

Tariffario UAS contoterzista per coltura 2026: quanto pagano davvero gli agricoltori in vigneto, frutteto, oliveto, cereali e ortaggi

Il dronista contoterzista 2026 ragiona in €/ha trattamento. Quanto si chiede in vigneto, frutteto, oliveto, cereali e ortaggi su scala nazionale? Range verificati per fascia, calendario operativo per coltura, variabili che determinano la tariffa (corona, pendenza, frammentazione, scala, urgenza), tre modelli di pricing (€/ha, forfait annuale, €/missione spot), cost breakdown tipico, confronto con trattore atomizzatore. Più cinque trappole che ammazzano il margine.

Tariffario UAS contoterzista per coltura 2026: quanto pagano davvero gli agricoltori in vigneto, frutteto, oliveto, cereali e ortaggi

Il dronista contoterzista non fattura "ettari trattati", fattura ettari-trattamento. Cioè un singolo passaggio del drone su un ettaro per applicare un singolo prodotto fitosanitario. Su questa unità si costruisce tutto il business: il preventivo al cliente, il pricing del contratto annuale, il calcolo del margine operativo, il payback dell'investimento iniziale. Sapere a quanto stanno davvero le tariffe nelle diverse colture in Italia nel 2026 è la prima informazione che chiede un dronista in fase di apertura o di consolidamento — e una delle più difficili da reperire in chiaro, perché il mercato è frammentato, opaco e fortemente regionale.

Questa guida sistematizza i range tariffari verificati per le sei colture principali del mercato UAS spraying italiano, le variabili che spostano il prezzo, i tre modelli di pricing realmente praticati, il calendario operativo per coltura, il cost breakdown tipico di una missione e cinque trappole che ammazzano il margine. È pensata per il dronista in apertura, per il dronista consolidato che rivede il listino, e per l'agricoltore che vuole capire se la tariffa che gli viene proposta è coerente con il mercato.

Disclaimer e nota sui range: i range €/ha qui riportati sono medie nazionali ricostruite da fonti pubbliche di settore (in particolare DroneFarm.it e ferrarafestival.it) e dal confronto con webinar tecnici Skylio e articoli di AgroNotizie. Non rappresentano un listino ufficiale né una rilevazione esaustiva. La tariffa applicabile nel vostro territorio dipende da concorrenza locale, struttura della filiera, urgenza del trattamento, morfologia del terreno e qualità della relazione con il cliente. Prima di costruire il proprio listino, verificare i benchmark con almeno 3 colleghi operativi nella stessa zona. Per il caso concreto consultare un commercialista per il lato fiscale e un consulente fitosanitario per il lato tecnico.

01 Variabili che determinano la tariffa

Otto fattori spostano il prezzo a parità di coltura. Conoscerli serve sia al dronista per pricing differenziato sia all'agricoltore per leggere un preventivo.

1. Tipo di coltura — vigneto e frutteto hanno corona stretta e filari ordinati, oliveto ha corona aperta e filari spesso irregolari, cereali e ortaggi sono pieno campo. A parità di tutto il resto, il vigneto è la coltura più redditizia per il dronista (€80–110/ha), i cereali la meno (€40–60/ha).
2. Posizione e morfologia — pianura, collina, alta collina, eroica. Più alta la pendenza, più lenta la velocità di volo, meno ettari/ora si fanno, più alto il prezzo per ettaro. Un vigneto eroico (Salina, Cinque Terre, Carema, Valpolicella terrazzata) può arrivare a €130–160/ha.
3. Frammentazione dell'appezzamento — appezzamenti grandi e regolari (es. cereali Padana) costano meno per ettaro perché il drone passa più tempo in volo utile e meno in posizionamento. Appezzamenti piccoli e irregolari (uliveti pugliesi storici) costano di più: il dronista perde tempo a spostarsi e ricarica.
4. Scala dell'intervento — un cliente che acquista 10 ha-trattamento è più caro per ettaro di un cliente che acquista 300 ha-trattamento all'anno. Lo sconto-volume tipico è del 10–20% sui contratti pluriennali con grandi clienti.

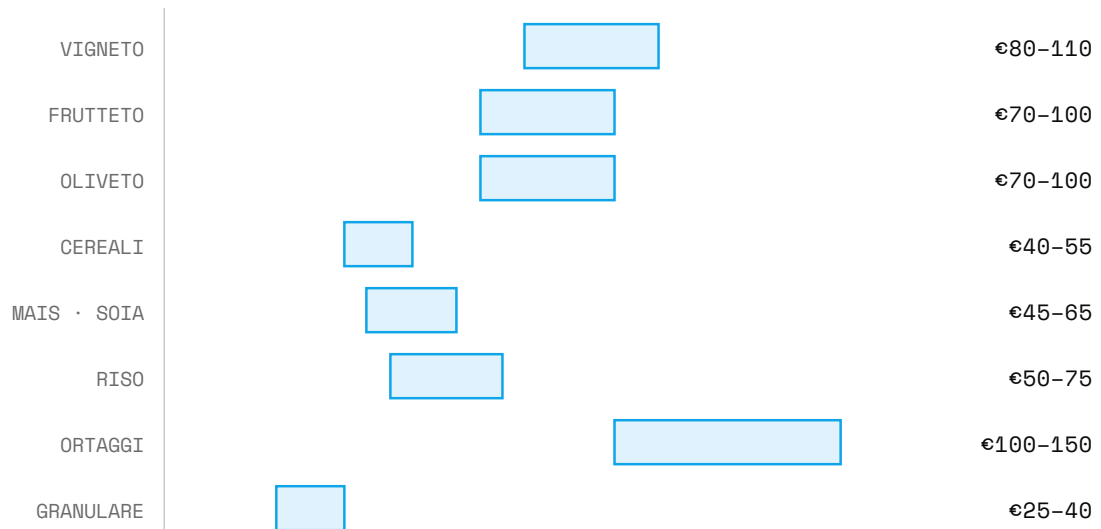
5. Stagionalità e urgenza — il trattamento "must-do entro 48 ore" (es. post-pioggia per vite, post-fioritura per olivo, pre-vendemmia per spray protettivi) ha un premium del 15–30% rispetto al trattamento programmabile.
6. Distanza dal base operativo — fino a 30 km dal proprio garage si applica la tariffa standard. Oltre, il dronista carica un addizionale di trasferta (€50–150 per uscita o €1–2 al km).
7. Tipo di trattamento — *blanket spraying* (passata uniforme su tutto l'appezzamento) è la tariffa standard. *Spot spraying* (trattamento mirato sulle zone con problema, guidato da mappa di prescrizione preparata in anticipo) costa il 30–50% in più per ettaro ma riduce drasticamente il volume di principio attivo e quindi il costo finale per il cliente.
8. Componente di prodotto — il dronista può fornire solo il servizio di volo (il cliente porta il prodotto) o servizio + prodotto (il dronista acquista e applica). Nel secondo caso il prezzo lordo è più alto ma il margine sul servizio è uguale: la differenza è la mark-up sul prodotto (5–10%).

02 Tariffario per coltura — range nazionali 2026

Tabella master delle sei colture principali con range tariffari verificati e capacità operativa T100 di riferimento (da Skylio webinar 2026).

Coltura	Range tariffa €/ha	Capacità T100 ha/h	Volume tipico/trattamento	Note
Vigneto	€80–110	5,5–6,2	70 L/ha	Pianura più basso, eroica/Carema/Cinque Terre fino €130–160
Frutteto (pesco, melo, susino, pero, kiwi)	€70–100	5,1–5,6	30–50 L/ha	Drupacee leggermente più care delle pomacee
Oliveto	€70–100	5,1–5,6	30 L/ha	Salento Xylella zone soggette a riduzione vincoli, premium 10–15%
Cereali a paglia (frumento, orzo)	€40–55	9,5–10	20–30 L/ha	Pianura grandi appezzamenti, volume alto, margine basso
Mais e soia	€45–65	9,9	20–30 L/ha	Premium su soia per trattamenti tardivi non

Coltura	Range tariffa €/ha	Capacità T100 ha/h	Volume tipico/trattamento	Note
				raggiungibili da trattore
Riso	€50–75	8–9,5	25–40 L/ha	Lomellina e Vercellese — mercato specifico, anche spargimento granulare
Ortaggi pieno campo (pomodoro industria, brassicaceae, cipolla)	€100– 150	6–8	50–80 L/ha	Premium su trattamenti rapidi su corona stretta
Spargimento granulare/concime	€25– 40	5,1–5,5	100–150 kg/ha	Margine ridotto vs irrorazione



SCHEMA 1 – TARIFFA €/HA PER CULTURA (RANGE NAZIONALI 2026)

2.1 Vigneto — €80–110/ha (range base)

La coltura più matura del mercato UAS contoterzista italiano. Il vigneto valorizza il drone perché:

- I trattamenti sono numerosi (8–12 a stagione tra anti-peronosporici, anti-oidici, insetticidi)
- La finestra biologica è stretta (peronospora richiede intervento entro 72 ore dalla pioggia)
- Il trattore atomizzatore lascia il 5–10% del vigneto non coperto (capezzagne, testate, filari laterali) — il drone lo copre integralmente

Modificatori indicativi sul range base €80–110/ha:

- Appezamenti grandi (>5 ha contigui) + contratto pluriennale → tendenza al limite inferiore del range
- Appezamenti piccoli + contratto annuale → tendenza al limite superiore
- Vigneto eroico con pendenza >30% e appezzamenti frammentati → premium del 20–40% sul range base (situazioni estreme come terrazzamenti di alta collina possono superare €130/ha — caso per caso)

Driver di pricing locale: le aree con maggiore concentrazione di operatori UAS e cantine strutturate (es. Trentino-Alto Adige, Romagna, Veneto) tendono ad avere tariffe più allineate al lato inferiore del range nazionale per effetto della concorrenza locale. Aree con minore presenza di operatori (Sud Italia, isole) possono avere tariffe più variabili per la minore pressione competitiva. Le cifre puntuali per regione vanno verificate localmente — chi vi propone benchmark precisi senza fonte è da prendere con cautela.

2.2 Frutteto — €70–100/ha

Mercato secondo per maturità dopo il vigneto. Tariffe leggermente più basse perché il calendario fitosanitario è meno fitto (5–8 trattamenti a stagione) e la corona del melo/pero/pesco è meno densa di quella della vite.

Tendenze indicative sul range base €70–100/ha:

- Pianura, grandi appezzamenti regolari → tendenza al limite inferiore
- Collina, frutteti specializzati o ad alta densità → tendenza al limite superiore

Contratti consorzio: in alcuni territori a forte presenza cooperativa (es. Romagna, Veneto) è diffuso il modello consorzio OP frutta dove la cooperativa firma un contratto annuale forfettario per N aziende associate. Il valore effettivo per ettaro varia in funzione del volume aggregato e del numero di trattamenti previsti — da concordare caso per caso.

2.3 Oliveto — €70–100/ha

Cresce molto nel sud Italia, soprattutto in Puglia (Salento e Murge) dove la pressione fitoiatrica della Xylella ha sbloccato la sperimentazione UAS. Tariffe leggermente più basse del vigneto perché la corona aperta dell'olivo permette al drone di lavorare più velocemente, ma con vincoli stringenti sul drift (presenza di api).

Tendenze indicative sul range base €70–100/ha:

- Oliveto pianura/specializzato moderno → tendenza al limite inferiore
- Oliveto collina, biologico con trattamenti rame/zolfo più frequenti → tendenza al limite superiore

- Per oliveti monumentali con olivi secolari di grande dimensione esiste talvolta una tariffa specifica "a pianta" anziché a ettaro — da concordare caso per caso con il cliente in funzione di età e dimensione della corona

2.4 Cereali a paglia — €40–55/ha

Tariffa più bassa del set. Volumi grandi (un cliente cerealicolo Padana può comprare 200–400 ha-tratt./anno), margine basso per ettaro, ma fatturato totale interessante. Cliente sensibile al prezzo perché il prodotto fitosanitario su grano duro/tenero non ha mark-up alto.

Tendenze indicative sul range base €40–55/ha:

- Grandi appezzamenti di pianura con volume aggregato alto → tendenza al limite inferiore
- Cereali in collina o montagna, appezzamenti più piccoli → tendenza al limite superiore

2.5 Mais, soia, riso — €45–75/ha

Tariffe intermedie. La soia ha un premium specifico sui trattamenti tardivi post-floritura, che il trattore non può eseguire per via dell'altezza della pianta — qui il drone è sostanzialmente insostituibile e la tariffa lo riflette con un livello superiore del range. Il riso ha mercato specifico nelle aree risicole del nord-ovest, con sia irrorazione sia spargimento granulare; lo spargimento granulare di concime ha tariffa più bassa dell'irrorazione, allineata al range dello spargimento generale (€25–40/ha).

2.6 Ortaggi pieno campo — €100–150/ha

Tariffe più alte del set. Coltivazioni intensive (pomodoro industria, brassicaceae, cipolla) richiedono trattamenti tempestivi e ripetuti, con vincoli stringenti sui tempi di carenza. La capacità del drone di intervenire in finestra ridotta e senza compattare il suolo è valorizzata: il cliente paga il premium.

Tendenze indicative sul range base €100–150/ha:

- Pomodoro industria con contratti pluriennali e volumi aggregati alti → tendenza al limite inferiore
- Brassicaceae e coltivazioni bio specializzate con trattamenti frequenti e finestre ristrette → tendenza al limite superiore

La stagionalità è il driver di cash flow numero uno del business. Calendario di massima delle finestre di trattamento per coltura, sulla base del clima medio italiano.

Mese	Vigneto	Frutteto	Oliveto	Cereali	Ortaggi
Gennaio	basso	basso	basso	basso	basso
Febbraio	basso	basso	basso	medio	basso
Marzo	alto	alto	basso	alto	medio
Aprile	alto	alto	medio	alto	alto
Maggio	alto	alto	alto	medio	alto
Giugno	alto	alto	alto	basso	alto
Luglio	alto	alto	alto	basso	alto
Agosto	medio	medio	alto	basso	alto
Settembre	medio	basso	alto	basso	medio
Ottobre	basso	basso	medio	basso	basso
Novembre	basso	basso	basso	basso	basso
Dicembre	basso	basso	basso	basso	basso

Lettura strategica: il dronista generalista che lavora su 3 colture diverse (es. vigneto + frutteto + oliveto in centro-nord) ha 7 mesi di stagione attiva (mar-set) e 5 mesi di stagione bassa. Il dronista specializzato su un'unica coltura (es. solo vigneto trentino) ha 5-6 mesi di stagione concentrata e 6-7 di calo. La diversificazione delle colture aumenta il fatturato annuo ma comprime il margine operativo per le maggiori spese di logistica e formazione su prodotti diversi.

04 Tre modelli di pricing al cliente

Modello A — €/ha per trattamento (tariffa standard)

Il modello più diffuso e più semplice da gestire. Si applica la tariffa di listino × numero di ettari × numero di trattamenti.

Esempio: cantina con 8 ha di vigneto, 9 trattamenti a stagione, tariffa €90/ha → ricavi stagione $8 \times 9 \times 90 = €6.480$.

Vantaggi: trasparente, semplice, allineato all'incidenza reale del lavoro. Svantaggi: il dronista non ha visibilità del fatturato annuo del cliente, deve rinegoziare ogni anno, espone alla concorrenza puntuale di un altro dronista che entri con sconto.

Modello B — Forfait annuale per cliente

Il modello relazione di lungo periodo. Si firma un contratto annuale per "n trattamenti previsti + 1-2 extra in caso di necessità", con prezzo forfettario totale.

Esempio: stessa cantina 8 ha, contratto annuale 9 trattamenti previsti + 1 di riserva, prezzo forfettario €6.000 (sconto effettivo ~7% sulla tariffa puntuale).

Vantaggi: cash flow prevedibile (anticipo 30% a marzo, saldo a fine stagione), fidelizzazione cliente (3+ anni di rinnovo automatico), barriera all'ingresso del concorrente. Svantaggi: rischio di trattamenti extra sopra il previsto (clausola "fino a 10 trattamenti compresi") che mangia il margine. Necessario clausola di volume con prezzo aggiuntivo per ettari extra.

Modello C — €/missione per spot spraying mirato

Il modello premium per spot spraying guidato da mappe di prescrizione. La tariffa non è €/ha ma €/missione (es. trattamento puntuale di un focolaio di oidio in 2,3 ettari su un vigneto di 15 ettari).

Esempio: missione spot spraying 2,5 ettari netti su zone di vigneto, €350 forfettario (effettivo €140/ha, premium 50% sulla tariffa blanket). Include preparazione mappa di prescrizione + esecuzione + report fotografico al cliente.

Vantaggi: margini molto alti, riduzione drastica del volume di prodotto applicato (premium sostenibilità per il cliente), vendita di servizio di alto valore. Svantaggi: richiede competenze di mapping con drone scout (DJI Mavic 3M o equivalente), software di analisi (DJI Terra Pro), tempi di preparazione maggiori — il modello funziona solo per dronisti tecnicamente avanzati.

05 Cost breakdown di una missione tipica

Quanto costa al dronista effettuare una missione di 5 ha-trattamento in vigneto ($€90/\text{ha} \times 5 = €450$ di fatturato lordo). Tutti i numeri sono medi nazionali 2026.

Voce di costo	Importo missione tipo
Carburante drone (5 ha × 0,81 €/ha)	€4
Carburante furgone (40 km andata+ritorno, 9 km/L diesel, €1,75/L)	€8
Ammortamento drone (€21K netto / 1.500 ha-tratt./anno / 5 anni vita utile)	€14
Manutenzione drone proporzionale (eliche, ugelli, manutenzione media)	€8
Ammortamento batterie (€8K / 500 cicli / ~ 1,5 cicli per missione)	€24
Generatore + carburante generatore (5 ore × 0,3 L/h × €1,75)	€3
Tempo pilota (1 h volo + 1 h logistica = 2 h × €25/h compenso lordo titolare)	€50
Assicurazione RC UAS pro quota (€2.000/anno / 200 missioni)	€10
Marketing pro quota (€2.500/anno / 200 missioni)	€13
Amministrazione (commercialista pro quota)	€15
Costo totale missione	€149
Margine lordo	€301 (67%)
Tasse + INPS (~30% del margine, regime forfettario)	€90
Margine netto pilota	€211

Lettura strategica: il margine lordo del 60–70% sulla singola missione è strutturale del business UAS contoterzista in condizioni di tariffa standard. Quando la tariffa scende sotto €70/ha (cereali grandi appezzamenti) il margine lordo cala al 45–55%. Quando la tariffa sale sopra €110/ha (vigneto eroico, spot spraying) il margine sale al 70–75%.

06 Confronto con trattore atomizzatore — il differenziale che vendiamo

Per giustificare la tariffa al cliente serve sapere quanto pagherebbe altrimenti, e quanto risparmierebbe in altri costi.

Costo equivalente trattore atomizzatore (su scala media nazionale):

- Tariffa contoterzi cisterna trainata su vigneto: €40–60/ha

- Tariffa contoterzi atomizzatore portato su frutteto: €35–55/ha

Apparentemente il trattore costa la metà del drone. Ma il cliente paga molto di più, in modo invisibile:

Voce nascosta	Beneficio drone vs trattore
Assenza danni colture (compattamento, rottura rami, perdita uva)	+€45–60/ha/stagione
Risparmio prodotti chimici (-25% per dose precisa)	+€36–60/ha/stagione
Risparmio carburante (drone 0,81 €/ha vs trattore 8–12 €/ha)	+€7–11/ha
Risparmio acqua (drone 10–20 L/ha vs trattore 400–500 L/ha)	+€2–4/ha
Risparmio manodopera (drone richiede 1 operatore, atomizzatore 1–2)	+€20–40/ha
Tempestività post-pioggia (drone vola dopo 1–2 ore, trattore aspetta 24–48 ore)	uplift resa +5–10%

Risultato netto per il cliente: a parità di trattamento, il drone è effettivamente più economico del trattore di €40–80/ha, anche pagando una tariffa di listino superiore. Questo è il numero da mettere in copertina della propria offerta commerciale.

Articolo correlato: BB#001 ROI drone agricolo 2026 — tre fattorie tipo a confronto.

07 Cinque trappole che ammazzano il margine

Trappola 1 — Sotto-tariffare anno 1 per "fare clienti"

Il dronista al primo anno tende a entrare al -20–30% sotto la tariffa di mercato per acquisire portafoglio. Funziona per costruire la base clienti, ma crea due problemi: (a) il cliente si abitua al prezzo basso e quando l'anno 2 si propone la tariffa standard si oppone; (b) la reputazione locale è "il dronista che fa low cost", difficile da scuotere. Mitigation: applicare la tariffa di mercato dall'inizio, ma offrire "missione demo gratuita" + "primo trattamento al 50%" per acquisire fiducia senza distruggere il prezzo.

Trappola 2 — Non far pagare ettari "morti"

Il vigneto ha capezzagne (5–8% di superficie), il frutteto ha viali tra filari, l'oliveto ha cumuli di pietre o slivi. Il drone passa anche sopra queste superfici ma il dronista a volte fattura solo la "superficie

produttiva". Sbagliato: il drone vola e consuma batterie e tempo anche lì. Fatturare gli ettari catastali completi (o ettari netti rilevati con drone scout pre-missione), non gli ettari produttivi che il cliente dichiara.

Trappola 3 — Costo travaso miscela

Ogni travaso di prodotto fitosanitario nel serbatoio del drone richiede 15–25 minuti di setup (calcolo miscela, travaso, calibrazione ugelli, lavaggio pre-cambio). Per missioni multi-prodotto su un giorno (es. cantina che vuole anti-peronosporico + concime fogliare nello stesso intervento) il tempo improduttivo cresce. Fatturare un costo travaso/giornata di €30–50 oltre al €/ha o calcolarlo nel forfait annuale.

Trappola 4 — Cliente che vuole sconto pluriennale senza impegno volume

Il cliente sofisticato chiede "se firmiamo 3 anni mi fai sconto del 15%". Il dronista accetta ma non vincola il cliente sul volume minimo annuo di ettari-trattamento. Risultato: l'anno 2 il cliente porta metà delle superfici al dronista perché ha trovato un concorrente più economico per il resto, e tu hai bloccato la tariffa al ribasso senza garanzie di volume. Lo sconto pluriennale va sempre vincolato a un volume minimo certo (es. minimo 250 ha-trattamento/anno per ottenere -10%).

Trappola 5 — Non aggiornare il listino annualmente

Costi operativi (carburante, manutenzione, batterie, assicurazione) crescono inflazione 2–4% all'anno. Se il dronista mantiene la tariffa congelata per 3 anni, il margine effettivo cala del 6–12%. Aggiornamento listino annuale (gennaio, prima dell'apertura stagione) con incremento allineato all'inflazione ISTAT — comunicato esplicitamente ai clienti pluriennali a dicembre.

08 Checklist 8 punti per costruire il proprio listino 2026

1. Identificare le 3–4 colture principali del proprio territorio operativo. Studiare il calendario fitosanitario di ciascuna.
2. Benchmark mercato locale: contattare 3–5 colleghi dronisti vicini (anche di province confinanti, non in concorrenza diretta) per confermare i range applicati.
3. Cost breakdown della propria missione tipo per ogni coltura — usare la tabella sez. 5 come template.
4. Fissare margine target: 60–65% lordo è il minimo sostenibile per pagare CAPEX, OPEX, tasse e crescita.
5. Tariffa standard = costo missione tipo / (1 – margine target).

6. Definire modificatori: collina +10%, eroica +30–50%, frammentazione (<1 ha appezzamento medio) +15%, distanza >30 km +€100/uscita.
 7. Scegliere modello primario di pricing: €/ha (semplice), forfait annuale (fidelizzazione), spot spraying (premium).
 8. Stilare listino scritto, allegarlo a ogni preventivo + caricarlo sul sito web. Aggiornare a gennaio.
-

09 Come Nimer aiuta nella costruzione del listino

Nimer non vende droni, non eroga credito, non firma contratti per i dronisti. Aiuta il dronista in fase di apertura o di consolidamento a costruire un listino coerente con il mercato e con i propri costi.

- Database benchmark di tariffe per coltura aggiornato periodicamente sulla base di fonti pubbliche di settore (DroneFarm, ferrarafestival, AgroNotizie, Federchimica Agrofarma) e confronti con operatori del territorio.
- Calcolatore cost breakdown che parte dal CAPEX e dai costi operativi inseriti dall'utente e restituisce la tariffa minima sostenibile per ciascuna coltura.
- Template contratti annuali per modello A (€/ha), B (forfait annuale), C (spot spraying) — strutturati con clausole di volume minimo, aggiornamento annuale, gestione missioni extra.
- Newsletter Nimer con aggiornamenti sulle tariffe medie nazionali, eventi territoriali, evoluzione normativa che impatta il pricing (DM art. 13-bis, Omnibus X UE).

Articoli correlati:

- [ROI drone agricolo 2026 — 3 fattorie tipo](#)
 - [Quanto costa avviare un servizio UAS contoterzista](#)
 - [Mappa incentivi 2026 per drone agricolo](#)
 - [Fasi SPE e buffer drone \(vincoli operativi che impattano il pricing\)](#)
-

10 Bibliografia

Fonti normative e tecniche

- D.Lgs. 14 agosto 2012 n. 150 + L. 182/2025 (art. 13-bis sperimentazione triennale).
- DM 22 gennaio 2014 Piano d'Azione Nazionale per l'uso sostenibile dei prodotti fitosanitari.
- Reg. UE 547/2011 Allegato III — frasi SPE (impatto sui buffer di sicurezza, che impatta a sua volta sulla capacità operativa per ettaro).

- ENAC PDRA-S01 v1.2 — Predefined Risk Assessment UAS spraying agricolo.
- EASA Reg. 2019/947 operazioni UAS Specific Category.

Fonti di benchmark mercato

- Webinar Skylio gennaio–aprile 2026: dati produttività T100 verificati per pieno campo, vigneto, oliveto/frutteto.
- DJI Agriculture Report 2024–2025: dati globali e differenziali drone vs trattore.
- DroneFarm.it, ferrarafestival.it: stime tariffe contoterzismo 2026 per coltura.
- AgroNotizie Image Line Network: monitoraggio mercato UAS Italia 2024–2026.
- Federchimica Agrofarma Osservatorio 2026: dati segmento UAS spraying e tariffe.

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](#)
- [BB#004 — Quanto costa avviare un servizio UAS spraying contoterzista](#)
- [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](#)