



**Farming concepts and innovative
funding/financing**

CASI DI STUDIO

Alicia Fernandez



INTRODUZIONE

Alicia è un'allevatrice spagnola di agnelli transumanti in Sierra de Segura (Jaén) da quando decise di intraprendere e iniziare un processo di successione nella sua azienda di famiglia, come forma di lavoro autonomo, che le avrebbe fornito opportunità stabili per il futuro. Inizialmente fece domanda per i programmi di Young Farmers Set Up (YFSU) tramite il piano di sviluppo rurale europeo, ma a causa della situazione COVID e delle necessità della sua attività, ha dovuto cercare forme aggiuntive di finanziamento, come i contratti per il trasferimento del carico di bestiame, che le hanno permesso di guadagnare tempo e garantire la capacità di generazione di reddito della sua azienda.

I suoi obiettivi per il futuro sono principalmente quelli di aumentare il suo bestiame, introducendo altre specie, e di generare occupazione e per questo sta già pianificando il suo progetto di modernizzazione.

1. DATI PERSONALI DELL'AGRICOLTORE



- ▶ **Nome:** Alicia Fernandez.
- ▶ **Anno di nascita:** 27 anni.
- ▶ **Genere:** Donna.
- ▶ **Istruzione:** Ha conseguito una laurea in amministrazione e gestione aziendale e ha frequentato corsi Set Up di formazione in zootecnica per giovani agricoltori.
- ▶ **Professione:** Lavora a tempo pieno come lavoratrice autonoma nella sua azienda agricola.

2. DATI DELL'AZIENDA AGRICOLA

▶ **Ubicazione dell'azienda agricola:** Alicia possiede 3 aree di pascolo all'interno della provincia di Jaén, un pascolo invernale a Navas de San Juan (250 ha) e 2 pascoli estivi, uno appartenente ai pascoli comunali gestiti dal SAT a Santiago Pontones e altri pascoli privati a Puebla de Don Frabrique.

▶ **Superficie aziendale in Ha (ettari):** più di 400 ettari di terreno a pascolo.

▶ **Descrizione dell'azienda:** Dopo aver conseguito la laurea, Alicia non è riuscita a trovare la stabilità lavorativa che stava cercando e suo padre le ha offerto di rilevare una parte del suo allevamento di pecore Segureña. A quel tempo furono pubblicate le sovvenzioni per l'insediamento di giovani agricoltori e questo la spinse ad avviare il processo di successione e costituzione della sua azienda agricola. Alicia ha acquistato parte del bestiame di suo padre, stipulando contratti per affittare il pascolo.

La sua fattoria gestisce ampie quantità di pecore Segureña in modalità di pascolo transumante, ed è attualmente in fase di certificazione biologica.

La famiglia di Alicia commercia tramite un'associazione (Coosegur) che garantisce certificati di qualità per l'agnello Segureño, ottenendo così i migliori margini per i suoi associati.

Una parte dei pascoli è stata affittata attraverso contratti privati e un'altra parte sono comunali, quindi pubblici e fa parte di una SAT (Sociedad Andaluza de Transformación) che riunisce molti allevatori di bovini, consentendo loro l'accesso alle offerte pubbliche per le concessioni di pascolo.

Questa forma di associazione è fondamentale, senza di essa non potrebbe accedere ai fondi individualmente, SAT la supporta nell'attuazione dei contratti, la gestione delle aree e la distribuzione dei diritti di pagamento della PAC ad essi connessi.

3. FINANZIAMENTO E ACCESSO AI FINANZIAMENTI

Alicia ha combinato varie forme di finanziamento per avviare e gestire la sua attività di allevamento. L'opportunità di intraprendere la sua attività nasce dal desiderio del padre di iniziare un processo di successione che è diventato realizzabile con la pubblicazione dei PSR per l'insediamento dei giovani agricoltori.

Le sovvenzioni di Set Up sono state fondamentali, ma Alicia ha utilizzato alcuni dei suoi fondi per coprire parte dei pagamenti. L'agricoltrice ha dovuto però affrontare delle difficoltà nel programma Set Up proprio riguardo la gestione dei pagamenti, che vengono emessi in più rate rendendo difficile, nel suo caso, il pagamento dell'acquisto del bestiame. Per questo motivo nei contratti d'acquisizione, Alicia ha suddiviso l'acquisto in 3 pagamenti, adattandolo ai periodi di incasso del Programma di Set Up.

Alicia vuole far crescere la sua mandria aumentando il numero di animali e introducendo altre specie, principalmente mucche e per questo scopo fin dall'inizio ha sovradianzionato l'area da affittare in un'ottica futura di acquisto di nuovi capi di bestiame.

La pandemia da COVID ha limitato le sue possibilità di crescita nel 2020, perciò ha dovuto cercare soluzioni per la superficie di pascolo affittato in eccesso, che metteva a rischio il mancato recupero dei diritti all'aiuto dei pagamenti PAC legati alle eccedenze. Per far fronte a questa situazione creò il contratto per il trasferimento del carico di bestiame, dove Alicia affittava il suo pascolo ad un altro agricoltore.

Con questo, Alicia ricevette un contratto di locazione per il trasferimento di pascoli che le consentì di giustificare i diritti di pagamento della PAC su un'area eccedente, senza un carico di bestiame associato. La parte più complicata di questa operazione commerciale è stato il processo burocratico di giustificazione della PAC, perché è stato necessario richiedere una consulenza tecnica data la natura innovativa di questo tipo di contratto, con molti requisiti e fasi di convalida.

“Date le circostanze finanziarie e quelle legate alla situazione COVID, il trasferimento del carico di bestiame ci ha dato tempo e ha fornito benefici ad entrambe le parti. Nel mio caso, dato il rischio di perdere gli aiuti della PAC ci ha permesso di giustificare i diritti garantendo ricavi operativi per l’area in eccesso che avevamo”.

4. FABBISOGNI FORMATIVI E CONCLUSIONI

► **Esperienze formative e lacune:** Per Alicia, i corsi di Set Up sono finalizzati all’acquisizione di conoscenze tecniche che faciliteranno l’attività che si sta scegliendo e favoriscono ed agevolano la preparazione per richiedere sovvenzioni pubbliche (Setup/Modernizzazione) pertanto, sebbene siano stati esaminati strumenti di gestione come la contabilità, la gamma di opzioni di finanziamento che potrebbero essere necessarie per le future fasi di crescita aziendale, non vengono prese in considerazione.

Perciò, Alicia ritiene necessario sviluppare questi aspetti attraverso altri programmi, perché secondo lei è indispensabile sapere come calcolare il fabbisogno della loro attività e identificare quali investimenti siano necessari e valutarli a seconda delle fasi di business. L’agricoltrice sostiene: “bisogna conoscere gli strumenti finanziari, avere chiaro quale sia l’opzione migliore di finanziamento, redigere un business plan e saperlo difendere di fronte ad altri investitori perché tutte queste aree di conoscenza aiutano ad incrementare il valore dell’azienda e per fare ciò, la formazione deve essere pratica e includere la conoscenza della contabilità, della gestione fiscale, dei flussi di entrate e uscite, della registrazione dei documenti, della pianificazione finanziaria, della valutazione degli investimenti e della la generazione di rapporti”.

► **Considerazioni finali:** Alicia ha unito varie forme di finanziamento: inizialmente il progetto Set Up, uno strumento di finanziamento pubblico attraverso un sussidio, successivamente il SAT, una forma associativa privata che riunisce gli interessi di molti allevatori di bovini, consentendo loro l’accesso ai pascoli comuni e, infine, il contratto di carico del bestiame, che è un contratto di locazione bilaterale privato.

Questi strumenti hanno permesso ad Alicia di ridurre i rischi; SAT garantisce i pascoli attraverso l'accesso alle offerte pubbliche e li aiuta a formalizzare e gestire quelli comuni; il contratto di carico del bestiame offre la possibilità di addebitare i diritti della PAC e di addebitare un affitto per l'assegnazione dei pascoli, che ha permesso ad Alicia di generare reddito nonostante non avesse abbastanza bestiame.

Ed infine, la sovvenzione Set Up ha permesso il processo di successione agricola all'interno del nucleo familiare, con l'acquisto del bestiame del padre.

Tutti questi mezzi hanno così diminuito l'incertezza e permesso ad Alicia di adattarsi alle nuove circostanze dovute dal COVID.

Tuttavia, si tratta di forme di finanziamento che presentano delle difficoltà, per esempio, le sovvenzioni del programma Set Up offrono alcuni fondi per avviare un'impresa, ma la struttura in fasi di raccolta obbliga i giovani agricoltori ad avere ed utilizzare fondi propri, a chiedere finanziamenti bancari o a pianificare i pagamenti dei propri acquisti adattandoli agli incassi del progetto.

Anche il contratto di trasferimento del carico di bestiame non è privo di difficoltà, oltre a dover concordare le condizioni di locazione, i requisiti burocratici dal punto di vista della PAC, rendono difficile la gestione dell'accordo e questo rende necessario il coinvolgimento di consulenti tecnici per guidare e risolvere eventuali difficoltà, soprattutto se questa forma di transazione non è ben definita in un paese.

PARTNER



Hof Und Leben (HuL), Germania
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Spagna
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Svezia
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Italia
www.agriculturavita.it



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

The Association of Private Farming of
Czech Republic (APF CR),
Repubblica ceca
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos
- jóvenes agricultores de Jaén
(COAG-Jaén), Spagna
www.coagjaen.es

COORDINATORE DEL PROGETTO

Social media

Facebook: [@farminfin](#)
Twitter: [@farminfin](#)

Web del progetto

www.farminfin.eu



The European Council of Young Farmers
(CEJA), Belgio
www.ceja.eu



Cofinanziato dal
programma Erasmus+
dell'Unione europea

Finanziato dall'Unione Europea. Il supporto della Commissione Europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti che riflette le opinioni del solo autore (dei soli autori); la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso possa essere fatto delle informazioni contenutevi.
Progetto N°: 2019-1-BE01-KA202-050397