

Studiu de caz

Rolul finanțelor în dezvoltarea afacerilor

Maria este absolventă de studii agronomice iar de câțiva ani se ocupă de legumicultură deținând o afacere cu sere lângă Cluj-Napoca. Din punct de vedere financiar afacerea merge bine însă în ultima vreme Maria se gândește să renunțe la ea. O lăsăm să explice mai jos.

"Părinții mei s-au ocupat cu agricultura de când mă știu, de mică mă luau cu ei la câmp și cu timpul a început să-mi placă să am grijă de plante și de animale. Atunci când am terminat liceul mi-a fost destul de ușor să mă decid ce vreau să fac și m-am înscris la USAMV în Cluj-Napoca. M-a atras posibilitatea de a-mi lărgi orizontul de cunoștințe și de a învăța meserie mai sistematic, în termeni științifici și actuali. Mi-a plăcut foarte mult în facultate și sincer de-abia am așteptat să mă apuc de treabă și să aplic ce învățasem dar și să experimentez. Cu ajutorul părinților, fondurilor europene și a creditelor de la bănci am construit primele două sere pentru legume în satul natal. Cum cerere există afacerea s-a dezvoltat și am ajuns acum la zece sere. Am aplicat și pentru fonduri europene destinate agriculturii organice deoarece în segmentul bio câștigurile sunt puțin mai mari.

Problema e că încep să nu mai fac față efortului impus de afacere, găsesc foarte greu forță de muncă, mai ales în vârf de sezon, se tot adună activități birocratice, noi și noi proceduri de implementat și raportări, testarea chimică continuă a produselor, a solului și a apei, tot felul de declarații, inspecții și verificări. La noi, toate tratamentele fitosanitare sunt mult mai scumpe decât cele folosite de majoritatea producătorilor fiindcă am insistat să nu facem rabat la calitatea legumelor și siguranța consumului. Chiar nu aș putea vinde legume excesiv de încărcate chimic știind că le consumă și copii mici. Fiindcă nu mă pot ocupa și de distribuție am câțiva colaboratori, proprietari de mici magazine în oraș, care vin zilnic la sere și preiau ei direct legumele și le revând. Pentru a ne simplifica munca am decis să cultivăm aproape exclusiv tomate, mai multe soiuri ce-i drept. Din octombrie până în martie sunt practic luni moarte pentru noi deoarece nu ne permitem decât încălzirea unei singure sere, pentru plante aromatice mai rezistente.

Deși încă îmi place ceea ce fac, când tragem linie profiturile nu sunt de loc pe măsura efortului depus. Sincer, nu știu dacă merită să mai continui cu afacerea. Tatăl meu a insistat să rambursăm creditele bancare pe care le mai aveam și acum avem în depozite aproape 400.000 lei. Mă gândesc că ar fi mult mai rentabil să închidem firma și să investim banii ăștia la bursă sau în criptomonede. Am doi foști colegi de facultate care au câștigat zeci de mii de dolari fără să miște un deget iar eu de cinci ani nu-mi permit să merg în vacanță pe timpul verii. După un an de muncă grea profitul meu e în medie 8% din vânzări iar ei au câștigat și 30% într-o săptămână. Chiar nu știu ce să zic."

Cerințe:

- (a) Prezintă avantajele și dezavantajele (riscurile) unei afaceri în producția de legume în România. Cum explici performanțele financiare modeste obținute de Maria în ciuda efortului foarte mare depus, a pasiunii și a pregătirii ei de specialitate? Din ce cauze consideri că afacerea ei nu reușește să profite de volumul relativ ridicat al vânzărilor și de contextul favorabil din piață?
- (b) Pornind de la concluziile prezentate la punctul (a), ce recomandări îi faci Mariei pentru a-și eficientiza financiar afacerea și pentru a depăși profitabilitatea redusă din prezent? În fond, ce o sfătuiești legat de dilema ei privind renunțarea la afacere și vizarea investițiilor speculative?

5p

4p

Din oficiu se acordă 1p.