

Quanto costa avviare un servizio UAS spraying contoterzista in Italia nel 2026

Capex iniziale tra €38K e €52K netto, payback 18–30 mesi al netto degli incentivi 2026. T100 €21.068, perizia 4.0 e corso pilota €2.500, furgone usato €12–18K oppure leasing €350/mese, assicurazione UAS €1.000–2.500, kit antincendio, polizze, P.IVA. Tre modelli di apertura (lone-wolf / diadica / srl con flotta), ricavi attesi anno 1–2–3 su tariffe verificate mercato (vigneto €80–110/ha, frutteto/oliveto €70–100/ha), canali commerciali concreti, profilo fiscale ottimale e cinque trappole che ammazzano il payback.

Quanto costa avviare un servizio UAS spraying contoterzista in Italia nel 2026

Il 2026 è il primo anno in cui aprire un'attività di spraying con drone in Italia non è più un esperimento. La sperimentazione triennale dell'art. 13-bis D.Lgs. 150/2012 introdotta dalla L. 182/2025 ha sbloccato il quadro normativo nazionale, in coordinato con l'orientamento generale del Consiglio UE sull'Omnibus X (27 maggio 2026) che apre alla deroga ordinaria per droni nella SUD. Le aziende agricole italiane — vitivinicole, frutticole, olivicole, orticole — chiedono il servizio. I dronisti che oggi mettono in piedi una struttura strutturata acquisiscono un vantaggio competitivo che sarà difficile da colmare a chi arriva nel 2027 o 2028.

La domanda strategica per chi pensa di entrare è una sola: quanto serve mettere sul piatto per aprire, e in quanti mesi rientra. Questa guida costruisce la risposta partendo dal listino Skylio 2026 (T100 base €21.068 imponibile), benchmark di costo verificati per accessori, formazione e veicolo, tariffe di mercato del contoterzismo verificate su fonti settore (vigneto €80–110/ha, frutteto e oliveto

€70–100/ha), e i tre modelli di apertura realmente praticati oggi in Italia: lone-wolf, diadica e srl con flotta.

Disclaimer: numeri operativi e aliquote incentivi aggiornati al momento della pubblicazione. Il quadro normativo dell'art. 13-bis dipende dal decreto interministeriale MASAF/MASE/MIT/Salute (al momento ancora non pubblicato). Operare oggi richiede autorizzazione regionale ex art. 13 D.Lgs. 150/2012 o partecipazione a protocollo di sperimentazione del Ministero della Salute. Per il caso concreto consultare un commercialista, un CAA accreditato e un consulente fitosanitario.

01 Il quadro commerciale 2026

Tre dati di mercato che orientano la scelta strategica.

DJI Agriculture al 30 aprile 2025: oltre 400.000 droni venduti nel mondo, 980 milioni di ettari trattati, 100+ Paesi, 400.000+ operatori certificati. La Cina copre la fetta principale; il segmento europeo è in espansione doppia cifra anno su anno. L'Italia ha registrato il primo bando regionale dedicato a sperimentazione droni nel 2023; oggi è normativa nazionale.

Mercato italiano: stime di settore (Federchimica Agrofarma, AgroNotizie) indicano per il 2026 una fascia di operatori UAS spraying attivi tra 150 e 300 unità, prevalentemente concentrati in Trentino, Veneto, Emilia-Romagna, Toscana, Puglia. Il fabbisogno potenziale del territorio è multiplo di un ordine di grandezza superiore — significa che il mercato è in fase di formazione, non di saturazione.

Driver di domanda strutturali: scarsità di manodopera agricola specializzata (effetto demografico + post-Covid), pressione sui produttori a ridurre l'impatto ambientale e l'uso di principi attivi (Farm to Fork + PAN nazionale), tempestività degli interventi fitoiatrici in viticoltura e frutticoltura (drone irroratore 1–2 ore dopo la pioggia, il trattore no). Tutti e tre i driver spingono il segmento verso il consolidamento di operatori professionali nei prossimi 2–3 anni.

02 CAPEX iniziale — quanto serve sul piatto per partire

L'investimento iniziale per un'attività di spraying contoterzista varia tra €38.000 e €52.000 netto IVA a seconda della configurazione veicolo e del livello di accessori. Tabella di dettaglio con range realistici 2026.

Voce	Configurazione base	Configurazione completa
DJI Agras T100 bundle base (airframe + spraying + 3× DB2160 + caricabatterie C12000)	€21.068	€21.068
Accessori 4.0: ricevitore RTK GNSS, sensori multispettrali, software DJI Terra Pro, FlightHub 2 multi-anno	€1.500	€4.500
Perizia asseverata di interconnessione 4.0 (agronomo/perito agrario)	€1.500	€2.000
Bundle corso pilota A2 + STS-EU (imponibile, benchmark scuole certificate)	€1.315	€1.315
Patentino fitosanitario PAN (art. 9 D.Lgs. 150/2012) — se non già posseduto	€300	€300
Veicolo da campo: furgone usato medio chilometraggio (Ducato, Daily, equivalenti)	€12.000	€18.000
Alternativa: leasing operativo 36 mesi (canone annuo, non CAPEX)	(n/a)	(n/a)
Generatore inverter per ricarica in campo (3–5 kW silenzioso)	€1.200	€2.000
Kit DPI: tuta integrale, guanti, maschera filtri ABEK1P3, occhiali, scarpe	€400	€600
Kit antincendio campo: estintore AVD 6 kg + contenitore LiPo metallico	€600	€900
Anemometro digitale + GPS portatile (verifica vento + tracking)	€200	€400
Assicurazione RC professionale UAS anno 1 (anticipo annuale)	€1.000	€2.500
Apertura P.IVA (impresa individuale o srl, commercialista, CCIAA)	€500	€1.500
Sito web vetrina + branding base (logo, biglietti, materiali presentazione)	€400	€1.200
Totale netto IVA	€42.000	€55.300

CONFIGURAZIONE BASE

€42.000

CONFIGURAZIONE COMPLETA

€55.300

SCHEMA 1 – CAPEX DI AVVIO: CONFIGURAZIONE BASE VS COMPLETA (NETTO IVA)

Lo stesso CAPEX con incentivi 2026 attivati (PSR/CSR SRD01 + Credito 4.0 agricoltura per chi è qualificato come imprenditore agricolo connesso, o iperammortamento +180% per srl in ordinaria):

- Profilo IAP agricolo con drone proprio in proprio + contoterzi: copertura 65–70% sul T100 + accessori (PSR 40% + Credito 4.0 40% su residuo), residuo netto su drone+accessori ~€7.800. Veicolo e altre voci a carico pieno.
- Profilo srl agromeccanica contoterzista pura (no qualifica agricola): niente PSR/CSR SRD01, solo iperammortamento +180% sul costo del bene. Su T100+accessori €25.500 netto, deduzione maggiorata +€45.900, risparmio IRES 24% = €11.000. Netto effettivo drone ~€14.500.

Approfondimento: vedi articolo *Mappa incentivi 2026 per drone agricolo* per il calcolo a cascata e le 5 trappole della cumulabilità.

03 OPEX annuali — costi operativi a regime

Una volta partito, l'attività ha una struttura di costo annua tipica così composta. Numeri 2026 verificati su benchmark di settore + listini ufficiali.

Voce OPEX	Anno tipo (range)	Note
Carburante drone (a stagione, sulla flotta tipica T100)	€60–120	0,81 €/ha trascurabile — è la voce più favorevole vs trattore
Carburante + manutenzione furgone	€3.500–5.500	Variabile su km percorsi (10–20K km/anno)
Manutenzione drone + sostituzione componenti	€1.500–3.000	Ugelli, eliche, batterie a fine vita (~500 cicli)

Voce OPEX	Anno tipo (range)	Note
Assicurazione RC UAS	€1.200–2.800	Aumenta se aumenta capacità annua trattata
Polizza ditta individuale / R&S	€600–1.000	Tutela del titolare
DPI consumabili + estintori	€300–500	Sostituzione tute, filtri, ricariche
Commercialista + consulente del lavoro	€1.800–3.500	Forfettario più economico; srl più costoso
Tasse e contributi (forfettario 15% + INPS gestione separata)	20–30% del fatturato	Dipende da regime
Marketing: SEO, Google Ads stagionali, fiere di settore	€800–2.500	Stagionalità: spesa primaverile concentrata
Formazione continua (aggiornamento patentino, recurrent training UAS)	€300–600	Obbligo PAN ogni 5 anni; rinnovo STS-EU
Internet + telefonia mobile flotta	€600	Dati per pianificazione missione + cloud
Quota associativa (UNACMA, federazione di categoria)	€200–500	Opzionale ma utile per network
Totale OPEX a regime (esclusi contributi e tasse)	€11.000–20.000	Range a regime, da rivedere ogni anno

Punto cieco frequente: la stagionalità. Il 90% del fatturato di spraying contoterzista si concentra tra marzo e settembre (mar–giu in vigneto, mag–set in frutteto e olivo, lug–ago in cereali). Da ottobre a febbraio l'attività cala drasticamente — bisogna pianificare cash flow per coprire OPEX dei mesi a basso fatturato.

04 Ricavi attesi anno 1, 2 e 3

I ricavi del dronista contoterzista crescono con la capacità di acquisizione clienti, non con la capacità tecnica del drone. La capacità tecnica del T100 è alta da subito (~5,5 ha/h in vigneto, ~5,1 ha/h in oliveto/frutteto, fonte Skylio webinar 2026); a saturare quella capacità ci vogliono 2–3 stagioni.

Tariffe di mercato verificate 2026 (fonti: DroneFarm, ferrarafestival, ricerche settoriali):

Coltura	Range €/ha trattamento	Margine netto tipico
Vigneto centro-nord	€80-110	50-60%
Frutteto (pesco, susino, melo)	€70-100	50-60%
Oliveto	€70-100	50-60%
Cereali (grano, mais, riso)	€40-60	35-45%
Ortaggi pieno campo	€100-150	55-65%
Spargimento granulare/concimazione	€25-40	30-40%

Capacità operativa teorica annua T100: $80 \text{ giornate utili in stagione} \times 6 \text{ ore utili/giornata} \times 5,5 \text{ ha/h} = 2.640 \text{ ha-trattamento/anno}$. Saturare la teoria è impossibile (manutenzione, meteo avverso, spostamenti tra clienti, downtime ricariche generatore): il massimo realistico è 50-60% della teorica, cioè 1.300-1.600 ha-tratt./anno.

Anno 1 — rampa commerciale

Utilizzo realistico: 20-30% della capacità teorica (acquisizione clienti, formazione operativa, ottimizzazione logistica). Tariffa media conservativa €75/ha (sconto introduttivo prima stagione per acquisire portafoglio).

- Trattamenti: ~600 ha-tratt./anno
- Ricavi: $600 \times €75 = €45.000$
- Margine netto dopo OPEX e tasse: ~€18.000-22.000

Anno 2 — consolidamento

Utilizzo realistico: 50-60% della capacità teorica. Tariffa media consolidata €85/ha (mercato standard, no più sconto introduttivo).

- Trattamenti: ~1.300 ha-tratt./anno
- Ricavi: $1.300 \times €85 = €110.500$
- Margine netto dopo OPEX e tasse: ~€55.000-65.000

Anno 3 — maturo

Utilizzo realistico: 60-70% della capacità teorica. Tariffa €90/ha (premium operatore consolidato con reputazione locale).

- Trattamenti: ~1.600 ha-tratt./anno
- Ricavi: $1.600 \times \text{€}90 = \text{€}144.000$
- Margine netto dopo OPEX e tasse: ~€75.000–85.000

Payback CAPEX netto (€42K configurazione base, post-incentivi tipici): tra 18 e 30 mesi, dipende dalla velocità di acquisizione clienti. In regioni con alta concentrazione di cantine/cooperative agricole pronte all'innovazione (Trentino-Alto Adige, Romagna, Veneto orientale) il payback si comprime sotto i 18 mesi. In aree con tessuto agricolo frammentato e conservatore il payback si allunga a 30–36 mesi.

05 Tre modelli di apertura realmente praticati

Modello A — Lone-wolf (individuale)

Profilo: ditta individuale (eventualmente regime forfettario fino a €85K di fatturato 2026), 1 T100, 1 furgone, copertura provinciale o sub-regionale.

- CAPEX iniziale: €38–42K
- Capacità annua a regime (anno 3): ~1.500 ha-tratt., fatturato ~€135K
- Margine netto a regime: ~€70K
- Pro: indipendenza, costi fissi minimi, regime forfettario fiscalmente vantaggioso
- Contro: dipendenza completa dal titolare (malattia = stop); difficile scalare oltre il proprio limite fisico; no redundancy in caso di guasto drone durante la stagione di picco

Cliente tipo: piccola cantina familiare 5–15 ha, piccolo frutteto 10–25 ha, oliveto familiare 15–30 ha. Modello "fiducia personale" — il dronista è la faccia dell'azienda.

Modello B — Diadica (due soci)

Profilo: snc o srl con 2 soci operativi (uno pilota tecnico + uno commerciale/logistica), 1–2 droni, 2 furgoni, copertura regionale.

- CAPEX iniziale: €70–90K (due flotte parziali condivise)
- Capacità annua a regime: ~2.500–3.000 ha-tratt., fatturato €220–270K
- Margine netto a regime: ~€100–130K (diviso tra 2 soci)
- Pro: scala più rapida, copertura più ampia, redundancy operativa, specializzazione dei ruoli
- Contro: governance societaria a 2 (decisioni più lente), spese amministrative srl (commercialista, bilanci, CCIAA), 50% del margine condiviso

Cliente tipo: cantine medie 20–50 ha, cooperative OP frutta in Romagna, consorzi di tutela DOC. Modello "operatore strutturato".

Modello C — Srl con flotta (3+ droni)

Profilo: srl con 2–4 soci, 3–4 piloti dipendenti, 3–4 droni, 4 furgoni, copertura multi-regionale.

- CAPEX iniziale: €180–250K
- Capacità annua a regime (anno 3–4): ~5.500–7.000 ha-tratt., fatturato €500–650K
- Margine netto a regime: ~€220–300K
- Pro: ammortamento accelerato (iperammortamento +180% applicabile), squadre indipendenti per coprire più territori contemporaneamente, contratti pluriennali con grandi clienti (Mezzacorona, Marzadro, OP frutta romagnole, cooperative olivicole pugliesi)
- Contro: alto rischio finanziario all'avvio, bisogno di capitale circolante per stagione bassa, struttura HR complessa, payback più lungo (3–4 anni)

Cliente tipo: grandi cantine cooperative, OP frutticole strutturate, gruppi agricoli >100 ha, enti pubblici per gestione del verde pubblico o aree protette. Modello "operatore industriale".

06 Canali commerciali — come si trovano i primi 10 clienti

I primi 10 clienti decidono la sopravvivenza del business. Cinque canali in ordine di efficacia osservata in Italia 2024–2026.

1. Cantine e cooperative locali — vendita relazione di prossimità. Il dronista neoavviato in Trentino o Romagna che si presenta in 20 cantine/cooperative del raggio di 30 km, fa una demo di volo su un filare pilota, lascia un brochure professionale e raccoglie il contatto del direttore tecnico, chiude tipicamente 3–5 clienti nei primi 6 mesi. Il principio è chiaro: questa è vendita di servizio professionale, non vendita di prodotto online. La fiducia personale conta più della SEO.
2. Agronomi consulenti — intermediari di filiera. Gli agronomi consulenti seguono mediamente 20–60 clienti aziendali a testa. Strigare un accordo di "partnership" (commissione 5–10% o tariffa fissa per cliente convertito) con 3–5 agronomi locali può portare 8–15 lead qualificati nella prima stagione. Sono i clienti più solidi perché arrivano già consigliati e tecnicamente preparati.
3. Confagricoltura, Coldiretti, CIA, federazioni provinciali. Eventi territoriali, fiere di settore (Vinitaly, Macfrut, Eima), workshop tecnici organizzati dalle federazioni di categoria sono il canale per costruire credibilità di settore. Costo: €500–2.000 per stand a fiere selezionate. ROI lento (6–12 mesi) ma molto stabile.

4. LinkedIn + Google Ads stagionali. Profilo LinkedIn ottimizzato come *Pilota tecnico UAS spraying — Trentino e Veneto*, contenuti settimanali (post tecnici, casi studio anonimizzati di trattamento, foto operative), campagna Google Ads geolocalizzata a periodi di picco (marzo–aprile per vigneto, maggio–giugno per frutteto). Budget mensile €200–500. Funziona meglio per gli operatori srl strutturati che per il lone-wolf.
 5. Passaparola tra clienti soddisfatti. Anno 1 difficile (zero base), anno 2 inizia a contribuire, anno 3 diventa il canale principale. Cura sistematica: chiedere referral, ringraziare con sconto/promo, costruire un sistema di feedback strutturato (NPS al cliente fine stagione).
-

07 Cinque trappole che ammazzano il payback

Trappola 1 — Sottostimare CAPEX accessori e formazione

Il T100 base a €21K è solo il drone. Tra perizia 4.0, corso pilota, software esteso, ricevitore RTK, generatore, kit DPI, kit antincendio, polizze e P.IVA arrivi facilmente a €38–42K netto. Pianificare sul solo drone è la prima causa di sotto-capitalizzazione delle start-up UAS contoterzista italiane.

Trappola 2 — Sottostimare la stagionalità del cash flow

Il 90% del fatturato si concentra in 6 mesi. Da ottobre a febbraio l'attività cala drasticamente e gli OPEX continuano (assicurazione, leasing furgone, commercialista, contributi). Pianificare un fondo cassa di 3–4 mesi di OPEX prima di partire — o accordare con la banca una linea di credito stagionale.

Trappola 3 — Volere fare spraying senza patentino fitosanitario PAN

Il patentino fitosanitario art. 9 D.Lgs. 150/2012 è obbligatorio per chi acquista, vende o applica prodotti fitosanitari per uso professionale. Senza patentino il volo è autorizzato a livello aviation (PDRA-S01 ENAC) ma il trattamento è illecito a livello fitosanitario. Sanzione: art. 24 c. 1 D.Lgs. 150/2012, fino a €1.000. Patentino: 20 ore di corso + esame, costo €200–400, validità 5 anni.

Trappola 4 — Cliente che non paga

Il rischio di insoluto in agricoltura è strutturalmente superiore alla media. Mitigation: contratto scritto con clausola di pagamento entro 30 giorni dal trattamento, anticipo 30% all'avvio stagione per clienti nuovi, eventuale cessione del credito a società di factoring per i contratti pluriennali importanti.

Evitare il "accordo a stretta di mano" tipico in alcune zone agricole italiane: si paga in ritardo o non si paga, e recuperare il credito da un'azienda agricola è lento e costoso.

Trappola 5 — Dipendenza single-T100

Per il modello A lone-wolf, un guasto al drone durante la stagione di picco (marzo–giugno per vigneto, maggio–agosto per frutteto/olivo) significa fermo di 1–3 settimane di assistenza DJI + sostituzione componenti. In quelle settimane si perde fatturato che non si recupera (i trattamenti hanno finestra biologica precisa, il cliente non aspetta). Mitigation: contratto DJI Care Enterprise Plus (~€1.500–2.500 anno 1, copre riparazioni rapide), oppure accordo di mutuo soccorso operativo con un altro dronista della zona per coprirsi a vicenda.

08 Profilo fiscale ottimale — forfettario, ordinario o srl

Regime forfettario (fino a €85K di fatturato 2026, soglia confermata): aliquota sostitutiva 15% (5% per i primi 5 anni di nuova attività se ricorre il requisito di novità). Detrazione IVA esclusa. Adempimenti minimi. Ideale per il modello A lone-wolf in fase di avvio.

Coefficiente di redditività per servizi UAS: 67% (codice ATECO 01.61.00 o 74.90 a seconda di inquadramento). Su fatturato €100K, base imponibile è €67K, imposta sostitutiva 15% = €10.050. Più contributi INPS gestione separata.

Soglia critica: superato €85K si esce dal forfettario. Per il modello B diadica o per il modello A in anno 3 il regime ordinario individuale diventa quasi obbligatorio. Le aliquote ordinarie IRPEF combinano scaglioni 23–43% + contributi INPS — il carico fiscale sale rapidamente sopra i €100K di base imponibile.

Srl in contabilità ordinaria (modello C, alcune configurazioni del modello B): IRES 24% + IRAP 3,9% sul reddito d'impresa, plus tassazione dividendi al socio (26%). Più costoso ma sblocca strumenti potenti: iperammortamento +180% sul drone, deducibilità integrale di tutti i costi operativi, possibilità di assumere dipendenti con TFR e contributi standard, separazione patrimoniale.

Approfondimento normativo: vedi articolo *Impresa agricola o servizi UAS — il discrimine fiscale dell'art. 2135 c.c.*. La qualifica come *imprenditore agricolo connesso* sblocca regimi fiscali agevolati (art. 32 TUIR, IVA art. 34 DPR 633/72) e l'accesso ai bandi CSR/PSR — ma richiede requisiti specifici (prevalenza, terra coltivata, etc.).

09 Checklist 12 step per partire

Pensata per il modello A lone-wolf. Modelli B e C richiedono passaggi aggiuntivi (statuto societario, accordo soci, line di credito bancarie).

1. Verificare di possedere il patentino fitosanitario PAN (art. 9 D.Lgs. 150/2012) o predisporre il corso 20 ore + esame.
2. Iscrivere al corso pilota A2 + STS-EU presso una scuola di volo certificata. Costo ~€1.605 lordi.
3. Ottenere PDRA-S01 ENAC (Predefined Risk Assessment per spraying agricolo).
4. Richiedere autorizzazione regionale ex art. 13 D.Lgs. 150/2012 per irrorazione aerea (in attesa del DM attuativo art. 13-bis che renderà più semplice il quadro).
5. Aprire P.IVA in regime forfettario (CCIAA + commercialista per inquadramento ATECO corretto).
6. Stipulare polizza RC professionale UAS + polizza ditta individuale.
7. Acquistare T100 + accessori 4.0 (RTK, sensori, software). Verifica disponibilità incentivi (PSR/CSR SRD01, Credito 4.0 agricoltura, Sabatini) prima dell'ordine.
8. Commissionare perizia asseverata di interconnessione prima della messa in funzione (obbligo per Credito 4.0 e iperammortamento).
9. Acquistare/leasare furgone da campo + generatore inverter + kit antincendio AVD.
10. Predisporre sito web vetrina + biglietti da visita + brochure per visite a cantine/cooperative.
11. Stipulare contratto DJI Care Enterprise Plus o accordo di mutuo soccorso con altro dronista locale per redundancy.
12. Test di volo + prime 3 missioni demo gratuite in cantine/aziende selezionate per costruire portafoglio referenze.

Avvio realistico da decisione a primo trattamento commerciale: 4-6 mesi, dei quali 2 mesi solo per certificazioni e autorizzazioni (patentino + STS-EU + PDRA + autorizzazione regionale).

10 Come Nimber aiuta nella valutazione di apertura

Nimber non vende droni, non eroga credito, non assicura. Aiuta il dronista in fase di valutazione e avvio a leggere il quadro 2026 e a costruire la propria scaletta operativa.

- Calcolatore CAPEX + Payback personalizzato sui tre modelli di apertura, con input regione, configurazione veicolo e ipotesi di crescita anno 1-2-3.
- Mappa partner: scuole di volo certificate STS-EU regione per regione, periti agronomi disponibili per perizia 4.0, banche convenzionate ISMEA, agenzie assicurative UAS specializzate.

- Workflow pre-pratica: checklist documenti, preventivi 4.0-compliant, supporto alla domanda PSR/CSR SRD01 + Credito 4.0 agricoltura.
- Newsletter Nimber: monitor mensile sulla pubblicazione del DM attuativo art. 13-bis, nuovi bandi regionali aperti, modifiche normative su spraying UAS.

Articoli correlati:

- [ROI drone agricolo 2026 — 3 fattorie tipo](#)
 - [Mappa incentivi 2026 per drone agricolo](#)
 - [Frasi SPe e buffer drone \(quadro operativo spraying\)](#)
 - Patentino A2/STS-EU per UAS commerciale
-

11 Bibliografia

Fonti normative

- D.Lgs. 14 agosto 2012 n. 150 — Attuazione Direttiva 2009/128/CE uso sostenibile dei pesticidi. Artt. 9 (patentino), 13 (irrorazione aerea, divieto e deroga), 13-bis (sperimentazione triennale UAS — introdotto da L. 182/2025), 14, 15, 24 (sanzioni).
- L. 182/2025 — Decreto Semplificazioni convertito, art. 13-bis D.Lgs. 150/2012.
- Reg. UE 2019/947 — operazioni UAS Specific Category + AMC/GM EASA.
- ENAC PDRA-S01 — Predefined Risk Assessment per operazioni UAS spraying agricolo.
- DM 22 gennaio 2014 (PAN — Piano d'Azione Nazionale uso sostenibile).
- Reg. UE 2024/3118 de minimis agricolo.
- L. 207/2024 art. 1 commi 454-459 (Credito 4.0 agricoltura 2026).

Fonti di mercato e benchmark di costo

- Listino Skylio 2026 (T100 base bundle, accessori, batterie).
- Webinar tecnici Skylio gennaio-aprile 2026 su capacità operative T100 in pieno campo, vigneto, oliveto/frutteto.
- DJI Agriculture Report 2024-2025 dati globali installato e ettari trattati.
- DroneFarm.it, ferrarafestival.it: stime tariffe contoterzismo 2026 per coltura.
- Federchimica Agrofarma — Osservatorio 2026: stime mercato fitosanitari e segmento UAS Italia.
- Benchmark interno Nimber (scuole di volo Trento, costo perizia agronomo regione per regione, polizze RC UAS).

Articoli correlati nella serie

- [BB#001 — ROI del drone agricolo nel 2026: tre fattorie tipo a confronto](#)
- [BB#002 — Mappa incentivi 2026 per drone agricolo](#)
- CB#003 — Patentino A2 e STS-EU per UAS commerciale
- [CB#005 — Impresa agricola o servizi UAS: il discrimine fiscale dell'art. 2135 c.c.](#)
- [CB#009 — Frasi SPe e buffer di sicurezza per irrorazione UAS](#)
- [CB#012 — Assicurazione UAS commerciale in Italia](#)

Nimber S.r.l.