



Moldova
BUSINESS

Nr. 2



metabolic **balance**



**WORKTAP
MEDICAL**

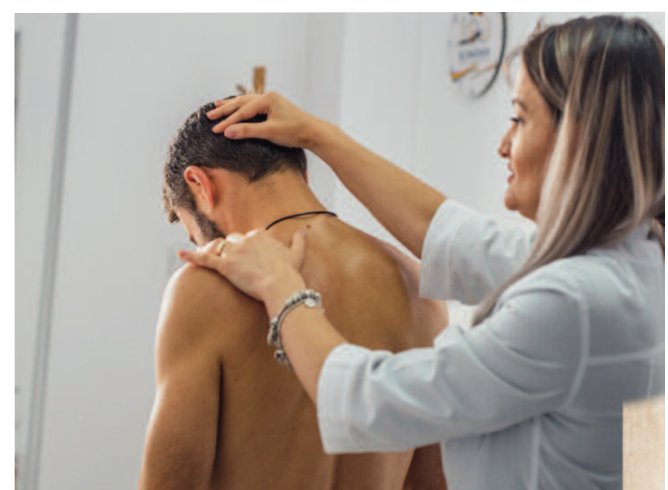
Pagina 3
Interviu

Pagina 8
Moldoveanul lunii

Pagina 15
Idei afaceri



**WORKTAPE
MEDICAL**



Bulevardul George Enescu, nr. 9C, demisol. Botoșani.
worktape.ro@gmail.com
Telefon: 0758.959.677 / 0331.404.367



[facebook.com/WorkTapeMedical](https://www.facebook.com/WorkTapeMedical)
www.worktape.ro

Dr. Marinela Simon este consultant autorizat al programului german Metabolic Balance, cel mai popular program de reglare a metabolismului și implicit a reglării greutății corporale din Europa. Doamna doctor ne-a explicat într-un interviu avantajele acestui program ce este implementat și în Botoșani în cadrul centrului WorkTape Medical

- Ce înseamnă Metabolic Balance?

- Este un program de nutriție conceput în Germania personalizat pentru fiecare persoană. Se iau analize de sânge, istoric medical. Programul are 25 de ani de cercetare în Germania și este cel mai utilizat program de reglare a greutății corporale din Europa, cu peste un milion de persoane care îl urmează de când a fost conceput. În prezent numărul de cetățeni din Canada care îl urmează cred că depășește ușor pe cel din Europa. La noi a ajuns așa târziu pentru că este bazat pe mâncare. Nouă ne este ușor să mâncăm fast food din cauza programului aglomerat. Fast food ne scutește de gătit și „rezolvăm problema”. Și uite așa mâncăm trei covrigi și trei pateuri și obținem senzația de sațietate pe moment, însă ai o poftă de mâncare ridicată în majoritatea timpului.

- Spre deosebire de multe diete și regimuri aflate în prezent pe piață spuneți că în spate este un studiu?

- Nutriționiști, diabetologi și medici de medicină internă din Germania au



lucrat la acest studiu pentru că au fost „asaltați” de obezitatea malignă. Germanii l-au introdus în programul lor de sănătate națională și ulterior o doamnă drăguță din România, cu origini nemțești, s-a gândit că ar fi bine să îl aducă și la noi.

- Ce presupune, concret, personalizarea regimului pentru fiecare individ?

- Personalizarea înseamnă pe lângă analize de sânge și istoricul medical, caracteristicile nutriționale cu analiza organismului cu evaluarea compoziției corporale, obiceiuri alimentare, preferințe alimentare, program de muncă. Spre exemplu se ține cont de cei care lucrează în ture de noapte și au inversare de program. Se ține cont și de sportul pe care persoana în cauză îl practică, dacă este un sport de performanță.

- Mulți oameni când aud cuvintele regim/dietă, primul lucru la care se gândesc este „tăierea” mâncării preferate. Cu ce este prietenos Metabolic Balance?

- Meniul din Metabolic Balance este prietenos cu tot. Meniul este unul echilibrat, toate mesele au lipide, proteine și carbohidrați. Pâinea nu este exclusă și avantajul programului este că nu este fix. Fiecare își stabilește ora la care va mânca și are o cantitate suficientă de apă în așa fel încât să se facă diferența între sete și foame și să nu mănânci de câte ori îți este sete. Din când în când sunt permise și mese de excepție când persoana poate să mănânce orice dorește.

- Cum este mai „ușor” pentru o persoană aflată la regim, dacă are de dat jos un surplus mai mare de kilo-

grame sau ultimele „cinci”?

- Scopul programului ce trebuie privit ca o schimbare a alimentației și nu o dietă este să facă omul sănătos. Alimentația dezorganizată aduce o stare de oboseală ce poate fi eliminată prin acest program. Inițial mai multe kilograme sunt date jos de persoanele care au o greutate foarte mare. Cel mai greu dau jos sau își reglează greutate persoanele ce suferă de afecțiuni tiroidiene. În funcție de patologie și de medicație pe care o ia pentru că poate fi administrat un tratament ce nu se potrivește cu un anumit aliment care ar merge la regim. Spre exemplu bolnavii de parkinson trebuie să aibă o alimentație în care vitamina B6 diminuează din efectul tratamentului și atunci în programul personalizat de Metabolic Balance vor fi recomandate alimente cu un conținut redus din această vitamină.

- Cât de important este rolul unui consilier personal pe durata regimului Metabolic Balance?

- Consilierul este foarte important pentru că de multe ori cei care urmează regimuri clachează la un punct. Inițial unei persoane care urmează un regim consideră că este foarte greu gătitul mâncării. Sunt persoane care trebuie susținute pentru că pot cădea pradă tentațiilor. Pe perioada regimului se ține legătura permanent cu consilierul. Consilierea este prevăzută pe

metabolic balance

o perioadă de șase luni a regimului. Sunt șase ședințe de consiliere programate la anumite intervale și oricând se poate ține legătura prin diverse canale de comunicare alese de comun acord. Se presupune că după șase luni persoana învață modul de alimentație și știe să se controleze singură. Programul fiind un stil de viață nu se termină niciodată.

- Cum se poate plia regimul Metabolic Balance pe programul omului modern?

- Foarte ușor se poate plia pe programul oricărei persoane. Mâncarea se poate găti pentru mai multe zile și se porționează pe fiecare masă.

- O frică a oamenilor ce urmează regimuri și diete este să nu pună înapoi kilogramele pierdute. Cu ce este diferit Metabolic Balance?

- Pun înapoi programele pierdute pentru că în momentul în care o dietă este rapidă se slăbește pe toate planurile, grăsimi, apă, masă musculară. În momentul în care cantitatea de proteină este prea mică se instalează senzația de foame. Am ajuns la greutatea

dorită și încep să mănânc mai mult. Pe de altă parte, când eu mănânc astfel încât proteina să îmi fie suficientă, deja cantitatea de grăsime care se depune este dublă și așa se ajunge la efectul yo-yo

- În programul Metabolic Balance se vorbește de o reglare a metabolismului. Ce beneficii aduce o astfel de reglare?

- În primul rând scad riscurile de boli cardiovasculare sau diabet. Metabolic Balance nu doar scade greutatea ci sunt în unele cazuri în care se crește, dacă este necesar. De asta este și cunoscut, un program de reglare a greutății, nu neapărat de scădere.

- Programul impune o limită de vârstă?

- Doar în cazul copiilor sunt limitări. La copii, autorii programului au permis de la opt ani, însă la noi în țară vârsta este de la 10 ani, dar împreună cu adult. Nu poți cere unui copil să mănânce conform regimului, iar adultul de lângă el să mănânce ciocolată și fast food.

- În cadrul programului se impun anumite tipuri de alimente. Având în vedere că este conceput în Germania, se găsesc aceste alimente pe piața locală?

- Toate alimentele se găsesc cu ușurință și nu au cum să fie scumpe. Dacă îți iei cât îți trebuie, automat le folosești eficient. De exemplu dacă vei cumpăra o conopidă, nu o vei consuma o singură dată.

- Din experiențele persoanelor care au urmat acest regim, care ar fi cea mai dificilă etapă?

- Primele două săptămâni pentru că psihologic este perceput ca un șoc. Nu este un șoc pentru organism ci este doar acea scoatere din zona de confort și impunerea unor noi reguli. Este practic ca și o acomodare. Știu că trebuie să gătesc, să mănânc la un anumit interval, să beau o anumită cantitate de apă și unii o pot percepe ca un stres.

- Care este recordul de kilograme pierdute printr-un regim Metabolic Balance, în rândul persoanelor pe care dumneavoastră le-ați consiliat?

- În timpul consilierii, respectiv perioada de 6 luni, o persoană a pierdut

44 de kilograme. După ce se ajunge la o greutate optimă se poate face orice sport cu orice intensitate.

- Cum reușiți să motivați persoanele aflate la regim să respecte regulile pe o perioadă mai îndelungată?

- Cred că cel mai ușor sunt de motivat bărbații pentru că le dă o stare de confort psihic greutatea. De asemenea adolescenții sunt mai ușor de motivat. Mai greu este cu femeile pentru că de obicei vor rezultate pe termen scurt și după revin la vechile obiceiuri nesănătoase.

- Multe din diete duc la înfometare. Cu ce se deosebește Metabolic Balance din acest punct de vedere?

- În acest program nu apare foamea pentru că este un echilibru procentual între lipide, proteine și glucide se obține o valoare energetică suficientă între mese. Se mănâncă toate categoriile de alimente pentru că este nevoie ca meniul să fie echilibrat. Pentru că dacă am un regim hiperproteic voi slăbi, însă voi afecta grav rinichii. Sunt diete în care se mănâncă doar ciocolată și se slăbește, dar se privează organismul de electroliți, de aminoacizi și este afectat pancreasul în special.

Pentru programări:

WorkTape Medical

Telefon: 0758.959.677/

0331.404.367

Botoșani, Bulevardul George

Enescu nr. 9C

WWW.WORKTAPE.RO

www.worktape.ro

facebook.com/ WorkTapeMedical

Dallmayr România

VĂ UREAZĂ

La Mulți Ani!



Dallmayr

VENDING & OFFICE



Moldoveanul lunii:

Vlad Plăcintă este un tânăr care se implică în sprijinirea cazurilor medicale prin intermediul asociației „Salvează o Inimă”. În decurs de 7 ani a strâns aproape 7,5 milioane de euro și a sprijinit 350 de copii care sufereau de afecțiuni grave și aveau nevoie de intervenții medicale complexe și costisitoare. Acesta a acordat un interviu broșurii Moldova Business pe care vi-l redăm:



- Organizația „Salvează o inimă” a împlinit, de curând (n.r. 12 decembrie 2019), șapte ani. Cum a luat ființă?

Ideea de a aduna fonduri pentru cazurile medicale mi-a venit înainte de a face o formă organizată. De copil fiind și adolescent am avut un spirit de

a-mi ajuta semenii. Dacă nu am avut posibilități financiare, măcar cu o vorbă bună. Organizația a luat naștere în urma unui proiect pe care eu voiam să îl dezvolt respectiv un blog pe site-ului unui ziar ortodox. La începutul anului 2011 am făcut o secțiune a blog

ului: apeluri umanitare. Ulterior am început să prezint cazuri de copii nevoiași.

- Cum selectați cazurile pe care le prezentați în urmă cu șapte ani și care este procedura în prezent?

La început selectam cazurile pe baza intuiției. Este adevărat că verificam și eu actele medicale, cât mă pricepeam și eu la acea vreme. Le prezentam pe acel blog povestea și actele medicale precum și conturile bancare unde puteau oamenii să doneze. Am descoperit ulterior modalități prin care se puteau dona din fața calculatorului, cu cardul bancar. Am deschis și un magazin online, salveazaoinimă.ro în speranța că mă voi apropria de mediul de afaceri. Am cooptat câțiva parteneri ce comercializau produse pentru copii, iar prin reducerile oferite de ei să fie colectate donațiile pentru cazurile medicale. Ulterior am observat că lumea nu cumpăra. Pe 4 februarie 2012, de ziua mea, am descoperit un site de fundraising din SUA. L-am analizat și mi-am dat seama că pe cazuri individuale nu era nimeni în România care să facă așa ceva. Ei aveau un sistem foarte deștept, dacă donai o sumă de bani primeai servicii, în același quantum, de la partenerii lor. Ei aveau colaborări cu diverse centre de Spa. Cu ultimii bani din casă de atunci i-am spus soției că vreau să fac și eu o astfel de

platformă. Ea mi-a spus că nu știu dacă ne descurcăm fără bani, însă am căutat firme cu care să fac platforma online. Având și partenerii din magazinul online, am spus că pentru fiecare donație să oferim reduceri la bunurile vândute. Când am lansat platforma am emis comunicate de presă și am dat un interviu la acea vreme la un ziar din Iași și m-au întrebat de planurile de viitor. Până la acel moment avem donații de 200-300 de lei și le-am spus că la cum văd că merg lucrurile în țară, în termeni populari platforma aceasta „v-a rupe”. Atunci am fost prezentat ca un tânăr din Botoșani cu visuri mari, însă la platforma lui nu se înghesuie lumea să doneze. La selectarea cazurilor am început să sun eu la clinici. Mi se prezentau documentele medicale și îmi luam inima în dinți să vorbesc cu medicii. Am legat prietenii cu medici de la spitalul Monza, pe ortopedie, neurochirurgie și cardiologie pediatrică, cu spitalul Regina Maria, pe partea de ortopedie, cu Medlife am avut câteva cazuri și cu clinici din Turcia, Italia, Spania și SUA pe partea de oncologie și alte afecțiuni foarte grave. Toate aceste clinici oferă servicii de calitate având dotări ultra performante și eliberează facturi pe care le putem deconta din donații.

- Sprijiniți doar cazuri medicale ce privesc copii sau aveți și adulți?

- Avem și adulți, dar în cazul lor

cerem să aibă în grijă copiii minori. Este greu de strâns fonduri, și lumea greu înțelege, pentru o persoană în vârstă. Nu știu dacă reușim să strângem decât 10% din banii necesar per caz.

- Cum triați cazurile în care vă implicați?

Lunar preluăm între patru și șase cazuri. Ne facem un plan bine stabilit privind sistemul de marketing pentru a strânge sumele necesare. Cel mai mult ne dă peste cap calculele când apar sume peste noapte. Apar complicații și implicit cheltuieli în plus. Ni se întâmplă foarte des la cazurile cu afecțiuni oncologice, când pacientul nu răspunde la tratament. Noi continuăm campania până când reușim să strângem toți banii.

- Toate cazurile au un impact emoțional. Putem spune despre un caz care v-a impresionat cel mai mult în toată activitatea?

- Am două cazuri care m-au impresionat foarte mult, deși mă implic emoțional în toate cazurile. Este vorba despre un tânăr de 15 ani pentru care am reușit să strângem cea mai mare sumă de bani, aproximativ 200.000 de euro pentru tratarea unui cancer osos. Îmi amintesc că prima dată când am dat mâna cu el, tremura de emoție de parcă eram nu știu ce vedetă. Din păcate a trecut la cele veșnice. Al doilea caz este o adolescentă de 15 ani din zona Bacăului. M-am legat sufletește și niciodată nu poți prezenta povestea cazurilor așa cum este adevărata dramă în realitate. Să stai de vorbă cu părinții să îți povestească prin ce trec. Am fost și la înmormântarea

adolescentei. N-am văzut

durere mai mare ca acolo,

deși nu a fost o înmormântare

tristă, slujba fiind ca de înviere.

Fata înainte să treacă la

cele veșnice și-a pregătit

drumul foarte minuțios. A ales

Asociația “Salvează o inimă”

noi punem suflet!

locul unde să fie înmormântată, cum să fie îmbrăcată, cum să fie pomenită, le-a dat sfaturi fraților. Puțini înțeleg prin ceea ce trec părinții pentru un copil bolnav. Acești copii sunt dați de Dumnezeu ca o lecție pentru noi. M-am atașat de copila aceasta atât de mult, fără să vorbesc niciodată cu ea. Țineam legătura cu tatăl ei, iar după operația din Austria s-a întors bine în țară, însă după aproape doi ani boala a recidivat. În cazul ei am strâns 64.000 de euro.

- Care este procedura după ce ați strâns banii? Îi dați părinților sau clinicilor direct

- Noi lucrăm doar pe baza documentelor emise de clinici și toate viramentele sunt făcute prin intermediul conturilor bancare. Din păcate unii părinți cred că acești bani sunt donați pentru ei, indiferent de ceea ce se întâmplă cu copilul lor. Eu le explic foarte clar: oamenii au donat pentru un scop. În centrul atenției este copilul lor, dar lumea donează strict pentru tratamentul de care acesta are nevoie. Așa fiecare are o nevoie pentru copilul lui și ar putea cere donații.

- Există un portret al românului care donează în astfel de cazuri?

- Noi am făcut un astfel de portret pe baza unor statistici. Este vorba despre omul simplu care astăzi dă 2 euro. Peste o lună de zile ma dă cinci euro. Cei cu copii sunt sensibilizați mai mult

de aceste cazuri. Mamele sunt mult mai atașate și oamenii care au trecut prin astfel de evenimente. Sunt și anumiți factori care influențează gestul de donație cum ar fi vârsta copilului, cât de drăgălaș este, numele. Mulți asociază numele cu o persoană cunoscută, chiar un copil de-al lor dacă este o așa coincidență. Avem peste 70.000 de oameni care au donat până acum, iar până acum am reușit să strângem peste 260 de campanii peste 350 de copii pentru care am strâns aproape 7,5 milioane de euro. Vorbim doar de cazuri medicale pentru că ne-am implicat și în cazuri sociale donând pachete pentru copii, aparatură medicală pentru Secția de de Pediatrie a Spitalului Județean Mavromati Botoșani și la cel din Hârlău, județul Iași.

- Pe partea de tratament, asigurați și alte costuri?

- Pentru intervențiile în străinătate asigurăm și transportul însoțitorilor minorului, cazarea și tratament. Și eu îi îndemn să aibă acte pe tot ceea ce cheltuie, bonuri fiscale, facturi, etc.

- Cum este relația cu firmele. Aveți donații?

- Avem câteva firme care oferă donații chiar anual. Avem undeva la 100 de companii care sprijină acțiunile noastre. Este greu de ajuns la oamenii de afaceri pentru că mulți sunt mai puțin informați, iar în paralel s-a schimbat și legea sponsorizărilor.

- Ce ați schimba, din punct de vedere legislativ, pentru a ușura acest proces de sponsorizare?

- Ar fi o soluție ca firme să fie obligate să doneze, către diverse scopuri, parte din impozite. Acum este doar o opțiune. Donația se poate deduce din impozitul pe profit. Din discuțiile avute ca până acum mulți nu au încredere și alții se tem de controale. Așa dau banii la stat și stau liniștiți. La donațiile persoanelor fizice, cei 2% din impozitele pe salarii, ajută dar prea puțin pentru că mulți oameni lucrează pe salariul minim pe economie.

- Intenționați să vă extindeți serviciile online de fundraising?

- Am lansat deja o aplicație pe android Salveazaoinima si așteptăm acum aprobările și de la cei de la Apple pentru cea pe IOS. Este singurul sistem de plată de donații pentru cazuri individuale pentru smartphone. Aplicațiile îl avantajează pe donator, poate să vadă istoricul de plăți, poate stabili să doneze automat lunar o anumită sumă. Suma minimă începe de la un euro. Este mult mai aproape de om.

- Care este echipa Salvează o Inimă?

- Eu sunt președintele organizației și mă ocup de negocieri cu clinici în speranța unor sume mai mici pentru intervențiile medicale și mă întâlnesc cu firmele pe partea de donații și organizez activitatea. Soția mea este secre-

tară și se ocupă pe partea de documente, avem un specialist pe partea de media și mama ține legătura cu donatorii.

- Care este procedura de strângere a fondurilor? Adunați banii pentru un singur caz până când reușiți să acoperiți suma necesară sau mergeți cu mai multe cazuri în paralel?

- Mergem în paralel și asta le explic și părinților. Eu caut să facem o comunitate cât mai mare și cerem și implicare din partea lor în mediatizarea cazurilor.

- V-a impresionat, la un moment dat, vreo donație?

- Nu pot să uit o donație care a fost pe muchie de cuțit. Aveam un copil care era din Republica Moldova și a băut sodă caustică și și-a ars esofagul. Nu putea mânca și avea nevoie urgent de o intervenție chirurgicală care costa 35.000 de euro. Am fost sunat de o persoană din Portugalia și îmi spune că este un român care are o firmă în acea țară și vrea să doneze toată sumă. I-am spus să aibă grijă cu actele din contabilitate și mi-a spus că revine a doua zi. Era înainte de sărbătorile de sfârșit de an și a doua zi după conversație m-au resunat și mi-au spus că au mai strâns în plus de la proprii angajați care au vrut să doneze și mi-au cerut contractul de donație. Abia la câteva zile am realizat când am văzut banii în cont. Fiecare donație mă impresionează, dar în acest caz am fost uluit.



Asociația “Salvează o inimă”
noi punem suflet!

office@salveazaoinima.ro
www.salveazaoinima.ro

ON PHOTO

FOTOGRAFIE

360°
AERIANA
PRODUS
STUDIO
EVENIMENT
MODA

ONPHOTO.RO
0741 768888 - CATALIN ONOFREI
CONTACT@ONPHOTO.RO



Produse handmade

Îți place să dezvolți produse unice sau, pur și simplu, ai un anumit hobby care implică realizarea de produse unice? Fă bani din asta! Deschide o afacere!

Desigur, oricine are simț artistic în-născut poate să învețe să facă accesorii handmade: de la designeri consacrați la persoane talentate, fără studii specifice, dar care au reușit să găsească nișă potrivită.

Ce înseamnă "handmade"? Aș defini acest termen ca fiind artă de a crea obiecte pe care un om talentat și in-

spirat le realizează cu mâinile sale.

Dacă aveți o chemare pentru realizarea de obiecte handmade, acum este momentul. Trendul handmade este mai puternic decât oricând. Fie că va doriți un obiect realizat exact pe gustul dumneavoastră, fie că vreți să-i bucurați pe ceilalți, conceptul handmade înseamnă o activitate plăcută, relaxantă și liniștitoare, un "loc" în care va puteți retrage și exprima în voie.

Deseori, o afacere cu produse handmade începe prin a crea accesorii pentru propriile ținute. Acestea sunt

admirate de colegile de la muncă, de colegii de facultate care încep să va roage să le faceți și lor niște cercei, sau mărgele sau o gentuță care să se asorteze cu pantofii. Ba mai mult, încep să va ofere și bani cât să acopere la început materialele folosite.

Aveți nevoie și de un blog. Atunci când aveți deja un public fidelizat, clienții care va vizitează blog-ul zilnic, ba mai mult, recomandă produsele dumneavoastră, începe adevărată afacere.

Ce produse handmade puteți realiza:

Mărțișoare, felicitări și invitații – trei tipuri de produse ce merg mâna-n mâna

Realizarea mărțișoarelor este o activitate sezonieră dar, în principiu este asemănătoare cu tehnică producerii invitațiilor și felicitărilor. Că urmare, încercați-vă mâna cu toate și veți avea de lucru tot anul, nu numai în lunile premergătoare mărțișorului.

Se pot confecționa din materiale ieftine și la îndemână și generează un venit suplimentar oricărei familii.

Gablonturi și accesorii textile

La confecționarea unor gablonturi se folosesc materiale ieftine cum ar fi: sârmă, plastic, sticlă, pastă Fimo etc.

Dar dacă luăm în considerare faptul că sunt produse handmade, unicate sau de serie mică, cu un stil deosebit, aceste creații capătă o altă dimensiune.

Bijuterii și accesorii din FIMO

Dacă v-ați plictisit de lanțurile groase din metale rare și scumpe, aveți la dispoziție acest clei polimeric aproape copilăresc, dar suficient de matur: FIMO.

Jocul de-a FIMO nu a cucerit doar România, ci întreagă lume. De regulă, tinerii și nu numai, încep de la un simplu cadou sau kit de FIMO. După ce se plictisesc să-și fabrice propriile figurine sau proprii cercei, se gândesc să scoată un ban din asta și orizontul este promițător.

Podoabe și accesorii din materiale textile

Toate tipurile de bijuterii de la cercei până la brățări și inele se pot confecționa și din materiale textile sau se pot croșeta/tricota. De asemenea, din diverse materiale textile, designerii și artizanii contemporani realizează ne-numărate alte produse: berete, pălării, bentițe, fundițe, mănuși, fulare, centuri, gentuțe etc. Aceste podoabe sunt de mare efect și foarte căutate de toate categoriile de clienți.

Astfel, un colier croșetat sau unul

îmbinat din flori pastelate de mătase fină cu cristale Swarovski, o bentiță din catifea și dantelă sau o brățară din tafta sunt elemente originale și extrem de atractive. Desigur, designerii au nenumărate domenii de exprimare artistică și imaginația lor nu cunoaște limite.

Bijuterii din pietre prețioase sau semiprețioase

Bijuterii handmade Anul acesta bijuteriile sunt feminine, îndrăznețe și masive. Alături de modelele clasice, sunt tot mai des întâlnite și apreciate cele cu design modern.

Spre exemplu, se poartă coliere din metale, înnobilate cu detalii fine și pietre prețioase sau semiprețioase. Se poartă brățările late, zalele mari, pandantive de inspirație egipteană sau marina precum și îndrăgiții cercei candelabru de inspirație orientală. În vogă sunt și diafanele accesorii textile presărate cu mărgeluțe sau cristale Swarovski.

Aranjamente din plante și alte elemente decorative

Aceste decorațiuni atrag imediat atenția și pot fi păstrate perioade îndelungate, ceea ce constituie un mare avantaj față de aranjamentele din flori tăiate, care se ofilesc în câteva zile. Un aranjament din flori naturale uscate poate fi adaptat oricărui decor, mo-

dern, romantic sau rustic. Pe lângă aspectul estetic, există o serie de beneficii practice: nu necesită udare, sunt rezistente și ușor de întreținut, pot fi amplasate în cele mai diverse locuri.

Aceste tipuri de aranjamente sunt utilizate pe scară largă pentru decorațiuni interioare, pentru aportul lor estetic la ambianța, dar și pentru principalul lor avantaj – perenitatea.

Inele pentru șervete

Este vorba de inele din lemn sau carton mai gros care sunt îmbrăcate într-o hârtie cerată și folosite drept suport pentru realizarea ornamentului. Peste inel se lipesc ornamente guilling după dorința. Șervețelele decorative se trec prin aceste inele și se folosesc la ocazii speciale, cum ar fi: nunți, recepții, sărbători etc.

Cutii pentru cadouri

Mai mici sau mai mari, cu forme diverse, elementele de quilling în culori vii pot înfrumuseța orice cutie. Cutiile pot fi din carton, furnir sau din alt material ce poate fi îmbrăcat în hârtie. Se pot folosi panglici sau mărgele, însă este esențial a nu se încarcă prea mult cu decorații pentru a nu deforma estetică. Știți cum se spune: “mai puțin înseamnă mai mult”.

Sursa: <https://ideideafaceri.manager.ro>



Centrul cumpărăturilor tale!

Botosani, Calza Natională, nr. 91





Cafea proaspăt prăjită
la Barista Coffee Shop



Botosani shopping center

Botoșani Shopping Center, inaugurat în noiembrie 2011, își propune să devină cel mai reprezentativ proiect de retail al orașului Botoșani. Un loc în care să găsești branduri importante din domeniul modei, bijuteriilor, accesoriilor, designului interior și cărora li se adaugă zonele dedicate evenimentelor și expozițiilor, precum și acțiunilor socio-culturale. Urmând aceasta filozofie, Botosani Shopping Center este un centru modern, o oază de optimism, vitalitate și distracție pentru familii, copii și tineri, care urmăresc să se bucure de shopping cu fiecare ocazie.



Cu peste 5 milioane de vizitatori anual si 33 de retaileri nationali si internationali, Botoșani Shopping Center este un proiect de retail dezvoltat de grupul Bel Rom Real Estate, unul dintre dezvoltatorii cei mai activi de spații comerciale din România. Centrul are o suprafață totală de 22,031 mp, din care hypermarketul Carrefour acoperă peste 9.000 mp. Principalii retaileri din galeria comercială a centrului sunt JYSK, New Yorker, Decathlon, Zoo-center, Sportisimo, Beauty Mania si Orsay.



Moldova BUSINESS

Nr. 2



Pagina 3
Interviu

Pagina 9
Finanțări

Pagina 14
Evenimente

SC Dianos Top Distrib SRL

**Bulevardul Mihai
Eminescu nr 119 Bis**



Povestea vinului spusă de somelierul Florin Huștiuc

Ce reprezintă, în conceputul dumneavoastră, un somelier?

Într-o definiție simplistă, somelierul este specialistul ce asezonează băutura la mâncare. În practică somelierul face mai multe: se ocupă de băuturile dintr-o locație, face selecția băuturilor. Sunt somelieri în cadrul vinurilor, băuturilor spirtoase, cafea apă și chiar țigări. În locațiile de pe plan local, obișnuite, se poate ocupa și de modul de service a băuturilor. Spre exemplu la unele băuturi spirtoase paharul trebuie să fie fierbinte, la altele cu gheață. La vinuri trebuie avut grijă la temperatura de servire. Se recomandă vinul în funcție de ce se servește la masă. Somelierul trebuie să aducă un plus de valoare la ceea ce comandă clienții într-o locație

S-a schimbat comportamentul populației. Apelează mai mult acum la sfaturile unui somelier?

Ne-am bucurat, în ultima perioadă, de multe persoane care au venit să ceară sfaturi când au avut un eveniment de organizat, cum ar fi nuntă sau alte petreceri. După ce s-au consultat cu noi au mers acasă și au luat decizia asupra băuturilor și apoi le-au prezen-



tat-o și restaurantului la care organizează petrecerea. Oamenii au început să înțeleagă că așa cum se cer sfaturi de la contabili, avocați sau alți specialiști și pe tema băuturilor trebuie să întrebe astfel încât evenimentul lor să fie de succes. Au trecut acele vremuri când fiecare credea că le știe pe toate. Dacă este să ne referim doar la vinuri sunt peste 200 de producători în România

și în medie se lansează 10 noi vinuri anual de fiecare în parte. Chiar dacă sunt același tipuri de vin să spunem, dar în ani diferiți înseamnă vinuri noi. Somelierii au mai multe informații decât oamenii obișnuiți și atunci încercăm să le dăm din informațiile noastre. Cu toate că nici noi nu putem spune că suntem atotcunoscători având în vedere că anual ar trebui să degustăm mii de vinuri și să le analizăm, ceea ce este imposibil. Noi spre exemplu la Diasos Top Distrib avem peste 500 de feluri de vin pe care le comercializăm și pentru care putem garanta. Suntem atâția oameni aia care putem spune povestea vinului, au reușit să o învețe inclusiv cei de la compartimentele care nu sunt implicați în vânzare.

Vinul, în economia unei nunți, este partea la care se alocă unul dintre cele mai mici bugete, dar are o însemnătate foarte mare.

Cât de mult contează asocierea mâncării cu vinul? Se poate ajunge în situații în care să spunem că am consumat un vin mai puțin bun, dar de fapt asocierea cu mâncarea să nu fie bună?

Absolut. Avem situații în care vinul nu este rău ci este greșit servit și într-o asociere total eronată. De cele mai multe ori vom întâlni un vin care este servit la o temperatură mult mai ridicată decât este indicat. Spre exemplu

noi intrând pe zona evenimentelor, atât persoane fizice cât și corporative, am avut surpriza să nu găsim frapiere la multe localuri. Am achiziționat noi frapiere pe care le oferim gratuit clienților pentru ca vinurile să fie servite la o temperatură corectă. Încercăm să sfătuim oamenii să nu mai achiziționeze vinul vrac ce este pus ulterior în carafe pentru că nu poate fi răcit corespunzător. Având deschiderea mare la carafă se oxidează și în plus stă o perioadă lungă de timp pe masă și apoi consumatorul se plânge că nu a fost vinul bun. După ce au fost organizate evenimente au venit invitați și mi-au cerut același vinuri și pentru petrecerile lor.

Mai există percepția, printre unii consumatori, că vinurile din comerț sunt pline de chimicale și de asta preferă pe cel făcut acasă.

Nu o dată mi s-a întâmplat să fiu salvatorul unor nunți aduse în dezastru de vinul de casă. Vinul pus pe mese la restaurant s-a casat schimbându-și atât culoarea cât și gustul. Atunci chiar și cei mai înverșunați adepți ai vinului tradițional de casă au trebuit să renunțe la acel vin. Noi nu avem nimic împotriva gusturilor oamenilor ci doar le arătăm și altceva. Cum un copil nu poate trăi nevaccinat așa nici un vin fără tratamente. Vinul este un aliment viu, se naște, trăiește și moare și păcat că nu se înmulțește. Până la urmă este



decizia fiecărui om. Noi doar dăm sfaturi. La Diasos Top Distrib pe lângă mine mai este colegul meu Costel Ivanov și mai sunt câțiva colegi ce urmează cursurile de somelier. Cu vinul de casă sunt probleme în ceea ce privește modul de păstrare.

Putem spune că vinul de casă este ca o loterie?

Vinariii vă vor spune că anul bun se cunoaște din primăvară. Dar să zicem că achiziționăm strugurii și sărim peste multe probleme. Arată foarte bine și i-am adus acasă. Trebuie să ținem cont că pe pielea bobului de strugure există 30 de familii de drojdie. În procesul de fermentație una dintre acele familii va deveni majoritară și celelalte vor dispărea. În funcție de caracteristicile familiei predominante vor fi și caracteristicile

vinului. Noi nu avem cum să selectăm acea familie și din start avem o loterie cu acele 30 de variante. Spre exemplu la crame se anulează toată drojdia și se impregnează cu drojdie specializată. Un alt aspect important este temperatura de fierbere. La vinul alb 16-18 grade celsius, la vinul roșu 22-24 de grade celsius. Sunt niște detalii care țin de arta vinificării.

Organizați, anual, și un festival al vinului. Care ar fi preferințele persoanelor care au vizitat cramele prezente?

Sunt mai multe piste. În primul rând femeile preferă vinurile mai dulci. Sunt căutate vinurile roze, fără să meargă pe ideea că de fapt sunt două tipuri de vinuri roze, cel din strugurele roșu și cel din busuioacă. De asemenea, bărbații preferă mai mult vinurile

roșii. La ediția din 2019 a festivalului s-a întâmplat un lucru mai deosebit, localnicii au prins la ideea unui festival al vinului, așa cum este el organizat de noi. Fără acel tam tam cu multă mâncare și lăutari. Noi vrem să îl considerăm un templu al degustării vinului și punem accent doar pe el. Am reușit să aducem câțiva parteneri care au venit cu diverse gustări, brânzeturi, pește, produse de panificație. Am avut surpriza din partea clienților că i-au lăsat pe reprezentanții producătorilor să facă prezentarea. Întotdeauna s-a plecat de la vinurile albe seci și s-a mers până la roșu demisec. În 2019 a fost un succes atât ca număr al participanților cât și calitativ. Oamenii au venit și au vrut să învețe și au avut de la cine pentru că producătorii, la astfel de evenimente, vin cu produse medium-high. La festival au fost prezenți 12 producători și au fost câteva momente în care nu mai aveam pahare pentru degustat datorită prezenței numeroase.

Se cunoaște, după un asemenea eveniment, că oamenii sunt mai selectivi în ceea ce privește vinul pe care îl consumă?

Avem nenumărate exemple de oameni care ne spun că au degustat, și știu exact ce vin vor să consume. O surpriză plăcută am reprezentat-o noi ca județ în povestea sticlei Ispita de la crama Oprișor. S-au produs doar 5555

de sticle din acest sortiment și nouă inițial pe Botoșani ni s-au alocat doar 16, însă am reușit să vindem peste 100 de sticle. În condițiile în care noi nu am promovat foarte mult acest concept.

Întotdeauna oamenii se uită și la buget când cumpără băuturi. Care ar fi un raport preț calitate pentru un vin ?

Noi având o relația bună cu cramele, înțelegem ce se întâmplă în spațele acelei etichete. Sunt loturi de vin bun puse pe piață în anumite condiții pentru destocare în vederea asigurării spațului pentru noua producție și atunci nu o dată s-a întâmplat ca unui vin bun să i se pună o etichetă de tranziție să zicem și a fost scos la un preț scăzut. Lumea credea că vinul are ceva rău, însă era o idee preconcepțată. Dar să ne întoarcem la întrebare, ca să plecăm de la ideea că într-o sticlă este vin provenit din must care provine la rândul său din struguri, prețurile pleacă de la 12-13 lei de la noi ca distribuitor. Apoi urmează adaosurile magazinelor în care ajunge și putem spune că prețul final ar trebui să fie de la 20 de lei în sus.

Dar și dumneavoastră ca și distribuitor aveți desfacere directă?

Noi avem un magazin de prezentare cu desfacere pe Bulevardul Mihai Eminescu nr 119 bis, plus depozitul.

În cadrul expoziției le prezentăm clienților vinurile spunându-le povestea lor. Avem 600 de colaboratori persoane juridice în județ, iar vinurile pe care noi le distribuim rețele Admir, Ovisim, Pita, Georgiana. Suntem cunoscuți pentru povestea vinului.

Cât de mult contează condițiile de păstrare, după ce vinul ajunge la clientul final?

Aici este un punct foarte sensibil. Aici e și rolul degustărilor, oamenii văd cum trebuie să fie vinul și dacă al lor de acasă, de același tip, este diferit încep să își dea seama că undeva au greșit. Spre exemplu depozitul nostru este conceput cu pereți mai groși de un metru, nu folosim surse de încălzire sau de răcire și temperatura nu variază mai mult de șapte grade celsius. Pentru clienți, pe scurt le spunem că vinul trebuie ținut la răcoare, ferit de razele soarelui. Dacă sunt fluctuații mari de temperatură s-ar putea să apară niște depuneri. Pentru vinurile albe o temperatură de 8-10 grade celsius pentru servit este în regulă, iar pentru cele roșii 16-18 grade.

Ce vinuri preferă un somelier să consume, după ce a degustat sute de mii de vinuri?

Eu sunt un pic mai tradiționalist. Ca soi de struguri prefer feteasca neagră. Nu trebuie să uităm și nici de busuioacă. Este foarte dificil să spun care



vin îmi place. Dacă el corespunde tipicității soiului automat este bun. Când nu corespunde, probabil s-a întâmplat ceva cu acea sticlă de vin. Fiecare sortiment de vin este unic. Eu mai degrabă am afinități pentru poveștile din spatele sticlelor de vin. Povestea din spatele sticlei de vin te duce la acea muncă pe care nu o poți ignora. Dacă ați avea șansa să vedeți ce se întâmplă la crame în perioada culesului strugurilor. Făcând o paranteză pot spune că în urmă cu câțiva ani am pus și eu o întrebare asemănătoare unui mare om din domeniu. Domnia sa mi-a spus că cel mai bun vin este cel care îți place ție. O altă întrebare importantă este cu cine se bea vinul? Și răspunsul este: cu prietenii și la bucurie. Trebuie să spunem că România, măcar la capitolul vinuri, stă foarte bine.

La Barista
Coffee Shop
Pietonalul Unirii nr.1





Finanțări nerambursabile: Start-up în sectorul economiei sociale

Poate o ultimă șansă la finanțările nerambursabile adresate start-up-urilor din fonduri ale Uniunii Europene pentru ciclul 2014-2020 o reprezintă înființarea de întreprinderi sociale. Mai multe organizații, ONG-uri și nu numai au accesat proiecte ce prevăd finanțarea unor proiecte de economie socială.

Primul pas este să afle ce înseamnă o întreprindere socială: Conform legislației reprezintă orice entitate care des-

fășoară o activitate economică, indiferent de forma sa juridică, constituită și atestată ca întreprindere socială, potrivit Legii nr. 219/2015 privind economia socială, și anume:

- Societățile cooperative de gradul I;
- Cooperativele de credit;
- Asociațiile și fundațiile;
- Casele de ajutor reciproc ale salariaților / pensionarilor;

Orice alte categorii de persoane juridice care prin actele de înființare și

funcționare demonstrează faptul că activitatea desfășurată are scop social, respectă principiile prevăzute la art. 4 din lege, precum și criteriile prevăzute la art. 8 alin. (4) din lege;

Ca și activități ce se pot încadra în categoria economiei sociale:

a) producerea de bunuri, prestarea de servicii și/sau execuția de lucrări care contribuie la bunăstarea comunității sau a membrilor acesteia;

b) promovarea, cu prioritate, a unor activități care pot genera sau asigura locuri de muncă pentru încadrarea persoanelor aparținând grupului vulnerabil;

c) dezvoltarea unor programe de formare profesională dedicate persoanelor din grupul vulnerabil;

d) dezvoltarea serviciilor sociale pentru creșterea capacității de inserție pe piața muncii a persoanelor din grupul vulnerabil. (Art. 5, Legea nr. 219/2015 privind economia socială).

Tot potrivit legislației, o întreprindere socială trebuie să respecte următoarele criterii:

a) acționează în scop social și/sau în interesul general al comunității;

b) alocă minimum 90% din profitul realizat scopului social și rezervei statutare;

c) se obligă să transmită bunurile rămase în urma lichidării către una sau mai multe întreprinderi sociale;

d) aplică principiul echității sociale față de angajați, între care nu pot

exista diferențe care să depășească raportul de 1 la 8.

Pentru a fi eligibil pentru o asemenea finanțare, persoanele interesate trebuie să îndeplinească câteva condiții:

- Să aibă domiciliul în regiunea în care implementează proiectul;

- Să aibă studii liceale;

- Vârsta cuprinsă între 18 și 64 de ani.

Mai mult decât atât, persoanele fizice care înființează afaceri nu trebuie să aibă calitatea de asociați majoritari în structura altor întreprinderi, la data semnării contractului de subvenție.

În același timp, persoanele fizice nu pot avea calitatea de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat în cadrul a mai mult de o întreprindere înființată în cadrul acestui program.

În cazul în care întreprinderea socială se înființează ca societate reglementată de Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, și are mai mult de un asociat, persoana fizică al cărei plan de afaceri a fost selectat în vederea finanțării va trebui să aibă calitatea de asociat majoritar.

Se pot obține finanțări, în funcție de numărul locurilor de muncă nou create, până la 100.000 de euro. Se finanțează activități din majoritatea do-

menilor, cu câteva excepții:

- Activități în sectoarele pescuitului și acvaculturii;

- Activități în domeniul producției primare de produse agricole;

- Activități în sectorul transformării și comercializării produselor agricole;

- Achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri;

- Activități condiționate de utilizarea preferențială a produselor naționale față de cele importate;

De asemenea nu sunt eligibile activități de export către țări terțe/state membre, ajutoarele legate direct de cantitățile exportate, ajutoarele destinate înființării și funcționării unei rețele de distribuție sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export.

În cadrul programelor de finanțare se organizează cursuri de economie socială, cursuri ce sunt gratuite și la finalul cărora absolvenții primesc diplome acreditate de Ministerul Educației Naționale. În baza acestor diplome pot participa la un concurs de

planuri de afaceri. De regulă organizațiile finanțează între 20 și 25 de proiecte la 100 de persoane ce au urmat cursul.

Inclusiv persoanele care nu au urmat cursurile de economie socială pot depune planuri de afaceri la concurs, însă vor fi selectate în limita a 10% dintre toate planurile de afaceri selectate pentru finanțare.

Autorii planurilor de afaceri selectate pentru finanțare vor beneficia de consiliere pentru înființarea întreprinderilor sociale și acvitatea lor va fi monitorizează timp de 24 luni, perioada de implementare și sustenabilitate a activităților finanțate.



Termenul de obținere a Atestatului de întreprindere socială este de 4 luni de la data semnării contractului de subvenție.

Fiecare beneficiar al ajutorului de minimis va trebui să angajeze, cel târziu la 3 luni de la semnarea contractului de subvenție, cel puțin numărul de persoane corespunzător cunatumului ajutorului de minimis primit. Persoanele angajate în cadrul întreprinderilor sociale nou înființate trebuie să aibă, în mod obligatoriu, domiciliul sau reședința într-una din regiunile de implementare.

Ajutorul de minimis se va acorda în maximum 3 tranșe:

O tranșă inițială de maximum 25% din valoarea ajutorului de minimis, așa cum a fost acesta aprobat pe baza planului de afaceri și prevăzut în contractul de subvenție încheiat;

O tranșă intermediară de 50%, acordată după momentul în care entitatea obține atestatul de întreprindere socială;

O tranșă finală de 25%, acordată cel târziu după 16 luni de la înființare.

Toate plățile aferente înființării și funcționării întreprinderilor nou create trebuie efectuate în cadrul a 18 luni de funcționare de la data semnării contractului de subvenție (perioada de implementare a planului de afacere).

În perioada ulterioară celor 18 luni de funcționare cu ajutor de minimis,

respectiv pe durata celor 6 luni de susținabilitate obligatorie după finalizarea implementării proiectului, beneficiarul ajutorului de minimis va asigura continuarea funcționării întreprinderii și va menține ocuparea locurilor de muncă create.

La finalul celor 24 de luni de implementare (18 luni cu asistenta financiară + 6 luni de susținabilitate) beneficiarul ajutorului de minimis are obligația de a menține destinația bunurilor achiziționate prin ajutor de minimis pe o durată de minimum 3 ani.

Beneficiarul are obligația de a asigura păstrarea unei evidențe detaliate a subvenției primite cu titlu de ajutor de minimis, pe o durată de cel puțin 10 ani de la data primirii ultimei tranșe de subvenție. Această evidență trebuie să conțină toate informațiile necesare pentru a demonstra respectarea condițiilor impuse de legislația comunitară în domeniul ajutorului de minimis.

Economia socială reprezintă ansamblul activităților organizate independent de sectorul public, al căror scop este să servească interesul general, interesele unei colectivități și/sau interesele personale nepatrimoniale, prin creșterea gradului de ocupare a persoanelor aparținând grupului vulnerabil și/sau producerea și furnizarea de bunuri, prestarea de servicii și/sau execuția de lucrări.



OFERTE 2020 CINÉ GLOBE

Pentru informații despre filme și rezervări,
sunăți la: 0331.401.101/2

Luni

ORICE

FILM

la doar

6.99
de lei



*Prețul este disponibil în fiecare luni.



Marti

11 lei

marți ai preț special



Evenimente Botoșani

Concert Pentru Anul Nou 2020

În data de 17 și 18 ianuarie 2020, va avea loc cel mai grandios concert indoor din nordul Moldovei!

Deja tradiție, "Concertul Pentru Anul Nou" adună de la an de an un număr RECORD de spectatori.

Din acest motiv, pentru prima dată, îl vom desfășura în sala Polivalentă din Botoșani (17 ianuarie 2020) și cea din Piatra Neamț (18 ianuarie 2020).

Va fi un "concert spectacol" inedit!

Filarmonica "George Enescu" Botoșani
eta IMPREUNA
MAGIC FM always great music

CONCERTUL PENTRU ANUL NOU 2020

17 IANUARIE 2020, ORA 18:00 - SALA POLIVALENTĂ
"ELISABETA LIPĂ" - BOTOȘANI

DIRIJOR: IULIAN RUSU
manager MIHAI SIRBU

ORCHESTRA FILARMONICII "GEORGE ENESCU" BOTOȘANI

DAN BITTMAN - solist, PAULA SELING - solistă, ADQA - solistă,
MARIA MIRON - mezzosoprană, ANDREI FERMEȘANU - tenor, GEBU GRAUR - solist,

în premieră
HOLOGRAF SIMFONIC

De la clasic la operă, de la operă la pop și pop-rock simfonic. Dueturi inedite, surprize muzicale, peste 180 minute de divertisment muzical

iabilet
ANGA Farmacia
COTNARI
LALABARU
VORONSKAYA
Arlecchin
Stefan Burdea
ArtBlue Company
formens
bibd

NEW CHICAGO
billiard & bowling

UVERTURA MALL

24
JAN
20:00

5 Years ANNIVERSARY

POWER PARTY

LAWIS JAY DEE

Concert 5 Years - Power Party - New Chicago LAW IS JAY DEE

Chicago Club, Uvertura Mall, 24 ianuarie ora: 20.00

Vă așteptăm în număr cât mai mare la evenimentul aniversar Lawis Jay Dee și bineînțeles NEW CHICAGO - 5 YEARS

Evenimente Suceava

Concert CARGO, live în Art Rock Cafe

31 ianuarie ora 20.00



Prietenii de la Cargo, Cavalerii Rockului românesc, se reîntorc în Suceava cu un nou show incendiar.

Să facem să fie ROOOOOOCK!!!

Biletele se găsesc în ARC, Strada Scurta, nr 4.

Stand Up Comedy-Ușor Negocial cu Maria, Mincu și Banciu

Club Versus, Suceava, 15 ianuarie ora: 20.00

Mai nou, Mariei nu îi mai tace gura, acum că a luat-o Mincu în sfârșit de nevestă, despre nunta anului. Adică a ei. Cel puțin așa crede ea. Mincu are tot felul de teorii noi despre societate, relații interumane și extraumane. Evident că e nelipsit Banciu, care în deschiderea show-ului te poartă prin toate experiențele

sale penibile, care numai lui i s-ar putea întâmpla. Sau cel puțin așa crede el. Mai exact, avem 75 de minute din viețile noastre de împărtășit cu voi!

Concert Mihai Mărgineanu & live band

Vineri, 17 Ianuarie orele 21.00



Mihai Mărgineanu te așteaptă la Padrino Suceava cu un concert extraordinar susținut împreună cu trupa lui de muzicieni. Vine să îți aducă muzica din "Las Fierbinți" și muzica de tavernă 100% românească, atât de dragă tuturor.

Organizăm:

☞ **Programe de formare profesională**

☞ **Programe de ucenicie**

Meserii:

✈ Manichiură, pedichiură, frizerie, coafură

✈ Lucrător în cultura plantelor

✈ **Zidar pietrar tencuitor**

✈ ... orice meserie solicitată



tel. 0720 735 339

SC INSIDE TRAINING 4U SRL

Horoscop lunar general - ianuarie 2020

Prima lună a anului 2020 se anunță a fi una dinamică, ce îndeamnă la acțiune. Pe parcursul ei, se perfectează conjuncția lui Saturn cu Pluto în semnul Capricornului, configurație astrală extrem de potentă care poate duce la schimbări de substanță în viețile noastre. Dar pentru a vedea ce fac și restul planetelor și pentru a obține un tablou complet al aspectelor din ianuarie, vă invităm să lecturați următorul comentariu:

Mercur conjunct Pluto și Saturn (Capricorn); Saturn conjunct Pluto (Capricorn): viziuni realizabile

În data de 12, au loc trei evenimente astrale foarte importante: este vorba de conjuncțiile succesive ale lui Mercur cu Pluto și Saturn în Capricorn și de alăturarea celor din urmă două planete, configurație cosmică a cărei influență o vom simți o perioadă mai îndelungată de timp. Acest stellium de planete ne potențează ambiția și perseverența și ne pregătește moral pentru orice provocare cu care ne-am putea întâlni în perioada următoare. Nimic nu ne poate opri.

Venus ajunge în Pești: simț empatic

Din 13 ianuarie încolo, Venus tranzitează semnul Peștilor, care este totodată și exaltarea sa. Pe parcursul șederii sale în această zodie, nu ducem lipsă de



inspirație în tot ceea ce ne propunem să realizăm, indiferent dacă vorbim de activități creative sau de planuri prin care putem câștiga atenția unei persoane pe care o simpatizăm. Venus ne susține în toate aceste demersuri, oferindu-ne capacitatea de a vedea dincolo de aparențe și de a ne folosi de resurse pe care nici nu credeam că le avem.

Mercur poposește în Vărsător: proiecte originale

Începând cu 16 ianuarie, Mercur se mișcă prin zodia Vărsătorului, oferindu-ne idei originale și încurajând la abordări îndrăznețe, atât în plan social și sentimental, cât mai ales în carieră sau la nivel comunitar. Pe de-o parte, așadar, suntem inventivi și ne trec prin cap tot felul de lucruri, care de care mai ghidușe, dar pe de altă parte, ne gândim mai intens decât de obicei la modalități prin care putem face diferența în societate. Putem chiar să ajungem să ne implicăm în activități de voluntariat.

Mercur (Vărsător) careu Uranus (Taur): planuri nesustenabile

În cursul datei de 18, se formează un aspect dizarmonic de careu între Mercur, proaspăt intrat în Vărsător și Uranus din Taur, ceea ce înseamnă că, pe parcursul sau în jurul acestei zile, s-ar putea ca ideile pe care le avem sau modul în care acționăm să frizeze niște limite ale convenționalului pe care cei din jur nu sunt tocmai pregătiți să le vadă depășite. Poate ar fi cazul să ne evaluăm comportamentul și să vedem dacă nu cumva doar încercăm să șocăm în acest fel.

Venus (Pești) careu Marte (Săgetător): așteptări sentimentale nerealizabile

Aceeași configurație astrală distonantă de careu se perfectează în data de 26 ianuarie și între Venus din Pești și Marte din Săgetător. Îndrăgostiții eterni ai Zodiacului sunt în dizarmonie unul cu celălalt în cursul și în preajma acestei zile; unii dintre noi caută o legătură profundă cu cel drag, iar alții urmăresc să exploreze. Unii vor noutate, iar alții comuniune deplină. Nu este de mirare că acele cupluri născute în această perioadă se vor confrunța cu unele provocări la început.

Venus conjunctă Neptun (Pești): identificarea cu celălalt

La doar o zi după acest aspect, aceeași Venus din Pești aderă la o conjuncție cu Neptun, ceea ce ne oferă un

plus de creativitate, dar ne expune riscului de a cădea pradă promisiunilor și cuvintelor frumoase care vin din partea unor persoane în care nu merită să investim prea multă încredere. Este foarte important să face o selecție atentă a acestor conjuncturi în care ne-am putea regăsi în data de 27 ianuarie sau cândva în apropierea ei. Altfel, am putea cădea pradă dezamăgirilor.

Marte (Săgetător) careu Neptun (Pești): idealuri fără aplicabilitate în realitate

În 28 a acestei luni, Marte din Săgetător formează un aspect tensionat de careu cu Neptun din Pești, ceea ce ne indică faptul că buna credință ne poate aduce în situația de a fugi după himere și de a lua plasă. Acordăm prea ușor încredere unor persoane care nu ne-au demonstrat încă faptul că merită acest privilegiu sau care chiar ne-au dezamăgit în trecut. Trebuie să ne dăm seama la timp că merităm mai mult de la viață și că este important ca, în unele cazuri, să avem unele garanții.

După cum se poate vedea din paragrafele de mai sus, se întrevede un început de 2020 care ne pune în mișcare de la chiar primele aspecte care se perfecționează între astre pe parcursul acestei luni. Ideea ar fi de a obține un momentum pe care, mai apoi, să îl cultivăm și să extragem tot felul de beneficii de pe urma lui. În felul acesta, vom păși cu dreptul în anul care stă să înceapă.



**Brosură editată de
SC Entrepreneur Moldova
Consulting SRL**

www.moldovabusiness.ro

tel: 0749530478