

# FARMINFIN



Farming concepts and innovative  
funding/financing

## MODULO A: Business Management

Costruzione di un'idea imprenditoriale, definizione e  
risoluzione dei problemi, identificazione dei bisogni  
legati ai finanziamenti



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

# INTRODUZIONE

L'interesse per l'attività agricola tra i giovani, e non solo, è cresciuto negli ultimi anni e stanno emergendo molte nuove piccole aziende agricole, botteghe e prodotti correlati. Dal punto di vista della gestione aziendale il settore dell'agricoltura è uguale a tutti gli altri, sebbene abbia le sue particolarità. Pertanto, come in qualsiasi altra area aziendale, è essenziale preparare accuratamente un piano aziendale (progetto) realizzabile, giustificabile e sostenibile.

## OBIETTIVI FORMATIVI

Questo modulo ha lo scopo di guidarti attraverso diversi step necessari all'avvio di un'impresa o di un nuovo progetto in agricoltura. I principali obiettivi di apprendimento di questo modulo sono:

- ▶ La prima fase del tuo business - l'idea stessa;
- ▶ Classificazione delle tue idee e convertirle in una forma più organizzata: un business plan;
- ▶ Problemi nella fase iniziale dell'attività, riconoscimento degli stessi e possibilità di una loro soluzione efficace;
- ▶ Opportunità di business, quali metodi possono essere utilizzati per identificarle e valutarle;
- ▶ Gli aspetti economici che riguardano l'attività e i principi del processo decisionale finanziario;
- ▶ La politica agricola comune e altre possibilità di finanziamento.

# INDICE

<b>1. Costruire un'idea di business</b> .....	4
1.1. Motivazione d'impresa.....	5
1.2. Introduzione alla creazione del business plan.....	5
<b>2. Definire i problemi e risolverli</b> .....	7
2.1. Opportunità commerciali.....	9
2.2. Valutazione del progetto.....	11
2.3. Aspetti economici dell'attività agricola.....	11
<b>3. Individuazione delle esigenze relative al finanziamento dei progetti</b> .....	12
3.1. Decisioni finanziarie.....	12
3.2. Politica Agricola Comune.....	13
3.3. Possibilità finanziarie generali.....	15
3.4. Altri mezzi di finanziamento.....	16
<b>Conclusioni</b> .....	17

# 1. COSTRUIRE UN'IDEA IMPRENDITORIALE

Un'idea imprenditoriale è un'idea che può essere trasformata in un business. Se non hai ancora un'idea, concentrati sull'area in cui vorresti fare affari e sui servizi che puoi offrire. Le idee di business di successo sono spesso basate su un progetto centrale semplice. Non cercare cose complicate.

- **Annota la tua idea imprenditoriale** nel momento in cui inizi a pensarci. L'idea è spesso destrutturata all'inizio, piena di pasticci, mancanze, ma anche molti dettagli interessanti che possono essere dimenticati in seguito.
- **Inizia a organizzare e strutturare la tua idea.** Prepara un riepilogo della tua idea di business per te stesso. Uno dei metodi più utilizzati è il **Modello business Canvas** – un documento di una pagina con nove blocchi di costruzione predefiniti, che saranno descritti in dettaglio in un modulo separato.
- Quando hai un'idea, inizia a concentrarti sul **“perché”** e **“chi”**.
  - Perché è una buona soluzione / prodotto?
  - Per chi sarebbe una buona soluzione / prodotto?

ESEMPIO DI FATTORIA A CONDUZIONE FAMILIARE

<b>PRINCIPALI PARTNER</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Clienti</li><li>• Ministero dell'Agricoltura</li><li>• Ente Regionale</li><li>• Fornitori</li><li>• Gruppi di azione locale</li><li>• Associazione(i) relativa all'ambito di attività</li></ul>	<b>ATTIVITÀ PRINCIPALI</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fattoria</li><li>• Area dell'azienda agricola</li><li>• Escursioni nella fattoria</li><li>• Soggiorni con esperienze</li></ul> <b>RISORSE FONDAMENTALI</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Condizione fisica</li><li>• Azienda agricola</li><li>• Animali</li><li>• Famiglia</li><li>• Personale</li></ul>	<b>PROPOSTA DI VALORE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Produzione agricola 40%</li><li>• Produzione vegetale (fonte per l'allevamento di bestiame)</li><li>• Allevamento di bestiame</li><li>• Pernottamento (agriturismo) 10%</li><li>• Soggiorno con esperienze (equitazione, attività per bambini, team building, matrimoni) 25%</li><li>• Produzione manifatturiera 25%</li></ul>	<b>RAPPORTI CON LA CLIENTELA</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Relazioni interpersonali</li><li>• Contatto individuale con la fattoria</li><li>• Proprietario stesso</li></ul> <b>CANALI</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Raccomandazioni / Referenze</li><li>• Sito Web</li><li>• Eventi e fiere</li><li>• Offerta diretta</li></ul>	<b>SEGMENTI DI MERCATO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Famiglie con bambini</li><li>• Bambini</li><li>• Scuole e asili</li><li>• Aziende (PMI)</li></ul>
<b>STRUTTURA DI COSTO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Materiali per la produzione agricola</li><li>• Persone / personale</li><li>• Attrezzature e funzionamento dell'agriturismo</li></ul>		<b>FLUSSI DI REDDITO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Generazione di profitto</li><li>• Produzione agricola</li><li>• Agriturismo</li><li>• Vendita di prodotti</li></ul>		

## CANVA

**SUGGERIMENTO!** Puoi provare a pensare in anticipo al tuo Modello di Business Canvas. Tutti i campi sono modificabili. Quindi è possibile confrontare le proprie conoscenze in questo campo prima e dopo aver affrontato un modulo specifico dedicato alla BMC.

Fonte: BMC Tool (app online gratuita) <https://www.app.business-model-canvas.app/#>

## 1.1. Motivazione d'impresa

**STEP 1 – Cosa ti spinge?** Pensaci. Prima di avviare un'attività agricola, comprendere le proprie motivazioni sarà proficuo da un punto di vista a lungo termine.

**STEP 2 – Pensa alla tua situazione personale e all'ambiente lavorativo.**

- Hai bisogno di una formazione specifica o aggiuntiva per la tua azienda?
- Esistono istituzioni locali di supporto o di consulenza con cui potresti lavorare?
- Sei consapevole di eventuali ostacoli allo sviluppo della tua attività?

**STEP 3 – Stabilisci i tuoi obiettivi e finalità.**

- Identifica i valori che sono più importanti per te.
- Prendi nota dei tuoi obiettivi e cosa vuoi ottenere con la tua attività. Ricorda che i tuoi obiettivi dovrebbero essere misurabili. Senza la possibilità di misurabilità, sarà difficile valutare e determinare se sei sulla strada giusta per raggiungerli.
- Annota il “progetto dei tuoi sogni”. È probabile che questi piani cambino nel tempo, ma è bene tornare all'inizio di tanto in tanto.

## 1.2. Introduzione alla creazione di un piano aziendale

Il business plan è la pietra miliare di una nuova attività. Tuttavia, non importa se occupa 40 pagine o se puoi adattarlo brevemente su 2 pagine. La sua struttura, lo scopo e soprattutto il suo contenuto sono importanti.

**L'idea centrale di un business plan è di organizzare i tuoi obiettivi:**

- Dove sei adesso?
- Dove vuoi arrivare?
- Come ci arrivi?
- Perché vuoi farlo?

Sebbene possa sembrare che nell'odierno mondo dinamico delle imprese e delle start-up anche nel settore agricolo, un business plan sia obsoleto, è difficile da eludere (ad esempio quando si richiede un prestito, o quando si accede a un portale di crowdfunding o si incontra un investitore).

Ci sono molti modelli disponibili gratuitamente su Internet e spesso sono leggermente diversi l'un l'altro. Per ulteriori informazioni su come scrivere un business plan, esempi e modelli puoi trovare un esempio [qui](#).

Nelle due diapositive seguenti, ci concentreremo su 6 domande di base che ti accompagneranno mentre lavori al tuo piano aziendale:

1. **Perché nasce il progetto e cosa ti aspetti da esso?** Inizia sempre con la domanda: “Perché”. Determina cosa ha senso per te e dove vedrai il tuo progetto tra pochi anni. In altre parole, dovresti definire la tua missione, la tua visione e i tuoi obiettivi strategici.
2. **Chi è il cliente e perché il progetto avrà successo con lui / lei?** Determina chi è il tuo cliente, quali sono i suoi bisogni e problemi e quali soluzioni gli offri (“proposta di valore”). Quindi scopri quanti di questi clienti ci sono (potenziale di mercato) e chi è la concorrenza diretta e indiretta. È importante sapere perché un progetto ha la possibilità di avere successo e se stai entrando in un mercato già occupato o se ne stai creando uno completamente nuovo.
3. **Come ne trarrai profitto?** Che valore crei, quali attività ti aspettano (es. ricerca, produzione, vendita, marketing), chi svolgerà queste attività, come il prodotto / servizio raggiungerà il cliente,...
4. **Cosa occorre fare e quando?** I traguardi a medio e breve termine devono essere impostati verso obiettivi a lungo termine. Quando annoti le singole attività e il periodo di tempo che ti condurrà a questi obiettivi, otterrai la prima bozza di un piano d'azione.
5. **Dove trovi le risorse?** Trasforma il piano d'azione in un piano finanziario che mostri quando e quanto spenderai e quali entrate genererà il progetto. Dal piano finanziario puoi dedurre quanti fondi ti servono all'inizio del progetto imprenditoriale e quanto dovresti mirare a guadagnare ogni anno.
6. **Chi c'è dietro il progetto?** Che tipo di persone danno un valore aggiunto al progetto e quali sono le condizioni necessarie per una corretta realizzazione del progetto? Non si tratta solo della tua esperienza, conoscenza e capacità, ma anche della motivazione con cui entri nel business nel campo dell'agricoltura.

## 2. STABILIRE E RISOLVERE I PROBLEMI

**Stabilire un problema** (definire un problema) è il primo passo per risolverlo con successo. La definizione e la risoluzione di problemi noti dovrebbe perfino precedere la creazione di un business plan o di altri modelli (come un Modello di Business Canvas).

Questo atteggiamento aiuterà a risparmiare più tempo nella fase di risoluzione dei problemi poiché il problema è ben definito e previsto. Consente inoltre di ridurre lo spreco di risorse inizialmente investite.



**La risoluzione dei problemi** è parte integrante di ogni azienda. Sfortunatamente, questo processo è spesso solo intuitivo. Seguire un approccio sistematico o una serie di strategie per la risoluzione dei problemi può impedirti di agire in modo avventato e di prendere decisioni che non sono nel tuo migliore interesse o nell'interesse dei tuoi clienti o investitori. Dovresti anche saper padroneggiare queste abilità prima di scegliere il tuo metodo di risoluzione dei problemi:

- **Usare l'intelligenza emotiva** - Agisci con calma e riconosci i tuoi schemi emotivi (evita reazioni e conclusioni affrettate).
- **Ricerca dei problemi** - Soluzioni efficaci richiedono una descrizione accurata del problema. Questioni complesse richiedono ricerche più dettagliate, come sondaggi di dati o interviste.
- **Brainstorming creativo** - Raccogli le idee in gruppo, ascolta attentamente e accetta le opinioni degli altri, anche se non bisogna essere d'accordo per forza con loro.
- **Capacità decisionale** - Utilizza un sistema decisionale concordato che può includere l'assegnazione dei pro e dei contro delle soluzioni, la selezione dei responsabili delle decisioni e il completamento o la ripetizione del processo.

La risoluzione dei problemi aziendali funziona meglio quando vengono affrontati attraverso un sistema coerente. Un esempio di una procedura coerente potrebbe essere il seguente:

1. Identifica e definisci il problema.
2. Assegna la priorità al problema in base alle dimensioni, al potenziale impatto e all'urgenza.
3. Completa un'analisi delle cause principali.
4. Sviluppa una varietà di soluzioni possibili.
5. Valuta le possibili soluzioni e decidi quale è la più efficace.
6. Pianifica e applica la soluzione.



Puoi anche essere ispirato da questo semplice metodo pratico in quattro fasi, che porta a una risoluzione efficace e sistematica dei problemi:

1. **Identificare i dettagli del problema:** Raccogli le informazioni sufficienti per definire con precisione il problema. Ciò può includere dati sulle procedure utilizzate, azioni dei dipendenti, regole sul posto di lavoro pertinenti e così via. Annota il risultato specifico necessario, ma non dare per scontato quale potrebbe essere la soluzione.
2. **Soluzioni creative di brainstorming:** da solo o con un team, indica ogni soluzione a cui riesci a pensare. Avrai spesso bisogno di scriverle. Per ottenere più soluzioni, fai un brainstorming con i dipendenti che hanno la maggiore conoscenza del problema.
3. **Valutare le soluzioni e prendere una decisione:** Confronta e contrapponi soluzioni alternative in base alla fattibilità di ciascuna, comprese le risorse necessarie per implementarla e il ritorno sull'investimento di ciascuna. Infine, prendi una decisione ferma su una soluzione che affronti chiaramente la causa principale del problema.
4. **Agire:** Redigi un piano dettagliato per l'implementazione della soluzione, ottenere le approvazioni necessarie e metterla in atto.



Fonte: <https://cmoe.com/glossary/problem-solving-in-business/>



## 2.1. Opportunità di business

La risoluzione dei problemi e i suoi metodi possono essere utilizzati per valutare opportunità di business, un'altra parte integrante dell'avvio di un nuovo progetto o di un'attività agricola. Quando si considerano le opportunità di business, è necessario analizzare le loro potenziali barriere e i modi per superarle.

Barriere Generali	Barriere Soggettive
<ul style="list-style-type: none"><li>• Legislazione</li><li>• Condizionamento sociale e culturale</li><li>• Condizioni economiche e incertezza su quadri agroalimentari appropriati</li><li>• Istituzioni che sostengono lo sviluppo dell'attività imprenditoriale nelle zone rurali</li><li>• Infrastrutture tecniche</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Scarse capacità di amministrazione</li><li>• Mancanza di capacità imprenditoriali</li><li>• Insufficiente esperienza nella produzione agricola</li><li>• Accesso limitato al supporto aziendale</li><li>• Regolamenti; contratti di affitto di aziende agricole</li><li>• Incapacità di comunicare e cooperare</li></ul>

Per superare queste barriere non dimenticare di:

- Verificare le politiche nazionali e locali dedicate alle Piccole e Medie Imprese (PMI), nonché gli strumenti di finanziamento dello sviluppo rurale della Politica Agricola Comune (PAC).
- Contattare i servizi di consulenza nazionali per programmi di supporto, ecc.
- Cercare opportunità di cooperazione e networking.
- Controllare l'accesso ai servizi di base, in particolare IT e banda larga se desideri utilizzarli per il tuo marketing.

Il modo SMART per verificare la tua idea imprenditoriale prima di agire:

**S** - Specifico: L'obiettivo è chiaro? È chiaro cosa intendiamo esattamente?

**M** - Misurabile: Come faremo a sapere se ci siamo riusciti? Come misureremo il nostro successo?

**A** - Raggiungibile: È possibile realizzare questo obiettivo? Di cosa abbiamo bisogno per renderlo raggiungibile?

**R** - Rilevante: Adempie a priorità più ampie? Vale la pena di farlo?

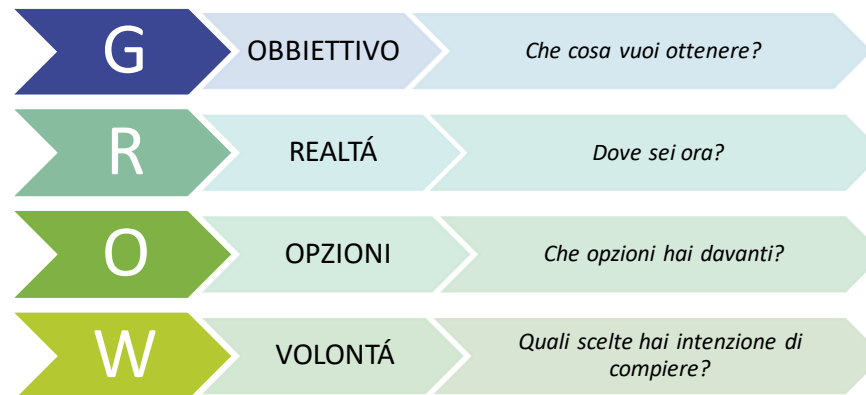
**T** - Basato nel tempo (in un lasso di tempo con una scadenza): entro quando lo raggiungeremo?

Fonte: [www.toolshero.com/personal-development/smart-goals/](http://www.toolshero.com/personal-development/smart-goals/)



Esiste un **modello GROW** che può aiutarti a sviluppare e raggiungere i tuoi obiettivi e diventare un buon leader. Attraverso alcune domande, puoi esplorare le diverse fasi per identificare e raggiungere meglio i tuoi obiettivi.

Il modello di coaching GROW può anche aiutare i membri del team a migliorare le loro prestazioni e aiutarli a pianificare il raggiungimento degli scopi e degli obiettivi definiti dell'organizzazione.



## 2.2. Valutazione del progetto

Una volta che il tuo progetto agricolo è ben definito, viene redatto un business plan, dove sono stabiliti i metodi di risoluzione dei problemi e sono considerate le opportunità di business. È il momento di valutare il progetto.

1. **Valuta la domanda del mercato** - La tua idea potrebbe essere nuova di zecca, ma molto probabilmente c'è già qualcosa di simile là fuori. Anche le idee imprenditoriali più ingegnose dipendono dalla domanda del mercato.
2. **Identifica i tuoi concorrenti** - La chiave quando valuti la tua idea di business è trovare i tuoi concorrenti, osservare cosa stanno facendo (o non riescono a fare) e identificare cosa puoi fare meglio.
3. **Potenziali clienti** - Prova, ad esempio, gruppi di Facebook con argomenti simili, ottieni informazioni da sondaggi, interviste, questionari sui social network...
4. **Richiedi opinioni** - Condividi la tua idea e i tuoi progetti con amici, familiari e colleghi per ottenere un feedback immediato sulla tua idea e cerca competenze di valutazione esterne, se disponibili.

## 2.3. Aspetti economici dell'azienda agricola

L'attività agricola, come qualsiasi altra attività, è gestita a scopo di lucro. È necessario monitorare indicatori economici, legislazione, ecc.

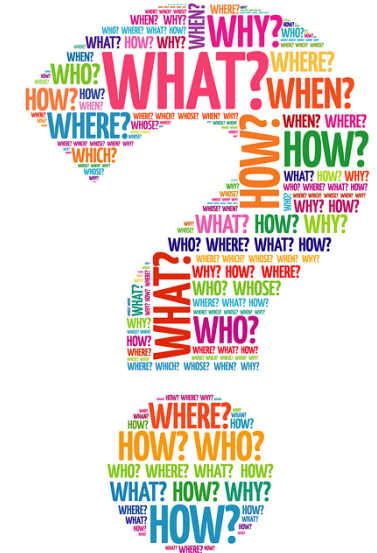
D'altra parte, ci sono alcune specificità di cui ogni persona interessata a fare impresa deve essere consapevole entrando in agricoltura:

- Dipendenza dal clima: differenze di temperatura, precipitazioni, siccità, neve, ecc.
- Differenti condizioni ambientali: tipo di suolo, clima, pendenza, altitudine.
- Stagionalità del lavoro.
- Un ampio numero di norme.
- Forniture di materie prime a standard internazionale.
- Dipendenza dai prezzi di vendita in agricoltura.

# 3. IDENTIFICARE LE ESIGENZE CORRELATE AL FINANZIAMENTO DEL PROGETTO

Prima di ottenere qualsiasi forma di finanziamento, è necessario definire chiaramente i passaggi e le domande necessarie:

1. **A cosa servono i finanziamenti?** Costi di capitale, costi di entrate, costi di progetto o di base ...
2. **A quanto ammonta l'investimento?** Ne sei a conoscenza? Hai incluso tutti i costi?
3. **Quanto è urgente il tuo bisogno?** Non prendere decisioni dell'ultimo minuto, costi maggiori dovrebbero essere preparati idealmente un anno prima, soprattutto in agricoltura.
4. **Quanti fondi sono già disponibili?** Possibili fonti: attuali e future, riserve ...
5. **Collega le esigenze di finanziamento al tuo piano aziendale o economico.** Considera le priorità, segui il piano organizzativo.
6. **Effettua ampie consultazioni e coinvolgi gli altri.** Aumenta l'efficienza e diminuisce la possibilità di fallimento.
7. **Sii positivo riguardo ai tuoi obiettivi.** Pensa ai traguardi da raggiungere, non a carenze o deficit.
8. **Festeggia il successo.** È importante celebrare i risultati ottenuti.



## 3.1. Processo decisionale finanziario

Dividiamo le decisioni finanziarie in tattiche e strategiche.

- **Le decisioni tattiche** di solito richiedono solo piccole somme di denaro e altrimenti non cambiano le attività correnti dell'azienda (ad esempio, l'acquisto di macchine agricole, l'acquisizione di maggiori scorte, il miglioramento di un prodotto, ecc.). Il processo decisionale tattico viene spesso utilizzato per raggiungere obiettivi a breve termine.
- **Gestione finanziaria strategica** è un termine usato per descrivere il processo di gestione delle finanze di un'azienda per raggiungere i suoi obiettivi strategici o, in altre parole, a lungo termine. La decisione strategica sbagliata porta grandi perdite e può persino liquidare l'azienda.

- I dirigenti e gli investitori seguono spesso queste regole per il processo decisionale finanziario nel settore agricolo:
  - A parità di rischio si preferisce sempre un rendimento più elevato ad un rendimento più basso;
  - A parità di rendimento si preferisce sempre il rischio minore a quello maggiore;
  - È richiesto un rendimento più elevato per un rischio maggiore;
  - È preferibile ricevere il denaro prima della stessa quantità di denaro ricevuta successivamente (supponendo che il denaro ottenuto immediatamente possa essere ulteriormente investito per ottenere un ulteriore ritorno);
  - La motivazione per investire in una data azione è l'aspettativa di un rendimento maggiore di quello che porterebbe l'investimento di un'altra azione;
  - La motivazione di tutti gli investimenti è un aumento del patrimonio, ma il criterio da seguire è quello di ottenere un profitto dagli investimenti effettuati.

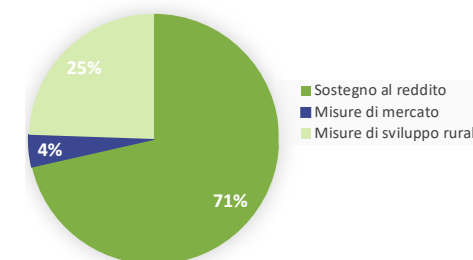
## 3.2. Politica agricola comune (PAC)

La Politica Agricola Comune (PAC) è stata introdotta nel 1962 ed è un partenariato tra agricoltura e società, tra l'Europa e i suoi agricoltori.

Gli agricoltori devono generare profitti, ma allo stesso tempo dovrebbero lavorare in modo sostenibile. A causa dell'incertezza delle imprese e dell'impatto dell'agricoltura sull'ambiente, il settore pubblico è fortemente coinvolto con gli agricoltori. La PAC dispone dei seguenti strumenti:

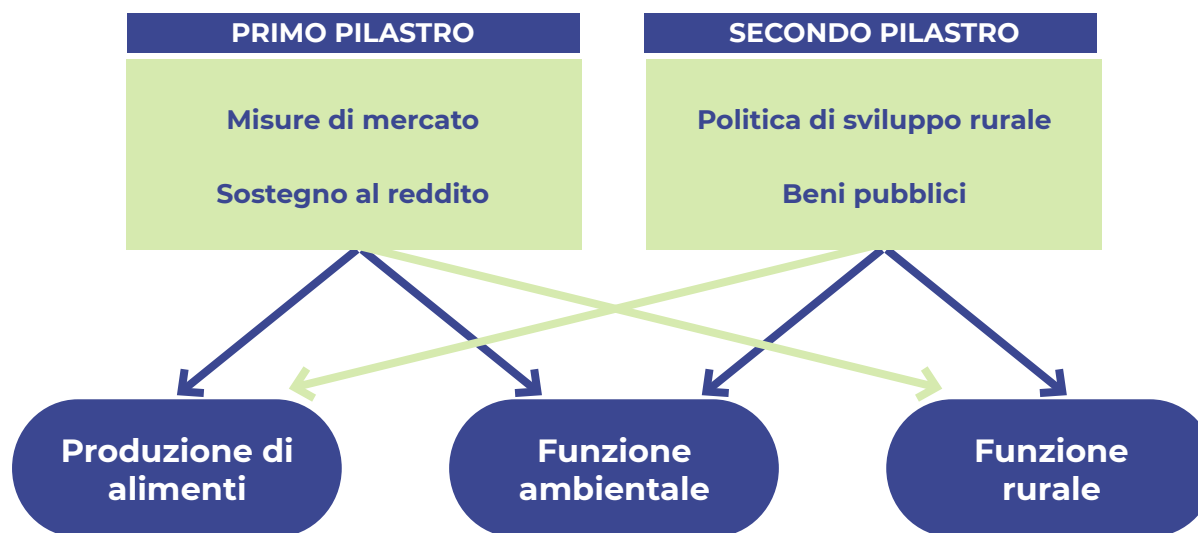
1. **Sostegno al reddito** tramite pagamenti diretti che garantiscono la stabilità del reddito e retribuiscono gli agricoltori per un'agricoltura rispettosa dell'ambiente e la fornitura di beni pubblici normalmente non pagati dai mercati, come la cura della campagna;
2. **Misure di mercato** per far fronte a situazioni di mercato difficili come un improvviso calo della domanda a causa di un timore per la salute o un calo dei prezzi a seguito di un temporaneo eccesso di offerta sul mercato;
3. **Misure di sviluppo rurale** con programmi nazionali e regionali per affrontare le esigenze e le sfide specifiche delle zone rurali.

Nel 2019, l'EU ha sostenuto gli agricoltori con 58.82 miliardi di euro.



Ulteriori informazioni sulla politica agricola comune oltre il 2020 [qui](#).

Per il prossimo periodo 2021-2027, viene proposto un totale di 365 miliardi di euro per la politica agricola comune (PAC), che rappresenta circa un terzo del bilancio totale dell'UE. Dovrebbe essere incoraggiata una combinazione dei diversi strumenti di entrambi i pilastri della PAC, come le misure agro-ambientali pluriennali del 2° pilastro, ad es. per la conversione all'agricoltura biologica e l'ecoschema annuale (un nuovo strumento in grado di supportare pratiche sostenibili, come l'agricoltura biologica) del 1° pilastro.



### Attuali strategie della PAC:

- **GREEN DEAL EUROPEO** - Piano per rendere sostenibile l'economia dell'UE.
- **FARM TO FORK** - per un sistema alimentare equo, sano e rispettoso dell'ambiente.

Entrambe le strategie prevedono quindi l'obiettivo di raggiungere il 25% dei terreni agricoli coltivati biologicamente nell'UE.



### 3.3. Possibilità finanziarie generali

#### PRINCIPALI PRODOTTI DELLA FINANZA GENERALE

##### SETTORE PUBBLICO

##### SETTORE PRIVATO

##### LIVELLO EUROPEO

##### LIVELLO NAZIONALE

##### BREVE TERMINE

##### LUNGO TERMINE

Banca europea per gli investimenti (BEI)

Banche pubbliche

Banche e istituzioni nazionali di promozione (NPBI)

Istituzioni di garanzia, Società di mutua garanzia (MGS)

Sconto commerciale e anticipo credito commerciale, conto bancario di credito

Confirming, Factoring, anticipo PAC, anticipo di rendimento

Prestiti per campagne, prestiti assicurativi agrari, carte di credito agricole, prodotti per l'esportazione

Prestiti per acquisto di rustici, Prestiti per miglioramento agricolo, Prestiti per acquisto bestiame, Leasing e affitto

Prestiti per impianti di irrigazione, macchine agricole, plastica per serre, nuove piantagioni

## 3.4. Altre possibilità finanziarie

Molti di questi prodotti specifici per il mercato agricolo sono prodotti di finanziamento tradizionali le cui caratteristiche sono state adattate ai cicli agricoli. È importante sottolineare l'importanza delle assicurazioni come meccanismo per garantire reddito e liquidità a fronte di potenziali contingenze. Deve essere considerato non solo come una forma di garanzia per l'agricoltore ma anche per le sue famiglie, i clienti, i fornitori e gli enti pubblici.

### ASSICURAZIONI AGRICOLE

#### SETTORE AGRICOLO

Assicurazione  
contro i rischi  
multipli o  
combinati

Assicurazione  
sul rendimento

#### SETTORE ZOOTECNICO

Assicurazione  
contro gli  
infortuni e le  
malattie

Assicurazione per  
l'allontanamento  
degli animali morti  
in azienda

Assicurazione  
contro la siccità  
indicizzata per il  
bestiame

#### SETTORE DELL'ACQUACOLTURA

#### SETTORE FORESTALE



# CONCLUSIONI

1. Una volta che hai un'idea imprenditoriale, scrivila prima e poi inizia a organizzarla e svilupparla. Uno strumento utile è il Business Model Canvas, ma non dimenticare di creare anche un business plan "tradizionale".
2. L'impostazione e la risoluzione dei problemi è una parte iniziale fondamentale di ogni azienda, sia che si tratti di agricoltura che di un'altra area. Non è bene agire solo intuitivamente qui. È un processo che richiede preparazione, impostazione del processo e valutazione. Non sottovalutarlo.
3. Cerca di identificare le tue esigenze finanziarie. Decidi come vuoi finanziare il progetto. Prepara un piano di emergenza includendo le possibilità alternative di finanziamento se sono necessarie più fonti di quanto inizialmente previsto.
4. Considera se sei in grado di avviare l'attività da solo. Non aver paura di condividere le tue idee e pensieri con persone di cui ti fidi, che si tratti di familiari, amici o consulenti professionisti.



# RIFERIMENTI/LINK

- SYNEK, M. and KISLINGEROVÁ, E. Business Economics. 5., reworked, Prague: C.H. Beck, 2010
- KLONOWSKI, D. Finanza strategica imprenditoriale: dalla creazione di valore alla realizzazione. New York: Routledge, 2015
- Istituto di Economia e Informazione Agraria, Come avviare un'impresa in agricoltura, 2013 [http://eagri.cz/public/web/file/261965/Jak\\_zacit\\_podnikat\\_v\\_zemedelstvi.pdf](http://eagri.cz/public/web/file/261965/Jak_zacit_podnikat_v_zemedelstvi.pdf)
- Centro per la gestione e l'efficacia dell'organizzazione, Che cos'è la risoluzione dei problemi negli affari? <https://cmoe.com/glossary/problem-solving-in-business/>
- KONEČNÝ, L., Come pianificare un'impresa, <https://www.jic.cz/magazin/jak-na-business-plan/> (4 capitoli)
- AL-GAYAAR, S., Come valutare la tua idea imprenditoriale, 2018, <https://www.jimdo.com/blog/how-to-evaluate-your-business-idea/>
- American Society for Quality, Cos'è la risoluzione dei problemi? <https://asq.org/quality-resources/problem-solving>
- Commissione europea, La politica agricola comune in sintesi, [https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/cap-glance\\_en](https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/cap-glance_en)
- Entrepreneur EUROPE, Come scrivere un Business Plan, <https://www.entrepreneur.com/article/247575>

# PARTNER



## COORDINATORE DEL PROGETTO

The European Council of Young  
Farmers (CEJA), Belgio  
[www.ceja.eu](http://www.ceja.eu)

**HOF UND  
LEBEN**

Hof Und Leben (HuL), Germania  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



On Projects Advising (OnP), Spagna  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



Folkuniversitetet (FU), Svezia  
[www.folkuniversitetet.se](http://www.folkuniversitetet.se)



Agricoltura E' Vita (AéV), Italia  
[www.agricolturavita.it](http://www.agricolturavita.it)



Asociace  
soukromého  
zemědělství ČR

The Association of Private Farming  
of Czech Republic (APF CR),  
Repubblica ceca  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



Union de agricultores y ganaderos  
- jóvenes agricultores de Jaén  
(COAG-Jaén), Spagna  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)

## Social media

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

## Web del progetto

[www.farminfin.eu](http://www.farminfin.eu)



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