



**Farming concepts and innovative
funding/financing**

MÓDULO E: Crear innovación en las finanzas

**Necesidades de financiación en el sector agrícola,
metodología para diseñar modelos de financiación
innovadores, factores que favorecen y dificultan el
éxito de la aplicación de la financiación innovadora**



Cofinanciado por el
programa Erasmus+
de la Unión Europea

Financiado por la Unión Europea. El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no puede ser considerada responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.
Proyecto n° 2019-1-BE01-KA202-050397

INTRODUCCIÓN

El módulo E tiene como objetivo proporcionar conocimientos y competencias para diseñar un plan de financiación innovador en el sector agrícola.

Basándose en el catálogo de FARMINFIN y en los estudios de caso de FARMINFIN, este módulo presenta una metodología para diseñar planes de financiación innovadores y una visión general de los factores que permiten y dificultan la aplicación de la financiación innovadora.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Los objetivos de aprendizaje de este módulo son:

- Comprender el significado de la “financiación innovadora”.
- Conocer las necesidades en materia de financiación en la agricultura, los límites de la financiación tradicional y cómo la financiación innovadora puede hacer frente a esos límites.
- Identificar los actores que generalmente participan en los esquemas de financiación innovadora en la agricultura.
- Reunir conocimientos sobre cómo diseñar modelos de esquemas de financiación innovadores y competencias básicas aplicables a un caso real.
- Identificar algunos factores comunes que permiten y dificultan una implementación exitosa de la financiación innovadora en la agricultura.
- Reunir conocimientos básicos para poder profundizar en el tema en el futuro.

ÍNDICE

1. ¿Qué es la financiación innovadora?	5
2. ¿Cuáles son las necesidades de financiación en el sector agrícola, cuáles son las dificultades a las que se enfrentan los agricultores con la financiación tradicional y cómo puede la financiación innovadora ayudar a resolver esos obstáculos?	6
3. ¿Quiénes son los actores de la financiación innovadora?	8
4. Metodología para diseñar modelos de financiación innovadores en la agricultura	9
5. Aplicación de la metodología al micromecenazgo	18
6. Factores que permiten aplicar con éxito la financiación innovadora en la agricultura	30
7. Factores que dificultan el éxito de la aplicación de la financiación innovadora en la agricultura	35
Conclusiones	39

1. ¿QUÉ ES LA FINANCIACIÓN INNOVADORA?

Hoy en día, el sector agrícola se enfrenta a muchos retos globales, como la incertidumbre del mercado, la alta volatilidad de los precios, los bajos ingresos de los agricultores, el envejecimiento de la población agrícola, la lenta renovación generacional, las consecuencias de un clima cambiante y la actual pandemia de Covid-19. Todos estos retos repercuten en la situación financiera de los agricultores, que a menudo se enfrentan a necesidades financieras repentinas, por ejemplo para aumentar su liquidez o realizar una nueva inversión.

Las formas tradicionales de financiación, como los préstamos bancarios, son cada vez más inaccesibles para los agricultores. Los bancos suelen exigir condiciones estrictas para los préstamos. Muchos agricultores, sobre todo los jóvenes, ven rechazadas sus solicitudes de financiación por su falta de conocimientos financieros, su insuficiente historial crediticio o su inadecuado plan empresarial. Debido al miedo al rechazo, muchos jóvenes agricultores incluso abandonan la idea de solicitar ayuda financiera.

En consecuencia, muchos agricultores están recurriendo a formas de financiación innovadoras, para eludir las vías de financiación tradicionales, como los préstamos bancarios. Adoptar productos financieros innovadores requiere un nivel mínimo de conocimientos financieros y una actitud abierta para explorar posibilidades fuera de lo común.

2. ¿CUÁLES SON LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN EN EL SECTOR AGRÍCOLA, CUÁLES SON LAS DIFICULTADES A LAS QUE SE ENFRENTAN LOS AGRICULTORES CON LA FINANCIACIÓN TRADICIONAL Y CÓMO PUEDE LA FINANCIACIÓN INNOVADORA AYUDAR A RESOLVER ESOS OBSTÁCULOS?

Las necesidades de financiación

Las necesidades de financiación de los agricultores varían en función de dos plazos. A corto plazo: para cubrir el déficit de liquidez entre los gastos y los ingresos futuros. A largo plazo, para cubrir las inversiones necesarias para la creación de nuevas explotaciones o la mejora de las existentes (compra de maquinaria, compra de tierras o mejora de instalaciones).

Las necesidades de financiación también dependen del tipo de actividad agrícola que se realice. En el caso de las explotaciones agrícolas, los agricultores suelen tener problemas con los préstamos de explotación debido a la irregularidad del flujo de caja (el flujo de caja varía de un año a otro). En las explotaciones ganaderas, los agricultores a menudo necesitan comprar tierras o máquinas innovadoras.

En el caso de las explotaciones familiares, suele haber necesidades de inversión, por ejemplo para acortar la cadena de suministro (venta o transformación de la producción, plantas de despiece, fábricas de queso, etc.).

Dificultades de los agricultores con la financiación tradicional

Uno de los problemas cruciales es el acceso a la financiación de las inversiones o del capital circulante. Así lo pone de manifiesto el **informe** “Encuesta sobre las necesidades financieras y el acceso a la financiación de las empresas agrícolas de la UE” realizado por la Comisión Europea en colaboración con el Banco Europeo de Inversiones (BEI). El acceso a la financiación, especialmente a los préstamos bancarios, fue fundamental para el 12,2 % de todos los agricultores, que los utilizaron para la financiación de inversiones y el 10,4 % para el capital de trabajo en 2017.

Los agricultores se enfrentan al reto de una elevada tasa de rechazo de las solicitudes de financiación. Según el mismo informe, alrededor del 15,6 % de las solicitudes de préstamos a corto y largo plazo fueron rechazadas en 2017, así como el 14 % de los préstamos a medio plazo.

Este problema genera un fuerte temor al rechazo que a menudo lleva a los agricultores a abandonar la idea de solicitar financiación. En 2017, alrededor del 9 % de las explotaciones no solicitaron financiación por miedo a que su solicitud fuera rechazada. Este problema se agrava aún más en el caso de los jóvenes agricultores: este grupo tenía entre dos y tres veces más probabilidades de que los bancos rechazaran su solicitud en comparación con los agricultores de más edad. A menudo, los bancos rechazan las solicitudes de los jóvenes agricultores debido al alto riesgo asociado al nuevo negocio. Además, parecen sufrir más por la falta de garantías adecuadas (tanto inmuebles como muebles), así como por la falta de planes empresariales adecuados.

Financiación innovadora

La financiación tradicional tiene muchos límites que impiden a los agricultores estar a la altura de los retos de nuestro tiempo. Por ello, es importante que los agricultores evalúen otras opciones de financiación menos restrictivas, como las que ofrecen las formas alternativas e innovadoras.

Hoy en día, las formas de financiación nuevas y más innovadoras no han llegado claramente a la mayoría de los agricultores, como se desprende de la encuesta FARMINFIN, realizada en Bélgica, Alemania, España, República Checa e Italia. Una de las razones es que los agricultores necesitan tener conocimientos financieros básicos para poder acceder a estructuras financieras innovadoras. Sin embargo, la formación financiera que se ofrece a los agricultores en toda Europa parece ser insuficiente. Con este proyecto, y este módulo en particular, pretendemos mejorar los conocimientos financieros de los agricultores para facilitarles el acceso a formas alternativas de financiación.



3. ¿QUIÉNES SON LOS ACTORES DE LA FINANCIACIÓN INNOVADORA?

Los actores que intervienen en los modelos de financiación innovadores varían en función de la conformación del modelo de financiación innovador, tal y como se presenta en el catálogo FARMINFIN.

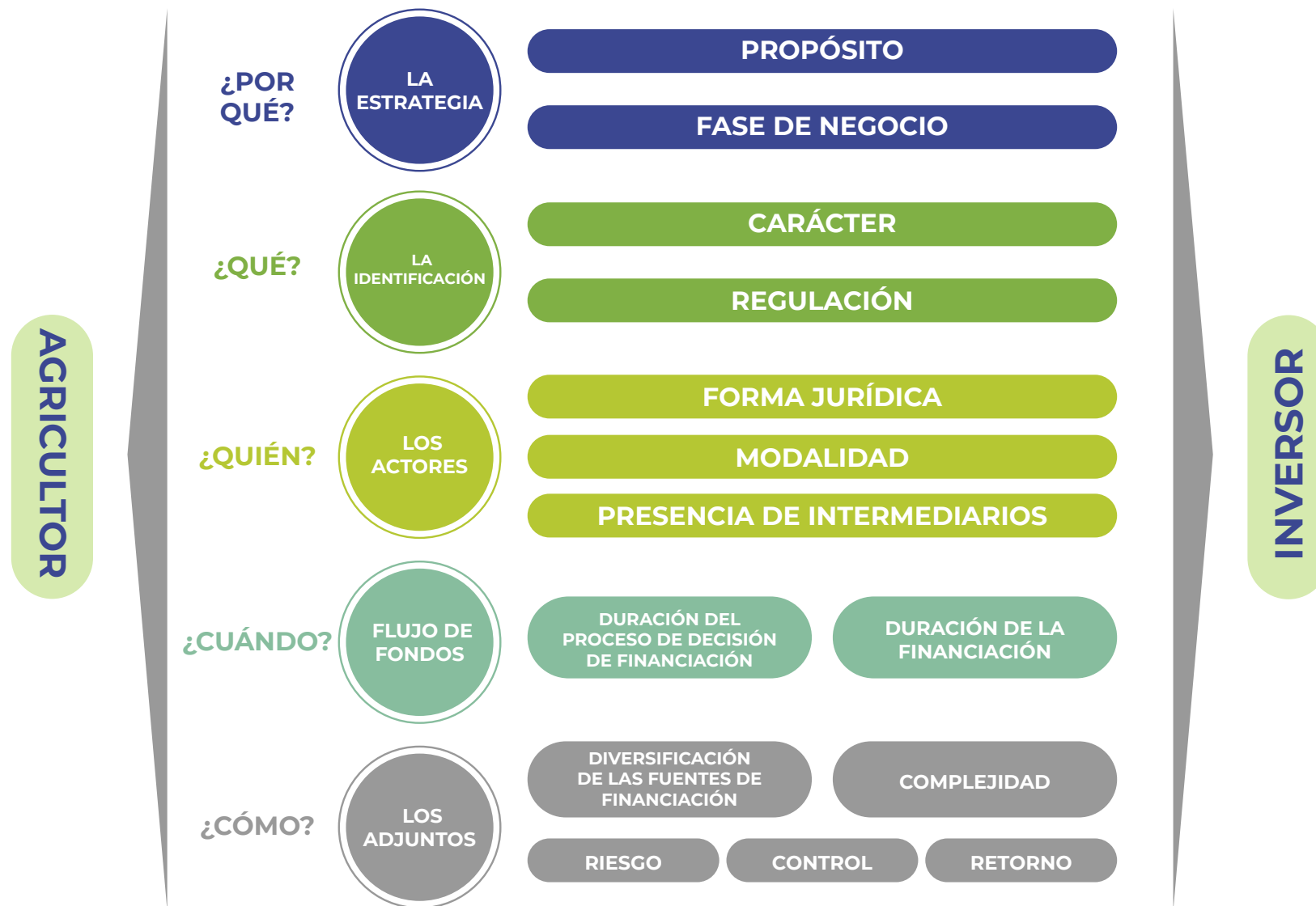
En los modelos basados en préstamos, los actores principales son el prestatario (el agricultor) y el prestamista (el inversor que proporciona la financiación en forma de préstamo al agricultor). Los inversores pueden proceder del entorno inmediato del agricultor, como en el modelo de préstamos directos (nº 10 del catálogo) o de ángeles inversores (nº 11 del catálogo), o bien ser reclutados mediante campañas en Internet, como el micromecenazgo (nº 7 del catálogo).

Otros modelos prevén la presencia de intermediarios financieros, que son entidades financieras creadas por inversores, a través de las cuales proporcionan financiación a los agricultores. Ejemplos de estas entidades financieras son las sociedades de capital riesgo, sociedades anónimas que toman temporalmente el capital social de empresas no financieras (nº 9 del catálogo), o los fondos de inversión, entidades jurídicas creadas por inversores que suelen participar a través de otras empresas intermediarias en los proyectos y en las decisiones operativas (nº 13 del catálogo).

En los modelos de financiación asociativa, la financiación procede de los propios agricultores, que se asocian y realizan las inversiones de forma colectiva. Estas asociaciones pueden adoptar la forma jurídica de cooperativas (nº2 del catálogo), en las que los miembros aportan capital para un fin específico en forma de acciones.

Por último, existen modelos financieros con participación directa de los clientes en la financiación de la inversión, como los grupos de compra de consumidores (nº 16 del catálogo) o el arrendamiento de animales (nº 17 del catálogo). En este caso, los clientes son los inversores.

4. METODOLOGÍA PARA DISEÑAR MODELOS DE FINANCIACIÓN INNOVADORES EN LA AGRICULTURA



¿POR QUÉ? – LA ESTRATEGIA



PROPÓSITO

¿Por qué un modelo de financiación innovador? Para aumentar la caja, mejorar mi capital de trabajo o financiar inversiones.

Muchos modelos financieros innovadores están destinados a aumentar el **flujo de caja**, otros a financiar nuevas **inversiones**. Por ejemplo, en el estudio de caso BE01, la granja urbana KopjeZwan se ha creado a través del crowdlending, un modelo financiero en el que amigos y familiares prestan dinero con tipos de interés muy bajos (modelo nº 8 del catálogo), con el objetivo de generar flujo de caja. Por el contrario, en el caso ES04, Patricia decidió unirse a una forma de financiación asociativa (modelo nº1 del catálogo), concretamente a una SAT (Sociedad Andaluza de Transformación), para la transformación y comercialización del pistacho. Así pues, realizar una inversión.

FASE DE NEGOCIO

¿En qué fase se encuentra mi empresa? ¿Necesito poner en marcha o financiar operaciones de negocio, refinanciación, adquisición, reestructuración de mi explotación?

Tu negocio puede estar en varias etapas y esto afecta a la configuración de tu modelo de financiación innovador. Puede que quieras **poner en marcha** una explotación, o financiar el **desarrollo empresarial**, la **refinanciación**, la **adquisición**, o la **reestructuración** de tu empresa.

La mayoría de los estudios de casos encontrados presentan modelos financieros dirigidos a las fases de puesta en marcha o de desarrollo de la empresa. Por ejemplo, en el estudio de caso SE01, Cissi adopta un modelo innovador de ángeles inversores para financiar la creación de su granja de cerdos (modelo nº 11 del catálogo). Por el contrario, en el estudio de caso SE02, Ebba Maria crea una fundación para seguir desarrollando su negocio agrícola: quiere diversificar sus actividades de producción y crear nuevos proyectos educativos en torno a la agricultura (modelo nº 21 del catálogo).

¿QUÉ? – LA IDENTIFICACIÓN



CARÁCTER

¿Quiero un modelo de financiación privado o público?

La mayoría de los estudios de caso presentados muestran modelos de financiación innovadores de carácter privado.

Por ejemplo, en el estudio de caso DE02, el Sr. Dupont ofrece el arrendamiento de animales a sus clientes mediante contratos privados.

Por el contrario, pocos estudios de caso presentan modelos de financiación de carácter público: en el estudio de caso CZ03, Radmila recibió ayuda financiera del Ministerio de Educación para crear campamentos de verano para niños y del Ministerio de Cultura para renovar los edificios de su granja de caballos.

REGULACIÓN

¿Cuáles son los requisitos legales necesarios en el esquema financiero innovador?

Dependiendo del tipo de plan financiero innovador, los requisitos legales pueden variar, desde la adquisición de la personalidad jurídica hasta la estipulación de contratos y seguros. Por ejemplo, si decides crear una cooperativa (modelo nº 2 del catálogo), deberás conocer todos los requisitos legales previos necesarios: deberás inscribir la cooperativa en un registro público para obtener el estatus de entidad jurídica, deberás decidir las calificaciones de los socios (eventuales restricciones relacionadas con la edad, el número mínimo y máximo de socios), los principios de admisión, las obligaciones y los derechos de los socios.

A menudo, un paso legal necesario es la estipulación de contratos, es decir, acuerdos legalmente exigibles entre dos o más partes. Ejemplos de ello son los contratos de arrendamiento de tierras agrícolas (modelo nº 18 del catálogo) y el arrendamiento de animales (modelo nº 17 del catálogo, estudio de caso DE02). Por último, el proceso de construcción del marco normativo de tu esquema financiero innovador puede implicar la contratación de seguros, mecanismos esenciales para garantizar los ingresos y la liquidez en caso de posibles situaciones de contingencia. Ejemplos de estas situaciones de emergencia son las pérdidas de cosechas en un modelo de grupos de compra de consumidores.

¿QUIÉN? – LOS ACTORES



FORMA JURÍDICA

**¿Quiero implicar a una entidad jurídica independiente para mi modelo de financiación innovador?
¿Quiero crear una entidad jurídica para justificar el modelo de financiación innovador?**

Algunos de los modelos de financiación innovadores requieren la participación de entidades jurídicas independientes. Es el caso de los fondos de inversión, entidades jurídicas creadas por inversores, que suelen participar a través de otras empresas intermediarias en los proyectos y en las decisiones operativas (modelo nº 13 del catálogo). Como se presenta en el estudio de caso SE01, la participación de un fondo de inversión sueco y la ayuda financiera recibida fueron esenciales para que Cissi pudiera comprar la granja de cerdos en la que trabajaba como empleada. Otros modelos de financiación innovadores implican la creación y el registro de entidades jurídicas, como cooperativas o fundaciones. Esto último se presenta en el estudio de caso DE03, en el que algunos ciudadanos crearon la Fundación Hofgut Oberfeld y consiguieron comprar conjuntamente la histórica granja del dominio del Estado de Hesse y arrendar los terrenos.

MODALIDAD

¿Quiero un modelo basado en la participación o en la autonomía?

La mayoría de los ejemplos innovadores de financiación que hemos presentado se basan en modelos asociativos, que implican la participación de muchos actores. Estas colaboraciones financieras pueden darse entre agricultores, que unen sus fuerzas y crean sus formas asociativas de financiación como la SAT (modelo nº 1 del catálogo) o las cooperativas (modelo nº 2 del catálogo). O bien, los modelos asociativos de financiación pueden darse entre agricultores y consumidores, como los grupos de compra de consumidores (modelo nº 16 del catálogo). Por el contrario, los préstamos directos (modelo nº 10 del catálogo) o los préstamos con instituciones públicas (como el préstamo a 30 años del ISMEA, estudio de caso IT02) se basan en una relación financiera más “autónoma” entre el agricultor y la entidad financiera.

PRESENCIA DE INTERMEDIARIOS

¿Quiero recurrir a intermediarios como fondos de inversión o plataformas?

Los intermediarios financieros son entidades que actúan como mediadores entre dos partes en una transacción financiera, como los bancos comerciales, los bancos de inversión, los fondos de inversión o los fondos de pensiones.

Entre los modelos de financiación innovadores presentados, los fondos de inversión o los ángeles inversores pueden considerarse entidades financieras que actúan como intermediarios (modelo nº 13 del catálogo). Pueden ser facilitadores clave para la creación de empresas agrícolas, como se muestra en el estudio de caso SE01, en el que un fondo de inversión sueco dio a Cissi el apoyo financiero necesario para comprar una granja de cerdos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en las formas innovadoras de financiación, que prevén la presencia de intermediarios, existe el riesgo de que el agricultor pierda autonomía. Los inversores suelen querer mantener cierto control sobre las decisiones vinculadas a sus inversiones y esto puede llevar a la entrega de acciones o a la gestión de áreas específicas del negocio.

Las plataformas también pueden actuar como intermediarias. En los modelos de micromecenazgo, las plataformas sustituyen a los intermediarios financieros tradicionales y actúan como nuevos intermediarios. Son sitios web donde los recaudadores de fondos y la multitud interactúan y realizan transacciones financieras. Ejemplos de plataformas de micromecenazgo son la francesa [MiiMOSA](#) o la italiana [Biorfarm](#). Las referencias a esta última se han presentado en el estudio de caso IT03, en el que el viticultor Gianfranco se puso en contacto con un grupo de expertos en comercio electrónico y recaudación de fondos en la plataforma Biorfarm que agrupa a agricultores de toda Italia, contando sus historias y vendiendo sus productos mediante la acción de micromecenazgo “Adopta o dona un árbol”.

¿CUÁNDO? – FLUJO DE FONDOS



DURACIÓN DEL PROCESO DE DECISIÓN DE FINANCIACIÓN

¿Cuánto tiempo se necesita para realizar los pasos preparatorios antes de la implementación del modelo de financiación innovador?

“Duración del proceso de decisión de financiación” se refiere al periodo de preparación necesario para poner en marcha el modelo de financiación innovador, antes de su aplicación real. La duración del proceso de decisión de financiación puede ser larga si requiere un mayor tiempo de preparación, o corta si los pasos preparatorios son más breves.

Por ejemplo, si estás pensando en crear un modelo de préstamos participativos debes tener en cuenta un tiempo suficiente de preparación, por ejemplo para encontrar a los inversores y acordar el préstamo y sus especificaciones, como los tipos de interés, el plazo de devolución y las posibles garantías (modelo nº 8 del catálogo). En la misma línea, la creación de una fundación o de una cooperativa requiere varios pasos preparatorios. Por el contrario, en un modelo de arrendamiento de animales (modelo nº 17 del catálogo, estudio de caso DE02) la duración de la fase preparatoria suele ser más corta, ya que requiere principalmente la estipulación de un contrato privado de tenencia de animales entre el ganadero y el cliente.

DURACIÓN DE LA FINANCIACIÓN

¿Cuánto tiempo se tarda en devolver el dinero que he recibido por implantar el modelo de financiación innovador?

“Duración de la financiación” se refiere al tiempo necesario para devolver los préstamos tras la implantación del modelo de financiación innovador. La duración de la financiación puede ser a medio-largo plazo: es el caso del modelo de préstamo a 30 años del ISMEA, en el que se pide al agricultor que devuelva el préstamo al organismo público italiano, normalmente en un plazo de 5-10 años. Por el contrario, cuando se concede un préstamo directo al agricultor, la duración de la financiación puede variar en función de los acuerdos alcanzados por el inversor y el agricultor.

¿CÓMO? – LOS ADJUNTOS



DIVERSIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

¿Quiero utilizar una mezcla de modelos de financiación innovadores o una combinación de financiación tradicional e innovadora?

La mayoría de los estudios de caso presentan historias de agricultores que no adoptaron un único modelo de financiación, sino una mezcla de diferentes, lo que permite una estructura financiera más estable. Esta mezcla financiera puede ser el resultado de la combinación de dos o más modelos de financiación innovadores, o de un esquema innovador de financiación con uno tradicional.

Por ejemplo, en el modelo de negocio de Kopjezwam, una granja urbana belga que produce microverduras y setas, se combinan dos modelos de financiación innovadores: préstamos participativos y micromecenazgo (estudio de caso BE01). Por el contrario, en el estudio de caso SE01, Cissi se hizo cargo de una granja de cerdos mediante un préstamo bancario tradicional y con la ayuda financiera de un fondo de inversión y un ángel inversor. En el estudio de caso IT05, Domenico combinó el modelo innovador del micromecenazgo con los fondos tradicionales de desarrollo rural para financiar sus nuevos proyectos: utilizó los fondos de desarrollo rural para construir un cobertizo para procesar sus cosechas y la miel y el micromecenazgo para su proyecto de transformar una terraza de la casa de campo en un lugar para que los clientes puedan degustar sus productos agrícolas.

Diversificar las fuentes de financiación para crear una actividad agrícola también puede significar buscar fuentes de financiación nacionales no agrícolas. Es lo que le ocurrió a Radmila (estudio de caso CZ03), que consiguió financiar campamentos de verano para niños en su granja con fondos del Ministerio de Educación y la renovación de los edificios de su granja de caballos con fondos del Ministerio de Cultura.

COMPLEJIDAD

¿Quiero un modelo con mayor o menor nivel de complejidad (en cuanto a procedimientos administrativos, consumo de tiempo, relación de confianza y riesgos)?

Hay varios factores en juego a la hora de definir la complejidad de un modelo de financiación: la carga administrativa (es decir, el papeleo necesario para la adquisición de la personalidad jurídica, el establecimiento de una estructura de gobierno, las normas de procedimiento, etc.), el tiempo (por ejemplo, para los pasos preliminares necesarios para crear la estructura financiera), la confianza (por ejemplo, necesaria para establecer la relación financiera, como al estipular un contrato), los riesgos (por ejemplo, de fracaso de la cosecha, de deudas o incluso de quiebra).



En general, basándose en los factores antes citados, algunos modelos de financiación innovadores pueden definirse como más complejos, como los fondos de inversión (modelo nº13 del catálogo). Los procedimientos administrativos pueden ser prolongados, así como la consolidación de una relación de confianza. Puede haber varios riesgos para el agricultor, incluso de quiebra, debido a los elevados tipos de interés y al corto plazo de amortización exigido por el fondo de inversión. Por el contrario, un modelo de grupo de compra de consumidores suele ser menos complejo (modelo nº 16 del catálogo). En general, puede ser más rápido de crear, la relación se establece mediante un contrato y hay menos riesgos para el agricultor, por ejemplo en términos de quiebra.

RIESGOS

¿Va a participar el proveedor de dinero en el proceso de toma de decisiones de la explotación?

Como en el caso de la complejidad, el nivel de riesgo es el resultado de muchos factores, muchos de los cuales dependen del contexto. En general, las formas participativas de financiación innovadora son menos arriesgadas para el agricultor individual, porque el riesgo se comparte entre varios agricultores. Es el caso de las cooperativas (modelo nº 2 del catálogo) o de las compras asociativas de bienes y suministros (modelo nº 4 del catálogo).

Cuando el proveedor de dinero participa en los riesgos de la explotación, el nivel de riesgo para el agricultor es menor, como en el caso de los modelos agrícolas solidarios (modelo nº19 del catálogo). En caso de pérdida de la cosecha, el riesgo se comparte entre los socios y el agricultor.

CONTROL

¿Va a participar el proveedor de dinero en el proceso de toma de decisiones de la explotación?

Algunos modelos de financiación innovadores contemplan la participación del proveedor de dinero en el proceso de toma de decisiones de la explotación. Es el caso de las cooperativas, en las que, por naturaleza, los miembros que aportan capital también se sientan en la mesa de decisiones (modelo nº 2 del catálogo).

La participación quienes financian en las decisiones de la explotación puede ser problemática, ya que pueden limitar la autonomía del agricultor en la toma de decisiones. En el estudio de caso SE01, Cissi, una agricultora que compró su granja de cerdos gracias a la ayuda de un ángel inversor, revela que el “aspecto más difícil es la relación. hay que aprender a conocer al otro. No es un ángel inversor tranquilo, quiere involucrarse a veces aquí y allá y dar consejos”. Los fondos de inversión son otro ejemplo: los inversores que aportan el fondo de inversión pueden ser muy invasivos en las decisiones del agricultor (modelo nº13 del catálogo).

RETORNO

¿Cuáles son los costes de amortización de la inversión? ¿Cómo son los tipos de interés? ¿Cuáles son las garantías que debo ofrecer?

El término “retorno” se refiere a las acciones que los agricultores deben realizar para recuperar los costes de una inversión o para devolver un préstamo. Depende de múltiples factores, entre ellos los costes de reembolso de la inversión, los tipos de interés aplicados por el financiador y la posible presencia de garantías.

El **tipo de interés** se define como la proporción de una cantidad prestada que un prestamista cobra como interés al prestatario, normalmente expresado como un porcentaje anual. En algunos modelos de financiación innovadores los tipos de interés suelen ser elevados, como en el caso de los fondos de inversión.

Por el contrario, algunos préstamos emitidos por organismos públicos pueden tener tipos de interés más bajos. Como se presenta en el estudio de caso IT02, un préstamo del ISMEA a 30 años tiene tipos de interés bajos (ligeramente inferiores al 1%), lo que permite a los jóvenes agricultores acceder a ellos.

Una **garantía financiera** es un tipo de promesa dada por un garante para responsabilizarse del prestatario en caso de incumplimiento de los pagos al prestamista o inversor, a menudo ofrecida en forma de bonos. Al pedir un préstamo, el agricultor suele tener que aportar garantías para demostrar que se hará responsable en caso de dificultades financieras. Las garantías pueden ofrecerse en forma de acciones de la empresa, participación en el capital o avales.

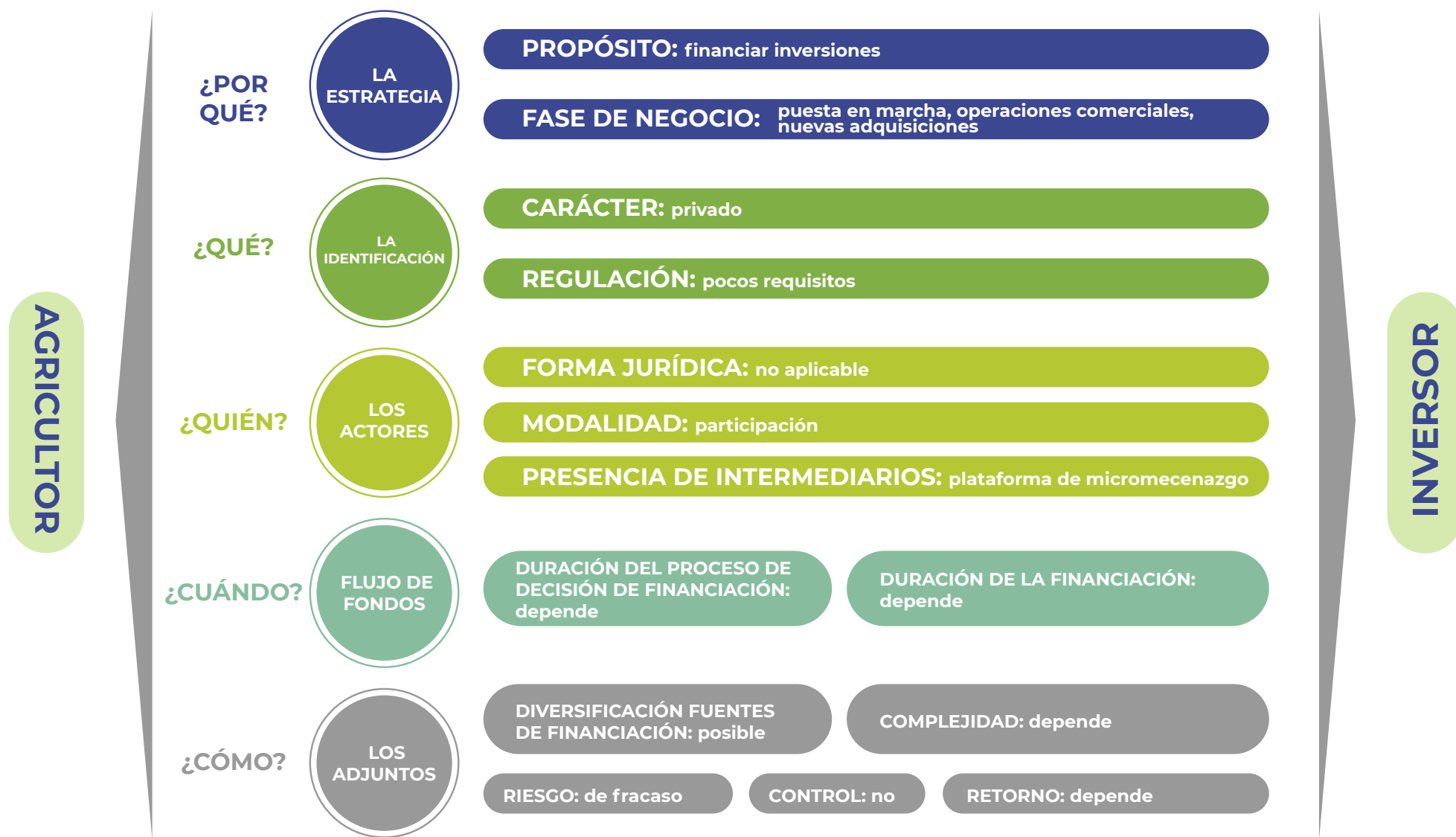
El término **garantía** se refiere a un activo que un prestamista acepta como aval para un préstamo. En caso de que el prestatario incumpla, el prestamista puede embargar la garantía y venderla, aplicando el dinero de las ventas a la parte impagada del préstamo. La tierra es un ejemplo de garantía.

5. APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA AL MICROMECENAZGO

En esta lección aprenderás a aplicar la metodología para crear un modelo de financiación innovador para tu empresa agrícola. Tomaremos el ejemplo del micromecenazgo y veremos cómo es cada categoría del modelo.

También descubrirás la historia de Lisa, una joven agricultora urbana que usó el micromecenazgo para comprar una bicicleta eléctrica de carga para repartir verduras en la ciudad. ¿Tienes curiosidad? ¡Pasa a la siguiente diapositiva!

Micromecenazgo: aplicación de la metodología al diseño de modelos de financiación innovadores



¿POR QUÉ? – LA ESTRATEGIA



PROPÓSITO

¿Por qué un modelo de financiación innovador? Para aumentar la caja, mejorar mi capital de trabajo o financiar inversiones

El micromecenazgo es una convocatoria abierta para captar recursos para una idea de negocio concreta. Los inversores pueden seleccionar directamente los proyectos en los que quieren invertir, según sus expectativas y sus preferencias en cuanto a nivel de riesgo e incentivos financieros o no financieros. En general, el micromecenazgo se utiliza con el fin de financiar inversiones, por ejemplo para crear nuevas operaciones o para financiar parte del proceso.

Por ejemplo, para diversificar el negocio agrícola y crear nuevas actividades de comercialización y educativas, como las degustaciones en la granja, tal y como ejemplifican los estudios de caso IT05 e IT03.

FASE DE NEGOCIO

¿En qué fase se encuentra mi empresa? ¿Necesito poner en marcha o financiar operaciones de negocio, refinanciación, adquisición, reestructuración de mi explotación?

Normalmente, el micromecenazgo es una herramienta de financiación innovadora que se utiliza para financiar operaciones empresariales o nuevas adquisiciones. Por ejemplo, en el estudio de caso DE04, Amelie y Franziska lo utilizaron para financiar la adquisición de un nuevo establo en su granja de ovejas.

Sin embargo, el tipo de “**micromecenazgo de equidad**”, en el que los inversores individuales participan en las inversiones y, a cambio, obtienen acciones de la empresa, suele utilizarse en la fase de creación de una empresa.

¿QUÉ? – LA IDENTIFICACIÓN



CARÁCTER

¿Quiero un modelo de financiación privado o público?

Por lo general, el micromecenazgo es un modelo financiero privado, y se pone en marcha a través de plataformas privadas de captación de fondos. Algunos ejemplos son la plataforma francesa MiiMOSA o la italiana Biorfarm.

Sin embargo, las iniciativas de micromecenazgo pueden ser puestas en marcha por las autoridades públicas y pueden utilizarse para recaudar fondos para proyectos públicos o sin ánimo de lucro.

REGULACIÓN

¿Cuáles son los requisitos legales necesarios en el esquema financiero innovador?

En general, en el micromecenazgo hay pocos requisitos legales. Cuando se quiere poner en marcha una campaña hay que llegar a un acuerdo con la plataforma de micromecenazgo. Por ejemplo, en el caso de la francesa Miimosa, se pide al agricultor que rellene un módulo, explicando sus expectativas de recaudación de fondos (importe y duración). A continuación, los expertos de la plataforma se ponen en contacto con él para diseñar la mejor versión del proyecto financiero.

¿QUIÉN? – LOS ACTORES



FORMA JURÍDICA

**¿Quiero implicar a una entidad jurídica independiente para mi modelo de financiación innovador?
¿Quiero crear una entidad jurídica para justificar el modelo de financiación innovador?**

Esta categoría no se aplica al micromecenazgo porque no requiere la participación ni la creación y registro de una entidad jurídica.

MODALIDAD

¿Quiero un modelo basado en la participación o en la autonomía?

Normalmente, los modelos de micromecenazgo requieren la presencia del agricultor y de la “multitud”, formada por muchos inversores privados. Dependiendo de su configuración específica, algunos modelos pueden ser muy innovadores en términos de participación. Por ejemplo, en el estudio de caso IT05, Domenico utilizó el micromecenazgo “Alleva la Speranza” para financiar su proyecto de conversión de la terraza en un lugar de acogida de consumidores para degustaciones. En términos de gobernanza es muy innovador, ya que ha sido desarrollado por la organización medioambiental italiana Legambiente y la empresa energética ENEL para fomentar la reactivación económica tras los terremotos de 2016 en el centro de Italia.

PRESENCIA DE INTERMEDIARIOS

¿Quiero recurrir a intermediarios como fondos de inversión o plataformas?

En el micromecenazgo, las plataformas actúan como principales intermediarios financieros. Suelen ser herramientas basadas en Internet, en las que los solicitantes de fondos muestran sus proyectos y los inversores pueden interactuar con ellos y realizar transacciones financieras. Ejemplos de plataformas de micromecenazgo son la francesa MiiMOSA o la italiana Biorfarm. Es fundamental elegir la plataforma más adecuada en función de las necesidades y los recursos necesarios. Algunas plataformas ofrecen servicios de coaching o de comunicación (redes sociales) bien desarrollados.

¿CUÁNDO? – FLUJO DE FONDOS



DURACIÓN DEL PROCESO DE DECISIÓN DE FINANCIACIÓN

¿Cuánto tiempo se necesita para realizar los pasos preparatorios antes de la implementación del modelo de financiación innovador?

En un modelo de micromecenazgo, la fase preparatoria necesaria para poner en marcha una campaña varía según el caso. En general, durante esta fase preparatoria, el proyecto es propuesto por un promotor y valorado por la plataforma de micromecenazgo, que evalúa su potencial e idoneidad para la financiación colectiva. A continuación, se diseña la campaña, a menudo junto con una estrategia de comunicación.

DURACIÓN DE LA FINANCIACIÓN

¿Cuánto tiempo se tarda en devolver el dinero que he recibido por implantar el modelo de financiación innovador?

La duración de la financiación depende del tipo de micromecenazgo.

En el modelo de “**microfinanciación por préstamos**”, en el que los particulares prestan dinero a una empresa o a un individuo con la expectativa de que el dinero sea devuelto con intereses, la relación entre los inversores y el propietario del proyecto continúa más allá de la duración de la campaña. Una vez recibida la financiación con éxito, el inversor seguirá vinculado al proyecto durante un periodo más largo, al final del cual se devolverá la inversión inicial, junto con los intereses. Por lo tanto, dependiendo del acuerdo alcanzado, la duración de la financiación puede ser larga.

Por el contrario, en la “**microfinanciación por donación**”, los individuos donan pequeñas cantidades sin recibir ninguna ventaja financiera o de otro tipo a cambio. La relación entre el propietario del proyecto y los patrocinadores está estrechamente ligada al período de la campaña: su conexión con el proyecto termina formalmente junto con el cierre exitoso (o fallido) de la campaña.

¿CÓMO? – LOS ADJUNTOS



DIVERSIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

¿Quiero utilizar una mezcla de modelos de financiación innovadores o una combinación de financiación tradicional e innovadora?

Puedes decidir combinar el modelo de micromecenazgo con otros esquemas innovadores de financiación. Por ejemplo, el modelo de negocio de Kopjezwam, una granja urbana que produce microverduras y que se presenta en el estudio de caso BE01, se construye en torno al préstamo colectivo (de amigos y familiares) y al micromecenazgo. En este caso, el micromecenazgo se utiliza para encontrar más embajadores del proyecto.

COMPLEJIDAD

¿Quiero un modelo con mayor o menor nivel de complejidad (en cuanto a procedimientos administrativos, consumo de tiempo, relación de confianza y riesgos)?

El nivel de complejidad de un plan de micromecenazgo varía en función de su configuración, pero, en general, puede definirse como un nivel medio. Atendiendo a cada variable del concepto de “complejidad”, los trámites administrativos necesarios son la búsqueda de la plataforma de micromecenazgo y la definición de los acuerdos con la misma. El tiempo necesario para los pasos preliminares es medio, requiriendo principalmente la evaluación y elección de la plataforma de micromecenazgo más adecuada y el diseño de la campaña. El nivel de “confianza” puede variar, dependiendo de la naturaleza de la relación establecida con la “multitud” (los promotores del micromecenazgo). Por último, el nivel de riesgos puede ser medio-alto, teniendo en cuenta la eventualidad del fracaso de la campaña. Normalmente, las plataformas de microfinanciación colectiva tienen un porcentaje de riesgo atribuido, dependiendo de su historial.

RIESGOS

¿Cuál es el nivel de riesgos para el agricultor? ¿Participa el proveedor de dinero en los riesgos de la explotación?

El principal riesgo para un agricultor que adopta el micromecenazgo es el fracaso de la campaña. En general, el proveedor de dinero participa en este riesgo. Por lo general, si el proyecto recauda el 100% del presupuesto solicitado inicialmente, la campaña de micromecenazgo tiene éxito y el promotor recibe la totalidad del importe. Si la cantidad recaudada está por debajo de su objetivo inicial, es decir, si no se alcanza el 100% de la financiación, normalmente se devuelve el dinero a los inversores y el proyecto no recibe ninguna financiación. Sin embargo,

algunas plataformas (principalmente las basadas en donaciones y recompensas), adoptan un enfoque de “tomarlo todo”, permitiendo al propietario del proyecto recibir la financiación recaudada incluso si la recaudación está por debajo del objetivo inicial.

CONTROL

¿Va a participar el proveedor de dinero en el proceso de toma de decisiones de la explotación?

Normalmente, una vez finalizada la campaña de micromecenazgo, el proveedor de dinero no participa en el proceso de toma de decisiones de la empresa agrícola. Sin embargo, en el tipo de micromecenazgo de equidad, en el que los particulares participan en las inversiones y a cambio obtienen acciones de la empresa, los inversores se convierten en copropietarios. Esto implica normalmente la participación en las posibles pérdidas, así como en los beneficios. Por tanto, el nivel de control del proveedor de dinero es mayor.

RETORNO

¿Cuáles son los costes de amortización de la inversión? ¿Cómo son los tipos de interés? ¿Cuáles son las garantías que debo ofrecer?

La presencia y la naturaleza del reembolso dependen del tipo de micromecenazgo. En el modelo de “microfinanciación por préstamos”, una vez finalizada con éxito la campaña, el agricultor tiene que devolver al inversor la inversión inicial (=el préstamo), junto con los tipos de interés. En la “microfinanciación por recompensa”, al final de la campaña el agricultor tiene que donar una recompensa no financiera a los patrocinadores (dispositivos, productos o servicios) en función de la cantidad de su contribución económica al proyecto. Por último, en el modelo de “micromecenazgo de equidad”, el agricultor entrega una parte de los beneficios a los inversores.

Lisa y su campaña de micromecenazgo

Lisa es una joven agricultora urbana de Suiza. En 2019, junto con 4 amigos, Lisa decidió crear una granja ecológica CSA (el [Stadsgroenteboer](#)) en las afueras de Ámsterdam. Después de gastar la mayor parte de su dinero en la creación de la empresa agrícola, Lisa y sus amigos decidieron utilizar el micromecenazgo para comprar una bicicleta de carga eléctrica para repartir verduras por el centro de la ciudad.

Organizaron una [campaña de micromecenazgo](#) a través de la plataforma Ulule con el objetivo de alcanzar 8.000 euros en 40 días y, tras 4-5 días, consiguieron alcanzar su objetivo. Para saber más sobre su historia, ¡mira [este vídeo](#)!



Ahora: ¡veamos cómo nuestra metodología para diseñar un modelo de finanzas innovador se aplica a la historia de Lisa!

¿POR QUÉ? – LA ESTRATEGIA



PROPÓSITO

Lisa y sus amigos crearon una campaña de micromecenazgo para financiar una inversión: la compra de una bicicleta eléctrica de carga para repartir verduras ecológicas en el centro de Ámsterdam.

FASE DE NEGOCIO

Lisa y sus amigos pusieron en marcha una campaña de micromecenazgo durante la fase de puesta en marcha de su granja de hortalizas CSA, la Stadsgroenteboer.

¿QUÉ? – LA IDENTIFICACIÓN

CARÁCTER

Optaron por un innovador modelo de financiación de carácter privado: el micromecenazgo. La campaña de recaudación se gestionó a través de la plataforma privada Ulule.

REGULACIÓN

La plataforma de microfinanciación Ulule tiene algunos requisitos para sus participantes. Por ejemplo, las campañas de Ulule se basan en el principio de “todo o nada”, lo que significa que los propietarios de los proyectos sólo reciben los fondos si se alcanza el objetivo de la campaña. Además, exige a los propietarios de los proyectos que diseñen recompensas para los inversores del micromecenazgo.

¿QUIÉN? – LOS ACTORES



FORMA JURÍDICA

No procede porque no es necesario constituir una entidad jurídica.

MODALIDAD

Las campañas de micromecenazgo son modelos de financiación basados en la participación.

PRESENCIA DE INTERMEDIARIOS

El “intermediario” fue la plataforma de micromecenazgo Ulule.

¿CUÁNDO? – FLUJO DE FONDOS

DURACIÓN DEL PROCESO DE DECISIÓN DE FINANCIACIÓN

Lisa y sus amigos tardaron unos 40 días en preparar la campaña de microfinanciación. Prepararon una estrategia de recaudación dirigida a los diferentes públicos a los que querían llegar. Además, crearon un vídeo para su campaña de micromecenazgo.

DURACIÓN DE LA FINANCIACIÓN

La historia de Lisa muestra un ejemplo de “micromecenazgo por donaciones”, en el que los propietarios de los proyectos ofrecen recompensas a sus seguidores. Como recompensa, Lisa y sus amigos prepararon postales y calendarios hechos a mano. La relación entre el equipo de Lisa y sus partidarios estaba estrechamente ligada al periodo de la campaña. La relación de los seguidores con el proyecto terminó formalmente con el cierre exitoso de la campaña.

¿CÓMO? – LOS ADJUNTOS



DIVERSIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

Para la compra de la bicicleta eléctrica de carga, Lisa y su equipo se apoyaron totalmente en la campaña de micromecenazgo.

COMPLEJIDAD

Según Lisa, el micromecenazgo es una herramienta de financiación innovadora de complejidad media. Requiere un tiempo importante de preparación e implica algunos esfuerzos de interacción social, bien planificados de antemano (hay que crear redes, publicitar la idea del proyecto y pedir apoyo)

RIESGOS

El principal riesgo era el fracaso de la campaña de micromecenazgo si no se hubiera alcanzado el 100% del objetivo de financiación colectiva (llegar a los 8.000 euros). Según las normas de la plataforma Ulule, los propietarios del proyecto sólo reciben los fondos si se alcanza el 100% del objetivo de la campaña de micromecenazgo. Otro riesgo para Lisa era que la plataforma Ulule pudiera quebrar.

CONTROL

En el caso del modelo de microfinanciación colectiva de Lisa, los proveedores de dinero no participan en el proceso de toma de decisiones del negocio agrícola. La relación con ellos termina con la finalización de la campaña.

RETORNO

La forma de retribución que Lisa y su equipo preveían para los partidarios del micromecenazgo era una recompensa en forma de postales y calendarios hechos a mano.

6. FACTORES QUE PERMITEN APLICAR CON ÉXITO LA FINANCIACIÓN INNOVADORA EN LA AGRICULTURA

1. Actitud cooperativa

2. Conocimientos financieros

3. Sólido plan de negocios

4. Habilidades de comercialización

5. Apoyo de asesores

6. Actitud reflexiva

7. Estar abierto

8. Confianza en los inversores

9. Diversificar la agricultura

1. Actitud cooperativa

En muchos ejemplos exitosos de financiación innovadora en la agricultura, el agricultor crea relaciones fructíferas a partir de colaboraciones. La colaboración suele surgir con actores que van más allá de la red habitual de un agricultor, como actores municipales, operadores empresariales, investigadores o representantes de la sociedad civil.

El caso ES03 ejemplifica una relación de cooperación entre un grupo de agricultores y el municipio: una SAT (Sociedad Andaluza de Transformación) para la transformación y comercialización del pistacho, un ejemplo de la forma asociativa de financiación (modelo nº1 del catálogo), llegó a un acuerdo con actores municipales, interesados en este cultivo como potencial alternativa al olivo.

En otros esquemas de financiación, especialmente los que contemplan la participación de los ciudadanos en el modelo de negocio, es crucial establecer una relación de cooperación con la comunidad local. Es el caso de las empresas agrícolas solidarias (modelo nº19 del catálogo), donde el apoyo de los ciudadanos-consumidores es vital para la empresa agrícola.

2. Conocimientos financieros

Tener conocimientos básicos de finanzas es un valor añadido para el agricultor. Daniel, un agricultor a tiempo parcial que anteriormente trabajaba en un banco, se benefició de sus conocimientos financieros profesionales para su actual trabajo en la microgranja urbana Kopjezwam y aconseja encarecidamente a los agricultores que adquieran conocimientos sobre finanzas (estudio de caso BE01). En la misma línea, Valerio, un agricultor italiano que recibió asesoramiento financiero de la asociación de agricultores CIA para solicitar el préstamo a 30 años de ISMEA, destaca la importancia de tener buenas competencias financieras (estudio de caso IT02).

3. Construir un plan de negocio sólido

La elaboración de un plan empresarial sólido es un paso necesario para el éxito de la estructura de financiación. Permite al agricultor tener una visión coherente del negocio y planificar adecuadamente los recursos necesarios para ponerlo en marcha.

Muchos de los agricultores de los estudios de caso presentaron destacaron la importancia de contar con un plan empresarial sólido, como Alicia (estudio de caso ES03), una joven ganadera de ovino de España, o Daniel (estudio de caso BE01), un agricultor urbano de Bélgica. En particular, Daniel destaca que un agricultor debe ser capaz de defender adecuadamente el plan de negocio frente a los inversores.

Esto resuena en las palabras de Patricia (estudio de caso ES04), una productora de pistachos que se unió a un SAT, una forma innovadora de

financiación asociativa: “Cuanto más sepamos, mejor evaluaremos las necesidades, mejor diseñaremos nuestro proyecto y mejor podremos defenderlo ante los demás”.

4. Tener buenas habilidades de comercialización y comunicación

Comunicar eficazmente el valor de tu idea de negocio es una competencia poderosa. Es un factor crucial en un modelo de micromecenazgo o de préstamo colectivo para convencer a la gente de que financie tu idea, como subraya Daniel (estudio de caso BE01).

Comunicar de forma adecuada es especialmente importante en los modelos de negocio de nicho de alta calidad. Anton, un ganadero de Alemania (estudio de caso DE02), fue pionero en los contratos de arrendamiento de animales a sus clientes, ofreciéndoles razas especiales exclusivas (bovinos, cerdos, ovejas, gansos). Su trabajo es muy valorado por sus clientes, que suelen convertirse en partidarios a largo plazo. En su opinión, esto es el resultado de sus esfuerzos no sólo por producir con estándares de alta calidad, sino también por comunicar eficazmente esta elección a los clientes. Gracias a una cultura de comunicación abierta, ha conseguido establecer una relación de confianza duradera con sus clientes.

5. Recibir apoyo de los asesores

Los agricultores no suelen tener las competencias financieras necesarias para planificar y diseñar adecuadamente un modelo de financiación eficaz, ni los conocimientos y el tiempo necesarios para seguir los procedimientos administrativos correspondientes. En muchos casos, contar con una buena red de asesores técnicos ha demostrado ser un factor de apoyo a la hora de poner en marcha un plan de financiación innovador.

Es el caso de Valerio, un agricultor italiano de cereales, que consiguió un préstamo de ISMEA a 30 años gracias al asesoramiento técnico de la asociación de agricultores CIA, que siguió su proceso de solicitud (estudio de caso IT02). Del mismo modo, Domenico recibió ayuda de un agrónomo para solicitar los planes de desarrollo rural para financiar la construcción de una nave para el acondicionamiento, la transformación y el envasado de las cosechas y la miel (estudio de caso IT05).

6. Tener una actitud reflexiva y de aprendizaje

La innovación y la experimentación son el resultado de una actitud de reflexión y aprendizaje continuos.

“Hay que estar atento a la explotación y al entorno social y a sus interacciones al mismo tiempo. Muchos desarrollos e iniciativas culturales, pero también el saber hacer, provienen del entorno”. Estas son las palabras de Kathrin y Thomas (estudio de caso DE03), que demuestran su actitud reflexiva e innovadora. Se unieron a una iniciativa ciudadana y crearon la Fundación Hofgut Oberfeld, a través de la cual compraron conjuntamente la granja de dominio estatal histórico y arrendaron tierras a los ciudadanos para que practicasen la agricultura biodinámica.

En la misma línea, la historia de Radmila (estudio de caso CZ03), una agricultora checa de caballos formada originalmente como fabricante de joyas, muestra su fuerte espíritu reflexivo, creativo y de reinención. Quería renovar los edificios históricos de su granja y crear campamentos de verano para niños. Para ello, Radmila tuvo la idea de solicitar fondos al Ministerio de Cultura y al Ministerio de Educación y consiguió obtenerlos.

7. Ser abierto, creativo y orientado a las soluciones

La apertura, la creatividad y la actitud orientada a las soluciones son elementos que contribuyen al éxito de un plan de financiación innovador. Es una actitud que puede llevar a la creación de colaboraciones inusuales o a las nuevas oportunidades que surgen en momentos de dificultad. Esto queda bien ejemplificado en el estudio de caso CZ03: a Radmila, una ganadera checa de caballos, se le ocurrió buscar fondos para financiar sus nuevos proyectos entre corrientes de financiación no agrícolas. De este modo, logró obtener el apoyo del Ministerio de Educación y de Cultura.

La innovación y la creatividad son también elementos que caracterizan la historia de Werner y Martina (estudio de caso DE01), dos agricultores alemanes que introdujeron los certificados de participación en los beneficios en su granja de cabras: la gente puede invertir en la granja y asegurarse así el derecho a un retorno. El rendimiento no se paga en forma de intereses o dividendos, sino en forma de un vale por productos de la granja del valor correspondiente.

8. Crear una relación de confianza con los inversores

Crear una relación de confianza con los inversores es un factor que influye en la estabilidad financiera del modelo de negocio. Esto es especialmente cierto en aquellos esquemas de financiación que contemplan la participación directa de los clientes en el modelo de negocio, como las cestas de consumo o la agricultura solidaria. Del mismo modo, la construcción de una relación de confianza con los apoyos financieros es un factor de gran importancia en un modelo de micromecenazgo, donde los inversores pueden convertirse en los primeros embajadores del proyecto. Así lo destacan Amelie y Franziska (estudio de caso DE04), dos agricultoras alemanas que financiaron mediante micromecenazgo la compra de un granero. En su opinión, gracias a la financiación colectiva no sólo consiguieron el dinero que necesitaban para construir

el establo, sino que también ganaron verdaderos partidarios para su proyecto. Las palabras de Daniel, agricultor belga de Kopjezwam, una granja urbana construida en torno al préstamo colectivo, reflejan el mismo concepto: “Cuando alguien invierte en Kopjezwam, siente simpatía por ella y habla de ella: no es sólo un inversor, sino un embajador”.

9. Diversificación de la actividad agrícola más allá de la producción

Muchos estudios de casos de finanzas innovadoras comparten la característica de que los modelos de negocio de las explotaciones tienen elementos de multifuncionalidad y diversificación. Esto significa que estas explotaciones no se centran únicamente en la producción, sino que ofrecen otras actividades: educativas, sociales o turísticas.

El micromecenazgo se utiliza a menudo para financiar estas actividades multifuncionales. Es el caso de Martin (estudio de caso CZ02), un agricultor checo de hortalizas que, además de la producción, acoge a aprendices y les ofrece actividades educativas. Utilizó el micromecenazgo para comprar una caravana para alojar a sus aprendices.

La historia de Radmila (estudio de caso CZ03) muestra que un modelo de negocio agrícola centrado en la multifuncionalidad puede beneficiarse de un plan de financiación innovador. Radmila, una criadora de caballos checa, además de la cría de caballos, tuvo la idea de organizar campamentos de verano educativos para niños. Para financiar esta actividad, buscó fuentes de financiación no agrícolas y consiguió el apoyo financiero del Ministerio de Educación, construyendo así un esquema de financiación innovador.

7. FACTORES QUE DIFICULTAN EL ÉXITO DE LA APLICACIÓN DE LA FINANCIACIÓN INNOVADORA EN LA AGRICULTURA

1. Falta de liquidez

2. Falta de un proyecto claro

3. Sin compromiso comunitario

4. Carga administrativa

5. Relaciones interpersonales

6. Pérdidas y fracasos

7. Condiciones estrictas de reembolso

1. Falta de liquidez

La falta de liquidez para las inversiones puede ser un problema grave para un ganadero que quiera poner en marcha un plan de financiación innovador.

Así lo subraya Anna Page (estudio de caso CZ01), una ganadera checa de búfalos que tuvo problemas de liquidez, principalmente causados por los elevados costes iniciales de la construcción de su quesería y por la necesidad de financiar los gastos por adelantado.

Del mismo modo, disponer de suficiente liquidez es crucial en los modelos de financiación asociativa: si un grupo de agricultores quiere realizar una compra asociativa de bienes y suministros (modelo nº 4 del catálogo) es esencial disponer de suficiente liquidez.

2. Falta de un proyecto y un modelo de negocio claros

Es fundamental elaborar un plan de negocio sólido y comunicarlo de forma adecuada. La presencia de un plan de negocio poco claro, o incluso la ausencia del mismo, es mal percibida por los inversores y el proyecto tiene menos posibilidades de ser financiado. Como destaca Daniel (estudio de caso BE01), “un buen empresario no puede hacerlo todo por sí mismo, pero sabe lo que puede hacer muy bien y dónde necesita cooperación. Un agricultor necesita un buen modelo de negocio. Sólo producir no es suficiente”.

3. Falta de participación de la comunidad

Involucrar a la comunidad local es un factor de éxito en muchos modelos de financiación innovadores, especialmente los que se basan en la participación ciudadana en la estructura de financiación. Por lo tanto, no involucrar a la comunidad puede ser un elemento de preocupación grave que puede llevar al fracaso de su modelo de negocio.

Así lo ejemplifica la experiencia de Kathrin y Thomas (estudio de caso DE03), miembros de una sociedad anónima fundada por ciudadanos que compraron y convirtieron un dominio histórico en una granja biodinámica. Comentan: “La gente se ha dejado llevar por el desarrollo de la granja. Han aprendido mucho sobre la agricultura, se han implicado en ella, se han hecho con acciones de la granja o se han convertido en clientes que forman la base económica de la granja actual. En última instancia, el éxito radica en esta interacción entre el entorno y la granja”.

4. Carga administrativa

A partir de la historia de muchos agricultores, vemos que la creación de un esquema innovador de financiación puede implicar largos procedimientos administrativos. Esto lleva tiempo y a menudo requiere la ayuda de asesores técnicos.

Amelie y Franziska, dos agricultoras alemanas que hicieron micromecenazgo para comprar un nuevo granero (DE04), aconsejan: “Si te propones hacer micromecenazgo, te aconsejamos una buena preparación y orientación. Una campaña de microfinanciación colectiva requiere trabajo”.

Del mismo modo, Ebba Maria, una agricultora sueca que está creando una fundación para financiar sus nuevas actividades educativas, se queja de que los trámites administrativos son largos (estudio de caso SE02). En la misma línea, para Alicia, una joven ganadera española (estudio de caso ES03), que realizó un contrato de cesión de pastos, el apoyo técnico recibido fue crucial para seguir un complicado proceso burocrático de justificación de las ayudas de la PAC y para diseñar un tipo de contrato innovador.

5. El desafío de las relaciones interpersonales

Establecer una relación de confianza y compromiso mutuos entre el agricultor y el inversor es vital para la salud de su negocio. Sin embargo, en muchos casos pueden surgir tensiones, debido por ejemplo a que el inversor tiende a ser invasivo en las decisiones del agricultor. Esto lo ha experimentado Cissi, una agricultora sueca que recibió apoyo de un ángel inversor (estudio de caso SE01): la relación con él no siempre ha sido fácil debido a su costumbre de ser intrusivo en su esfera de decisión.

En los modelos que contemplan la presencia de contratos, como los contratos de arrendamiento de tierras agrícolas, las relaciones pueden volverse tensas. Por ejemplo, pueden surgir conflictos porque el arrendatario no devuelve la tierra en buenas condiciones.

6. Riesgos de pérdidas y fracasos

Los agricultores se enfrentan a muchos riesgos que pueden repercutir en la situación financiera de su explotación, como las pérdidas y los fallos en las cosechas.

En algunos modelos de negocio que contemplan la participación directa de los clientes en el modelo financiero, el riesgo de pérdidas puede afectar directamente a la relación con los consumidores. Por ejemplo, en un modelo que prevé la presencia de cestas de consumo (modelo

nº16 del catálogo), en caso de fracaso de la cosecha o de pérdidas, el cliente se ve directamente afectado. Lo mismo puede ocurrir en un modelo de arrendamiento de animales, si el animal enferma o muere.

Por lo tanto, es esencial que el agricultor considere adecuadamente estos riesgos a la hora de diseñar su esquema de financiación innovador y reflexione sobre la posibilidad de obtener mecanismos de seguros.

7. Condiciones estrictas de reembolso

A la hora de involucrarse en una estructura de financiación innovadora, es fundamental que el agricultor evalúe las condiciones de reembolso, como los costes de devolución de las inversiones, los tipos de interés y las garantías que deben ofrecer. Son elementos que influyen en la estabilidad financiera de la empresa agrícola.

Por ejemplo, se sabe que los fondos de inversión exigen condiciones estrictas de reembolso. Es importante que el agricultor sea consciente de ello a la hora de incluir un fondo de inversión en su plan financiero.



CONCLUSIONES

1. Las finanzas innovadoras ofrecen muchas oportunidades que merecen ser exploradas.
2. Los modelos de financiación innovadora son flexibles: puedes diseñar tu propia estructura financiera utilizando un modelo de financiación innovador o combinando varios según tus necesidades.
3. Diseñar tu propia estructura financiera innovadora requiere un mínimo de conocimientos financieros. ¡Sigue aprendiendo!



REFERENCIAS/ENLACES

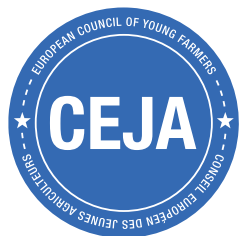
Bibliografía

- “Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises”, FICOMPASS, 2019.
- “FARMINFIN Catalogue about innovative financing in agriculture”, FARMINFIN, 2021.
- “FARMINFIN Guide about innovative financing in agriculture”, FARMINFIN, 2021.
- “Crowdfunding and ESF opportunities: future perspectives for managing authorities”, FICOMPASS, 2020.

Sitios web

- <https://www.investopedia.com/terms>
- <https://hingemarketing.com/blog/story/business-development-strategy-a-high-growth-approach>
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/deals/acquisition/>
- <https://www.grin.com/document/507541>
- <https://www.bankrate.com/glossary/i/interest-rate/#:~:text=An%20interest%20rate%20is%20defined,keeping%20money%20in%20an%20account>
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/collateral/>

SOCIOS



COORDINADOR DEL PROYECTO

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



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



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



Folkuniversitetet (FU), Suecia
www.folkuniversitetet.se



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



Asociace soukromého zemědělství ČR
The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR),
República Checa
www.asz.cz



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

Redes Sociales

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Web del proyecto

www.farminfin.eu



Financiado por la Unión Europea. El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no puede ser considerada responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.
Proyecto n° 2019-1-BE01-KA202-050397