



UOVA A KM ZERO

Un pollaio per auto-finanziare Malaika

BUSINESS PLAN

24 Giugno 2024

INDICE

- **Malaika** – Non un orfanotrofio, ma una famiglia
- **Il Futuro di Malaika** – Strategie di continuità e sviluppo
- **Spese correnti** - Come spende Malaika
- **Perchè un Progetto di allevamento di galline ovaiole**
- **Perchè farlo a Malaika**
- **Business Plan**
 - *Ipotesi base*
 - *Proiezioni economiche*
 - *Investimenti*
 - *Cash Flow e fabbisogni*
- **Conclusioni**
- **Allegato** – Rendering dell'edificio



MALAIKA – NON UN ORFANOTROFIO, MA UNA FAMIGLIA

OLTRE **325**



DONATORI NEL 2023

9



PAESI DA CUI ABBIAMO RICEVUTO DONAZIONI NEL 2023

485.000 €



INVESTIMENTI TOTALI EFFETTUATI NEL CENTRO
DA INIZIO ATTIVITÀ

OLTRE **5.500**



CANDELE AUTO PRODOTTE VENDUTE NEL 2023
PER AUTOFINANZIAMENTO

OLTRE **18**



ANNI DI ATTIVITÀ

53



BAMBINI/RAGAZZI SEGUITI DA INIZIO ATTIVITÀ

97 - 98%



COPERTURA DEL FABBISOGNO ENERGETICO
CON ENERGIA AUTOPRODOTTA

22%



COPERTURA DEI CONSUMI ALIMENTARI DA
AUTOPRODUZIONE (VERDURA, CEREALI, FRUTTA E UOVA)

29%



BAMBINI/RAGAZZI SOSTENUTI PRESSO LE FAMIGLIE
D'ORIGINE NEL 2023

98%



SUCCESSO NEGLI ESAMI SCOLASTICI

Il futuro di Malaika

Strategie di continuità e sviluppo

- Un numero considerevole di iniziative comparabili a Malaika si trovano ad un certo punto della loro vita a fronteggiare una sorta di passaggio generazionale: i fondatori/promotori dell'iniziativa invecchiano e nel frattempo non si è riusciti a trovare una sostituzione ricca di entusiasmo ed energia. Spesso questa situazione sfocia nell'implosione dell'iniziativa.
- Malaika è stata fondata quasi vent'anni fa da **Jutta Kassam**, una signora tedesca residente in Tanzania da oltre trent'anni, che noi abbiamo conosciuto 15 anni fa e subito affiancato in questo viaggio entusiasmante.
- Dopo molti anni in cui assieme a Jutta abbiamo sviluppato il centro, investendo oltre 485.000 € in infrastrutture, da qualche tempo abbiamo incominciato a lavorare per poter assicurare alla nostra iniziativa un futuro almeno parzialmente indipendentemente, lavorando sia sull'organizzazione che sull'autofinanziamento.



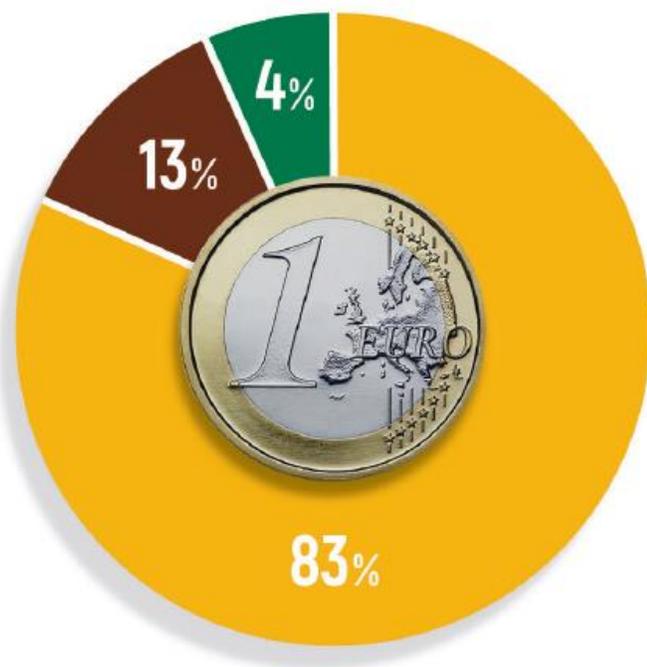
Il futuro di Malaika

Strategie di continuità e sviluppo



- Le prime iniziative sono state concentrate dapprima sul renderci **energeticamente indipendenti** (risultato raggiunto al 97%), poi nello sviluppo di **produzioni alimentari** (vegetali, frutta e uova), che oggi arrivano a coprire il 22% dei consumi alimentari complessivi. Infine da poco abbiamo avviato una **produzione di candele** fatte a mano che vendiamo a resort e ristoranti del luogo. Ovviamente, questo è solo un primo passo, dobbiamo continuare a sviluppare iniziative diverse.
- Nel corso del 2023 abbiamo sostenuto spese complessive per 290k € (di cui 60k € per investimenti e 230k € per la gestione del centro), mentre le risorse provenienti da attività di autofinanziamento hanno rappresentato solamente il 7% dei fabbisogni complessivi. Una percentuale in costante incremento, ma ancora lontana dagli obiettivi che vorremmo raggiungere e che abbiamo al momento fissato nella copertura di almeno il 30% delle spese complessive.

SPESE CORRENTI 2023 COME SPENDE MALAIKA



-  **MKTG & RACCOLTA FONDI**
-  **PROGETTI**
(inclusi investimenti)
-  **SPESE GENERALI STRUTTURA**



PERCHÈ UN PROGETTO DI GALLINE OVAIOLE

IL CONTESTO



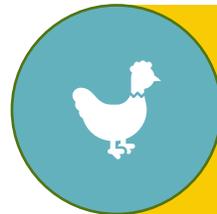
- I comportamenti dei consumatori/clienti rispetto all'uso delle uova stanno cambiando un po' ovunque: ogni giorno un numero crescente di famiglie, così come alberghi, ristoranti, panetterie e scuole private, hanno cominciato ad introdurre un consumo quotidiano di uova e carne di pollo.

- Questa tendenza è amplificata in Tanzania in quanto il prezzo unitario di un uovo (dai 400 ai 500 Scellini al consumo, pari a circa 0,2-0,1 €) risulta decisamente basso rispetto al potere nutrizionale e questo rende l'uovo, assieme alle proteine contenute nei legumi, alla portata quasi di tutti.

- Secondo Fao-Stat, il consumo di uova pro capite ha raggiunto 2,34 kg nel 2021 in Tanzania. Si tratta dell'1,74% in più rispetto all'anno precedente e rappresenta il massimo storico (minimo storico registrato pari a 0,61 Kg nel 2009).

- Recenti stime interne al paese prevedono che il consumo pro capite continui a crescere nei prossimi anni, superando i 2,4 kg già in questo 2024 e con una stima di un'ulteriore crescita di volume del 7,0% nel 2025, dovuta anche all'incremento della popolazione.

- La maggior parte degli allevamenti su larga scala si concentra sull'allevamento dei polli allo scopo di vendere i pulcini o di allevarli per il consumo di carne. La fornitura di uova invece avviene attraverso allevamenti su piccola scala spesso con requisiti di qualità e igiene solitamente non standard, aprendo così lo spazio per un moderno allevamento di galline ovaiole che possa fornire quantità di uova costanti ed igienicamente senza rischi.



ALLEVAMENTI E UOVA

PERCHÈ FARLO A MALAIKA

Malaika dispone di un ampio appezzamento di terra di proprietà completamente circondato da un muro perimetrale che garantisce la sicurezza verso possibili furti e/o piccoli predatori, sempre presenti in Africa. All'interno di questo muro si può facilmente isolare un'area di 800/1000 mq, da adibire all'allevamento di galline ovaiole.

Dovesse in futuro concretizzarsi la possibilità di espandere l'attività, Malaika dispone di un secondo appezzamento di circa un ettaro, congiunto al primo, al momento delimitato solo da una recinzione metallica, oggi adibito alla coltivazione del mais, ma che un domani può essere utilizzato per altri scopi.



Malaika oggi ha accesso all'acqua, cosa nient'affatto scontata in Tanzania dove si stima che almeno il 40% della popolazione non abbia accesso continuato a questa risorsa, e può contare su una buona disponibilità anche di erba derivante dalla propria terra che può essere mischiata al cibo comperato per le galline diminuendo così la spesa complessiva.

Malaika, una volta isolata appena fuori la città di Arusha, si trova oggi nel mezzo di un'area di grande sviluppo demografico/abitativo che può rappresentare un ottimo bacino di utenza a "km zero".

Infine, grazie al proprio business di produzione di candele, Malaika oggi dispone di un discreto network di ristorante e resort, oggi clienti per l'acquisto di candele, che possono rappresentare un ulteriore mercato di sbocco per le uova (con alcuni di questi sono già stati effettuati sondaggi con esito positivo).

BUSINESS PLAN– IPOTESI BASE

- Dopo esserci documentati ed aver visitato alcuni allevatori di galline ovaiole sia in Italia che in Tanzania, siamo giunti alla decisione di partire con un allevamento che non vada oltre le 350 galline a regime, questo per assicurare a ciascuna di esse uno spazio sufficiente per crescere a terra (dai 2 ai 4 mq per animale). Sarà utilizzato uno spazio di 800 mq ai bordi del terreno oggi protetto dal muro.
- Verranno acquistati animali d'importazione in quanto più produttivi delle razze autoctone.
- Abbiamo quindi stimato le dimensioni dell'edificio dove verranno dapprima cresciuti i pulcini e successivamente dove le galline in età produttiva (dai sei mesi sino ad un massimo di 3 anni di età), dormiranno e coveranno. L'edificio si svilupperà su una lunghezza di 22-25 mt per una larghezza di 4 mt e consentirà di avere uno spazio adeguato per i 350 animali.
- L'edificio sarà dotato di impianto elettrico sia solare sia collegato alla rete nazionale per garantire una costante disponibilità di energia in particolare nei momenti più delicati delle prime settimane di vita dei pulcini, quando soprattutto di notte avranno bisogno di essere tenuti al caldo.
- All'esterno saranno posizionate una/due aree protette dal sole, dove gli animali potranno alimentarsi.
- E' stato previsto di dedicare una mezza giornata continuativa di lavoro per la pulizia del pollaio e la cura degli animali.

Business Plan

Proiezioni economiche

I ricavi sono stati calcolati ipotizzando una produzione media annua per gallina pari a 220/230 uova (standard europei sino a 270) e sottraendo le necessità interne di Malaika. Il prezzo di vendita è tenuto leggermente sotto i prezzi al consumo massimi rilevati ipotizzando che una parte delle uova sia venduta B2B.

Sono stati considerati anche i ricavi derivanti dalla vendita delle galline ad ogni rinnovo del parco animali.

Sono state prudenzialmente considerate imposte pari al 30% dei profitti, anche se entro certi parametri non dovremo nè pagare imposte nè aggiungere l'IVA sulle vendite.

Profit and Loss Tzs	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4
Revenues	19.462.478	34.500.107	38.000.107	34.500.107
Food	-12.832.560	-14.348.880	-14.348.880	-14.348.880
Water	-340.000	-247.200	-254.616	-262.254
Hay	-960.000	-988.800	-1.018.464	-1.049.018
Electricity	-510.000	-61.800	-63.654	-65.564
Veterinary	-200.000	-206.000	-212.180	-218.545
Medicine	-630.000	-630.000	-648.900	-667.800
Labour	-2.516.400	-2.591.892	-2.669.649	-2.749.738
Dispencer	-240.000	-200.000	-200.000	-200.000
Transport	-582.500	-608.333	-826.583	-644.833
Selling	0	-100.000	-105.000	-110.250
Administrative	-186.000	-191.580	-197.327	-203.247
Profit before tax	465.018	14.325.622	17.454.853	13.979.977
Tax 30%		-4.297.686	-5.236.456	-4.193.993
Profit & Loss Tzs	465.018	10.027.935	12.218.397	9.785.984
Profit & Loss €	168	3.620	4.411	3.533

Business Plan

Investimenti

L'area riservata a questa attività sarà debitamente circoscritta per permettere agli animali di muoversi liberamente in sicurezza.

L'edificio adibito a ricovero/area di cova è dimensionato per poter ospitare sino a 350 galline, tenendo conto degli standar europei per allevamenti di galline ovaiole.

L'edificio sarà dotato di doppia fonte energetica elettrica per evitare di rimanerne sprovvisti e di ulteriori due taniche per accumulo d'acqua.

Investments Tzs			
Building - Chicken + store	132	mq	39.450.000
Furniture - Sleeping & laying			10.000.000
External covered area	48	mq	2.400.000
Chicken Feeder	21	n	273.000
Protecting Fence	70	mt	350.000
Gate	1		0
Concrete base for Fence	70	mt	3.000.000
Electricity for the chicken coop	1		877.000
Solar Panel system	1		12.000.000
Water tank 3000 lt /each	2		1.200.000
Initial Chicken live stock	350		1.050.000
		Total Tzs	70.600.000

Total €	25.423
----------------	---------------

Business Plan

Cash flow e fabbisogni

La punta massima di fabbisogno si avrà dopo otto/nove mesi dalla partenza del Progetto per le seguenti ragioni:

- I 350 pulcini verranno introdotti gradualmente nell'arco di 4 mesi per non creare stress alla struttura e permettere allo staff di fare esperienza.
- I pulcini impiegano dai sei ai sette mesi per entrare in produzione quindi la piena produzione si raggiungerà attorno ai 9/10 mesi dalla partenza.

Cash Flow Tzs	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4
Cash flow from Profit & Loss	465.018	10.027.935	12.218.397	9.785.984

Cash Flow from Investments	-70.652.500	-2.148.000	-3.198.000	-2.148.000
----------------------------	-------------	------------	------------	------------

Total Cash Flow	-70.187.482	7.879.935	9.020.397	7.637.984
------------------------	--------------------	------------------	------------------	------------------

Max Cash Requirement	81.008.285
-----------------------------	-------------------

Exchange Rate € / Tzs at 28.04	2.777
---------------------------------------	--------------

Cash Flow €	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4
Cash flow from Profit & Loss	167	3.611	4.400	3.524

Cash Flow from Investments	-25.442	-773	-1.152	-773
----------------------------	---------	------	--------	------

Total Cash Flow	-25.275	2.838	3.248	2.750
------------------------	----------------	--------------	--------------	--------------

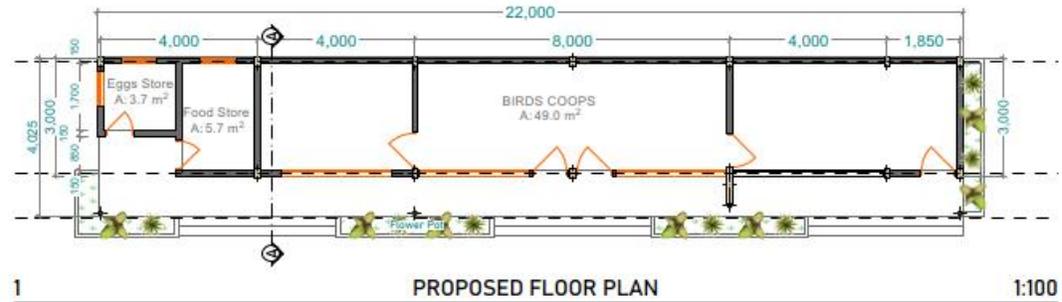
Max Cash Requirement	29.171
-----------------------------	---------------

CONCLUSIONI

- L'investimento iniziale si ripagherà nell'arco di 8-10 anni. Un tempo non certo rapidissimo, ma considerando lo scopo per il quale viene fatto e l'attrattività del prodotto/mercato, si ritiene debba essere realizzato perchè:
- Assicurerà a Malaika la copertura finanziaria di almeno altri due degli stipendi dello staff oggi presente, portando il totale delle coperture a 5 (su un totale di 10).
- Contribuirà a coprire i fabbisogni alimentari del centro nel lungo periodo.
- Se di successo, può essere facilmente scalabile all'interno della proprietà del centro.
- Può lavorare in sinergia con il business candele, anche massimizzando i costi di trasporto.
- In prospettiva può rappresentare un impiego per uno o più ragazzi cresciuti nel centro.



ALLEGATO – RENDERING DELL' EDIFICIO





GRAZIE



F.TISO@MALAIKA-CHILDRENFRIENDS.ORG



WWW.MALAIKA-CHILDRENFRIENDS.ORG