



**Farming concepts and innovative  
funding/financing**

## **MODULO E: Creare innovazione nella finanza**

**Fabbisogno finanziario nel settore agricolo,  
metodologia per progettare modelli di finanziamento  
innovativi, fattori che consentono e ostacolano  
un'implementazione di successo della finanza  
innovativa**



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

Il modulo E mira a fornire conoscenze e competenze per progettare un piano di finanziamento innovativo nel settore agricolo.

Basandosi sul catalogo FARMINFIN e sui casi di studio, questo modulo presenta una metodologia per progettare schemi di finanziamento innovativi e una panoramica dei fattori che abilitano e ostacolano l'implementazione della finanza innovativa.

## OBIETTIVI FORMATIVI

Gli obiettivi di apprendimento di questo modulo sono:

- ▶ Comprendere il significato di “finanziamento innovativo”;
- ▶ Conoscere le esigenze in termini di finanziamento in agricoltura, i limiti del finanziamento tradizionale e come la finanza innovativa può affrontare tali limiti;
- ▶ Individuare gli attori generalmente coinvolti in sistemi di finanziamento innovativi nel settore agricolo;
- ▶ Acquisire conoscenze su come progettare modelli di schemi di finanziamento innovativi e competenze di base applicabili a un caso reale;
- ▶ Identificare alcuni fattori comuni che consentono e ostacolano un'implementazione di successo di finanziamenti innovativi in agricoltura;
- ▶ Apprendere le conoscenze di base per poter eventualmente approfondire ulteriormente l'argomento in futuro.

# INDICE

<b>1. Cos'è la finanza innovativa?</b> .....	5
<b>2. Quali sono le esigenze di finanziamento nel settore agricolo, quali sono le difficoltà incontrate dagli agricoltori con finanziamenti tradizionali e in che modo la finanza innovativa può aiutare ad affrontare questi ostacoli?</b> .....	6
<b>3. Chi sono gli attori coinvolti nella finanza innovativa?</b> .....	8
<b>4. Metodologia per progettare modelli di finanziamento innovativo in agricoltura</b> .....	9
<b>5. Applicazione della metodologia al crowdfunding</b> .....	18
<b>6. Fattori che consentono di attuare con successo finanziamenti innovativi nel settore agricolo</b> .....	30
<b>7. Fattori che ostacolano il successo del finanziamento innovativo nel settore agricolo</b> .....	35
<b>Conclusioni</b> .....	39

# 1. COS'È LA FINANZA INNOVATIVA?

Oggi, il settore agricolo deve affrontare molte sfide globali, dall'incertezza del mercato, l'elevata instabilità dei prezzi, il basso reddito degli agricoltori, l'invecchiamento della popolazione agricola, il lento ricambio generazionale alle conseguenze del cambiamento climatico e dell'attuale pandemia di Covid-19. Tutte queste sfide hanno un impatto sulla situazione finanziaria degli agricoltori, che spesso devono far fronte a improvvise esigenze finanziarie, ad esempio per aumentare la loro liquidità o per effettuare un nuovo investimento.

Le forme tradizionali di finanziamento, come i prestiti bancari, stanno diventando sempre più inaccessibili agli agricoltori. Le banche richiedono spesso condizioni rigide per i prestiti. Molti agricoltori, in particolare i giovani, subiscono il rifiuto delle loro domande finanziarie, a causa della loro mancanza di alfabetizzazione finanziaria, storia creditizia insufficiente o piano aziendale inadeguato. A causa del timore di essere rifiutati, molti giovani agricoltori abbandonano persino l'idea di richiedere un aiuto finanziario.

Di conseguenza, molti agricoltori si stanno rivolgendo a forme di finanziamento innovative, per aggirare le modalità di finanziamento tradizionali come i prestiti bancari. L'adozione di prodotti finanziari innovativi richiede un livello minimo di alfabetizzazione finanziaria e un atteggiamento di mentalità aperta per esplorare possibilità fuori dagli schemi.

## 2. QUALI SONO LE ESIGENZE DI FINANZIAMENTO NEL SETTORE AGRICOLO, QUALI SONO LE DIFFICOLTÀ INCONTRATE DAGLI AGRICOLTORI CON FINANZIAMENTI TRADIZIONALI E IN CHE MODO LA FINANZA INNOVATIVA PUÒ AIUTARE AD AFFRONTARE QUESTI OSTACOLI?

---

### Le esigenze di finanziamento

Le esigenze di finanziamento degli agricoltori variano a seconda di due archi temporali. A breve termine: per coprire il gap di liquidità tra spese e reddito futuro. A lungo termine, per coprire gli investimenti necessari per creare nuove aziende agricole o migliorare quelle esistenti (acquisto di macchinari, acquisto di terreni o miglioramento di strutture).

Il fabbisogno finanziario dipende anche dal tipo di attività agricola svolta. Nel caso delle aziende agricole coltivabili, gli agricoltori incontrano spesso difficoltà per quanto riguarda i prestiti operativi a causa del flusso di cassa irregolare (il flusso di cassa varia di anno in anno). Negli allevamenti di bestiame, gli agricoltori spesso hanno bisogno di acquistare terreni o macchinari innovativi.

Nel caso delle aziende a conduzione familiare, ci sono spesso esigenze di investimento, ad esempio per accorciare la filiera (la vendita o il processo di produzione, laboratori di sezionamento carni, caseifici, etc.).

### Difficoltà affrontate dagli agricoltori con i finanziamenti tradizionali

Uno dei problemi cruciali è l'accesso ai finanziamenti per gli investimenti o per il capitale circolante. Questo è stato evidenziato nel [report](#) "Indagine sui bisogni finanziari e l'accesso ai finanziamenti delle imprese agricole dell'UE" realizzato dalla Commissione europea in collaborazione con la Banca europea per gli investimenti (BEI). L'accesso ai finanziamenti, in particolare ai prestiti bancari, è stato fondamentale per il 12,2% di tutti gli agricoltori che li utilizzavano per il finanziamento degli investimenti e il 10,4% per il capitale circolante nel 2017.

Gli agricoltori devono affrontare la sfida di un alto tasso di rifiuto delle domande finanziarie. Secondo lo stesso rapporto, nel 2017 sono state respinte circa il 15,6% delle richieste di prestiti a breve e lungo termine, così come il 14% dei prestiti a medio termine.

Questo problema crea un forte timore di rifiuto che spesso porta gli agricoltori ad abbandonare l'idea di richiedere un finanziamento. Nel 2017, circa il 9% delle aziende agricole non ha presentato domanda di finanziamento per timore che la domanda potesse essere respinta. Questo

problema diventa ancora più grave per i giovani agricoltori: quest'ultimi avevano da due a tre volte più probabilità di vedere respinta la loro domanda dalle banche rispetto agli agricoltori più anziani. Spesso le banche respingono le richieste dei giovani agricoltori a causa dell'elevato rischio associato ad una nuova attività. Inoltre, i giovani agricoltori sembrano risentire maggiormente della mancanza di garanzie adeguate (sia immobiliari che mobiliari) così come di piani aziendali inadeguati.

## Finanza innovativa

La finanza tradizionale ha molti limiti che impediscono agli agricoltori di stare al passo con le sfide dei nostri tempi. Pertanto, è importante che gli agricoltori valutino altre opzioni di finanziamento meno restrittive, come quelle offerte da forme alternative e innovative.

Oggi, nuove e più innovative forme di finanziamento non hanno ancora chiaramente raggiunto la maggioranza degli agricoltori, come emerge dall'indagine FARMINFIN, condotta in Belgio, Germania, Spagna, Repubblica Ceca, Italia. Uno dei motivi è che gli agricoltori devono disporre di conoscenze finanziarie di base per accedere a strutture finanziarie innovative. Tuttavia, la formazione finanziaria offerta agli agricoltori in tutta Europa sembra essere insufficiente. Con questo progetto - e questo modulo in particolare - miriamo a migliorare l'alfabetizzazione finanziaria degli agricoltori al fine di facilitare il loro accesso a forme alternative di finanziamento.



# 3. CHI SONO GLI ATTORI COINVOLTI NELLA FINANZA INNOVATIVA?

Gli attori coinvolti nei modelli di finanziamento innovativi variano a seconda della conformazione del modello di finanziamento innovativo, come presentato nel Catalogo FARMINFIN.

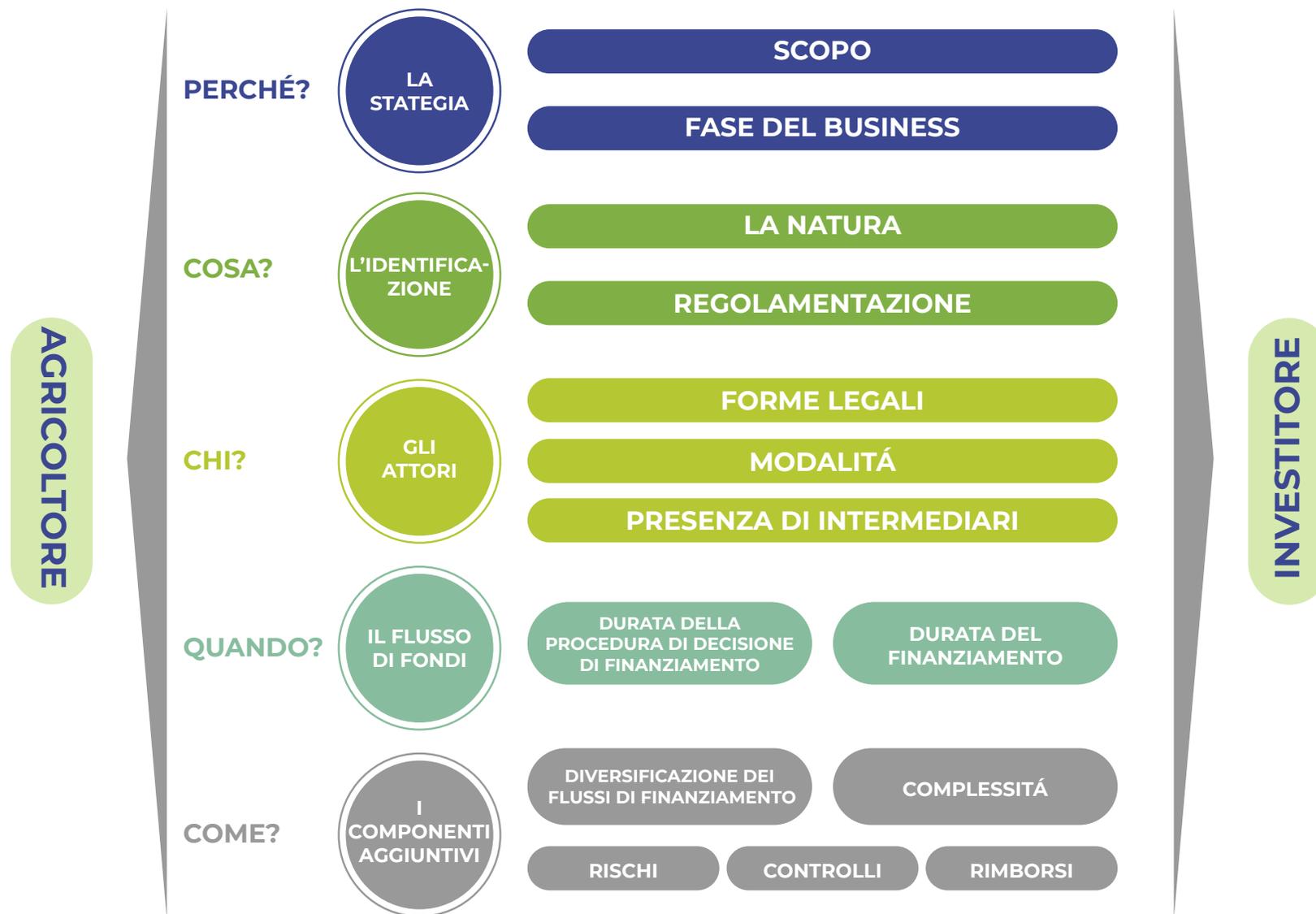
Nei modelli basati sui prestiti, gli attori principali sono il mutuatario (l'agricoltore) e il mutuante (l'investitore che fornisce il finanziamento sotto forma di prestito all'agricoltore). Gli investitori possono provenire dall'ambiente circostante dell'agricoltore, come nel modello dei prestiti diretti (n°10 del catalogo) o dei business angel (n°11 del catalogo), oppure possono essere reclutati esterni tramite campagne su internet, come il crowdfunding (n°7 del catalogo).

Altri modelli prevedono la presenza di intermediari finanziari, che sono entità finanziarie create da investitori, attraverso i quali forniscono finanziamenti agli agricoltori. Esempi di queste entità finanziarie sono le società di capitale di rischio - società per azioni che acquisiscono temporaneamente una quota del capitale sociale di società non finanziarie (n° 9 del catalogo), o fondi di investimento - persone giuridiche costituite da investitori che solitamente partecipano tramite altre società intermediarie a progetti e decisioni operative (n°13 del catalogo).

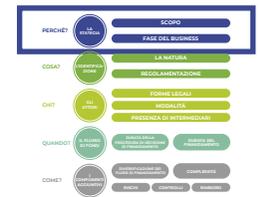
Nei modelli di finanziamento associativo, il finanziamento proviene dagli stessi agricoltori, che formano partnership e collettivamente effettuano investimenti. Nei modelli il finanziamento proviene dagli stessi agricoltori, che formano partnership e collettivamente fanno investimenti. Queste società di persone possono assumere la forma giuridica di cooperative (n°2 del catalogo), dove i soci forniscono capitale a scopo determinato sotto forma di azioni.

Esistono infine modelli finanziari con la diretta partecipazione dei clienti al finanziamento dell'investimento, come i gruppi di acquisto dei consumatori (n° 16 del catalogo) o il leasing di animali (n° 17 del catalogo). Qui i clienti sono gli investitori.

# 4. METODOLOGIA PER PROGETTARE MODELLI DI FINANZIAMENTO INNOVATIVO IN AGRICOLTURA



# PERCHÉ? – LA STRATEGIA



## SCOPO

**Perché voglio un modello di finanziamento innovativo: per aumentare il flusso di cassa, migliorare il mio capitale circolante o finanziare investimenti?**

Molti modelli finanziari innovativi mirano ad aumentare il **flusso di cassa**, altri a finanziare nuovi **investimenti**. Ad esempio, nel caso di studio BE01, la fattoria urbana di KopjeZwan è stata creata attraverso il crowdlending - un modello finanziario in cui amici e familiari prestano denaro con tassi di interesse molto bassi (modello n°8 del catalogo) - con lo scopo di generare flusso di cassa. Al contrario, nel caso studio ES04, Patricia ha deciso di aderire ad una forma associativa di finanziamento (modello n°1 del catalogo) - nello specifico una SAT (Società Andalusina di Trasformazione) - per la trasformazione e commercializzazione del pistacchio. Quindi, fare un investimento.

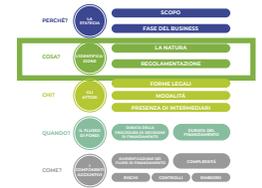
## FASE DEL BUSINESS

**In quale fase si trova la mia attività? Ho bisogno di avviare o finanziare operazioni di business, rifinanziamento, acquisizione, ristrutturazione concerni la mia azienda agricola?**

La tua attività può essere in più fasi e questo influisce sulla configurazione del tuo modello di finanziamento innovativo. Potresti voler **avviare** una fattoria o finanziare lo **sviluppo aziendale**, **il rifinanziamento**, **l'acquisizione**, **la ristrutturazione** della tua attività.

La maggior parte dei casi di studio riscontrati presentano modelli finanziari mirati alle fasi di avvio o di sviluppo aziendale. Ad esempio, nel caso studio SE01, Cissi adotta un modello innovativo di business angel per finanziare la creazione del suo allevamento di suini (modello n°11 del catalogo). Al contrario, nel caso studio SE02, Ebba Maria sta creando una fondazione per sviluppare ulteriormente la sua attività agricola: vuole diversificare le sue attività produttive e creare nuovi progetti educativi sull'agricoltura (modello n°21 del catalogo).

# COSA? – L'IDENTIFICAZIONE



## LA NATURA

### Voglio un modello di finanziamento pubblico o privato?

La maggior parte dei casi studio presentati mostrano modelli di finanziamento innovativi a carattere privato.

Ad esempio, nel caso di studio DE02, il sig. Dupont offre il leasing di animali ai suoi clienti utilizzando contratti privati.

Al contrario, pochi casi studio hanno presentato modelli di finanziamento a carattere pubblico: nel caso studio CZ03, Radmila ha ricevuto un aiuto finanziario dal Ministero dell'Istruzione per organizzare campi estivi per bambini e dal Ministero della Cultura per ristrutturare gli edifici del suo allevamento di cavalli.

## REGOLAMENTAZIONE

### Quali sono i requisiti legali necessari per lo schema finanziario innovativo?

A seconda del tipo di schema finanziario innovativo, i requisiti legali possono variare, dall'acquisizione dello status giuridico alla stipula di contratti e assicurazioni. Ad esempio, se decidi di creare una cooperativa (modello n°2 del catalogo), dovresti essere a conoscenza di tutti i prerequisiti legali necessari: dovresti iscrivere la cooperativa in un registro pubblico per ottenere lo status di persona giuridica, decidere sui titoli di partecipazione (eventuali restrizioni legate all'età, numero minimo e massimo di soci), principi di ammissione, obblighi e diritti dei soci.

Spesso, un passaggio legale necessario è la stipula di contratti, cioè accordi giuridicamente vincolanti tra due o più parti. Ne sono un esempio i contratti di locazione di terreni agricoli (modello n°18 del catalogo) e di animali (modello n°17 del catalogo, caso studio DE02). Infine, il processo di costruzione del quadro normativo del vostro schema finanziario innovativo può comportare l'acquisizione di assicurazioni - meccanismi essenziali per garantire reddito e liquidità in caso di potenziali situazioni di emergenza. Esempi di queste situazioni di emergenza sono i fallimenti dei raccolti in un modello di gruppi di acquisto dei consumatori.

# CHI? – GLI ATTORI



## FORME LEGALI

**Voglio coinvolgere un'entità giuridica separata per il mio modello di finanziamento innovativo? Voglio istituire un'entità giuridica che giustifichi il modello di finanziamento innovativo?**

Alcuni dei modelli di finanziamento innovativi richiedono il coinvolgimento di entità giuridiche separate. È il caso dei fondi di investimento - entità giuridiche create da investitori, che solitamente partecipano, tramite altre società intermedie, a progetti e decisioni operative (modello n°13 del catalogo). Come presentato nel caso studio SE01, il coinvolgimento di un fondo di investimento svedese e l'aiuto finanziario ricevuto è stato essenziale per Cissi per poter acquistare l'allevamento di suini in cui lavorava come dipendente. Altri modelli di finanziamento innovativo implicano la costituzione e la registrazione di persone giuridiche, come cooperative o fondazioni. Quest'ultimo è presentato nel caso studio DE03, dove alcuni cittadini hanno creato la Fondazione Hofgut Oberfeld e sono riusciti ad acquistare congiuntamente la storica fattoria dal dominio dello stato dell'Assia e ad affittare il terreno.

## MODALITÀ

**Voglio un modello basato sulla partecipazione o sull'autonomia?**

La maggior parte degli esempi innovativi di finanza che abbiamo presentato si basano su modelli associativi, che prevedono la partecipazione di molti attori. Queste collaborazioni finanziarie possono avvenire tra agricoltori, che uniscono le forze e creano forme associative di finanziamento come SAT (modello n°1 del catalogo) o cooperative (modello n°2 del catalogo). Oppure, modelli associativi di finanziamento possono essere tra agricoltori e consumatori, come i gruppi di acquisto dei consumatori (modello n°16 del catalogo). Viceversa, i prestiti diretti (modello n°10 del catalogo) o prestiti con istituzioni pubbliche (come il prestito di 30 anni da ISMEA, caso studio IT02) si basano su un rapporto finanziario più "autonomo" tra l'agricoltore e l'ente finanziario.

## PRESENZA DI INTERMEDIARI

**Voglio avvalermi di intermediari come fondi di investimento o piattaforme?**

Gli intermediari finanziari sono entità che agiscono come intermediari tra due parti in una transazione finanziaria, come banche commerciali, banche di investimento, fondi comuni di investimento o fondi pensione.

Tra i modelli di finanza innovativa presentati, i fondi di investimento o i business angel possono essere considerati entità finanziarie che agiscono da intermediari (modello n°13 del catalogo). Possono essere entità chiave per la creazione di aziende agricole, come mostrato nel caso studio SE01, in cui un fondo di investimento svedese ha fornito a Cissi il sostegno finanziario necessario per acquistare un allevamento di suini. Occorre però essere consapevoli che nelle forme innovative di finanza, che prevedono la presenza di intermediari, c'è il rischio di perdita di autonomia per l'agricoltore. Gli investitori spesso vogliono mantenere un certo controllo sulle decisioni legate ai loro investimenti e questo può portare a dover cedere azioni o la gestione di aree specifiche del business.

Le piattaforme possono anche fungere da intermediari. Nei modelli che coinvolgono il crowdfunding, le piattaforme di crowdfunding sostituiscono i tradizionali intermediari finanziari e fungono da nuovi intermediari. Sono siti web in cui le raccolte di fondi e le persone interagiscono ed effettuano transazioni finanziarie. Esempi di piattaforme di crowdfunding sono la piattaforma francese **MiiMOSA** o quella italiana **Biorfarm**. I riferimenti a questi ultimi sono stati presentati nel caso di studio IT03, grazie alla quale l'enologo Gianfranco è entrato in contatto con un gruppo di esperti di e-commerce e di raccolte fondi sulla piattaforma Biorfarm, raccogliendo agricoltori da tutta Italia, raccontando le loro storie e vendendo i loro prodotti attraverso l'azione di crowdfunding "Adotta o dona un albero".

# QUANDO? – I FLUSSI DI FONDI



## DURATA DEL PROCESSO DECISIONALE DI FINANZIAMENTO

Quanto tempo occorre per compiere i passi preparatori prima dell'attuazione del modello di finanziamento innovativo?

“Durata del processo decisionale di finanziamento” si riferisce al periodo preparatorio necessario per impostare il modello di finanziamento innovativo, prima della sua effettiva attuazione. La durata del processo di decisione di finanziamento può essere lunga se richiede un tempo di preparazione più lungo, o breve se le fasi preparatorie sono più brevi.

Ad esempio, se stai pensando di impostare un modello di crowdlending, dovresti considerare un tempo sufficiente di preparazione, ad esempio per trovare gli investitori e per concordare il prestito e le sue specifiche come tassi di interesse, tempo di rimborso, eventuali garanzie (modello n°8 del catalogo). Sulla stessa linea, la creazione di una fondazione o di una cooperativa richiede diversi passaggi preparatori. Al contrario, in un modello di leasing animale (modello n°17 del catalogo, caso studio DE02), la durata della fase preparatoria è solitamente più breve, poiché richiede principalmente la stipula di un contratto di detenzione animale privato tra l'allevatore e il cliente.

## DURATA DEL FINANZIAMENTO

Quanto tempo ci vuole per rimborsare i prestiti che ho ricevuto per l'implementazione del modello innovativo di finanziamento?

“Durata del finanziamento” si riferisce al tempo necessario per rimborsare i prestiti dopo l'implementazione del modello di finanzia innovativa. La Durata del finanziamento può essere di medio-lungo termine: è il caso del modello di prestito ISMEA, dove l'agricoltore è chiamato a rimborsare il prestito all'ente pubblico italiano, solitamente entro 5-10 anni. Quando invece ad un agricoltore viene erogato un prestito diretto, la durata del finanziamento può variare a seconda degli accordi raggiunti dall'investitore e dall'agricoltore.

# COME? – I COMPONENTI AGGIUNTIVI



## DIVERSIFICAZIONE DEI FLUSSI DI FINANZIAMENTO

**Voglio utilizzare un mix di diversi modelli di finanziamento innovativi o una combinazione di schemi di finanziamento tradizionali e innovativi?**

La maggior parte dei casi studio presenta storie di agricoltori che non hanno adottato un unico modello di finanziamento ma un mix di diversi, consentendo una struttura finanziaria più stabile. Questo mix finanziario può essere il risultato di una combinazione di due o più modelli di finanziamento innovativi, oppure di uno schema di finanziamento innovativo con uno tradizionale.

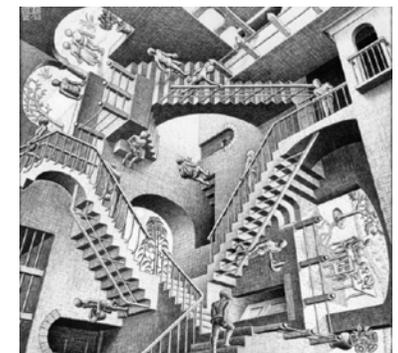
Ad esempio, il modello di business di Kopjezwam, un'azienda agricola urbana belga che produce microgreens e funghi, vede la combinazione di due modelli di finanziamento innovativi: crowdlending e crowdfunding (caso di studio BE01). Invece, nel caso di studio SE01, Cissi ha rilevato un allevamento di maiali tramite un prestito bancario tradizionale e con l'aiuto finanziario di un fondo di investimento e di un business angel. Nel caso di studio IT05, Domenico ha combinato il modello innovativo di crowdfunding con i tradizionali fondi di sviluppo rurale per finanziare i suoi nuovi progetti: ha utilizzato i fondi di sviluppo rurale per costruire un capannone per la lavorazione delle sue colture e miele e il crowdfunding per il suo progetto di trasformazione di una terrazza della fattoria in un luogo dove i clienti possano degustare i propri prodotti della fattoria.

Diversificare i flussi di finanziamento per la creazione di un'attività agricola può anche significare considerare i flussi di finanziamento nazionali non agricoli. È quello che è successo a Radmila (caso di studio CZ03), che è riuscita a finanziare i campi estivi per bambini nella sua fattoria attraverso i fondi del Ministero dell'Istruzione e la ristrutturazione degli edifici del suo allevamento di cavalli attraverso i finanziamenti del Ministero della Cultura.

## COMPLESSITÀ

**Voglio un modello con un livello di complessità più o meno elevato (riferito a procedure amministrative, consumo di tempo, rapporto di fiducia e rischi)?**

Ci sono diversi fattori in gioco quando si definisce la complessità di un modello di finanziamento: gli oneri amministrativi (ovvero il lavoro di ufficio necessario per l'acquisizione dello status giuridico, l'istituzione di una struttura di governance, regole procedurali, ecc.), tempo (ossia per le fasi preliminari necessarie per creare la struttura finanziaria), fiducia (ossia necessaria per stabilire il rapporto finanziario, ad esempio quando si stipula un contratto), rischi (ossia di fallimento del raccolto, debiti o addirittura bancarotta).



In generale, sulla base dei fattori precedentemente citati, alcuni modelli di finanza innovativa possono essere definiti più complessi, come i fondi di investimento (modello n°13 del catalogo). Le procedure amministrative possono essere lunghe, così come il consolidamento di un rapporto di fiducia. Possono esserci diversi rischi per l'agricoltore, anche di fallimento a causa degli alti tassi di interesse e dei brevi tempi di recupero richiesti dal fondo di investimento. Al contrario, un modello di gruppo di acquisto dei consumatori è solitamente meno complesso (modello n°16 del catalogo). Generalmente può essere più veloce da creare, il rapporto si instaura tramite contratto e ci sono meno rischi per l'agricoltore, ad esempio in termini di fallimento.

## **RISCHI**

**Qual è il livello di rischio per l'agricoltore? Il finanziatore partecipa ai rischi dell'azienda agricola?**

Come nel caso della complessità, il livello di rischio è il risultato di molti fattori, molti dei quali dipendono dal contesto. In generale, le forme partecipative di finanziamento innovativo sono meno rischiose per il singolo agricoltore, perché il rischio è condiviso tra più agricoltori. È il caso delle cooperative (modello n°2 del catalogo) o degli acquisti associativi di beni e forniture (modello n°4 del catalogo).

Quando il finanziatore partecipa ai rischi dell'azienda agricola, il livello di rischio per l'agricoltore è inferiore, come nel caso dei modelli agricoli basati sulla solidarietà (modello n°19 del catalogo). In caso di fallimento del raccolto, il rischio è condiviso tra i membri e l'agricoltore.

## **CONTROLLO**

**Il finanziatore parteciperà al processo decisionale dell'azienda agricola?**

Alcuni modelli di finanza innovativa vedono il coinvolgimento del finanziatore nel processo decisionale dell'azienda agricola. È il caso delle cooperative, dove, per natura, al tavolo delle decisioni siedono anche i soci che forniscono capitale (modello n°2 del catalogo).

La partecipazione dei finanziatori alle decisioni agricole può essere problematica, perché possono limitare l'autonomia dell'agricoltore nel processo decisionale. Nel caso studio SE01, Cissi, un'allevatrice che ha acquistato il suo allevamento di maiali grazie all'aiuto di un business angel, rivela che "l'aspetto più difficile è il rapporto: bisogna imparare a conoscersi (meglio: conoscersi) a vicenda. Non è un business angel rilassato, vuole mettere le dita (meglio: mettersi in gioco) a volte qua e là e dare consigli". I fondi di investimento sono un altro esempio: gli investitori che forniscono il fondo di investimento possono essere molto invasivi sulle decisioni dell'agricoltore (modello n°13 del catalogo).

## RIMBORSI

Quali sono i costi per rimborsare l'investimento? Come sono i tassi di interesse? Quali sono le garanzie che devo fornire?

Il termine “rimborso” si riferisce alle azioni che gli agricoltori devono compiere per recuperare i costi di un investimento o per rimborsare un prestito. Dipende da molteplici fattori, tra cui i costi per rimborsare l'investimento, i tassi di interesse applicati dal finanziatore e l'eventuale presenza di garanzie.

Un **tasso di interesse** è definito come la proporzione di un importo prestato che un prestatore addebita al mutuatario come interesse, normalmente espresso in percentuale annua. In alcuni modelli di finanza innovativa, i tassi di interesse tendono ad essere elevati, come nel caso dei fondi di investimento.

Al contrario, alcuni prestiti emessi da enti pubblici possono avere tassi di interesse inferiori. Come presentato nel caso studio IT02, un prestito ISMEA di 30 anni ha tassi di interesse bassi (leggermente inferiori all'1%), consentendo ai giovani agricoltori di accedervi.

Una **garanzia finanziaria** è un tipo di promessa data da un garante di assumersi la responsabilità del mutuatario in caso di inadempienza nei pagamenti al prestatore o all'investitore, spesso offerta sotto forma di obbligazioni. Quando si chiede un prestito, l'agricoltore ha spesso bisogno di fornire garanzie per dimostrare che si assumerà la responsabilità in caso di difficoltà finanziarie. Le garanzie possono essere date sotto forma di azioni dell'impresa, quota del capitale o altro.

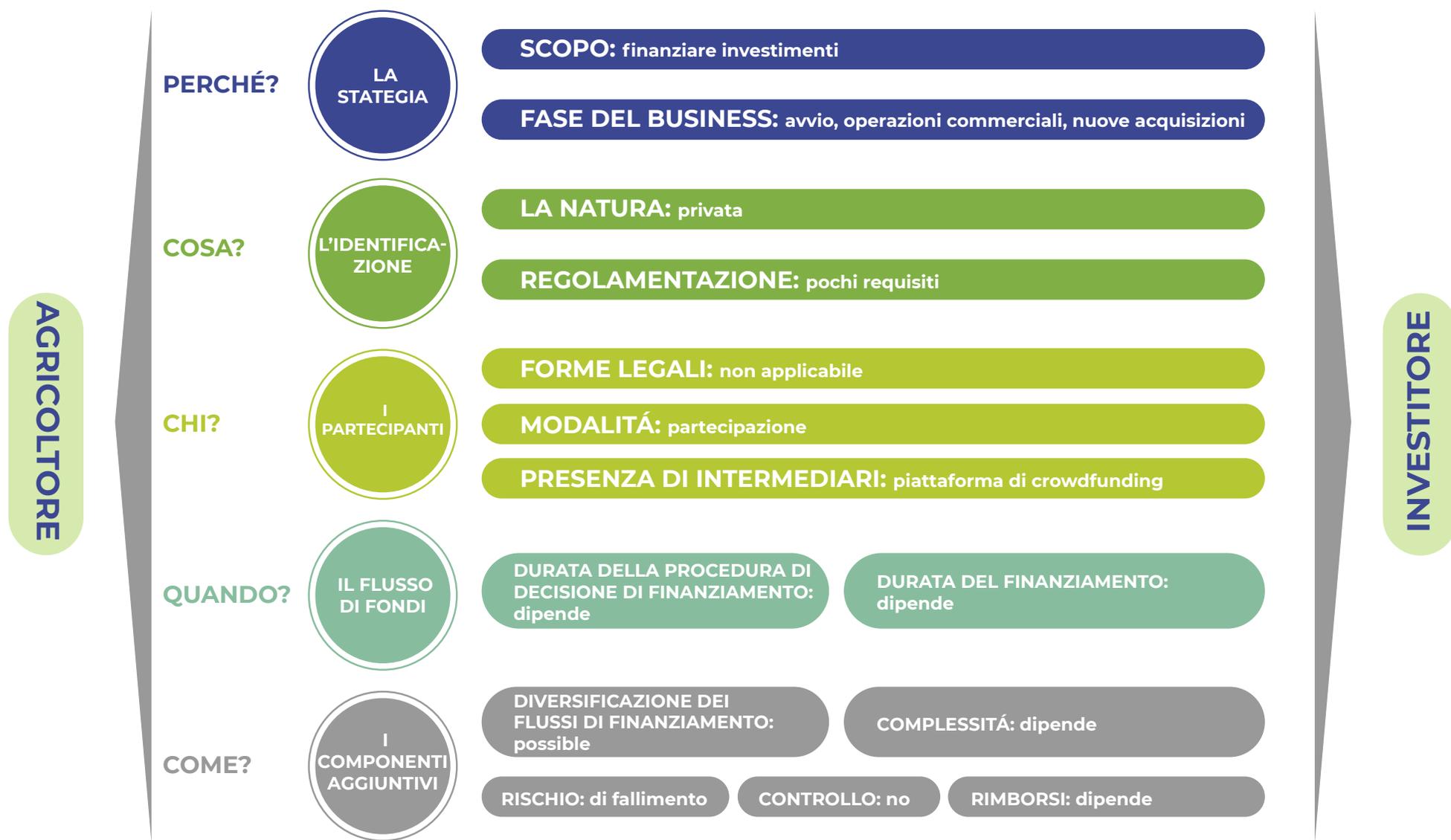
Il termine **garanzia** si riferisce a un bene che un prestatore accetta come garanzia per un prestito. Nel caso in cui il mutuatario non sia inadempiente, il prestatore può sequestrare la garanzia e venderla, applicando i soldi delle vendite alla parte non pagata del prestito. La terra è un esempio di garanzia.

# **5. APPLICAZIONE DELLA METODOLOGIA AL CROWDFUNDING**

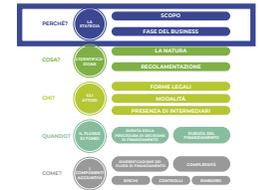
**In questa lezione imparerai come applicare la metodologia per creare un modello di finanziamento innovativo per la tua azienda agricola. Prenderemo l'esempio del crowdfunding e vedremo come si presenta ogni categoria del modello.**

**Scoprirai anche la storia di Lisa, una giovane agricoltrice urbana che ha creato un crowdfunding per acquistare una bici da carico elettrica per consegnare verdure in città! Curioso? Vai alla diapositiva successiva!**

# Crowdfunding - applicazione della metodologia per la progettazione di modelli di finanza innovativa



# PERCHÉ? – LA STRATEGIA



## SCOPO

**Perché voglio un modello di finanziamento innovativo: per aumentare il flusso di cassa, migliorare il mio capitale circolante o finanziare investimenti?**

Il crowdfunding è uno strumento aperto per raccogliere risorse per un'idea imprenditoriale specifica. Gli investitori hanno la possibilità di selezionare direttamente i progetti in cui vogliono investire, in base alle loro aspettative e preferenze in termini di livello di rischio e incentivi finanziari o non finanziari. In generale, il crowdfunding viene utilizzato allo scopo di finanziare investimenti, ad esempio per avviare nuove operazioni o finanziare parte del processo.

Ad esempio, per diversificare l'attività agricola e creare nuove attività di marketing ed educative, come le degustazioni nell'azienda agricola, come esemplificato dai casi studio IT05 e IT03.

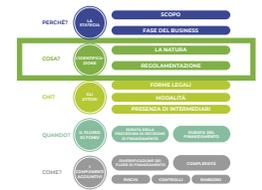
## FASE DEL BUSINESS

**In quale fase è la mia attività? Devo avviare o finanziare operazioni commerciali, rifinanziamenti, acquisizioni, ristrutturazioni della mia azienda agricola?**

Di solito, il crowdfunding è uno strumento di finanziamento innovativo utilizzato per finanziare operazioni aziendali o nuove acquisizioni. Ad esempio, nel caso di studio DE04, Amelie e Franziska lo hanno utilizzato per finanziare l'acquisizione di una nuova stalla nel loro allevamento di pecore.

Tuttavia, il tipo di **“equity crowdfunding”**, in cui i singoli investitori partecipano agli investimenti e in cambio ottengono azioni della società, viene spesso utilizzato nella fase di avvio di un'impresa.

# COSA? – L'IDENTIFICAZIONE



## LA NATURA

**Voglio un modello di finanziamento pubblico o privato?**

Di solito, il crowdfunding è un modello finanziario privato, ed è istituito attraverso piattaforme di raccolta fondi private. Ne sono un esempio la MiiMOSA francese o la piattaforma Biorfarm italiana.

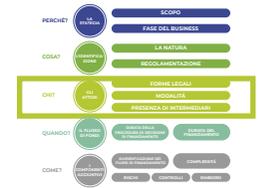
Tuttavia, le iniziative di crowdfunding possono essere lanciate dalle autorità pubbliche e possono essere utilizzate per raccogliere fondi per progetti pubblici o no profit.

## REGOLAMENTAZIONE

**Quali sono i requisiti legali necessari per lo schema finanziario innovativo?**

In genere, nel crowdfunding, ci sono pochi requisiti legali. Quando vuoi creare una campagna di crowdfunding, devi raggiungere un accordo con la piattaforma di crowdfunding. Ad esempio, nel caso della francese Miimosa, l'agricoltore è invitato a compilare un modulo, spiegando le sue aspettative di raccolta fondi (importo e durata). Successivamente viene contattato dagli esperti messi a disposizione dalla piattaforma per progettare la migliore versione del progetto finanziario.

# CHI? – I PARTECIPANTI



## FORME LEGALI

**Voglio coinvolgere un'entità giuridica separata per il mio modello di finanziamento innovativo? Voglio istituire una persona giuridica per giustificare il modello di finanziamento innovativo?**

Questa categoria non si applica al crowdfunding perché non richiede il coinvolgimento o la costituzione e la registrazione di una persona giuridica.

## MODALITÀ

**Voglio un modello basato sulla partecipazione o sull'autonomia?**

Solitamente, i modelli di crowdfunding richiedono la presenza dell'agricoltore e delle "persone", costituita da molti investitori privati. A seconda della loro specifica configurazione, alcuni modelli possono essere molto innovativi in termini di partecipazione. Ad esempio, nel caso studio IT05, Domenico ha utilizzato il crowdfunding "Alleva la Speranza" per finanziare il suo progetto di trasformazione della terrazza in un luogo per ospitare i consumatori per le degustazioni. In termini di governance, è molto innovativo, poiché è stato sviluppato dall'organizzazione ambientale italiana Legambiente e dalla società energetica ENEL per favorire la ripresa economica dopo i terremoti del 2016 nel Centro Italia.

## PRESENZA DI INTERMEDIARI

**Do I want to make use of intermediaries like investment funds or platforms?**

Nel crowdfunding, le piattaforme fungono da principali intermediari finanziari. Di solito sono strumenti basati sul web, in cui i cercatori di fondi mostrano i loro progetti e gli investitori possono interagire con loro ed effettuare transazioni finanziarie. Esempi di piattaforme di crowdfunding sono la francese MiiMOSA o la piattaforma italiana Biorfarm. È fondamentale scegliere la piattaforma più adatta in base alle esigenze e alle risorse richieste. Alcune piattaforme offrono servizi di coaching o comunicazione ben sviluppati (social media).

# QUANDO? – I FLUSSI DI FONDI



## DURATA DEL PROCESSO DECISIONALE DI FINANZIAMENTO

Quanto tempo occorre per compiere i passi preparatori prima dell'attuazione del modello di finanziamento innovativo?

In un modello di crowdfunding, la fase preparatoria necessaria per impostare una campagna di crowdfunding varia da caso a caso. In generale, durante questa fase preparatoria, il progetto viene proposto da un promotore e valutato dalla piattaforma di crowdfunding, che ne valuta le potenzialità e l'idoneità al crowdfunding. Quindi, viene progettata la campagna di crowdfunding, spesso insieme a una strategia di comunicazione.

## DURATA DEL FINANZIAMENTO

Quanto tempo ci vuole per rimborsare i prestiti che ho ricevuto per l'implementazione del modello innovativo di finanziamento?

La Durata del finanziamento dipende dal tipo di crowdfunding.

Nel modello del “**prestito di crowdfunding**”, in cui le persone prestano denaro a una società o ad un individuo con l'aspettativa che il denaro venga rimborsato con gli interessi, il rapporto tra investitori e proprietario del progetto continua oltre la durata della campagna. Una volta ricevuto con successo il finanziamento, l'investitore rimarrà legato al progetto per un periodo più lungo, al termine del quale verrà rimborsato l'investimento iniziale, unitamente agli interessi. Pertanto, a seconda dell'accordo raggiunto, la Durata del finanziamento può essere lunga.

Al contrario, nel “**donation crowdfunding**”, in cui gli individui donano piccole somme senza ricevere in cambio vantaggi finanziari o di altro tipo, il rapporto tra il proprietario del progetto e i finanziatori è strettamente legato al periodo della campagna: il loro collegamento al progetto si conclude formalmente insieme alla chiusura riuscita (o non riuscita) della campagna.

# COME? – I COMPONENTI AGGIUNTIVI



## DIVERSIFICAZIONE DEI FLUSSI DI FINANZIAMENTO

Voglio utilizzare un mix di diversi modelli di finanziamento innovativi o una combinazione di schemi di finanziamento tradizionali e innovativi?

Puoi decidere di abbinare il modello di crowdfunding ad altri innovativi schemi di finanzia. Ad esempio, il modello di business di Kopjezwam, una fattoria urbana che produce micro greens presentato nel caso di studio BE01, è costruito attorno al crowdlending (da amici e familiari) e al crowdfunding. In questo caso, il crowdfunding viene utilizzato per trovare ulteriori ambasciatori del progetto.

## COMPLESSITÀ

Voglio un modello con un livello di complessità più o meno elevato (riferito a procedure amministrative, consumo di tempo, rapporto di fiducia e rischi)?

Il livello di complessità di uno schema di crowdfunding varia a seconda della sua configurazione, ma in generale può essere definito medio. Osservando ogni variabile del concetto di “complessità”, le procedure amministrative richieste sono la ricerca della piattaforma di crowdfunding e la definizione degli accordi con la piattaforma. Il tempo necessario per le fasi preliminari è medio, richiede principalmente la valutazione e la scelta della piattaforma di crowdfunding più adatta e il design della campagna. Il livello di “fiducia” può variare, a seconda della natura del rapporto instaurato con le «persone» - i promotori del crowdfunding. Infine, il livello di rischio può essere medio-alto, considerando l’eventualità del fallimento della campagna di crowdfunding. Di solito, alle piattaforme di crowdfunding viene attribuita una percentuale di rischio, a seconda della loro storia.

## RISCHI

Qual è il livello di rischio per l’agricoltore? Il finanziatore partecipa ai rischi dell’azienda agricola?

Il rischio principale per un agricoltore che si avvale del modello del crowdfunding è quello di fallire la campagna di crowdfunding. In generale, il fornitore di denaro partecipa a questo rischio. In genere, se il progetto raccoglie il 100% della richiesta di budget iniziale, la campagna di crowdfunding ha successo e al promotore viene assegnato l’intero importo. Se l’importo raccolto è inferiore al suo obiettivo iniziale, ovvero non raggiunge il 100% del finanziamento, il denaro viene normalmente restituito agli investitori e il progetto non riceve alcun finanziamento. Tuttavia, alcune piattaforme (principalmente basate su donazioni e ricompense) adottano un approccio “prendi tutto”, consentendo al proprietario del progetto di ricevere i finanziamenti raccolti anche se gli importi raccolti sono inferiori all’obiettivo iniziale.

## CONTROLLO

### Il finanziatore parteciperà al processo decisionale dell'azienda agricola?

Di solito, una volta terminata la campagna di crowdfunding, il finanziatore non partecipa al processo decisionale dell'azienda agricola. Tuttavia, nel tipo di "equity crowdfunding", in cui gli individui partecipano agli investimenti e in cambio ottengono azioni della società, gli investitori diventano comproprietari. Ciò normalmente comporta la partecipazione a potenziali perdite, nonché profitti. Pertanto, il livello di controllo del finanziatore è più elevato.

## RIMBORSI

### Quali sono i costi per rimborsare l'investimento? Come sono i tassi di interesse? Quali sono le garanzie che devo fornire?

La presenza e la natura del rimborso dipendono dal tipo di crowdfunding. Nel modello del "lending crowdfunding", una volta completata con successo la campagna, l'agricoltore deve rimborsare l'investimento iniziale all'investitore (= il prestito), insieme ai tassi di interesse. In un "crowdfunding di ricompensa", al termine della campagna, l'agricoltore deve donare una ricompensa non finanziaria ai sostenitori (gadget, prodotti o servizi) in base all'importo del loro contributo economico al progetto. Infine, nel modello di "crowdfunding basato su azioni", l'agricoltore distribuisce quote dei profitti agli investitori.

## Lisa e la sua campagna di crowdfunding

Lisa è una giovane agricoltrice svizzera. Nel 2019, insieme a 4 amici, Lisa ha deciso di creare una fattoria biologica CSA [Stadsgroenteboer](#) - nella periferia di Amsterdam. Dopo aver speso la maggior parte dei loro soldi per avviare l'attività agricola, Lisa e i suoi amici hanno deciso di utilizzare il crowdfunding per acquistare una bici da carico elettrica per consegnare verdure nel centro della città.

Hanno organizzato una [campagna di crowdfunding](#) attraverso la piattaforma Ulule con l'obiettivo di arrivare a 8.000 euro in 40 giorni e dopo 4-5 giorni sono riusciti a raggiungere l'obiettivo di 8.000 euro. Per saperne di più sulla sua storia, guarda [questo video!](#)



**Ora: vediamo come la nostra metodologia per progettare un modello di finanza innovativa si applica alla storia di Lisa!**

# PERCHÉ? – LA STRATEGIA



## SCOPO

Lisa e le sue amiche hanno organizzato una campagna di crowdfunding per finanziare un investimento: l'acquisto di una bici da carico elettrica per consegnare verdure biologiche nel centro di Amsterdam.

## FASE DEL BUSINESS

Lisa e le sue amiche hanno avviato una campagna di crowdfunding durante la fase di avvio della loro fattoria di ortaggi CSA - lo Stadsgroenteboer.

# COSA? – L'IDENTIFICAZIONE

## LA NATURA

Hanno scelto un modello di finanziamento innovativo di privato: crowdfunding. La campagna di crowdfunding è stata gestita attraverso la piattaforma privata Ulule.

## REGOLAMENTO

La piattaforma di crowdfunding Ulule ha alcuni requisiti per i propri partecipanti. Ad esempio, le campagne Ulule si basano sul principio "Tutto o niente", il che significa che i proprietari dei progetti ricevono i fondi solo se l'obiettivo della campagna viene raggiunto. Inoltre, richiede ai proprietari del progetto di progettare premi per gli investitori in crowdfunding.

# CHI? – I PARTECIPANTI



## FORME LEGALI

Non applicabile perché non è necessario creare una persona giuridica.

## MODALITÀ

Le campagne di crowdfunding sono modelli di finanziamento basati sulla partecipazione.

## PRESENZA DI INTERMEDIARI

“L’intermediario” è stata la piattaforma di crowdfunding Ulule.

# QUANDO? – I FLUSSI DI FONDI

## DURATA DEL PROCESSO DECISIONALE DI FINANZIAMENTO

Lisa e le sue amiche hanno impiegato circa 40 giorni per preparare la campagna di crowdfunding. Hanno preparato una strategia di crowdfunding, mirata ai diversi segmenti di pubblico che volevano raggiungere. Inoltre, hanno creato un video per la loro campagna di crowdfunding.

## DURATA DEL FINANZIAMENTO

La storia di Lisa mostra un esempio di “donazioni di crowdfunding”, in cui i proprietari del progetto forniscono ricompense ai loro sostenitori. Come ricompensa, Lisa e le sue amiche hanno preparato cartoline e calendari fatti a mano. Il rapporto tra la squadra di Lisa e i suoi sostenitori era strettamente legato al periodo della campagna. Il collegamento dei sostenitori al progetto si è formalmente concluso insieme alla positiva conclusione della campagna.

# COME? – I COMPONENTI AGGIUNTIVI



## DIVERSIFICAZIONE DEI FLUSSI DI FINANZIAMENTO

Per acquistare la cargo bike elettrica, Lisa e il suo team si sono affidati interamente alla campagna di crowdfunding.

## COMPLESSITÀ

Secondo Lisa, il crowdfunding è uno strumento di finanziamento innovativo di media complessità. Richiede un tempo di preparazione significativo e comporta alcuni sforzi di interazione sociale, ben pianificati in anticipo (è necessario creare reti, pubblicizzare la propria idea di progetto e chiedere supporto).

## RISCHI

Il rischio principale era quello di fallire la campagna di crowdfunding se non fosse stato raggiunto il 100% dell'obiettivo di crowdfunding (raggiungere gli 8000 euro). Secondo le regole della piattaforma Ulule, i proprietari del progetto ricevono i fondi solo se viene raggiunto l'obiettivo del 100% della campagna di crowdfunding. Un altro rischio per Lisa era che la piattaforma di crowdfunding Ulule potesse fallire.

## CONTROLLO

Nel caso del modello di crowdfunding di Lisa, i fornitori di denaro non partecipano al processo decisionale dell'azienda agricola. Il rapporto con loro si è concluso con il completamento della campagna.

## RIMBORSI

La forma di rimborso che Lisa e il suo team hanno previsto per i sostenitori del crowdfunding è stata una ricompensa sotto forma di cartoline e calendari fatti a mano.

## **6. FATTORI CHE CONSENTONO DI ATTUARE CON SUCCESSO FINANZIAMENTI INNOVATIVI NEL SETTORE AGRICOLO**

**1. Atteggiamento cooperativo**

**2. Alfabetizzazione finanziaria**

**3. Un Solido business plan**

**4. Abilità di Marketing**

**5. Supporto di un consulente**

**6. Atteggiamento riflessivo**

**7. Essere aperti alle novità**

**8. Fiducia negli investitori**

**9. Diversificare l'agricoltura**

## 1. Atteggiamento cooperativo

In molti esempi di successo di finanza innovativa in agricoltura, l'agricoltore crea rapporti proficui da collaborazioni. La collaborazione nasce spesso con persone al di là della normale rete di un agricoltore, come entità municipali, operatori economici, ricercatori o rappresentanti della società civile.

Il caso studio ES03 esemplifica un rapporto di collaborazione tra un gruppo di agricoltori e il comune: una SAT (Società Andalusia di Trasformazione) per la trasformazione e commercializzazione del pistacchio, esempio di forma associativa di finanziamento (modello n°1 del catalogo), che ha raggiunto un accordo con le entità comunali, interessati a questa coltura come potenziale alternativa all'olivo.

In altri schemi di finanziamento, soprattutto quelli che prevedono la partecipazione dei cittadini al modello di business, è fondamentale instaurare un rapporto di collaborazione con la comunità locale. È il caso delle aziende agricole solidali (modello n° 19 del catalogo), dove il sostegno dei cittadini-consumatori è vitale per l'azienda agricola.

## 2. Competenze finanziarie

Avere una conoscenza di base della finanza si rivela un valore aggiunto per l'agricoltore. Daniel, un agricoltore part-time che ha lavorato in precedenza in una banca, ha beneficiato delle sue conoscenze finanziarie professionali nel suo attuale lavoro presso la fattoria urbana microgreen Kopjezwam e consiglia vivamente agli agricoltori di acquisire conoscenze sulla finanza (caso studio BE01). Sulla stessa linea, Valerio, un agricoltore italiano che ha ricevuto una consulenza finanziaria dall'associazione degli agricoltori della CIA per richiedere il prestito ISMEA di 30 anni, sottolinea l'importanza di avere buone competenze finanziarie (caso studio IT02).

## 3. Costruisci un solido piano aziendale

Costruire un solido piano aziendale è un passo necessario verso una struttura finanziaria di successo. Consente all'agricoltore di avere una visione coerente dell'impresa e di pianificare adeguatamente le risorse necessarie per realizzarla.

Molti allevatori dei casi di studio presentati hanno sottolineato l'importanza di avere un solido piano aziendale, come Alicia (caso studio ES03), un giovane allevatore di pecore dalla Spagna, o Daniel (caso studio BE01), un agricoltore urbano dal Belgio. In particolare Daniel sottolinea che un agricoltore dovrebbe anche essere in grado di difendere adeguatamente il proprio business plan di fronte agli investitori.

Questo ha risuonato nelle parole di Patricia (caso di studio ES04), un produttrice di pistacchi che ha aderito a un SAT, una forma innovativa di finanza associativa: “Più sappiamo, meglio valuteremo le esigenze, meglio progetteremo il nostro progetto e il meglio potremo difenderlo agli altri “.

#### **4. Avere buone capacità di marketing e comunicazione**

Comunicare in modo efficace il valore della tua idea di business è una competenza potente. È un fattore cruciale in un modello di crowdfunding o crowdlending, per convincere le persone a finanziare la tua idea, come sottolinea Daniel (caso studio BE01).

Comunicare nel modo giusto è particolarmente importante nei modelli di business di nicchia di alta qualità. Anton, un allevatore di bestiame tedesco (caso studio DE02), ha aperto la strada ai contratti di locazione di animali ai suoi clienti, offrendo loro razze speciali esclusive (bovini, suini, pecore, oche). Il suo lavoro è molto apprezzato dai suoi clienti, tanto che di solito diventano sostenitori a lungo termine. A suo avviso, questo è il risultato dei suoi sforzi non solo di produrre con elevati standard qualitativi ma anche di comunicare efficacemente questa scelta ai clienti. Attraverso una cultura della comunicazione aperta, è riuscito a costruire un rapporto duraturo di fiducia con i suoi clienti.

#### **5. Ricevi supporto dai consulenti**

Gli agricoltori spesso non hanno le competenze finanziarie per pianificare e progettare correttamente un modello di finanziamento efficace, né le conoscenze e il tempo necessari per seguire le relative procedure amministrative. In molti casi, avere una buona rete di consulenti tecnici ha dimostrato di essere un fattore abilitante nell'attuazione di uno schema di finanziamento innovativo.

È il caso di Valerio, coltivatore di cereali italiano, che è riuscito ad ottenere un prestito ISMEA di 30 anni grazie alla consulenza tecnica dell'associazione agricoltori CIA, che ha seguito il suo iter di candidatura (caso studio IT02). Allo stesso modo, Domenico ha ricevuto l'aiuto di un agronomo per richiedere i piani di sviluppo rurale per finanziare la costruzione di un capannone per il condizionamento, la lavorazione e il confezionamento delle colture e del miele (caso studio IT05).

#### **6. Avere un atteggiamento riflessivo e di apprendimento**

Innovazione e sperimentazione sono il risultato di un continuo atteggiamento riflessivo e di apprendimento.

“Tieni d'occhio la fattoria e l'ambiente sociale e le loro interazioni allo stesso tempo. Molti sviluppi e iniziative culturali, ma anche know-how (competenze), sono venuti dall'ambiente”. Queste sono le parole di Kathrin e Thomas (caso studio DE03), che dimostrano il loro atteggiamento riflessivo e innovativo. Hanno aderito a un'iniziativa dei cittadini e hanno creato la Fondazione Hofgut Oberfeld, attraverso la quale hanno acquistato congiuntamente la fattoria dello storico demanio e affittato terreni ai cittadini per praticare l'agricoltura biodinamica.

Sulla stessa linea, la storia di Radmila (caso studio CZ03), una allevatrice di cavalli della Repubblica Ceca, inizialmente qualificata come produttrice di gioielli, mostra il suo forte spirito riflessivo, creativo e per la reinvenzione. Voleva ristrutturare gli edifici storici della sua fattoria e creare campi estivi per bambini. Per questo, Radmila ha avuto l'idea di richiedere fondi al Ministero della Cultura e al Ministero dell'Istruzione ed è riuscita ad ottenerli.

## **7. Sii aperto, creativo e orientato alla soluzione**

Apertura, creatività e un atteggiamento orientato alla soluzione sono elementi che contribuiscono al successo di uno schema di finanziamento innovativo. È un atteggiamento che può portare alla creazione di collaborazioni insolite o alle nuove opportunità che nascono nei momenti di difficoltà. Questo è ben esemplificato nel caso di studio CZ03: Radmila, un'allevatrice ceca di cavalli, ha avuto l'idea di cercare fondi per finanziare i suoi nuovi progetti tra i flussi di finanziamento non agricoli. In questo modo è riuscita a ottenere il sostegno del Ministero dell'Istruzione e della Cultura.

L'innovazione e la creatività sono anche elementi di La Naturaize, la storia di Werner e Martina (caso studio DE01), due agricoltori tedeschi che hanno introdotto i certificati di partecipazione agli utili nel loro allevamento di capre: le persone possono investire nell'azienda e ottenere così il diritto al ritorno. Il rendimento non viene pagato sotto forma di interessi o dividendi, ma sotto forma di buono per prodotti agricoli del valore corrispondente.

## **8. Creare un rapporto di fiducia con gli investitori**

La creazione di un rapporto di fiducia con gli investitori è un fattore che influenza la stabilità finanziaria del modello di business. Ciò è particolarmente vero in quei programmi di finanziamento che vedono la partecipazione diretta dei clienti al modello di business, come i cesti dei consumatori o l'agricoltura solidale.

Allo stesso modo, costruire un rapporto di fiducia con i sostenitori finanziari è un fattore di grande importanza in un modello di crowdfunding, dove gli investitori possono diventare i primi ambasciatori del progetto. Ciò è evidenziato da Amelie e Franziska (caso studio DE04), due

agricoltori tedeschi che hanno creato un crowdfunding per acquistare un fienile. Secondo loro, attraverso il crowdfunding non solo hanno ottenuto i soldi di cui avevano bisogno per costruire la stalla, ma hanno anche ottenuto dei veri sostenitori per il loro progetto. Le parole di Daniel, agricoltore belga di Kopjezwam, una fattoria urbana costruita intorno al crowdlending, rispecchiano lo stesso concetto: “Quando qualcuno investe a Kopjezwam, ne ha simpatia e ne parla: non è solo un investitore ma un ambasciatore”.

## 9. Diversificazione dell'attività agricola oltre la produzione

Molti casi studio di finanza innovativa condividono la caratteristica che i modelli di impresa agricola hanno elementi di multifunzionalità e diversificazione. Ciò significa che queste fattorie non si concentrano solo sulla produzione, ma offrono altre attività: educative, sociali o turistiche.

Il crowdfunding viene spesso utilizzato per finanziare queste attività multifunzionali. È il caso di Martin (caso studio CZ02), un coltivatore di ortaggi ceco che, oltre alla produzione, accoglie i tirocinanti e offre loro attività educative. Ha usato il crowdfunding per acquistare una roulotte per ospitare i suoi apprendisti.

La storia di Radmila (caso studio CZ03) mostra che un modello di azienda agricola incentrato sulla multifunzionalità può trarre vantaggio da uno schema finanziario innovativo. Radmila, una allevatrice di cavalli ceca, oltre all'allevamento di cavalli, ha avuto l'idea di organizzare campi estivi educativi per bambini. Per finanziare questa attività, ha cercato flussi di finanziamento non agricoli e ha ottenuto il sostegno finanziario del Ministero dell'Istruzione, realizzando in questo modo uno schema di finanziamento innovativo.

## **7. FATTORI CHE OSTACOLANO IL SUCCESSO DEL FINANZIAMENTO INNOVATIVO NEL SETTORE AGRICOLO**

**1. Mancanza di  
liquidità**

**2. Mancanza di  
un progetto ben  
definito**

**3. Mancanza di  
coinvolgimento  
della comunità**

**4. Onere  
amministrativo**

**5. Relazioni  
interpersonali**

**6. Perdite e  
fallimento**

**7. Rigide  
condizioni di  
rimborso**

## 1. Mancanza di liquidità

La mancanza di flussi di cassa per gli investimenti può essere un problema serio per un agricoltore. Chi vuole avviare uno schema di finanziamento innovativo.

Ciò è sottolineato da Anna Page (caso studio CZ01), un'allevatrice di bufale ceca che ha avuto problemi con il flusso di cassa, principalmente causati dagli elevati costi iniziali di costruzione del suo caseificio e dalla necessità di finanziare le spese in anticipo.

Allo stesso modo, avere sufficiente liquidità è cruciale nei modelli di finanziamento associativo: se un gruppo di agricoltori vuole effettuare un acquisto associativo di beni e forniture (modello n°4 del catalogo) è essenziale disporre di sufficiente liquidità.

## 2. Mancanza di un progetto e di un modello di business chiari

È fondamentale costruire un solido piano aziendale e comunicarlo nel modo giusto. La presenza di un piano aziendale poco chiaro - o addirittura l'assenza di - è mal percepita dagli investitori e il progetto ha meno possibilità di essere finanziato. Come sottolinea Daniel (caso studio BE01): "Un buon imprenditore non può fare tutto da solo, ma sa cosa può fare molto bene e dove ha bisogno di collaborazione. Un agricoltore ha bisogno di un buon modello di business. Solo produrre non è sufficiente."

## 3. Mancanza di coinvolgimento della comunità

Il coinvolgimento della comunità locale è un fattore di successo in molti modelli di finanza innovativa, soprattutto quelli basati sulla partecipazione dei cittadini alla struttura finanziaria. Pertanto, non coinvolgere la comunità può essere un serio elemento di preoccupazione che può portare al fallimento del proprio modello di business.

Ciò è esemplificato dall'esperienza di Kathrin e Thomas (caso studio DE03), membri di una società per azioni fondata dai cittadini, che ha acquistato e convertito un dominio storico in un'azienda agricola biodinamica. Commentano: "Le persone sono state" prese con sé "dallo sviluppo della fattoria. Hanno imparato molto sull'agricoltura, si sono sentiti coinvolti da essa, hanno rilevato quote dell'azienda o sono diventati clienti che costituiscono la base economica dell'attuale azienda agricola. In definitiva, il successo sta in questa interazione tra l'ambiente e l'azienda agricola".

## 4. Onere amministrativo

Dalla storia di molti agricoltori, vediamo che la costruzione di uno schema di finanziamento innovativo può implicare lunghe procedure amministrative. Ciò richiede tempo e spesso richiede l'aiuto di consulenti tecnici.

Amelie e Franziska, due agricoltori tedeschi che hanno creato un crowdfunding per acquistare un nuovo fienile (DE04), consigliano: “Se punti al crowdfunding, ti consigliamo una buona preparazione e guida. Una campagna di crowdfunding richiede lavoro”.

Allo stesso modo, Ebba Maria, un'agricoltrice svedese Chi sta costituendo una fondazione per finanziare le sue nuove attività educative, lamenta che le procedure amministrative sono lunghe (caso studio SE02). Sulla stessa linea, per Alicia, una giovane allevatrice spagnola (caso studio ES03), Chi ha stipulato un contratto di trasferimento di pascoli, il supporto tecnico ricevuto è stato fondamentale per seguire un complicato iter burocratico di giustificazione dei sussidi PAC e per progettare un contratto di tipo innovativo.

## 5. La sfida delle relazioni interpersonali

Stabilire un rapporto di fiducia e impegno reciproci tra l'agricoltore e l'investitore è vitale per la salute della tua attività. Tuttavia, in molti casi, possono sorgere tensioni, dovute ad esempio al fatto che l'investitore tende ad essere invasivo nelle decisioni dell'agricoltore. Lo ha sperimentato Cissi, una contadina svedese che ha ricevuto il sostegno di un business angel (caso studio SE01): il rapporto con lui non è sempre stato facile a causa della sua abitudine di essere invadente nella sua sfera decisionale.

Nei modelli che prevedono la presenza di contratti – come i contratti di locazione di terreni agricoli – i rapporti possono diventare tesi. Ad esempio, possono sorgere controversie perché il locatario non restituisce il terreno in buone condizioni.

## 6. Rischi di perdite e guasti

Gli agricoltori affrontano molti rischi che possono influire sulla situazione finanziaria della loro azienda agricola, comprese le perdite e gli insuccessi del raccolto.

In alcuni modelli di business che vedono la partecipazione diretta dei clienti nel modello finanziario, il rischio di perdite può avere un impatto diretto sul rapporto con i consumatori. Ad esempio, in un modello che prevede la presenza di cestini consumatore (modello n°16 del catalogo),

nell'eventualità di mancato raccolto o perdite, il cliente è direttamente colpito. Lo stesso può accadere in un modello di leasing di animali, se l'animale si ammala o muore.

Pertanto, è essenziale che l'agricoltore consideri adeguatamente tali rischi quando sta progettando il suo schema di finanziamento innovativo e che rifletta sulla possibilità di ottenere meccanismi di assicurazione.

## 7. Rigide condizioni di rimborso

Quando si è coinvolti in una struttura di finanziamento innovativa, è fondamentale che l'agricoltore valuti le condizioni di rimborso, come i costi per rimborsare gli investimenti, i tassi di interesse e le garanzie da fornire. Questi sono elementi che influenzano la stabilità finanziaria dell'azienda agricola.

Ad esempio, i fondi di investimento sono noti per richiedere condizioni di rimborso rigorose. È importante che l'agricoltore sia a conoscenza di questo quando decide di avvalersi di un fondo di investimento nel suo regime finanziario.



# CONCLUSIONI

1. La finanza innovativa offre molte opportunità che vale la pena esplorare.
2. I modelli di finanza innovativa sono flessibili: puoi progettare la tua struttura finanziaria, utilizzando un modello di finanza innovativa o combinandone molti in base alle tue esigenze!
3. Progettare la propria struttura finanziaria innovativa richiede una conoscenza finanziaria minima. Continua ad imparare!



# RIFERIMENTI/LINK

## Bibliografia

- “Indagine sulle esigenze finanziarie e sull’accesso ai finanziamenti delle imprese agricole dell’UE”, FICOMPASS, 2019.
- “FARMINFIN Catalogo sui finanziamenti innovativi in agricoltura”, FARMINFIN, 2021.
- “FARMINFIN Guida sulla finanza innovativa in agricoltura”, FARMINFIN, 2021.
- “Opportunità di crowdfunding e FSE: prospettive future per le autorità di gestione”, FICOMPASS, 2020.

## Sitografia

- <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/>

# 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