



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI ȘI  
PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI ȘI  
PROTECȚIEI SOCIALE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-Est



www.patronatulroman.ro

	<h2 style="text-align: center;">Plan de afaceri</h2>	<h2 style="text-align: center;">Microferma de cultivare a trufelor</h2>
<p>1.</p>	<p><b>Motivarea afacerii</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Motive care stau la baza lansării sau dezvoltării afacerii (oportunitatea afacerii).</li> </ul>	<p>Cultivarea trufeii în România este o realitate de mai puțin de un deceniu. Iar faptul că se pot cultiva în România este un avantaj foarte mare, având în vedere că locurile favorabile acestei culturi (sol și clima) sunt puține. Aceasta ciuperca, delicată culinar, este atât de căutată în Occident, încât nu se pune problema desfacerii, cererea fiind superioară ofertei. Pentru a începe afacerea, este necesară o suprafață de teren care să fie favorabilă creșterii alunului, copacul simbiotic al trufeii. Este o afacere ale cărei prime roade se obțin în timp, dar apoi, câteva decenii (4 – 5) se vor recolta, an de an, prețioasele ciuperci. Cheltuielile de întreținere sunt mici, și se mai valorifică și alunele.</p>
<p>2.</p>	<p><b>Prezentarea afacerii</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Descrierea ideii de afaceri.</li> <li>* Obiective care trebuie să fie atinse.</li> <li>* Factori de succes.</li> </ul>	<p>Afacerea aceasta este pentru investitori care au răbdare. Un prim avantaj este că pot fi valorificate soluri din zone marginale, improprii culturilor agricole convenționale, dar este totuși necesară o analiză a solului, care costă nu mai mult de 200 euro. Ferma noastră are 5 ha, iar solul și clima sunt perfecte pentru cultura alunului. Puietii de aluni, micorizați cu spor tuber (specia este <i>Tuber Melanosporum</i>), se plantează primăvara (deși pot fi plantați oricând, de primăvara până toamna, fiind în ghivece), într-o cantitate de 1000 bucăți (configurarea solului permite densitatea maximă, care este între 800 și 1000). Primele trufe pot fi recoltate începând cu anul 4, în cantitate de 200 – 300 g/alun, cantitatea crescând constant în perioada de maturizare a culturii. Prețul de vânzare este de 100 și 500 euro/kg. Se valorifică și alunele care, de asemenea, asigură desfacerea la export, și acestea fiind sub nivelul cererii, prețurile variind foarte mult, în funcție de cât de favorabil a fost anul respectiv culturii alunelor, între 2,5 și 11,5 dolari/kg.</p>
<p>3.</p>	<p><b>Prezentarea serviciului/ produsului</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Descrierea serviciului sau a produsului; descrierea ofertei.</li> <li>* Beneficiile clientului.</li> <li>* Avantajele față de concurență.</li> </ul>	<p>Obiectul principal al acestei activități o constituie producția de trufe, iar obiectivul secundar este cel al alunelor. Aceasta afacere este lipsită de orice risc, întrucât există inclusiv oferta ca producția să fie valorificată de partenerul care livrează plantele, care oferă și asistența pe parcursul dezvoltării culturii. Evident că o parte a profitului se transferă către firma colaboratoare, dar se</p>



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI ȘI  
PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI ȘI  
PROTECȚIEI SOCIALE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-Est



		transfera și responsabilitatea desfacerii.
4.	<p><b>Piata</b></p> <p>* Marimea pietei, structura, piedici la intrarea pe piata, tendințe de evoluție a pietei.</p>	La ambele produse, trufe și alune, cererea pe piata europeană este mai mare decât oferta. Dar, în condițiile acestei afaceri, când desfacerea este preluată de firma colaboratoare, această preocupare nu mai revine managementului firmei. Evident că, la maturizarea afacerii, va fi timp și pentru a se încerca desfacerea pe cont propriu a produselor pe piata europeană, cea mai la îndemână fiind cea italiană.
5.	<p><b>Concurența</b></p> <p>* Ofertanți concurenți care operează pe piata.</p> <p>* Detalii relevante legate de concurența.</p>	Nu există concurența în această afacere. Dimpotrivă, firme din România și Europa, specializate în desfacerea de trufe și alune, încearcă să promoveze această afacere în rândurile deținătorilor de teren din țara noastră, având în vedere faptul că sunt puține țări în Europa în care condițiile de climă și sol sunt favorabile culturii trufelor.
6.	<p><b>Clienți / segment de piata</b></p> <p>* Profilul clientului din segmentul-tintă (varsta, educație, venituri, comportament de consum, preferințe etc).</p>	Principalii clienți finali sunt marile restaurante, inclusiv din țara noastră. Se va încerca ca, prevederile contractuale să permită și comercializarea directă către potențiali clienți din România.
7.	<p><b>Cadru legislativ</b></p> <p>* Autorizații pentru desfășurarea activității (de mediu, sanitar etc).</p>	Nu sunt necesare autorizații speciale pentru înființarea acestei culturi.
8.	<p><b>Sediu / punct de lucru</b></p> <p>* Motive pentru alegerea sediului/ punctului de lucru (apropiere de piete/clienți, infrastructura, costuri etc).</p>	Terenul cultivat trebuie să fie adecvat pomilor simbiotici, iar acest lucru se poate determina cu o analiză care nu costă mai mult de 200 euro. Din fericire, în zonele deluroase, colinare, în apropierea pădurilor, puține sunt zonele din țara noastră care nu sunt favorabile acestei culturi.
9.	<p><b>Furnizori / parteneri</b></p> <p>* Tipuri de furnizori.</p> <p>* Modalități de cooperare.</p> <p>* Condiții de livrare și plată.</p>	Furnizorul agreeat este SC Tartufo Alba srl, care are experiența a 25 de ani de cultură a trufelor în Italia. Furnizorul livrează butasul de alun, micorizati cu spori, și acordă asistență pentru înființarea și întreținerea culturii. Plata se face la livrarea arbuștilor, dar se poate negocia un credit comercial, având în vedere faptul că abia după 4 ani se pot recolta primele trufe, iar cultura se



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI ȘI  
PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI ȘI  
PROTECȚIEI SOCIALE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-Est



		maturizeaza in 8 – 10 ani, fiind „pe rod”, pana la 40 – 50 de ani.
10.	<p><b>Personal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Numar de angajati necesari.</li> <li>* Costuri de personal.</li> </ul>	Personalul necesar este un administrator al plantatiei avand in subordine doai lucratori (salarizati cu 1000 lei lunar), cu contract pe perioada nedeterminata si un salariu, in primii 4 ani, de 1500 lei/lunar (va creste odata cu cresterea productiei de trufe si alune) si personal sezonier angajat la amenajarea culturii si la intretinerea ei periodica. Recoltarea, fiind o problema delicata, va fi problema administratorului
11.	<p><b>Organizare, management</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Activitati care trebuie acoperite (achizitii, marketing, vanzari, contabilitate etc).</li> <li>* Activitati care urmeaza sa fie externalizate (contabilitate, IT, PR etc).</li> </ul>	Problemele de management sunt pe doua planuri: cel al intretinerii culturii, al recoltarii si cele legate de relatiile cu furnizorii si beneficiarii produselor, cu furnizorii de echipamente de recoltare mecanizata a alunelor. Contabilitatea se externalizeaza.
12.	<p><b>Financiar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Buget de start-up (pentru 3-6 luni); principalele categorii de buget (echipamente; salarii; servicii, utilitati).</li> <li>* Politica de pret.</li> </ul>	Pentru 5000 de puieti de alun micorizati, costurile sunt de 135 000 euro, la care se mai adauga costurile plantarii, de cca 10 000 euro. Anual, intretinerea costa 5 000 euro. De la un alun, la maturitate se obtin intre 0,2 si 0,3 kg de trufe, ceea ce inseamna ca, la o medie de 250 g, se pot obtine 1250 kg pe cele 5 ha cultivate. La un pret mediu de 300 euro pe un kilogram, venitul estimat este de 375 000 euro.
13.	<p><b>Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Mesaje de promovare a produsului sau serviciului (denumire, brand, logo, slogan etc).</li> <li>* Cai de promovare a produsului sau serviciului.</li> <li>* Modalitati de desfacere / distributie.</li> </ul>	Nu este cazul unor preocupari de marketing, productia fiind destinata unui client intermediar, dar nici altfel nu are sens, intrucat este un produs apreciat de cei carora le este destinat. Tara de provenienta ar putea fi un argument pentru marketing, Romania fiind bine cotate la produse naturiste, dar aceasta este treaba clientului nostru.