

**INTERVIU CU DOAMNA ANCA GHEORGHICA,  
PREȘEDINTELE ASOCIAȚIEI „MAI BINE”<sup>[1]</sup> -  
CÂȘTIGĂTOR AL COMPETIȚIEI NESST 2011-2012<sup>[2]</sup>**

Cătălin Luca<sup>[3]</sup>

**Rezumat**

În acest material sunt prezentați pașii pe care i-a parcurs Asociația „Mai bine” în cadrul „Competiției pentru întreprinderi sociale 2011-2012”, organizată de NESST, precum și calitățile care i-au conferit proiectului acesteia titlul de câștigător. Punctele forte ale planului de afaceri propus de Asociația „Mai bine” au fost calitatea excepțională a planului de afaceri și viziunea antreprenorială în promovarea consumului responsabil și dezvoltarea comunității locale. Întreprinderea socială pe care aceasta își propune să o dezvolte se numește Centrul Urban de Inițiative Bune (CUIB) și urmărește promovarea unui trai sustenabil în rândul populației locale.

**Cuvinte cheie:** *întreprindere socială, NESST,  
consum sustenabil*

**1. Ce reprezintă pentru dumneavoastră premiul obținut în cadrul „Competiției pentru întreprinderi sociale 2011-2012”? Ați mai participat la această competiție? Detaliați experiențele anterioare**

**A.G.** Prima participare la competiția întreprinderilor sociale ne-a adus și premiul, ceea ce pentru noi, Asociația „Mai Bine”, reprezintă o

---

<sup>[1]</sup> Organizație non-guvernamentală, înființată în februarie 2009 în scopul creării unei platforme educative și participative pentru schimbarea în mai bine a comunității locale. Adresa: Str. Amurgului 4, Ap. 15, Iași; tel.: +40 332 419130; e-mail: contact@maibine.eu.

<sup>[2]</sup> NESST este o organizație non-profit internațională care susține dezvoltarea întreprinderilor sociale în țările cu piețe în curs de dezvoltare. De la data înființării sale în România, 2007, NESST a derulat trei competiții pentru întreprinderi sociale. Website: www.nesst.org.

<sup>[3]</sup> Doctor în sociologie, Director Executiv, Asociația Alternative Sociale, Iași, Str. Cuza Vodă, nr. 8A; e-mail: cluca@alternativesociale.ro.

confirmare a necesității promovării și dezvoltării inițiativelor economice cu obiective sociale și de mediu. Atât suportul financiar, cât și încrederea acordată de către juriul competiției sunt factori care ne încurajează și ne sprijină demersul, astfel încât în curând să deschidem în Iași primul spațiu de consum responsabil și consolidare comunitară din țară.

Însăși competiția reprezintă o confirmare a importanței din ce în ce mai ridicată a inițiativelor de economie socială în România. Sprijinul pe care NESsT îl oferă viitoarelor întreprinderi în construirea unui plan de afaceri de calitate este semnificativ în condițiile în care o inițiativă de acest gen se bazează atât pe componenta socială, cât și pe cea de business, expertiză care lipsește de cele mai multe ori organizațiilor.

## **2. Conform evaluatorilor, care au fost punctele tari ale proiectului propus de dumneavoastră în competiția NESsT? Ce calități/idei/activități cuprinse în proiect v-au diferențiat de celelalte proiecte înscrise în „Competiția pentru întreprinderi sociale 2011-2012” și v-au adus titlul de câștigător?**

**A.G.** Punctele forte ale ideii noastre de afacere au fost *calitatea excepțională a planului de afaceri și viziunea antreprenorială în promovarea consumului responsabil și dezvoltarea comunității locale*. Suntem conștienți că, dincolo de valoarea socială a proiectului, este necesară dezvoltarea unei afaceri care să fie sustenabilă, care să ne asigure resursele necesare astfel încât să ne îndeplinim obiectivele sociale: promovarea unui comportament de consum etic și oferirea de alternative la comerțul convențional, organizarea de evenimente care să implice comunitatea, să informeze și să educe, astfel încât să sprijinim mai mult activitățile economiei sociale, să fim mai atenți și mai responsabili.

În contextul global – o lume a resurselor finite, o lume în care relația obiect-om s-a schimbat, în care mai mult nu devine niciodată suficient, în care nu suntem conștienți de consecințele actului de consum și de efectele deșeurilor pe care le producem - promovarea și oferirea de produse responsabile este o necesitate. La nivel regional Asociația „Mai

Bine” este un pioner în acest sens, începând din 2009 să susțină și să organizeze activități de economie socială *sub formă integrată* (cu componente sociale, de mediu și economice): bazaruri solidare, Săptămâna Internațională a Comerțului Echitabil/Ziua Fair Trade, evenimente culinare pentru promovarea și furnizarea produselor alimentare locale și de sezon, promovarea producătorilor locali, workshop-uri de informare și de reciclare creativă, producție de obiecte sustenabile pentru strângere de fonduri etc. De curând, am fondat Conviviumul Slow Food Iași și suntem în faza de pilotare a unui parteneriat de tip ASAT (Asociația de Sprijin a Agriculturii Țărănești) între consumatori locali și fermieri din proximitate.

### **3. Cum s-au derulat cele zece luni în care planul dumneavoastră de afaceri a trecut prin mai multe etape de evaluare? Ce greutăți ați întâmpinat? Cum se derulează comunicarea cu evaluatorii NESsT în acest interval de timp?**

**A.G.** În cele zece luni de colaborare am testat mai întâi viabilitatea ideii prin studii de prefizabilitate și fezabilitate, am învățat cum se construiește un plan de afacere, am conștientizat importanța planificării fiecărei componente în parte, a rezultatelor măsurabile, a analizei și autoevaluării critice, am construit scenarii și am făcut un studiu de piață. Împreună cu evaluatorii NESsT am dezvoltat o relație de comunicare și cooperare eficientă, caldă și deschisă, care ne-a ajutat foarte mult în conturarea ideii și dezvoltarea planului de afacere. Procesul este gândit în mai multe etape și e posibil ca greutatea să fie resimțită de cei mai nerăbdători. Noi am avansat cu pași mici și am înțeles destul de ușor că fiecare dintre aceștia au fost esențiali pentru punerea bazelor ideii, a detaliilor tehnice și financiare cât mai clar, și alinierea acestora cu interesele noastre și valorile asociației.

#### **4. Ce sfaturi aveți pentru cei care doresc să se înscrie în „Competiția pentru întreprinderi sociale 2011-2012” organizată de NESsT?**

**A.G.** Participarea la competiția întreprinderilor sociale este o experiență de învățare care, consider eu, este necesară pentru toți cei care doresc să dezvolte o afacere socială. Sfaturile și experiența formatorilor contribuie foarte mult la înțelegerea și planificarea unei afaceri, la înțelegerea mecanismelor de funcționare a pieței, a concurenței, a factorilor de risc și care sunt modalitățile de a preveni un eșec, precum și alte aspecte care asigură o afacere funcțională și viabilă etc. Sunt informații esențiale, care sunt discutate de către formatori cu fiecare aplicant în parte, ceea ce contribuie în mare măsură la construirea unui plan de afaceri de calitate.

De asemenea, foarte importante au fost și etapele prin care am trecut, feedback-ul obiectiv primit la fiecare pas al dezvoltării planului de afaceri. Relația cu NESsT a contribuit la construcția unei afaceri sociale care să respecte atât principiile clasice de funcționare a unei afaceri, cât și valorile care ghidează aria de acțiune și principiile etice pe care asociația le promovează în activitatea sa, astfel încât afacerea să fie viabilă și să răspundă totodată misiunii asociației.

Cei care doresc să participe la competiția întreprinderilor sociale sunt încurajați să aplice, să creadă în afacerea lor, să fie optimiști și realiști deopotrivă și să se dedice cu seriozitate demersului. De asemenea, să acorde egală importanță celor două componente ale unei întreprinderi – partea socială și afacerea propriu-zisă.

#### **5. În opinia dumneavoastră, cum contribuie competiția pentru întreprinderi sociale organizată de NESsT la dezvoltarea economiei sociale în România?**

**A.G.** Competiția întreprinderilor sociale sprijină organizațiile care vor să deschidă o afacere în domeniul economiei sociale prin furnizarea de expertiză pentru construirea planului de afaceri, fonduri care să asigure o parte din investițiile de start-up și oportunitatea de a intra în

portofoliul NESsT. De asemenea, prin rețeaua pe care o creează NESsT, atât între membrii portofoliului cât și cu parteneri din mediul de afaceri sau alte entități dedicate și interesate de sporirea inițiativelor de economie socială din România, se facilitează parteneriatele, transferul de bune practici și de cunoștințe, accesul la oportunități suplimentare de finanțare. Mai mult, NESsT sprijină inițiativele de economie socială în perioada de incubare, oferind consultanță, realizând vizite de monitorizare și workshop-uri, ajutând organizațiile să dezvolte strategii pentru creșterea performanțelor.

## **6. Ce profil are întreprinderea socială pe care urmează să o dezvoltați? Ce activități preconizați să dezvoltați? Care sunt beneficiarii?**

**A.G.** Întreprinderea socială pe care ne propunem să o dezvoltăm se numește Centrul Urban de Inițiative Bune (CUIB)<sup>[1]</sup> și urmărește promovarea unui trai sustenabil în rândul populației locale prin dezvoltarea de activități economice alternative celor convenționale, ca modele de bună practică, funcționale și durabile și care să ne permită totodată independența financiară. Dorim să oferim alternative de consum sustenabil pentru locuitorii Iașului, pentru tinerii care vin în oraș la studii, în general persoanele care sunt interesate de un stil de viață sănătos. Produsele care se vor găsi în acest spațiu vor fi produse ecologice, băuturi naturale și locale, gustări ovo-lacto-vegetariene din ingrediente locale și de sezon care să corespundă principiilor slow food, produse realizate de producători naționali care corespund unui set prestabilit de criterii, produse reutilizate și/sau recondiționate, produse certificate FairTrade (cafea, ceai verde sau negru, ciocolată, condimente).

De asemenea, urmărim să informăm, să sensibilizăm și să educăm. În acest sens, vom organiza evenimente socio-culturale și/sau educaționale: bazaruri caritabile, dezbateri, proiecții de filme, ateliere, târguri etc. Ne propunem să sprijinim financiar cel puțin 20 de beneficiari și să promovăm cel puțin 20 de întreprinderi sociale în primul an de activitate, sperând ca în acest fel să creăm o rețea a economiei sociale la

---

[1] [www.incuib.ro](http://www.incuib.ro).

nivel local. Producătorii pe care îi vom promova trebuie să răspundă criteriilor noastre în ce privește producția, precum și consumul redus de energie sau sustenabilitatea, creativitatea și originalitatea produselor. Spațiul va permite vânzarea produselor realizate de acești producători și promovarea acestora prin organizarea de prezentări și publicarea de materiale de prezentare (în mediul online și fizic).

## **7. Care este noutatea pe care o aduce această întreprindere socială?**

**A.G.** CUIB este prima întreprindere de economie socială care își propune promovarea consumului responsabil și furnizarea de produse și servicii corespunzătoare unui trai durabil. Această întreprindere a fost gândită ca un magazin de tip concept store, respectiv spațiu pentru evenimente socio-culturale și/sau educaționale, bistro (pentru servit ceai, cafea, sucuri proaspete și naturale, vin, bere locală și gustări ușoare, vegetariene, naturale) și un magazin pentru comercializarea de produse sustenabile (solidare, locale, ecologice, echitabile). Noutatea este dată deopotrivă de abordarea holistică, respectiv de integrarea obiectivelor sociale, de mediu și economice, cât și de aspectul plurivalent al spațiului și de combinarea promovării teoretice și practice a consumului responsabil și a traiului sustenabil pentru consolidarea și dezvoltarea durabilă a comunității locale.

## **8. Ce modalități veți utiliza pentru promovarea acestei inițiative?**

**A.G.** Pentru promovarea afacerii ne vom folosi în primul rând de capitalul social al Asociației „Mai Bine” și al Cafenelei Acaju (partenerul nostru principal ai cărui clienți sunt parte importantă a grupului nostru țintă), de rețelele sociale, cele trei platforme online ale asociației și alte pagini ale partenerilor, newsletter-ul lunar, grupurile de discuții etc. Parteneriatele media solide cu ziarele locale stabilite de asociație pe parcursul celor aproape patru ani de activitate vor fi, de asemenea, folosite pentru promovare (acestea vor permite postarea de anunțuri,

machete de presă și spoturi radio cu frecvență săptămânală, în funcție de evenimentele organizate). Vom posta totodată bannere și foot-stoper-e, vom folosi afișe, flyere în locații partenere, iar pentru deschidere vom organiza o conferință de presă.

În afara metodelor directe de promovare vom folosi metode indirecte de atragere a publicului țintă prin organizarea de evenimente cel puțin săptămânal. Reducerile pe care le vom aplica la anumite produse, pentru anumiți clienți și/sau în anumite perioade ale zilei/anului, vor contribui, de asemenea considerabil la sporirea numărului clienților. De exemplu, cei care vor veni cu bicicleta la CUIB vor avea reducere de 10% pentru produsele din bistro.

O componentă importantă de promovare este dezvoltarea unei structuri de membership pentru CUIB prin care membrii să beneficieze de reduceri nu doar în spațiul nostru ci și în cadrul altor afaceri locale care furnizează bunuri și servicii corespunzătoare consumului responsabil.