



BUSINESS PLAN IN URBAN AGRICULTURE

Business name: Cultivarea ciupercilor

Entrepreneur's name: Teodorescu Ana Maria

Name of the enterprise (to be established): SC
CIUPERCUTA SRL

Country Romania

Adress Piatra Neamt-jud. Neamt

* under the guidance of CICIA, Roznov



EXECUTIVE SUMMARY:

Ideea mea de afacere este de a cultiva ciuperci într-un spațiu pe care îl detin în apropierea orașului Piatra Neamț. Pe lângă valoarea lor alimentară, ciupercile de cultură constituie și o cultură rentabilă, care asigură o producție ridicată, ce se obține pe unitatea de suprafață folosită, spații special amenajate în acest scop.

Pentru a pune ideea în aplicare voi investi în primul an 50,000 euro, din fonduri proprii sau atrase.

Produsul nostru este adresat tuturor consumatorilor de ciuperci, adică majoritatea persoanelor interesate de o alimentație sănătoasă, în mod indirect, clienții noștri vor fi și restaurantele, pizzeriile, patiseriile din Piatra Neamț (majoritatea își fac aprovizionarea cu ciuperci din supermarket-uri), deoarece folosesc ciupercile în diferite preparate.

Principalul obiectiv al investiției este de creștere a competitivității în sectorul cultivării ciupercilor, prin aplicarea celor mai înalte standarde de producție și a celor mai avansate tehnologii și asigurarea pentru o piață în continuă creștere, în ultimii ani, a unor produse care respectă cerințele consumatorilor, atât privind prețul, cât și calitatea.

Ciupercile pleurotus sunt mult mai puțin pretentioase decât alte tipuri de ciuperci. Acestea pot crește la temperaturi mai variate decât cele champignon, cuprinse între 13 și 20 de grade Celsius. Ciclul de producție este unul scurt, de aproximativ două luni, astfel ca se pot obține mai multe cicluri de producție decât în cazul altor ciuperci și, prin urmare, un randament mai mare. Ciupercile pleurotus au și avantajul că au crescut recent în popularitate, iar cererea este mai mare decât oferta.

Prin implementarea acestui plan de afaceri ne propunem să obținem un profit net de 12,700 Euro în al treilea an de funcționare.

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

Teodorescu Ana Maria va fi administratorul afacerii. Are 40 de ani și este o persoană ambițioasă, cu abilități în organizare, negociere și comunicare, creativă și originală. Este absolventă de școala profesională economică – profilul administrație publică și a participat la diverse cursuri de formare profesională în Italia, unde a activat în domeniul muncii necalificate și dorește ca o dată cu reîntoarcerea pe meleagurile natale să-și lanseze o afacere de familie în domeniul agriculturii.

2. Field of activity: NACE code(s)

CAEN 0113 - Cultivarea legumelor și a pepenilor, a rădăcinoaselor și tuberculilor

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

3. Objectives

a) Obiective pe termen scurt

- achiziționarea terenului și obținerea autorizației de construcție.
- întocmirea proiectului de construcție a ciupercariei.
- construirea ciupercariei și amenajarea ei.
- racordare la rețeaua de apă și energie electrică a orașului.
- dotarea cu centrală termică proprie
- angajarea de personal necalificat.
- angajarea unui contabil.
- asigurarea unei producții locale de ciuperci Pleurotus.
- crearea unui spațiu pentru socializare și întâlniri cu alți iubitori de produse naturale și sănatoase.
- schimburi interculturale.

b) Obiective pe termen lung

- creșterea capacității de producție prin investiții în echipamente și resurse umane
- deschiderea unui laborator propriu de preparare a ciupercilor.
- crearea de servicii de consultanță și proiectare pentru activitatea de producere, conservare și comercializare a ciupercilor.
- crearea unei pagini web cu prezentarea firmei și a produselor acesteia.
- atingerea unei cifre de afaceri de circa 23,800 Euro în al treilea an de funcționare
- un profit de 12,700 Euro în al treilea an de funcționare
- o cotă de piață de 10%
- îmbunătățirea calității ciupercilor cultivate.
- participarea angajaților la cursuri de specializare.
- protejarea personalului direct productiv de riscurile la care este expus.

4. Products/services

Produsele noastre pentru primul an sunt:

- Ciuperci Pleurotus Florida
- Ciuperci Pleurotus SAJOR – CAJU- BURETELE BRUN
- Ciuperci Pleurotus Ostreatus

În anii următori vom diversifica producția cu produse procesate: ciuperci uscate și preparate din ciuperci (zacusca).

O afacere la îndemâna oricărui mic investitor o reprezintă cultivarea ciupercilor comestibile, care se vând foarte bine pe piața internă și la export în țările Uniunii Europene. În Europa principalele țări producătoare de ciuperci sunt Franța, Polonia, Italia și Ungaria.

Pe lângă valoarea lor alimentară, ciupercile de cultură constituie și o cultură rentabilă, care asigură o producție ridicată, ce se obține pe unitate de suprafață folosită, spații special amenajate în acest scop. De reținut mai este și faptul că în cultura ciupercilor nu se folosește teren agricol ci, cu preponderență, spații dezafectate, adică spații cărora nu li s-a dat altă întrebuințare, iar pentru substratul nutritiv au fost luate în considerare materiale re folosibile, ieftine.

Alt avantaj al cultivării ciupercilor este acela că ocupă spații reduse raportat la cantitatea de producție, deoarece, având talie mică, în anumite perioade de dezvoltare nu au

nevoie de lumină sau nu sunt influențate de lipsa acestora. În acest scop, se pot realiza culturi pe 3-6 nivele, pe același metru pătrat de suprafață, făcându-se astfel economie de spațiu. Rentabilitatea culturii ciupercilor este dată și de faptul că de la majoritatea se consumă toate părțile componente. Astfel, procentul de utilizare reprezintă 99-100%.

Production/service plan to be completed:

Nr. product	Product name	Year 1 quantity kg	Year 2 quantity kg	Year 3 quantity kg
1	Ciuperci Pleurotus Florida	3000	3000	4000
2	Ciuperci Pleurotus SAJOR – CAJU- BURETELE BRUN	3000	5000	6000
3	Ciuperci Pleurotus Ostreatus	3000	5000	6000
4	Ciuperci uscate	0	100	500
5	Zacusca de ciuperci	0	100	500

5. Machinery, equipment and tools

- camere de cultură, etajate: 100 mp
- rafturi pentru camerele de cultură
- sistem de condiționare / ventilație, format din vaporizator cu camere de aer proaspăt, camera de răcire, camera de încălzire, distribuție aer, fante de suprapresiune
- sistem de comandă și control pentru o cameră cu senzori temperatură aer / compost, pompa CO2, computer central
- centrală termică
- sistem de umidificare

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	Nutrimold SA Iasi Italspawn	Miceliu	200 kg	4	800
2	Korona-Ungaria	Compost	1000 kg	7	7000
3	Leroy Merlin Agroland	Turba	100 kg	1.6	160
4	FITOMAG	Substante dezinfectante	100 pachete	9	900
5	DEDEMAN MATHAUS	Folie	300 KG	8	2400
6	Cristian Food Industry	Caserole	18000 buc.	0.45	8100
7	APA SERV SA	Apa	200 m ³	1.5	299
	S.C. DISTRIGAZ NORD S.A.	Gaz metan	25320 kWh	0,062	1570

8	E-on	Energie electrica	32400 Kwh	0.136	4406
9		Transport	50 deplasari	20	1000

b) *Potential customers of the company*

Nr.crt	Customer (Name and adress)	Value (Euro)	% of sales
1	Pietele orasului Piatra Neamt	5,040	40%
2	Pizzerii	1,890	15%
3	Restaurante	1,890	15%
4	Magazin propriu desfacere	3,780	30%
Total		12,600	100%

c) *Competitors*

- d) 1. Centru de colectare fructe de padure si ciuperci "AMY", Borca-jud. Neamt
 e) 2. Ciupercaria Pleurotus Sabaoani-jud. Neamt

7. Organization and management

Pentru buna desfășurarea a activității ciupercăriei, societatea are ca și personal un manager si 1-2 muncitori necalificati.

Serviciul de contabilitate va fi externalizat.

8. SWOT ANALYSIS

STRENGTHS +	WEAKNESSES -	INTERNAL FACTORS
<p>1. Cultivarea ciupercilor necesita investitie mica, are piata de desfacere interna in continua dezvoltare, si piata de export cu potential urias.</p> <p>2. Ciupercile nu au nevoie de condiții speciale de creștere, nu necesită existenta unui teren agricol propriu zis, cresc si se recoltează in cicluri si valuri.</p> <p>3. Nu exista in Piatra Neamt alta firma de profil la acest standard, doar in judet una singura.</p> <p>4. Cererea de ciuperci este mai mare decat oferta. Sunt cautate tot timpul anului, mai ales in perioadele de post pentru ca au o mare valoare nutritiva, gastronomică, chiar si terapeutica.</p> <p>5. Derulare rapida. La o cultura intensiva de ciuperci se obtin 5 - 6 recolte pe an.</p>	<p>1. Fiind o afacere in domeniul productiei, nivelul cheltuielilor fixe este ridicat.</p> <p>2. Firma este la inceput</p> <p>3. Preturi mai ridicate la inceput.</p> <p>4. Neritmicitate in livrari.</p> <p>5. Lipsa capital propriu.</p> <p>6. Cunostinte insuficiente in domeniul cultivarii ciupercilor.</p>	



<p>6. Posibilitati multiple de extindere si export.</p> <p>7. Cadru legislativ favorabil pentru IMM-uri plus oportunitatea finantarii prin fonduri europene.</p> <p>8. Se poate incepe ca o afacere de familie.</p> <p>9. Sunt produse sanatoase, fiind denumite si „carne vegetala”, nu au colesterol, si contin elemente minerale si enzime.</p> <p>10. Substratul de cultura se obtine usor din subproduse si reziduuri vegetale si animale.</p>		
<p align="center">OPPORTUNITIES +</p>	<p align="center">THREATS -</p>	
<p>1. Oamenii devin din ce in ce mai constienti ca alimentatia este foarte importanta, si mai interesati sa investeasca intr-o alimentatie de calitate.</p> <p>2. Tendinta crescuta de introducere pe piata de produse noi, de calitate ridicata.</p> <p>3. Subventii din partea statului.</p> <p>4. Interes crescut al consumatorului pentru alimente sănătoase și cu un impact redus asupra mediului.</p> <p>5. Politici locale si regionale de promovare a produselor locale.</p>	<p>1. Importurile la preturi mici, in special cele din Polonia.</p> <p>2. Reglementarile legale pentru deschiderea unei astfel de afaceri sunt stricte si vor deveni si mai stricte pe termen mediu.</p> <p>3. Cresterea concurentei in timp.</p> <p>4. Lipsa capitalului de lucru.</p> <p>5. Criza economico-financiară la nivel național și internațional determină scăderea puterii de cumpărare a produselor și serviciilor în rândul populației, restrângerea activității sectoarelor economice și implicit creșterea ratei șomajului.</p> <p>6. Aplicarea de noi standarde care majoreaza costurile de productie.</p>	<p>EXTERNAL FACTORS</p>

9. Business

Model

Canvas



Business Model Canvas

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
PARTENERIATE STRATEGICE: 1. Optimizare și economie - achiziție echipamente tehnologice care să creeze în mod artificial condiții climatice care să le optimizeze dezvoltarea 2. Reducerea riscului și a incertitudinii. - înscrierea în grupuri de producători 3. Achiziția unor resurse și activități specifice. - consultanța specifică - instituții publice	Producție ciuperci Pleurotus, Rezolvare de probleme, Platformă/Rețea	-Valoarea nutritională a produsului, calitatea bio-naturală fără îngrășăminte chimice, avantajele consumării produsului ca un adevărat înlocuitor al carnii și cu economii deosebite pentru bugetul consumatorului - Folosim un miceliu de calitate superioară, iar pe lângă rețetele tradiționale ale compostului apelăm și o serie de preparate ecologice, naturiste (fitohormoni, bioregulatori de creștere), care au drept țintă valorificarea superioară a substratului celulozic de către ciupercile noastre.	- În fază incipientă, prin vânzarea produselor după modelul B2B. - Reclama pe mijloacele de transport proprii - Pentru început, după prima recoltă de probă a ciupercilor vom încerca să distribuim produsele magazinelor en-gros, cantinelor, restaurantelor, pizzeriilor cu titlu gratuit, într-o prezentare cu ambalaje usoare, ecologice, care să pună în valoare calitățile produsului, ambalaje care să conțină vizibil datele de identificare și contact ale firmei. - Comunicat de presă, social media.	- Piete de alimentație publică (restaurante, pizzerii, cantine instituții, spitale, firme, școli, grădinițe). - Persoane fizice.
	Key Resources - Resurse fizice - Resurse umane - Resurse financiare		Channels - Publicitate prin mass media - Realizarea unui site web	
	Cost Structure Costurile de înființare a firmei, achiziție echipamente și materiale, salariile angajaților, marketing.		Revenue Streams - Vânzarea ciupercilor.	

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: Concluding contracts with suppliers	█	█	█	█																									
Task 2: Purchase of machinery, equipment and tools		█	█	█	█	█	█																						
Task 3: Delivery of machinery/ equipment				█	█	█	█																						
Task 4: Production space planning						█	█	█	█	█	█	█	█																
Task 5: Testing of facilities										█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█						
Task 6: The handover of the urban production space																█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█

11. Financial projections

- a) *Expenses/Costs* may refer to: Cost for installation, One-Time or Start-up Costs, Repairs and Maintenance, Equipment and Tools (Fuel, Equipment leases, Rentals, Processing equipment, Tools, Truck), Seed & Soil Materials, Fertilizers, Seed, Soil preparation, Supplies, Human Resources & Personnel, Insurance, Training and professional development, Accounting, Consulting, Contractors, Legal, Sales and Distribution, Storage, 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, 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
Income			
Projected Sales (Production*Price)	12,600	18,480	23,800
Grants and other income	50,000	20,000	20,000
Total Income	62,800	38,480	43,800
Expenses/costs			
Annual setup and removal	100	100	100
Total repairs and maintenance	500	1000	1000
Equipment and Tools	30,000	5,000	0
Seed & Soil Materials	1,100	2,400	3,100
Human Resources & Personnel	18,480	18,480	18,400
Sales and Distribution	1,300	1,300	1,800
Marketing and Advertising	2,050	2,050	2,050
Utilities	3,300	2,000	2,000
Administrative	5000	2000	2000
Taxes	500	553	600
Total expenses/ costs	62,330	34,883	31,050
Net Profit (Loss) = Total Income- Total expenses	470	3,597	12,750

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

Spatiul de productie se poate supraetaja pe o inaltime de 2-3 metri, iar recolta si vanzarile pot creste, intrucat ciupercile se planteaza pe niste baloti speciali care pot fi suprapusi.

Se urmareste extinderea afacerii prin:

- deschiderea unui laborator propriu de preparare a ciupercilor
- crearea de servicii de consultanta pentru activitatea de productie, conservare si comercializare a ciupercilor.
- crearea unei pagini web pentru prezentarea firmei si a produselor.
- procesarea ciupercilor: zacusca, ciuperci murate etc.
- activitati sociale in parteneriat cu scolile pentru a prezenta elevilor modelul de afacere.



- intalniri cu alti locuitori ai orasului care doresc sa practice agricultura urbana.

13. The project financing:

- Statul roman acorda si el un sprijin financiar de 800 lei/tona de ciuperci vanduta.
- Fonduri europene.

14. Risks

Cultivarea ciupercilor este un domeniu nou, implica multe riscuri care din neglijenta sau necunoastere aduc prejudicii insemnate cultivatorilor fara experienta.

Printre alte riscuri pe care afacerea demarata le poate comporta se numara :

- nesiguranta reusitei, deoarece acest domeniu , este inca intr-un stadiu ralativ nou , nu exista precedente care sa ne ajute sa ocolim amenintarile care pot apareasul derularii pe parcursul procesului de cultivare
- lipsa de experienta si tineretea initiatorilor afacerii poate fi deasemenea un risc
- faptul ca s-au stabilit colaborari cu putini agenti, existand doar un singur client mai important este un risc care poate afecta serios afacerea in momentul in care se materializeaza
- fiind un domeniu care pare a deveni foarte profitabil pe viitor, exista sansa aparitiei pe piata a numerosi competitori, aceasta ducand la cresterea concurentei, scaderii pretului si totodata a scaderii veniturilor
- cultura ciupercilor poate fi usor compromisa in cazul in care nu ne vom ocupa eficient de prevenirea aparitiei unor boli si daunatori.