

SaronnoNews

Gli 8 consigli di Coldiretti Varese per aprire un'impresa agricola

Francesco Mazzoleni · Friday, October 4th, 2024

Qualcosa di più del semplice fascino della campagna o della vita a contatto con gli animali della cascina: la **voglia di “fare agricoltura”**, magari cambiando radicalmente vita anche rispetto agli studi fatti, attrae sempre più giovani che, facendo il grande salto, trasformano quello che era un sogno in realtà. Per molti, però, la partenza è densa di incognite sul “come muoversi” e, anche per far fronte alle numerose richieste che arrivano durante l'anno, **Coldiretti Varese** ha stilato attraverso i suoi tutor un vademecum di consigli utili, appunto, **a quanti vogliono aprire un'impresa agricola** (con un'ovvia premessa: è innanzitutto utile rivolgersi alla sede provinciale di via Monte Rosa 34 a Varese, dove personale appositamente formato è in grado di dare il giusto supporto già a partire dalle fasi di avviamento).

Quindi, dall'idea di impresa ai finanziamenti, senza arrendersi alla burocrazia e alle difficoltà che spesso si incontrano a trovare terreni da coltivare nella nostra provincia: ecco le prime dieci mosse per diventare agricoltori.

1) **Avere un'idea d'impresa intorno alla quale sviluppare un progetto di sviluppo.**

Avere un'idea di impresa agricola significa individuare che tipo di “imprenditore agricolo” si vuole essere o diventare: imprenditore agricolo più “tradizionale” (produzione in uno specifico comparto) o più “innovativo” e “diversificato” sfruttando le opportunità offerte dalla legge di orientamento in agricoltura. Inoltre, avere un'idea di impresa significa valutare quali leve strategiche si intendono attivare: innovazione, vendita diretta, reti, territorio, qualità, agroenergie, agriturismo, fattoria didattica, agricoltura sociale.

2) **Analizzare le caratteristiche e le potenzialità aziendali**

Significa analizzare, servendosi di appositi consulenti, le componenti di base per avviare l'impresa agricola, una volta esplicitata l'idea: dall'analisi del capitale umano (con le competenze professionali) e fisico (delle strutture e degli strumenti aziendali) all'osservazione della realtà territoriale; dallo studio del mercato e delle normative vigenti all'esame della concorrenza e del grado di concentrazione dell'offerta.

3) **Confrontarsi con gli altri**

Per cogliere le sfumature e focalizzare al meglio le idee è utile il dialogo con coloro che hanno già fatto esperienze simili in Italia o in Europa.

4) **Trasformare l'idea in un progetto di sviluppo imprenditoriale**

Si tratta di determinare gli obiettivi generali del progetto, quelli specifici, i risultati attesi e le azioni e le risorse necessarie per raggiungerli. Si tratta di farsi redigere da adeguati specialisti e professionisti un Business plan economico finanziario accurato e in grado di reggere al mercato e alle richieste di finanziamento pubblico e privato.

5) Ricercare le fonti di finanziamento

Sulla base dell'idea progettuale valutare la possibile fonte di finanziamento nell'ambito delle politiche nazionali e comunitarie. Per l'acquisto di terra verificare le opportunità offerte da Ismea.

6) Presentare il progetto per il finanziamento pubblico

Si tratta di fare la domanda per l'accesso al finanziamento insieme alla presentazione del Business Plan. Necessaria l'assistenza di un centro Caa Coldiretti e la consulenza di un professionista per la parte tecnica.

7) Presentare il progetto per il finanziamento privato

Numerose banche offrono condizioni vantaggiose per i giovani. Particolare attenzione va riposta nella concessione delle garanzie: si tratta di un assaggio fondamentale per “non giocare” il capitale fisico appena costituito o i “risparmi” di papà.

8) Richiedere formazione e consulenza in campo agricolo

Una formazione di base in campo agricolo è importante, ma non decisiva anche perché sono numerosi i corsi di formazione professionale organizzati a livello regionale per acquisire competenze e ottenere il riconoscimento, ove necessario, della qualifica di imprenditore agricolo professionale. Frequentarli è un modo per apprendere, ma anche per costruire una rete di rapporti con altri colleghi.

This entry was posted on Friday, October 4th, 2024 at 3:32 pm and is filed under [Brianza](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can skip to the end and leave a response. Pinging is currently not allowed.