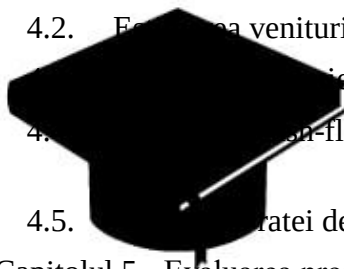


## **CUPRINS**

|                                                                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Capitolul 1 - Introducere (scopul si descrierea afacerii) .....                                                                                              | 2  |
| Capitolul 2 - Caracteristicile pietei (analiza pietei) .....                                                                                                 | 2  |
| 2.1. Tendințe ale industriei, trendul pieței .....                                                                                                           | 2  |
| 2.2. Clienții potențiali .....                                                                                                                               | 3  |
| 2.3. Concurența.....                                                                                                                                         | 3  |
| 2.4. Furnizori potențiali .....                                                                                                                              | 4  |
| 2.5. Politica de prețuri in domeniu .....                                                                                                                    | 5  |
| 2.6. Politica de marketing .....                                                                                                                             | 5  |
| 2.7. Resurse umane .....                                                                                                                                     | 6  |
| Capitolul 3 - Prezentarea proiectului de investiție - Analiza SWOT .....                                                                                     | 7  |
| Capitolul 4 - Principalele ipoteze privind fundamentarea veniturilor și cheltuielilor aferente proiectului de investiție (planul de afaceri) .....           | 8  |
| 4.1. Estimarea investiție inițiale.....                                                                                                                      | 8  |
| 4.2. Estimarea veniturilor anuale .....                                                                                                                      | 9  |
| 4.3. Estimarea cheltuielilor anuale .....                                                                                                                    | 9  |
| 4.4. Estimarea cash-flow-urilor disponibile (cash-flow-uri pentru evaluarea proiectului)                                                                     |    |
| 4.5. Estimarea ratei de actualizare .....                                                                                                                    |    |
| Capitolul 5 - Evaluarea proiectului de investiție .....                                                                                                      | 11 |
| 5.1. Evaluarea proiectului de investiții folosind indicatorii:valoare actualizată netă (VAN), termen de recuperare (TR), indice de profitabilitate (IP)..... | 11 |
| 5.2. Tehnica scenariilor .....                                                                                                                               | 13 |
| Concluzii.....                                                                                                                                               | 17 |



**GRUP STAGIAR**  
**CONTABIL**

## Capitolul 1 - Introducere (scopul si descrierea afacerii)

Scopul acestui proiect este de a evalua viabilitatea financiară a unui startup în domeniul cofetăriei. Analiza va include estimări ale veniturilor și cheltuielilor, evaluarea impactului investițiilor inițiale și determinarea rentabilității pe termen lung.

S.C. Magia Dulciurilor este o societate cu răspundere limitată, înființată în aprilie 2024, având sediul în Calea Victoriei, Nr. 50, Sector 1, București. Cofetăria se concentrează pe oferirea de produse de cofetărie de înaltă calitate, cum ar fi torturi personalizate, prăjituri, produse de patiserie și dulciuri sănătoase. Misiunea noastră este să aducem un strop de magie în viața clienților noștri prin dulciuri care nu doar că sunt gustoase, dar și inovative și sănătoase.

## Capitolul 2 - Caracteristicile pietei (analiza pietei)

### 2.1 Tendințe ale industriei, trendul pieței

Industria cofetăriei a cunoscut o evoluție semnificativă în ultimii ani, în special datorită schimbărilor în preferințele consumatorilor care sunt din ce în ce mai interesați de un stil de viață sănătos și responsabil. Consumatorii caută produse care nu conțin zahăr, fără gluten și care sunt făcute din ingrediente naturale. Cofetăriile care pot oferi astfel de opțiuni atrag un public mai diversificat. Aceste tendințe sunt impulsionate de preocupările consumatorilor pentru sănătate, dar și de creșterea conștientizării privind ingredientele și efectele acestora asupra sănătății pe termen lung.

Pe lângă orientarea către produse mai sănătoase, există un interes crescut pentru dulciurile premium și artisanale, care pun accent pe calitatea ingredientelor și pe metodele tradiționale de preparare. Consumatorii sunt dispuși să plătească mai mult pentru produsele care oferă o experiență de gust superioară și care sunt realizate cu ingrediente locale, naturale și sustenabile.

În plus, sustenabilitatea a devenit un factor cheie în alegerea produselor de către consumatori. Cofetăriile care adoptă politici ecologice, cum ar fi utilizarea ambalajelor biodegradabile, reducerea risipei alimentare și susținerea agriculturii locale, câștigă încrederea clienților care sunt din ce în ce mai preocupați de impactul lor asupra mediului.

Digitalizarea și utilizarea tehnologiilor online au jucat un rol important în creșterea pieței cofetăriei, mai ales în perioada pandemiei, iar această tendință continuă să fie valabilă și acum. Vânzările online și marketingul prin rețelele sociale devin esențiale pentru atragerea unui

public larg, iar comenzile online, livrările la domiciliu și aplicațiile de personalizare a produselor sunt doar câteva dintre opțiunile care răspund cerințelor consumatorilor moderni.

De asemenea, tot mai multe cofetării organizează evenimente interactive, cum ar fi ateliere de gătit sau degustări, pentru a oferi o experiență completă clienților lor.

## **2.2. Clienții potențiali**

Clienții potențiali ai cofetăriei S.C. Magia Dulciurilor sunt foarte diversificați, având în vedere gama largă de produse oferite, de la prăjituri și torturi personalizate, până la dulciuri sănătoase și opțiuni premium. În primul rând, segmentul principal de clienți sunt familiile și persoanele care sărbătoresc diverse evenimente, cum ar fi nunți, botezuri, aniversări și alte ocazii speciale. Aceste persoane caută produse de cofetărie personalizate, realizate conform preferințelor lor, fiind dispuse să investească în produse de calitate superioară care să adauge un plus de rafinament evenimentelor lor.

Un alt segment important sunt persoanele preocupate de sănătate, care preferă produse de cofetărie sănătoase, cum ar fi prăjituri fără zahăr, fără gluten sau vegane. Acest grup include persoane care urmează diete speciale sau care au intoleranțe alimentare, dar și consumatori care sunt conștienți de un stil de viață mai sănătos și doresc să se răsfete fără a compromite sănătatea.

În plus, tinerii și persoanele active, profesional reprezentate un segment important, având în vedere preferința lor pentru gustări rapide, dar de calitate, fie că sunt la birou sau în mișcare. Aceștia caută produse de cofetărie care să fie ușor de consumat, dar care să ofere o experiență gustativă plăcută și o prezentare deosebită.

Un alt segment care devine din ce în ce mai relevant este piața digitală, unde cofetăria poate atrage clienți care preferă să comande online și să primească produsele la domiciliu. Acest grup include atât persoane tinere, familiarizate cu tehnologia, cât și familii ocupate care nu au timp să meargă la magazin, dar care doresc să aibă acces la produse de cofetărie premium.

## **2.3. Concurența**

Concurența în industria cofetăriei din București este destul de diversificată, incluzând atât lanțuri mari de cofetării, cât și afaceri locale sau de nișă care oferă produse premium sau personalizate. Printre principalii concurenți se numără cofetării renumite cu tradiție, precum Cofetăria Carmen sau La Papi, care sunt deja bine stabilite pe piață și au o clientelă loială. Acestea oferă o gamă largă de produse, de la torturi și prăjituri clasice, până la produse de cofetărie artisanale.

Un alt segment important al concurenței este reprezentat de cofetăriile care se axează pe produse premium și personalizate. Acestea includ locații mai mici, de nișă, care oferă produse de înaltă calitate, realizate din ingrediente naturale și autentice. Cofetării precum Cofetăria Armand și Cofetăria La Băcănia Sănătoasă se concentrează pe torturi și prăjituri personalizate pentru evenimente speciale, ceea ce reprezintă o oportunitate și o provocare pentru Magia Dulciurilor.

În ceea ce privește produsele sănătoase (fără zahăr, vegane, fără gluten), concurența este mai restrânsă, dar în creștere. Cofetării precum Cofetăria Raw Vegan sau Sweets by Anna au început să câștige o audiență dedicată, care caută produse care să fie atât gustoase, cât și mai prietenoase cu stilul de viață sănătos. Acest segment reprezintă o oportunitate semnificativă de diferențiere pentru Magia Dulciurilor, având în vedere cererea tot mai mare pentru produse care respectă regimuri alimentare speciale.

Totodată, platformele online de livrări au devenit o formă importantă de concurență, iar marile lanțuri și cofetării trebuie să își adapteze strategiile pentru a rămâne competitive pe piața digitală. Cofetării mari, cum ar fi Dulce Pasiune sau Deliciile Gustului, au început să investească activ în soluții de livrare online și marketing pe rețelele sociale, pentru a atrage clienți dinamic. Cofetăriile se diferențiază față de concurență în oferirea de produse personalizate și unice, dar și în adaptarea diverselor metode și procese de preparare a produselor, precum și printr-o experiență de cumpărare digitală simplă și accesibilă. De asemenea, accentul pe sustenabilitate și pe ingredientele naturale și locale va atrage clienții care sunt din ce în ce mai atenți la impactul asupra mediului și sănătății lor.

#### **2.4. Furnizori potențiali**

Furnizorii potențiali pentru S.C. Magia Dulciurilor sunt esențiali pentru a asigura calitatea și diversitatea produselor oferite. Cofetăria va colabora cu furnizori de ingrediente alimentare de înaltă calitate, cum ar fi făină, zahăr, unt, ouă, dar și ingrediente speciale pentru produsele sănătoase, cum ar fi făina de migdale, zahărul de cocos, ciocolata vegană sau îndulcitorii naturali. Acești furnizori vor fi selectați cu mare atenție, având în vedere cerințele de calitate și de respectare a standardelor de siguranță alimentară.

Pe lângă furnizorii de materii prime, va exista și o nevoie continuă de furnizori de echipamente și utilaje de cofetărie, cum ar fi cuptoare, frigidere, mixere industriale, forme de copt și ustensile specializate. Aceștia vor asigura un proces de producție eficient și de înaltă calitate, esențial pentru menținerea standardelor afacerii.

Un alt segment de furnizori va fi reprezentat de furnizorii de servicii precum livratori de produse (pentru comenzile online), furnizori de servicii de marketing digital (pentru promovarea online) și furnizori de soluții de plată online, care vor facilita interacțiunea cu clienții și eficiența în procesul de vânzare.

În ceea ce privește furnizorii de ingrediente bio sau produse locale, există o tendință tot mai mare de a susține furnizori locali din diverse regiuni ale țării, ceea ce va contribui nu doar la calitatea produselor, dar și la consolidarea unei imagini pozitive a afacerii, bazată pe sustenabilitate și pe susținerea comunității locale.

## 2.5. Politica de prețuri în domeniu

Politica de prețuri a S.C. Magia Dulciurilor va fi bazată pe prețuri per kilogram pentru toate produsele. Astfel, pentru a asigura transparența și consistența în prețuri, următoarele vor fi categoriile de preț:

- Torturile personalizate: prețul va varia între 150-250 RON per kilogram, în funcție de complexitatea designului și ingredientele folosite.
- Deserturile clasice (ex. prăjituri clasice, cheesecake, tiramisu): prețul va fi între 100-150 RON per kilogram.
- Deserturile vegane: prețul va fi de aproximativ 20-30 RON per kilogram.
- Deserturile sănătoase (fără zahăr, vegane, fără gluten): prețurile vor fi mai mici 150-200 RON per kilogram, datorită ingredientelor speciale utilizate.

Aceste prețuri vor include atât produsele standard, cât și variantele mai exclusiviste sau personalizate, iar livrările vor fi taxate suplimentar în funcție de distanța până la client.

## 2.6. Politica de marketing

Politica de marketing a Magia Dulciurilor va fi axată pe promovarea calității superioare a produselor, crearea unei imagini autentice și atragerea unui public diversificat, printr-o combinație de canale online și offline. Iată câteva elemente cheie ale strategiei de marketing:

1. **Promovare online:** Colectarea de recenzii și feedback de la clienți va fi esențială pentru creșterea vizibilității afacerii pe platforme precum Facebook, Instagram și Tik Tok. Vom utiliza fotografii de înaltă calitate ale produselor, videoclipuri din procesul de producție și testimoniale pentru a atrage clienți. Bugetul pentru campanii de promovare pe rețelele sociale poate varia în funcție de obiectivele campaniei și audiența țintită. O campanie medie ar putea costa între **1000-3000 RON pe lună**.

2. **Website și comandă online:** Crearea unui website interactiv va facilita comenzi online și va permite personalizarea produselor, îmbunătățind experiența clientului. Website-ul va include informații detaliate despre produsele oferite, prețuri și opțiuni de livrare. Costurile pentru utilizarea unei platforme de email marketing pot fi între **50-300 RON pe lună**, în funcție de numărul de abonați și funcționalitățile alese.
3. **Promoții și reduceri:** Oferirea de reduceri de sezon și promoții speciale pentru evenimente (nunți, botezuri) va atrage clienți și va stimula vânzările. De asemenea, ofertele pentru comenzi de volum (ex. comenzi pentru evenimente) vor fi o modalitate de a atrage clienți fideli.
4. **Marketing local:** Participarea la târguri și evenimente locale, cum ar fi piața de Crăciun sau festivalurile de gastronomie, va spori vizibilitatea afacerii în comunitatea locală din București.
5. **Branding și ambalaje:** Ambalajele eco-friendly vor contribui la imaginea brandului, iar crearea unui design personalizat al ambalajului va spori atractivitatea produselor.

2.7.

P



Estimarea resurselor umane necesare arată astfel:

1. Personal de producție (buclatari, costari): 2 persoane, cu un salariu de 2,000 RON/lună.
2. Personalul de vânzări: 1 persoană, cu un salariu de 4,500 RON/lună.
3. Personal administrativ: 1 persoană, cu un salariu de 4,400 RON/lună.
4. Personal pentru livrări: 1 persoană, cu un salariu de 3,500 RON/lună.
5. Personal suplimentar (în perioade de vârf): 1 persoană, cu un salariu de 2,000 RON/lună.

Astfel, costurile salariale lunare totale pentru personal vor fi de **18,300 RON**.

## Capitolul 3 - Prezentarea proiectului de investiție - Analiza SWOT

Analiza SWOT este un instrument util pentru a înțelege mai bine punctele forte, punctele slabe, oportunitățile și amenințările asociate cu afacerea **Magia Dulciurilor**. Iată o prezentare detaliată:

### Puncte forte (Strengths)

1. **Produse de calitate superioară:** **Magia Dulciurilor** va oferi produse de patiserie și cofetărie realizate din ingrediente de înaltă calitate, ceea ce va atrage un segment de clienți care caută produse premium.
2. **Personal bine pregătit:** Echipa de cofetari și personalul de vânzări vor fi instruiți să asigure o experiență excelentă pentru clienți, de la prepararea produselor până la servire.
3. **Oferta diversificată:** Gama variată de produse (torturi personalizate, prăjituri, produse sănătoase) va atrage o bază largă de clienți, inclusiv cei cu preferințe alimentare speciale (de exemplu, fără gluten, vegane).
4. **Locație centrală:** Locația afacerii, în centrul Bucureștiului, va facilita accesibilitatea pentru clienți și va crește vizibilitatea în rândul publicului țintă.

### Puncte slabe (Weaknesses)

1. **Costuri mari:** Investițiile inițiale necesare pentru amenajarea locației și achiziționarea echipamentelor pot reprezenta o povară financiară.
2. **Lipsa unei baze de personal calificat:** Calitatea produselor depinde de abilitățile și atitudinea personalului. Lipsa unui personal calificat ar putea afecta negativ afacerea.
3. **Lipsa unei baze de clienți deja existente:** Fiind un startup, **Magia Dulciurilor** va trebui să construiască treptat o bază de clienți și să se facă cunoscută în rândul consumatorilor.
4. **Costuri mari de promovare:** Bugetul de marketing poate fi o cheltuială semnificativă pentru un startup, iar rezultatele promovării pot apărea mai lent decât în afaceri deja consacrate.

### Oportunități (Opportunities)

1. **Creșterea cererii pentru produse sănătoase:** Tendința tot mai mare pentru produse fără gluten, vegane și organice reprezintă o oportunitate pentru a diversifica oferta și a atrage un segment de piață în creștere.
2. **Expansiunea pe piața online:** Oferirea de livrări la domiciliu și dezvoltarea unui magazin online poate extinde semnificativ aria de acoperire a afacerii și poate atrage clienți din afaceri și evenimente.

3. **Creșterea cererii pentru evenimente speciale:** Organizarea de evenimente, cum ar fi nunți sau petreceri de aniversare, poate deveni o sursă suplimentară de venituri. Acest segment poate fi valorificat prin crearea de torturi personalizate și pachete speciale.
4. **Colaborări cu cafenele și restaurante:** Formarea de parteneriate cu cafenele, restaurante sau locații de evenimente poate ajuta la creșterea vizibilității și atragerea unui număr mai mare de clienți.

#### **Amenințări (Threats)**

1. **Concurența pe piață:** Există multe cofetării și patiserii pe piața din București, iar **Magia Dulciurilor** va trebui să se diferențieze prin calitatea produselor, serviciile oferite și marketingul eficient pentru a câștiga o cotă de piață semnificativă.
2. **Creșterea costurilor materiilor prime:** Fluctuațiile prețurilor ingredientelor și materiilor prime pot afecta marjele de profit, mai ales dacă nu sunt gestionate eficient.
3. **Schimbările economice:** O recesiune economică sau scăderea puterii de cumpărare a consumatorilor poate reduce cererea pentru produse de lux sau pentru cofetării.
4. **Reglementări stricte și controlul calității:** Industria alimentară este puternic reglementată, iar nerespectarea standardelor de siguranță și igienă poate duce la amenzi și daune reputaționale.

Capitolul 4. Principalele ipoteze și fundamentarea financiară a proiectului de investiție (planul de afaceri)

#### **4.1. Estimarea investiției inițiale**

Investițiile inițiale includ achiziționarea echipamentelor, amenajarea locației și alte cheltuieli necesare pentru demararea afacerii. Acestea sunt detaliate astfel:

- **Amenajarea spațiului:** renovarea și decorarea locației, achiziționarea mobilierului necesar – **300,000 RON.**
- **Achiziționarea echipamentelor de producție** (cuptoare, frigidere, mixere etc.): **40,000 RON.**
- **Costuri de licențiere și autorizări:** înregistrarea afacerii, licențele necesare pentru funcționare – **3,000 RON.**
- **Costuri pentru marketing inițial** (inclusiv branding, site web, materiale promoționale): **10,000 RON.**

Total estimat pentru investiția inițială: 353,000 RON.

#### 4.2. Estimarea veniturilor anuale

Veniturile sunt estimate pe baza prețurilor produselor și a volumului de vânzări lunar. De asemenea, se iau în considerare sezonabilitatea și comenzile pentru evenimente speciale. Pentru primul an se estimează ca veniturile să fie următoarele:

- **Produse standard** (torturi, prăjituri, produse de patiserie): se estimează vânzarea unui număr mediu de 300 de produse lunar la un preț mediu de 100 RON per produs.
- **Produse personalizate pentru evenimente:** 50 de comenzi pe lună, cu o valoare medie de 500 RON per comandă.

**Venituri estimate pentru primul an:**

- Produse standard:  $300 \text{ produse} \times 100 \text{ RON} \times 12 \text{ luni} = \mathbf{360,000 \text{ RON/AN}}$ .
- Produse pentru evenimente:  $50 \text{ comenzi} \times 500 \text{ RON} \times 12 \text{ luni} = \mathbf{300,000 \text{ RON/AN}}$

**Venituri anuale estimate:**  $(30,000 \text{ RON} + 25,000 \text{ RON}) \times 12 \text{ luni} = \mathbf{660,000 \text{ RON}}$ .

#### 4.3. Estimarea cheltuielilor anuale

Cheltuielile sunt estimate pe baza costurilor de operare, salariilor personalului, consumabilelor, chiriei și cheltuieli administrative.

Salarii angajați (personal de producție, vânzări și livrări) cu salarii totale de 219,600 RON/lună, adică 219,600 RON/an.

- **Chirie:** estimată la 48,000 RON/lună sau 48,000 RON/an.
- **Achiziționarea materiilor prime (ingrediente):** pentru producția lunară de 350 de produse (torturi, prăjituri, etc.), estimăm un cost mediu de 35 RON per produs, adică 12,250 RON/lună sau 147,000 RON/an.
- **Utilități (electricitate, apă, gaze):** estimate la 2,000 RON/lună, adică 24,000 RON/an.
- **Cheltuieli de marketing și promovare:** pentru campanii continue, publicitate pe rețelele sociale și alte activități de promovare, estimăm 2,000 RON/lună sau 24,000 RON/an, pentru website și comandă online, estimăm la 250RON/lună sau 3,000 RON/an
- **Alte cheltuieli administrative** (transport, costuri de livrare, taxe, asigurări etc.): 3,000 RON/lună, adică 36,000 RON/an.

**Cheltuieli anuale estimate:**

- Salarii angajați: **219,600 RON**,
- Chirie: **48,000 RON**,
- Materii prime: **147,000 RON**,
- Utilități: **24,000 RON**.

- Marketing: **27,000 RON**,
- Alte cheltuieli administrative: **36,000 RON**,

**Cheltuieli anuale totale estimate: 501,600 RON,**

#### 4,4, Estimarea cash-flow-urilor disponibile (cash-flow-uri pentru evaluarea proiectului)

Cifra de afaceri este estimată pentru activitatea societății în următorii 5 ani, Pentru determinarea activelor circulante nete am pornit de la durata de rotație a acestora, considerată a fi de 5 ani, Pentru calculul modificării valorii brute, neamortizate, a imobilizărilor, se analizează dacă au avut loc intrări sau ieșiri de imobilizări față de investiția inițială,

Pentru cazul de față, se estimează că în cei 5 ani analizați nu vor avea loc ieșiri sau intrări de imobilizări,

Tabelul nr. 1 – Cash Flow disponibil

| Indicator                                                    | Formula de calcul                                                         | 2024           | 2025           | 2026           | 2027           | 2028           |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Cifra de afaceri                                             |                                                                           | 660,000        | 680,000        | 710,000        | 715,000        | 750,000        |
| Crestere cifra de afaceri                                    |                                                                           |                | 3%             | 4%             | 1%             | 5%             |
| Cheltuieli anuale                                            |                                                                           | 501,600        | 516,800        | 539,600        | 543,400        | 570,000        |
| Cheltuieli cu amortizarea investiției/5 ani = 353,000/5ani   |                                                                           | 70,600         | 70,600         | 70,600         | 70,600         | 70,600         |
| <b>Rezultat net</b>                                          |                                                                           | <b>87,800</b>  | <b>92,600</b>  | <b>100,800</b> | <b>101,000</b> | <b>109,400</b> |
| <b>Cheltuieli cu dobanzile</b>                               |                                                                           | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       |
| <b>Cheltuieli cu amortizarea</b>                             | <b>Valoarea investiției/4 ani = 20,000/4ani</b>                           | <b>70,600</b>  | <b>70,600</b>  | <b>70,600</b>  | <b>70,600</b>  | <b>70,600</b>  |
| <b>Cash Flow de gestiune</b>                                 | <b>Rezultat net + Cheltuieli cu amortizarea + Cheltuieli cu dobanzile</b> | <b>158,400</b> | <b>163,200</b> | <b>170,400</b> | <b>171,600</b> | <b>180,000</b> |
| Cifra de afaceri                                             |                                                                           | 660,000        | 680,000        | 710,000        | 715,000        | 750,000        |
| Active circulante nete                                       | Durata active circulante nete * Cifra de afaceri/360                      | 9,166.67       | 9,444.44       | 9,861.11       | 9,930.56       | 10,416.67      |
| <b>Variatia activelor circulante nete</b>                    | <b>Active circulante 1 - Active circulante 0</b>                          |                | <b>278</b>     | <b>417</b>     | <b>69</b>      | <b>486</b>     |
| <b>Variatia imobilizarilor brute (investitii ulterioare)</b> | <b>Imobilizari 1 - Imobilizari 0 + Cheltuieli cu amortizarea 1</b>        | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       |
| <b>Cash Flow Disponibil</b>                                  | <b>Cash Flow de gestiune - Variatia activelor circulante</b>              | <b>158,400</b> | <b>162,922</b> | <b>169,983</b> | <b>171,531</b> | <b>179,514</b> |

|  |                                         |  |  |  |  |  |
|--|-----------------------------------------|--|--|--|--|--|
|  | nete - Variatia<br>Imobilizarilor brute |  |  |  |  |  |
|--|-----------------------------------------|--|--|--|--|--|

#### 4,5, Estimarea ratei de actualizare

Rata de actualizare este estimată în funcție de riscurile asociate cu proiectul, Având în vedere natura afacerii și riscurile de pe piață, estimăm o rată de actualizare de **12,5%**, Aceste ipoteze oferă o bază solidă pentru fundamentarea veniturilor și cheltuielilor afacerii **Magia Dulciurilor**, permițând evaluarea rentabilității și a viabilității investiției pe termen lung,

## Capitolul 5 - Evaluarea proiectului de investiție

### 5.1. Evaluarea proiectului de investiții folosind indicatorii: valoare actualizată netă (VAN), termen de recuperare (TR), indice de profitabilitate (IP)

Pentru a evalua investiția Magia Dulciurilor folosind indicatorii financiari, vom calcula următorii indicatori: Valoarea Actualizată Netă (VAN), Termenul de Recuperare (TR) și Indicele de Profitabilitate (IP), Acestea sunt esențiale pentru a înțelege viabilitatea financiară și rentabilitatea proiectului.

**Valoarea actualizată netă** – acest indicator compară costul investiției cu fluxurile de numerar generate de investiție. Acesta se calculează pe baza formulei:

$$VAN = -I_0 + \sum_{i=1}^n \frac{CFD_i}{(1+k)^i} + \frac{VR}{(1+k)^n}$$

Unde:

- $I_0$  este Investiția inițială
- $CFD_i$  reprezintă fluxul de numerar disponibil în anul i (Cash Flow Disponibil)
- $k$  este rata de actualizare (costul capitalului sau rata dobânzii)
- $VR$  este Valoarea Recuperării (valoarea estimată a activelor la finalul perioadei de investiție)
- $n$  este numărul de ani pentru care se estimează fluxurile de numerar

În cazul societății Magia Dulciurilor avem următoarele date:

- Numărul de ani în care se exploatează investiția: 5 ani;
- Rata de actualizare pentru a acoperi riscul investiției: 12,5%
- Valoarea reziduală (20% din valoarea inițială a investiției – 353,000 RON): 70,600 RON

Tabelul nr. 2 – cash Flow disponibil

|                      | 2024    | 2025    | 2026    | 2027    | 2028    |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Cash Flow Disponibil | 158,400 | 162,922 | 169,983 | 171,531 | 179,514 |

Tabelul nr. 3 – Calcul VAN

|                                                         |    |         |                                         |
|---------------------------------------------------------|----|---------|-----------------------------------------|
| Numarul de ani in care se exploateaza investitia        | n  | 5       |                                         |
| Rata de actualizare pentru a acoperi riscul investitiei | k  | 13%     |                                         |
| Valoarea reziduala                                      | VR | 70,600  | 20% din valoarea initiala a investitiei |
| Investitia initiala                                     | I0 | 353,000 |                                         |
| Actualizarea fluxurilor de numerar                      |    | 595,617 |                                         |
| Actualizarea valorii reziduale                          |    | 39,178  |                                         |
| <b>VAN</b>                                              |    | 281,795 | => VAN pozitiv, proiectul este fezabil  |

$$VAN = -I_0 + \sum_{i=1}^n \frac{CFD_i}{(1+k)^i} + \frac{VR}{(1+k)^n} = -353,000 \text{ RON} + \frac{158,400 \text{ RON}}{(1+0.0125)^1} + \frac{162,922 \text{ RON}}{(1+0.0125)^2} + \frac{169,983 \text{ RON}}{(1+0.0125)^3} + \frac{171,531 \text{ RON}}{(1+0.0125)^4} + \frac{179,513 \text{ RON}}{(1+0.0125)^5} + \frac{70,600 \text{ RON}}{(1+0.0125)^5} = 281,795 \text{ RON}$$

Valoarea netă (VAN) este pozitivă, înregistrând un rezultat de 281,795 RON. Acest lucru înseamnă că, după actualizarea timpului fluxurilor de numerar, valoarea generată de proiect (pe lângă valoarea reziduală), acestea depășesc costul investiției inițiale.

Cu alte cuvinte, cofetăria *Magia Dulciurilor* nu doar că își va recupera investiția de pornire în decursul celor 5 ani de activitate, dar va și genera un câștig net suplimentar semnificativ. Această valoare pozitivă semnalează că proiectul adaugă valoare economică și este atractiv din punct de vedere financiar.

De asemenea, o VAN ridicată arată că afacerea are un potențial de profitabilitate bun și un nivel redus de risc, în condițiile în care rata de actualizare de 12,5% a fost aleasă tocmai pentru a reflecta riscurile implicate în investițiile în startup-uri.

Prin urmare, se recomandă implementarea investiției, întrucât aceasta contribuie la creșterea valorii capitalului investit.

- 2. Termenul de recuperare** – acest indicator analizează cât de lungă este perioada de recuperare a banilor investiți, pe baza cash flow-urilor generate. Cu cât termenul de recuperare este mai mic, cu atât proiectul este mai bun. Acest indicator se calculează pe baza formulei:

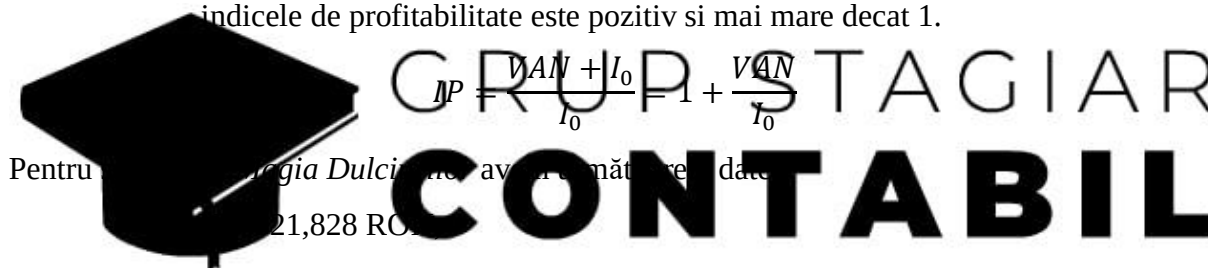
| Anul               | CFD     | CFD cumulat | CFD actualizat<br>CFDn/(1+k) <sup>n</sup> | CFD actualizat cumulat |
|--------------------|---------|-------------|-------------------------------------------|------------------------|
| 2024               | 158,400 | 158,400     | 140,800                                   | 140,800                |
| 2025               | 162,922 | 321,322     | 128,729                                   | 269,529                |
| 2026               | 169,983 | 491,306     | 119,385                                   | 388,913                |
| 2027               | 171,531 | 662,836     | 107,086                                   | 495,999                |
| 2028               | 179,514 | 842,350     | 99,617                                    | 595,617                |
| Valoarea reziduala | 70,600  | 912,950     | 34,825                                    | 530,824                |

Valoarea initiala a investitiei 353,000

In primii 2 ani neactualizati se recupereaza 321,322

- Valoarea investitiei initiale: 353,000 lei;
- Proiectul se va recupera in primii 3 ani neactualizati, generand un cash flow disponibil cumulate de 491,306 lei.

**3. Indicele de profitabilitate** – stabileste cat se incaseaza din fluxurile de numerar generate de proiect pentru fiecare leu investit. Un proiect este fezabil daca indicele de profitabilitate este pozitiv si mai mare decat 1.



- Investitia initiala – 83,000;

$$IP = \frac{521,828 \text{ RON} + 353,000 \text{ RON}}{353,000 \text{ RON}} = 1 + \frac{521,828 \text{ RON}}{353,000 \text{ RON}} = 1.80$$

Indicele de profitabilitate are valoarea 1.80, ceea ce înseamnă că pentru fiecare 1 leu investit, proiectul generează 1.80 lei înapoi sub formă de fluxuri de numerar actualizate.

Un IP mai mare decât 1 indică un proiect rentabil și fezabil, iar o valoare de peste 7 este un semn puternic al eficienței investiției și al potențialului ridicat de profit.

În concluzie, proiectul cofetăriei *Magia Dulciurilor* este foarte profitabil și sustenabil pe termen mediu și lung.

## 5,2, Tehnica scenariilor

Tehnica scenariilor presupune constructia a mai multor scenarii de evolutie a proiectului, in care mai multe elemente folosite in analiza in mediul cvasicert isi schimba

valoarea. Scenariul cu probabilitatea cea mai mare (scenariul neutru) este cel pe baza caruia s-a facut analiza in mediul cvasicert. Se construiesc scenarii in care evolutia proiectului va fi mai buna (scenarii optimiste) si scenarii pesimiste.

Pentru a analiza riscurile și a anticipa evoluțiile posibile ale afacerii Magia Dulciurilor, a fost aplicată tehnica scenariilor, metodă care permite evaluarea impactului schimbărilor externe sau interne asupra performanței economico-financiare a societății. În acest sens, au fost construite trei scenarii posibile pentru activitatea cofetăriei în următorii ani: scenariul optimist, scenariul pesimist și scenariul realist (de bază).

Pentru studiul de caz analizat am folosit urmatoarele scenarii:

În **scenariul realist**, afacerea evoluează conform estimărilor inițiale: cererea pe piață este stabilă, clienții revin constant, iar costurile rămân la un nivel controlabil. Vânzările cresc treptat, iar fluxurile de numerar sunt suficiente pentru acoperirea cheltuielilor și obținerea unui profit constant.

**Scenariul optimist** presupune o creștere mai accelerată a cererii, poate datorită unei promovări eficiente, a extinderii notorietății brandului și a fidelizării rapide a clienților. În acest caz, veniturile vor fi mai mari decât cele prognozate, profitul crește semnificativ, iar investiția se recuperează mai scurt. Este posibilă chiar extinderea gamei de produse sau deschiderea unor puncte de vânzare.

Pe de altă parte, **scenariul pesimist** ia în calcul apariția unor rezultate negative în fața concurență agresivă, creșteri neprevăzute ale costurilor sau o scădere temporară a cererii. În această situație, veniturile ar fi sub așteptări, iar societatea ar înregistra o rată mai scăzută a profitabilității. Cu toate acestea, chiar și în acest scenariu, *Magia Dulciurilor* rămâne viabilă, grație structurii flexibile a costurilor și posibilității de adaptare la condițiile de piață.

Tabelul nr. 3 – Tehnica scenariilor

| Scenariu | Probabilitatea de aparitie (%) | Cifra de afaceri | Cheltuieli variabile (%) | Cheltuieli Variabile | Cheltuieli fixe platibile | Durata ACR nete | Cantitate Vanduta | Pret de vanzare Ron/kg | Profitul Net | Rata de rentabilitate % |
|----------|--------------------------------|------------------|--------------------------|----------------------|---------------------------|-----------------|-------------------|------------------------|--------------|-------------------------|
| Optimist | 25%                            | 825,000          | 35%                      | 288,750.00           | 250,000                   | 30              | 15,000            | 55                     | 286,250      | 81%                     |
| Neutru   | 60%                            | 660,000          | 40%                      | 264,000.00           | 267,600                   | 40              | 15,000            | 44                     | 128,400      | 36%                     |
| Pesimist | 15%                            | 561,000          | 55%                      | 308,550.00           | 290,000                   | 60              | 15,000            | 37                     | -37,550      | -11%                    |

1. Calculul profitului net:

$$\text{Profitul net} = \text{Cifra de afaceri} - (\text{Cheltuieli variabile} + \text{Cheltuieli fixe})$$

$$\text{Rata de rentabilitate} = \frac{\text{Investitia initiala}}{\text{Profitul net}} \times 100$$

Pe baza scenariilor din tabelul de mai sus am calculat cash flow-ul disponibil pentru fiecare scenariu, rezultatele fiind prezentate in tabelul de mai jos.

|                                      | Scenariu optimist | Scenariu neutru | Scenariu pesimist |
|--------------------------------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| Cifra de afaceri generata de proiect | 825,000           | 660,000         | 561,000           |
| ACR nete = Durata * CA / 360         | 68,750            | 73,333          | 93,500            |
| $\Delta$ ACR nete                    | 68,750            | 4,583           | 20,167            |

|                                                                                                    | Scenariu optimist | Scenariu neutru | Scenariu pesimist |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| Cifra de afaceri                                                                                   | 825,000           | 660,000         | 561,000           |
| Cheltuieli variabile                                                                               | 288,750           | 264,000         | 308,550           |
| Cheltuieli fixe                                                                                    | 250,000           | 267,600         | 290,000           |
| Amortizare ( 353.000 /5 ani)                                                                       | 70,600            | 70,600          | 70,600            |
| Rezultat brut = CA - CV - CF - Amortizare                                                          | 215,650           | 57,800          | (108,150)         |
| Impozit venit = RB * 1 %                                                                           | 8,250             | 6,600           | 5,610             |
| Rezultat net = RB - Impozit venit                                                                  | 207,400           | 51,200          | (113,760)         |
| CF Gestiune = RN + Amortizare                                                                      | 278,000           | 121,800         | (43,160)          |
| $\Delta$ ACR nete                                                                                  | 68,750            | 4,583           | 20,167            |
| $\Delta$ Imobilizarilor brute = investitii ulterioare = 0                                          | 0                 | 0               | 0                 |
| <b>CFD = CF Gestiune - <math>\Delta</math> ACR nete - <math>\Delta</math> Imobilizarilor brute</b> | <b>209,250</b>    | <b>117,217</b>  | <b>-63,327</b>    |

Fluxurile de numerar disponibile (CFD) pe baza celor trei scenarii (optimist, neutru și pesimist) putem observa variațiile acestor rezultate care depind direct de performanța activității și de condițiile economice sau interne ale societății. Aceste fluxuri de numerar reflectă capacitatea firmei de a genera venituri și de a acoperi cheltuielile necesare menținerii activității.

În scenariul optimist, firma generează o cifră de afaceri de 825,000 RON, iar cheltuielile variabile și fixe sunt controlate într-o manieră eficientă, având un total de 288,750 RON pentru cheltuielile variabile și 250,000 RON pentru cheltuielile fixe. Aceste costuri sunt relativ proporționale cu cifra de afaceri, iar amortizarea anuală este de 70,600 RON. Rezultatul brut, calculat ca diferență între veniturile din vânzări și toate cheltuielile (variabile, fixe și amortizare), ajunge la 215,650 RON. După aplicarea impozitului pe venit de 1%, rezultatul net se ridică la 207,400 RON.

Fluxul de numerar din activitatea de operare (CF Gestiune) este pozitiv și substanțial, ajungând la 278,000 RON, ceea ce indică o performanță financiară solidă. După ce se ajustează cu modificările ACR nete de 68,750 RON, fluxul de numerar disponibil pentru investitori și dezvoltarea afacerii ajunge la 209,250 RON. Acesta este un rezultat excelent, ce sugerează un proiect viabil și profitabil în condiții favorabile.

În scenariul neutru, presupunem o cifră de afaceri de 660,000 RON, ceea ce reprezintă o performanță mai moderată comparativ cu scenariul optimist. Cheltuielile variabile și fixe sunt ajustate corespunzător la nivelurile de vânzări, ajungând la 264,000 RON pentru cheltuielile variabile și 267,600 RON pentru cele fixe. După deducerea amortizării de 70,600 RON, rezultatul brut obținut este de 57,800 RON, iar după plata impozitului pe venit, rezultatul net se situează la 51,200 RON.

Fluxul de numerar din operare (CF Gestiune) este mult mai modest comparativ cu scenariul optimist, totalizând 121,800 RON, iar modificarea ACR nete ajunge la 73,333 RON. În final, fluxul de numerar disponibil (CFD) este de 48,467 RON, ceea ce, deși pozitiv, este mult mai mic decât în scenariul optimist. Acest lucru sugerează că, deși proiectul este încă viabil, performanța financiară nu este la fel de bună, iar veniturile generate nu sunt suficiente pentru a sprijini investițiile și dezvoltarea la fel de eficient ca în scenariul favorabil.

În scenariul pesimist, cifra de afaceri se reduce semnificativ la 561,000 RON, iar cheltuielile variabile și fixe cresc considerabil (cheltuieli variabile de 308,550 RON și cheltuieli fixe de 290,000 RON). Rezultatul brut ajunge la -108,150 RON, indicând pierderi semnificative înainte de impozitare. După aplicarea impozitului pe venit, chiar și cu o valoare negativă a rezultatului brut, rezultatul rămâne la o valoare negativă de -1,081 RON (ceea ce reflectă, în mod tehnic, o pierdere fiscală), iar rezultatul net este de -13,760 RON.

Fluxul de numerar din activitate de operare (CF Gestiune) este, desigur, negativ, totalizând -43,160 RON. Modificarea ACR nete este semnificativă și ajunge la 93,500 RON din cauza reducerii semnificative a vânzărilor. În final, fluxul de numerar disponibil (CFD) devine negativ, ajungând la -136,660 RON, ceea ce indică o imposibilitate de a susține activitatea de investiție și dezvoltare, fără a adânci pierderile financiare. Aceasta sugerează că proiectul ar deveni invabil și riscant în condiții economice sau interne defavorabile.

Pe baza analizei fluxurilor de numerar disponibile (CFD) în cele trei scenarii, se poate concluziona că proiectul „Magia Dulciurilor” are un potențial ridicat în scenariile optimist și neutru, iar în aceste condiții poate fi considerat fezabil și profitabil. În scenariul pesimist, însă, fluxurile de numerar sunt negative și nu sunt suficiente pentru a acoperi costurile, ceea ce indică riscuri financiare semnificative. De asemenea, este important ca managementul afacerii să monitorizeze constant factorii care influențează performanța financiară, pentru a putea ajusta strategia și a reduce riscurile în fața unui scenariu pesimist.

## Concluzii

În urma realizării proiectului de investiție privind înființarea cofetăriei Magia Dulciurilor în București, concluziile obținute evidențiază în mod clar fezabilitatea economică și sustenabilitatea pe termen mediu și lung a afacerii. Pe baza analizei financiare, rezultatele obținute sunt pozitive și indică faptul că investiția se justifică în totalitate.

Valoarea actualizată netă (VAN) este pozitivă, în valoare de 281,795 RON, ceea ce semnalează că veniturile actualizate generate de proiect sunt semnificativ mai mari decât costul inițial al investiției. Aceasta reflectă profitabilitatea afacerii și eficiența utilizării capitalului investit. Mai mult decât atât, investiția inițială de 353,000 RON se recuperează într-un termen relativ scurt, respectiv în aproximativ 3 ani, ceea ce contribuie la reducerea riscului și oferă o perspectivă favorabilă pentru dezvoltare.

Totodată, indicele de profitabilitate atinge valoarea de 1.80, semnificând că pentru fiecare leu investit, societatea încasează de peste șapte ori valoarea acestuia din fluxurile de numerar generate. Acest rezultat este un indicator clar al eficienței proiectului și al potențialului său de creștere.

Fluxurile de cash-flow pe următorii cinci ani au fost realizate plecând de la ipoteze realizabile, ținând cont de structura cheltuielilor, cât și evoluția veniturilor. Fluxurile nete pozitive asigură capacitatea de acoperire a cheltuielilor, asigurând stabilitatea afacerii pe termen lung. De asemenea, reziduală este de 281,795 RON, ceea ce reprezintă o parte din valoarea neamortizată a investiției inițiale, și contribuie favorabil la rentabilitatea generală a proiectului.

În concluzie, toate datele obținute în urma acestei analize confirmă faptul că proiectul de investiție propus este viabil, profitabil și adaptat tendințelor actuale ale pieței. Magia Dulciurilor este o afacere cu un potențial ridicat de succes, cu perspective reale de consolidare și extindere în viitor. În baza rezultatelor și a indicatorilor analizați, se recomandă cu încredere implementarea acestui proiect.