



Diventare imprenditore/imprenditrice agricola/a

Pianificazione economica e finanziaria per avviare un'impresa agricola

In agricoltura, ogni decisione – da cosa seminare a quando vendere – ha una **conseguenza finanziaria** e una **proiezione temporale**.

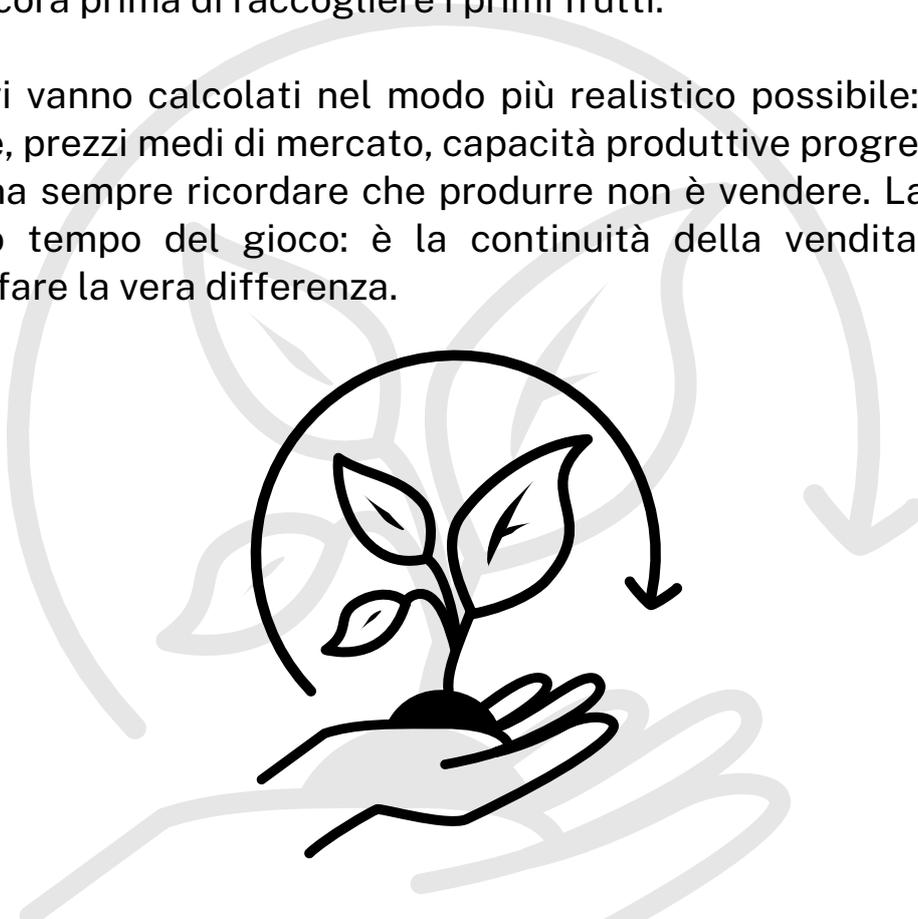
Ecco perché pianificare significa mettere in relazione tre dimensioni fondamentali:

1. La sostenibilità economica: quanto produrre, a quale prezzo e con quali margini;
2. La tenuta finanziaria: sapere quando entra e quando esce il denaro, e se la liquidità reggerà nei mesi di attesa o di rallentamento;
3. La solidità patrimoniale: valutare quali beni sono essenziali per partire, quali verranno acquistati, affittati o ammortizzati nel tempo.

Nel mondo agricolo esistono costi visibili, come macchinari, sementi, serre, e costi che spesso non vengono conteggiati con precisione ma che incidono duramente: impianti idrici, adempimenti tecnici, consulenze specialistiche, certificazioni obbligatorie. Classificare con attenzione ciò che è fisso, variabile o una tantum significa proteggere il progetto dalle sottostime che lo possono affondare ancora prima di raccogliere i primi frutti.

Anche i ricavi vanno calcolati nel modo più realistico possibile: basandosi su rese effettive, prezzi medi di mercato, capacità produttive progressive.

Infine, bisogna sempre ricordare che produrre non è vendere. La produzione è solo il primo tempo del gioco: è la continuità della vendita, con margini sostenibili, a fare la vera differenza.





Diventare imprenditore/imprenditrice agricola/a

Pianificazione economica e finanziaria per avviare un'impresa agricola

Il **bilancio previsionale triennale** è un modello mentale e operativo che consente all'imprenditore di misurare, adattare e decidere.

Il piano previsionale triennale permette di simulare la traiettoria economico-finanziaria dell'impresa nel medio periodo. Integra l'analisi dei ricavi previsti, dei costi futuri, degli investimenti programmati e del ritorno atteso.

Serve per valutare se l'idea è sostenibile, ma anche **quando** potrà esserlo.

È uno strumento indispensabile per presentarsi a una banca, a un bando pubblico o anche solo per capire quando sarà possibile retribuire il proprio lavoro in modo stabile.

Il bilancio previsionale efficace deve contenere:

- un conto economico annuale, che metta in evidenza costi e ricavi, distinguendo chiaramente tra gestione ordinaria e straordinaria;
- uno stato patrimoniale prospettico, che permetta di stimare cosa l'azienda possiederà (beni, scorte, crediti) e cosa dovrà restituire (debiti, mutui, obbligazioni);
- un flusso di cassa mensile, che rappresenti l'effettiva disponibilità finanziaria mese per mese, facendo emergere i picchi e i vuoti di liquidità, soprattutto nel primo anno.

Strumento particolarmente utile per le aziende multifunzionali è il **budget per centri di costo**, che permette di suddividere costi e ricavi per coltura, allevamento o attività connesse (come agriturismo, trasformazione, vendita diretta o servizi ambientali).

Questo consente di isolare le performance economiche delle singole componenti aziendali: si capisce quale attività regge davvero l'impresa e quale, invece, assorbe risorse senza ritorni proporzionati.





Diventare imprenditore/imprenditrice agricola/a

Pianificazione economica e finanziaria per avviare un'impresa agricola

Il **punto di pareggio** (*break-even*) è il momento in cui i ricavi totali coprono tutti i costi, senza produrre ancora utile, ma smettendo di generare perdite.

È come un orizzonte contabile: prima di quel punto si consuma energia finanziaria, dopo si comincia a costruire solidità economica.

Concretamente significa chiedersi:

- Quante unità devo vendere per non perdere?
- In quanti mesi o stagioni posso realisticamente raggiungere questa soglia?
- Il mio capitale iniziale basta a coprire il tempo che ci metterò?

La formula per calcolare il punto di pareggio è:

Punto di pareggio = Costi fissi / Margine di contribuzione unitario

-i costi fissi sono tutte le spese che l'impresa sostiene a prescindere dal volume di produzione (affitti, stipendi, assicurazioni, rate leasing, ecc.);

-il margine di contribuzione unitario è la differenza tra prezzo di vendita per singola unità e costo variabile per produrla.

Questa formula restituisce la quantità minima da produrre o vendere per non andare in perdita.

Esempio semplificato

Se i costi fissi annuali sono 24.000 euro e ogni prodotto agricolo genera ha un margine di contribuzione unitario di 6 euro, il break-even è a:

$24.000 \text{ €} / 6 \text{ €} = 4.000$ unità vendute all'anno

Ovvero, per raggiungere il punto di pareggio devo vendere 4000 unità.

Link utili

- Agenzia delle Entrate – agricoltura:
<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/strumenti-e-servizi/settori/agrario>
- Ministero Economia e Finanze – agevolazioni:
<https://www.mef.gov.it/strumenti/agevolazioni/>



Diventare imprenditore/imprenditrice agricola/a

Pianificazione economica e finanziaria per avviare un'impresa agricola

Tre esempi di tre comparti agricoli diversi

Ogni settore agricolo ha una propria grammatica economica. Per questo motivo, la pianificazione non può essere generica: deve calarsi nel contesto produttivo.

La viticoltura, ad esempio, richiede pazienza: l'investimento iniziale pesa molto e i primi ritorni possono tardare, ma la redditività cresce in modo sostenuto nel tempo. Il lattiero-caseario si muove su volumi più stabili, ma richiede attenzione costante ai costi e alle dinamiche di trasformazione. L'ortofrutta, infine, presenta forti stagionalità e minori barriere d'ingresso, ma margini spesso più compressi e forte pressione commerciale.

I tre esempi che seguono offrono un modello semplice ma completo di **business plan triennale** per tre filiere rappresentative del sistema agroalimentare italiano. Si tratta di **simulazioni di logica aziendale**, ovvero scenari verosimili per riflettere su come impostare una propria pianificazione personalizzata.





Diventare imprenditore/imprenditrice agricola/a

Pianificazione economica e finanziaria per avviare un'impresa agricola

Settore Vitivinicolo

Voce	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Ricavi totali	140.000	180.000	210.000
Ricavi vendita vino	100.000	130.000	150.000
Ricavi degustazione/enoturismo	40.000	50.000	60.000
Costi variabili	70.000	90.000	105.000
Costi per uva, bottiglie, tappi	30.000	40.000	45.000
Costi per trasformazione/imbottigliamento	25.000	30.000	40.000
Costi promozione/spedizione	15.000	20.000	20.000
Costi fissi	50.000	50.000	50.000
Costi per ammortamenti cantina e macchine	20.000	20.000	20.000
Personale fisso	15.000	15.000	15.000
Spese generali	15.000	15.000	15.000
Utile operativo lordo (= ricavi - costi)	20.000	40.000	55.000



Diventare imprenditore/imprenditrice agricola/a

Pianificazione economica e finanziaria per avviare un'impresa agricola

Settore Lattiero-Caseario

Voce	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Ricavi totali	160.000	200.000	240.000
Ricavi per vendita latte e formaggi	130.000	160.000	190.000
Ricavi per visite aziendali/didattiche	30.000	40.000	50.000
Costi variabili	80.000	100.000	120.000
Costi per mangimi e sanità animale	40.000	50.000	60.000
Costi per lavorazione latte	25.000	30.000	40.000
Costi per confezionamento e distribuzione	15.000	20.000	20.000
Costi fissi	60.000	60.000	60.000
Costi ammortamenti stalle e macchinari	25.000	25.000	25.000
Personale fisso	20.000	20.000	20.000
Spese generali	15.000	15.000	15.000
Utile operativo lordo (= ricavi - costi)	20.000	40.000	60.000



Diventare imprenditore/imprenditrice agricola/a

Pianificazione economica e finanziaria per avviare un'impresa agricola

Settore Ortofrutticolo

Voce	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Ricavi totali	100.000	130.000	160.000
Ricavi per vendita ortaggi/frutta	80.000	100.000	120.000
Mercati contadini/trasformati	20.000	30.000	40.000
Costi variabili	50.000	65.000	80.000
Sementi, concimi, irrigazione	20.000	25.000	30.000
Raccolta e confezionamento	20.000	25.000	30.000
Trasporto e mercati	10.000	15.000	20.000
Costi fissi	30.000	30.000	30.000
Ammortamenti attrezzature	10.000	10.000	10.000
Personale fisso	10.000	10.000	10.000
Spese generali	10.000	10.000	10.000
Utile operativo lordo (= ricavi - costi)	20.000	35.000	50.000