ca staff-ul și beneficiarii să lucreze împreună) s-au gândit la un alt produs: corpuri de iluminat (lămpi de podea, de masă, de perete) din materiale naturale (ceramică sau lemn) cu un design unic, confecționate manual. Acest produs este poziționat ca unul de lux și țargetează hoteluri, restaurante, firme de design interior-exterior, firme de arhitectură care le cumpără și le vând integrate în toată povestea casei pe care o fac. Produsele nu sunt scumpe, au o piață țintă foarte clară, fabricarea lor folosește aceleași abilități ale beneficiarilor și creează în acest fel locuri de muncă pentru aceștia; deci e un produs vandabil.

Din păcate în ONG-uri se pornește de la ceea ce știi să faci beneficiarii și este neglijată piața de desfacere pentru produsele confecționate. Astfel, confecționăm produse minunate de care nimeni nu are nevoie și pe care nimeni nu este dispus să le plătească.

## **10. Cât de important este pentru o întreprindere socială să aibă capacitate de extindere?**

**R.D.-T.** Aceasta depinde de obiectivele tale, de potențialul și de mentalitatea ta. Termenul extindere sună foarte bine dar e riscant să te extinzi înainte de vreme, înainte de a fi demonstrat că modelul de business propus de tine funcționează. Noi avem acum în Europa douăzeci de întreprinderi cu care lucrăm în etapa de implementare a business-ului și dintre acestea numai două au ajuns la etapa de „scale-up” (expansiune) datorită faptului că au deja o experiență de câțiva ani, au demonstrat că modelul lor funcționează, iar în țara respectivă există cultură antreprenorială și o piață care să absoarbă produsele lor.

Din păcate, foarte puțini investitori sunt interesați să acorde sprijin în momentul de creare a întreprinderilor sociale deoarece este foarte riscant. Este la fel ca în cazul unui împrumut de la bancă: cu cât ești mai avansat în graficul dezvoltării afacerii tale cu atât mai ușoare sunt condițiile pe care ți le pune banca. Dacă ești la început primești credit numai pe un plan de afaceri, dobânzile sunt mai mari iar riscul de a eșua automat crește.

Satisfacția noastră însă derivă din faptul că îi ajutăm pe cei care se află exact în această etapă inițială. Mai mult de jumătate dintre cei care au fost prezentați ieri ca „good practice model” sunt organizații cu care am lucrat noi. În urmă cu doi ani nu știa nimeni despre ei. Acum au venit și au precizat că dacă nu i-am fi sprijinit la început, nu ar fi avansat cu business-ul.

De aceea consider că sunt necesare adunările și rețelele de sprijin, dar să fie practic orientate și să susțină într-adevăr întreprinderile sociale.