



BUSINESS PLAN IN URBAN AGRICULTURE

Business name: Cultura afinului în sistem ecologic

Entrepreneur's name: Toma Olga

Name of the enterprise (to be established): SC ECO-AFIN SRL

Country Romania

Address București, Sectorul 4

* under the guidance of CICIA

EXECUTIVE SUMMARY:

Problemă:

În prezent o bună parte din preocupările oamenilor se referă la rezolvarea problemelor alimentației asociate și agriculturi ameliorative.

Ne orientăm spre realizarea unui plan de cultură pe terenul proprietate personală să obținem recolte de fructe de arbuști (cultură de afin).

Idee / Soluție:

Din informațiile colectate rezultă că afinul este un arbust ale cărui fructe sunt bogate în componente bioactive necesare păstrării stării de sănătate a oamenilor. Afinele culese din pădure sunt mai bogate în substanțe bioactive, dar cantitățile care se pot obține sunt limitate și dependente de factori climatici (temperaturi, precipitații).

Afinul de cultură oferă plante viguroase și cu rod ameliorat ceea ce permite proiectarea și implementarea unui plan de producție și comercializare

Piață țintă:

Piața are două componente:

- o piață pasivă de valorificare a recoltei în stare brută cu operații de condiționare. Implică și păstrarea la temperaturi de refrigerare.
- o piață activă de procesare pentru a se obține diferite produse alimentare: afinată, suc de afine, dulceață, gem, marmeladă ș. a.

Concurență:

Există o piață concurențială pe mai multe paliere:

- fructe de cultură (arbuști) alternative: fragi, căpșuni.
- fructe de pădure livrate de culegători (fragi, căpșuni, zmeur, afin (sălbatic), merișor, răchițică.
- alte fructe de livadă: cireș, vișin, cais, măr, păr, gutui.
- alte fructe de arbori de pădure (cireș păsăresc, măr pădureț).
- alte forme de comercializare: uscate (ceaiuri).

Aspecte cheie ale planului financiar:

1. Costuri:

- investiție: cultura, împrejmuirea, depozitarea, condiționarea, procesare (pentru sortimente preparate).
- producție: forța de muncă (culegători), ambalaje, etichete (identificare, trasabilitate).
- salariale: direct productivi, indirect productivi.
- exploatare: folosire, uzură, amortizare, timp de funcționare.
- utilitare: deșeuri industriale, ape tehnologice, ape de exploatare, de deversare, de recirculare, energie electrică, termică, gaz metan.
- administrative: administrare, conducere, coordonare, evidențe, înregistrare.

2. Vânzări și promovare: promovare, etalare, contractare, marketing, condiții de livrare, păstrare ante vânzare.

3. Profitabilitate: ipoteze de lucru și verificarea lor. Profitabilitatea este determinată de volumul de marfă vândută și încasată.
4. Finanțare: acționarii trebuie să aibă suficient capital pentru a susține activitatea independent de termenele de încasare; aceasta se rezolvă prin capital / capitalizare, prin credite, prin finanțări nerambursabile din surse publice. Pentru aceasta variantă condiția este să faci parte din grupul eligibil pentru obiectivele apelurilor de finanțare:
5. O foaie de parcurs cu privire la locul în care suntem în prezent și reperele specifice pe care vrem să le atingem: am o sumă de bani și doresc să îi investesc într-o afacere profitabilă. Am aflat că plantațiile horticole, mai ales cele de arbuști sunt la mare căutare: zmeur, mure, coacăz, agrișe... La altitudine mai mare merg afinel și merișoarele. O documentare asupra subiectului a relevat faptul că această investiție reclamă o sumă de facilități pentru a fi viabilă.

Trebuie parcurse următoarele etape:

Etapa 1: Realizarea plantației

Etapa 2: Întreținerea plantației

Etapa 3: Recoltarea

Etapa 4. Condiționarea

Etapa 5: Păstrarea/Depozitarea

Etapa 6. Pregătirea pentru procesare

Etapa 7. Vânzarea

Fiecare din aceste etape implică costuri

- costuri de investiții
- costuri de exploatare (producție)
- costuri administrative
- costuri cu salariile
- costuri de mediu

1. Identification data of the enterprise (to be established)

Date de identificare ale întreprinderii (de înființat) (tip de afacere, locație, manager, parteneri)
Toma Olga este administratorul afacerii. Ea are 42 de ani și lucrează în domeniul agro-alimentar, în special în zona legume-fructe de mai bine de 20 de ani. Este absolventă de studii gimnaziale, dar intenționează să-și continue studiile în perioada imediat următoare. Dorința ei este animată și de motivația personală, ea având în întreținerea ei personală pe fiica ei de 14 ani, fiind astfel o familie monoparentală.
Este o persoană motivată și vrea să redevină un întreprinzător.

2. Field of activity: NACE code(s)

Cod CAEN 0125 - Cultivarea fructelor arbuștilor fructiferi, căpșunilor, nuciferilor și a altor pomi fructiferi

Cod CAEN 1032 - Fabricarea sucurilor de fructe și legume

Cod CAEN 1039 - Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor n.c.a.

Cod CAEN 1101 - Distilarea, rafinarea și mixarea băuturilor alcoolice

Cod CAEN 1107 - Producția de băuturi răcoritoare nealcoolice; producția de ape minerale și alte ape îmbuteliate.

3. Objectives: (ensuring local production, create a social environment for meetings, promoting intercultural activities, enhancing use of urban space/area)

a) Obiective pe termen scurt

- realizarea brânșamentelor la utilități conform nevoile tehnologice și igienico-sanitare
- atingerea standardelor de calitate la fiecare etapă din lista de mai sus;
- securizarea plantației: oameni, animale sălbatice, insecte, intemperii;
- organizarea unor activități publice de socializare, degustare, informare, diseminarea experienței.

b) obiective pe termen lung

- creșterea notorietății firmei pentru extinderea pieței;
- diversificarea produselor oferite pieței: la început se vor livra fructe refrigerate și congelate; apoi se vor livra și preparate;
- creșterea calității produselor;
- crearea de servicii de consultanță pentru utilizarea produselor;
- crearea unei pagini web cu prezentarea firmei și a produselor acesteia;
- atingerea capacității de producție în anul III de vegetație;
- recuperarea investiției până în anul V de vegetație;
- o cotă de piață de 10%;
- calificarea și specializarea angajaților,

4. Products/services

- afine proaspete (DUKE, BLUECROP, ELLIOTT);
- afine congelate; - afine deshidratate;
- afine refrigerate; - smoothie cu afine;
- afinată; - chec cu afine
- dulceață de afine; - gem de afine;
- suc din afine; - prăjitură cu afine.
- clătite cu afine;

O plantație performantă presupune o investiție de 17.000 – 18.000 euro/ha și o producție de 9 – 12 tone

Numărul de plante la hectar este de 4.700 plante

Perioada de fructificare este de 3 – 5 ani de la plantare

Maturitatea se atinge la 7 – 8 ani

Durata de vegetație și exploatare ajunge până la 45 de ani¹

Temperatura de vegetație necesară 15 – 16 °C.

Se realizează 1 hectar de plantație care va intra pe rod după 3 ani de la plantare.

Cererea pieței este mare, astfel încât se contează și pe recolta redusă din primii 2 ani. Se vor realiza câteva sortimente. Se vor prepara mostre de produse preparate pe bază de afine. Se vor organiza evenimente de degustare.

Structura de producție și sortimentală până la intrarea pe rod:

¹ <https://cultivaprofitabil.ro/plantatie-de-afine-exemplul-unui-fermier-care-vinde-la-export/>

Production/service plan to be completed:

| Nr. product | Product name | Year 1 quantity | Year 2 quantity | Year 3 quantity | Year 4 quantity |
|-------------|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1 | Afine proaspete | 200 | 500 | 3.000 | 3.000 |
| 2 | Afine congelate | | 50 | 2.100 | 4.000 |
| 3 | Afine refrigerate | | | 1.500 | 2.000 |
| 4 | Afinată | | | 450 | 500 |
| 5 | Dulceață de afine | | | 250 | 400 |
| 6 | Suc din afine | | | 0 | 50 |
| 7 | Clătite cu afine | | | 50 | 50 |
| 8 | Afine deshidratate | | | 1.200 | 1.500 |
| 9 | Smoothie cu afine | | | 50 | 50 |
| 10 | Cake cu afine | | | 50 | 50 |
| 11 | Gem de afine | | | 300 | 300 |
| 12 | Prăjitură cu afine | | | 50 | 100 |
| | Total | 200 | 550 | 9.000 | 12.000 |

Afinele au fost incluse în categoria “superfructelor” de pe Pământ. Au **printre cei mai mulți antioxidanți din lume**, fiind adesea în topul graficelor care compară fructele și beneficiile lor.

Au o culoare de un **albastru-închis** și un gust aparte, afinele sunt printre cele mai populare fructe de pădure. Mici, rotunde și incredibil de sănătoase, au ajuns în atenția publicului larg datorită numeroaselor proprietăți de vindecare pe care le au.

Consumul afinelor s-a triplat în ultimii 5 ani, iar această tendință este într-o continuă creștere.

Din ce în ce mai mulți oameni devin conștienți de importanța lor și de numeroasele beneficii pentru sănătate pe care le au.

Aceste fructe de pădure au **printre cei mai mulți antioxidanți din lume**, fiind adesea în topul graficelor care compară fructele și beneficiile lor.

Alături de antioxidanți găsim și vitamine și minerale esențiale pentru organism, care lucrează împreună pentru protejarea sa.

Este o compoziție impresionantă pentru un singur fruct, fapt pentru care afinele sunt studiate în universitățile din lumea întreagă, pentru a le desluși misterele și întregul potențial de vindecare.

Afinele conțin:

| | | | | |
|-------------------------|----------|---------|-------------|----------------|
| Vitamina A | Fier | Zinc | Antocianine | Acizi organici |
| Complexul de Vitamine B | Calciu | Fosfor | Flavonoide | Acid folic |
| Vitamina C | Magneziu | Seleniu | | Pectine |
| Vitamina E | Mangan | Sodiu | Quercitină | Resveratrol |
| Vitamina K | Potasiu | | Miricetină | |

5. Machinery, equipment and tools (needed for the business to function)

Linie modulară de condiționare, păstrare, procesare:

- cameră de recepție; 25 mp.
- cameră de condiționare și transfer în lădițe; 25 mp.
- stație de frig pentru asigurarea temperaturilor reduse; stand exterior;
- spațiu de depozitare; este un container împărțit în 4 alveole pentru depozitare, păstrare; 200 mp; lăzi din material plastic, fiecare cu 4 – 6 kg. Stivuire.
- modul de procesare: vase de lucru cu pereți dubli, vase de fierbere cu apă sub presiune
- linie de ambalare borcane, sticle, forme pentru gem, dulceață, sirop, afinată.

6. Marketing and Sales

a) Potential suppliers to the company

| No. | Name of materials supplier | Product | Quantity (per year) | Price per unit. | Value (Euro) per year |
|-----|----------------------------|-------------------|---------------------|-----------------|-----------------------|
| 1 | Pepiniera Moara | Puieti de afin | 4700 buc. | 2.4 | 11,280 |
| 2 | ADRI PRODCOM SRL | Turba | 40 kg | 1.5 | 60 |
| 3 | NATURALINVEST SRL | Fertilizer | 50 | 4 | 200 |
| 4 | DEDEMAN MATHAUS | Folie | 300 KG | 8 | 2400 |
| 5 | Cristian Food Industry | Caserole | 18000 buc. | 0.45 | 8100 |
| 6 | APA SERV SA | Apa | 400 m ³ | 1.5 | 600 |
| 7 | E-on | Energie electrica | 25000 Kwh | 0.136 | 3400 |
| 8 | | Transport | 100 deplasari | 20 | 2000 |
| | TOTAL | | | | 28,040 |

b) Potential customers of the company

| Nr.crt | Customer (Name and adress) | Value (Euro) | % of sales |
|--------|-------------------------------|--------------|------------|
| 1 | Pietele orasului Piatra Neamt | 2000 | 40% |
| 2 | Cofetarii | | 30% |
| 3 | Restaurante | | 10% |
| 4 | Magazin propriu desfacere | | 20% |
| Total | | 2000 | 100% |

c) Competitors

1. Ferma „Afine Bio Rediu”, Rediu-Neamt
2. Afine de cultura Neamt, Negresti-Neamt
3. Pepiniera Turturesti-Neamt
4. Pepiniera Melanisa, Horia-Neamt
5. Mosia Dobru, Vanatori-Neamt

7. Organization and management

Pentru buna desfășurare a activității plantației de afin sunt necesare următoarele resurse umane:

- 1 administrator;
- 1 contabil al firmei;
- 1 operator pe activitățile interioare (tehnolog);
- 1 operator pentru activități exterioare (pe plantație);
- 5 muncitori necalificați sezonieri;
- personal consultant pentru servicii ocazionale;
- servicii externalizate: contabilitate.

8. SWOT ANALYSIS (of the enterprises/business intended to be established within the field of urban agriculture)

| STRENGTHS + | WEAKNESSES – | INTERNAL FACTORS |
|--|---|-------------------------|
| <p>1. Piața de afine din județul Neamț este nesaturată (puține plantații de afin).</p> <p>2. Interes și determinare pentru a pune afacerea pe picioare.</p> <p>3. O preluare din mers a unui „brevet” al naturii.</p> <p>4. Se poate dezvolta cu o gamă variată de produse.</p> <p>5. Calitate ridicată a produselor.</p> <p>6. Atribute de sănătate convingătoare.</p> <p>7. Afacere care se recuperează rapid.</p> <p>8. Posibilități multiple de extindere și export.</p> <p>9. Cadru legislativ favorabil pentru IMM-uri plus oportunitatea finanțării sprijinită prin fonduri europene.</p> | <p>1. Ponderea costurilor fixe este ridicată (poate afecta planul de rambursare).</p> <p>2. Firma este la început, fără piață, fără furnizori. Mers ascendent lent.</p> <p>3. Decalaj între producție și promovare.</p> <p>4. Ritmicitate fluctuantă în livrări.</p> <p>5. Învățare din mers.</p> | |
| OPPORTUNITIES + | THREATS – | |



| | | |
|--|---|--------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Exigențe la achiziție favorabile produselor sănătoase. 2. Loc suficient pentru învățare din mers. 3. Poate fi folosită investiția prin capitalizare (riscul vânzărilor, este mai mic decât riscul creditelor. 3. Interes crescut al cetățenilor pentru produse sănătoase și dătătoare de sănătate. 4. Politici locale favorabile. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Importuri la prețuri mici, mai ales din Polonia. 2. Exigențe tot mai mari din partea organelor de control (DSVSA). 3. Posibile apariții de noi furnizori. 4. Criza economico-financiară la nivel național și internațional determină sincope imprevizibile în livrări. 5. Aplicarea de noi reglementări care majorează costurile de producție. | <p>EXTERNAL FACTORS</p> |
|--|---|--------------------------------|

9. Business

Model

Canvas



| Business Model Canvas | | | | |
|---|---|--|---|--|
| Key Partners | Key Activities | Value Propositions | Customer Relationships | Customer Segments |
| <p>Furnizorii de apă, de irigații; Furnizori de lucrări agricole; Servicii tehnice pentru stația de frig; Grupuri de producători.</p> <p>MOTIVAȚII PENTRU PARTENERIAT: Optimizare tehnologică Reducerea riscurilor Organizarea producției</p> | <p>CATEGORII: Vegetație Recoltare Depozitare Procesare Ambalare</p> | <p>CARACTERISTICI: Performanțele bioactive a fructelor de afin asupra sănătății și a stării de bine. Economii la bugetul personal.</p> <p>Noutate, Performanță, Produs sănătos / Cură anuală, Brand/Start, Preț / Reducere Costuri, Reducere Risc / Accesibilitate, Comoditate / Utilizare</p> | <p>CLIENTI Cofetării, Patiserii, Unități artisanale de procesare a afinelor. Adresare rude, cunoștințe, prieteni, din om în om, din usă în ușa.</p> | <p>SEGMENTE DE CLIENTI Forme care desfășoară activități de alimentare: alimentație publică, industrie alimentară artizanală. Consumatori casnici: prepară diferite feluri de mâncare în bucătăria familiei. Destinații: restaurante, pizzerii, cantine ale instituțiilor, spitale, firme, școli, grădinițe. Persoane fizice.</p> |
| | <p>Key Resources</p> <p>TIPURI DE RESURSE: Fizice: electricitate, apă; Intelectuale (brevete, mărci); Umane (salariați); Financiare (cash flow).</p> | | <p>Channels</p> <p>CANALE Comunicare directă; Marketing; Piață; Târguri comunale; Centre comerciale; Târguri tematice; Festivaluri de profil; Publicitate; Pagină WEB.</p> | |
| Cost Structure | | | Revenue Streams | |



EXEMPRE DE CARACTERISTICI:

Costuri fixe (salarii, chirii, utilități, recuperări investiții);
Costuri variabile (de producție, de vânzare, de aprovizionare).

TIPURI:

Taxă de utilizare, taxe de abonament, împrumut/închiriere/leasing,
licențiere, taxe de intermediere, publicitate;
Vânzare de produse finite sau semifabricate (caserolă cu afine);
Prețuri negociate la contractare;
Prețuri fixe dar flexibile la livrare.

DINAMICA PREȚURILOR:

Elasticitatea prețurilor ne îndeamnă să avem marje largi pentru prețuri
pentru a ne adapta pe piață la reformularea ofertelor.

10. Business GANTT chart

| WEEK START DATE | WEEK 1 | | | | | | | WEEK 2 | | | | | | | WEEK 3 | | | | | | | WEEK 4 | | | | | | | |
|--|------------|----|----|----|----|----|----|------------|----|----|----|----|----|----|------------|----|----|----|----|----|----|------------|----|----|----|----|----|----|--|
| | 23/10/2023 | | | | | | | 30/10/2023 | | | | | | | 06/11/2023 | | | | | | | 13/11/2023 | | | | | | | |
| | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | |
| ACTIVITY | M | T | W | T | F | S | S | M | T | W | T | F | S | S | M | T | W | T | F | S | S | M | T | W | T | F | S | S | |
| PROJECT/BUSINESS NAME | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Task 1: Încheierea contractelor cu furnizorii | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Task 2: Achiziționarea de utilaje, echipamente și unelte | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Task 3: Livrare utilaje/echipamente | | | | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Task 4: Planificarea spațiului de producție | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Task 5: Testarea instalațiilor | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | |
| Task 6: Predarea spațiului urban de producție | | | | | | | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | |

11. Financial projections

a) **Expenses/Costs** Cost for installation, One-Time or Start-up Costs, Vertical garden, Repairs and Maintenance, Equipment and Tools (Fuel, Equipment leases, Rentals, Processing equipment, Tools, Truck), Seed & Soil Materials, Fertilizers and pesticides (if any), Seed/seedlings, Soil preparation, Supplies, Human Resources & Personnel, Insurance, Training and professional development, Accounting, Consulting, Contractors, Legal, Sales and Distribution, Storage, Rent, Marketing and Advertising, Signs, Licensing, Utilities (Electric, Telephone, Water, Sewer, Heat, General and Administrative (Bank Charges, Computers, Insurance, Liability, Licenses, permits, and fees), Taxes - entity or corporation, Taxes – property, Promotion for opening, Community recruitment, Opening ceremony or other costs you estimate)

b) **Income: sales value**

- euros-

| Profit & Loss Projection | Year 1 | Year 2 | Year 3 |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Încasări | | | |
| Vânzări proiectate (Producție x Preț) | 800 | 2,200 | 63,000 |
| Granturi și alte încasări | 20,000 | 15,000 | 5,000 |
| Total Încasări | | | |
| Cheltuieli / costuri | | | |
| Configurații anuale și înlocuiri | 100 | 100 | 100 |
| Total reparații curente și mentenanță and mentenanță | 1000 | 1000 | 1000 |
| Echipamente and Instrumente | 100 | 100 | 100 |
| Materiale (geomembrane), puieți | 11,280 | 2,400 | 0 |
| Resurse Umane & Personal | 36,960 | 36,960 | 36,960 |
| Vânzări și distribuție | 1,300 | 1,300 | 1,800 |
| Marketing and Reclamă | 2,050 | 2,050 | 1,000 |
| Utilități | 5,300 | 6,200 | 6,350 |
| Administrative | 5000 | 5000 | 2000 |
| Taxe și impozite | 500 | 553 | 600 |
| Total expenses/ costs | 63,590 | 55,663 | 49,910 |
| Profit Net / Pierderi = Total încasări - Total cheltuieli | -43,590 | -38,463 | +18,090 |

12. Sustainability of the project and impact on the area/people

Prima țintă de sustenabilitate este cea instituțională: veniturile încasate sunt planificate pentru realizarea ciclului bani – marfă – bani și pentru rambursarea creditelor. Dacă evoluția afacerii înregistrează profit în toți cei 3 ani își poate exprima succesul afacerii.

Aspectul comercial este esențial în menținerea ritmului de vânzări. Corelarea cu stocurile stabilește un ritm de livrări care nu trebuie să greveze eforturile financiare ale clientului.

În cazul în care afacerea se dovedește de succes (sustenabilitate economică) se poate gândi o extindere pe baza unui noi plan de afaceri ajustat. Aceasta presupune extinderea suprafeței plantate și achiziția de noi utilaje și echipamente de prelucrare / depozitare / procesare corelate cu noua capacitate de producție.



13. The project financing:

Investiții la un fond de finanțare nerambursabilă; (căutare program de finanțare la care sunt eligibil);

Credit bancar – cu multe riscuri asumate și cu costuri ridicate;

Capitalizare.

14. Risks

Activitatea este relativ nouă și implică noi paradigme de cultură.

Intemperii extreme: precipitații abundente cu viituri / secetă și deficit de apă (afinul cere foarte multă apă pentru vegetație).

Piața este în creștere și pot apare producători noi care reașază relațiile cu clienții.

Intrarea pe piață poate fi timidă. Trebuie găsite soluții alternative pentru contracararea concurenței: creșterea cantităților stocate procesate și prelucrate parțial: congelare, uscare.

Intensificarea activităților de marketing. Program de facilități fiscale pentru clienți pe bază de fidelitate sau pe bază de cantitate.

Urmărirea constantă a stării de sănătate: tratamente la timp pentru stârpirea bolilor și dăunătorilor.