



SETTORE DI ECONOMIA AGRARIA

SUPPLEMENTO AL

QUADERNO DELLA RICERCA N° 2 - 2014

**“LA GESTIONE DELL’ORTO NELLA PICCOLA AZIENDA
FAMILIARE: VALUTAZIONI ECONOMICHE E DI MERCATO
CONNESSE ALLA PRODUZIONE DI ALCUNI ORTAGGI
IN VALLE D’AOSTA”**

VALUTAZIONE DELLA REDDITIVITA’ DELLA FILIERA ORTICOLA IN UN CONTESTO AZIENDALE REGIONALE

Giancarlo Bagnod – Responsabile settore Economia Agraria e ricercatore-insegnante I.A.R.

Gianmarco Chenal – Tecnico ricercatore settore Economia Agraria I.A.R.

Aosta, 22/04/2015

INDICE

	Pagina
Premessa	3
1 Impianto metodologico	4
2 Valutazioni tecnico-economiche	5
2.1 Valutazione del carico medio annuo di lavoro	5
2.2 Valutazione della Produzione Lorda Vendibile (PLV)	7
2.3 Valutazione dei costi medi annui totali	9
2.4 Valutazione del Reddito Netto (RN)	11
Considerazioni conclusive	12
Allegati	15

PREMESSA

Lo studio integra e completa i contenuti del “Quaderno della Ricerca” n° 2 “La gestione dell’orto nella piccola azienda familiare: valutazioni economiche e di mercato connesse alla produzione di alcuni ortaggi in Valle d’Aosta”, nell’ambito del progetto di ricerca “*Valutazione degli aspetti economici connessi alla coltivazione e vendita di alcuni ortaggi nella conduzione di un orto familiare in Valle d’Aosta*”, sviluppato dal settore di Economia Agraria dello I.A.R. nel corso del 2014. Il “Quaderno della Ricerca”, in conseguenza del crescente interesse che il comparto orticolo sta assumendo in particolare tra i giovani produttori valdostani, ha valutato per 9 ortaggi – in funzione delle rese produttive annue mediamente conseguibili e dei costi medi annui del ciclo produttivo – un prezzo minimo di vendita, cosiddetto “soglia”. Quest’ultimo rappresenta il prezzo al di sotto del quale il processo non sarebbe economicamente remunerativo o, più correttamente, definisce il limite sotto il quale il lavoro familiare sarebbe remunerato meno di 9,00 €/ora, come da noi stabilito, e come tale non in grado di rendere la filiera produttiva economicamente redditizia.

Questa parte integrativa della ricerca si pone invece l’obiettivo di valutare la redditività media annua potenzialmente ottenibile dalla filiera orticola in un contesto aziendale regionale. Lo studio - che concerne un’ipotetica azienda di un ettaro ad esclusivo indirizzo orticolo gestito in maniera convenzionale con la coltivazione di 8 ortaggi differenti – si è avvalso delle informazioni tecnico-agronomiche-economiche fornite direttamente da alcuni orticoltori regionali che hanno collaborato alla realizzazione del lavoro.

Il Reddito Netto (RN) (chiamato anche redditività aziendale) rappresenta il “guadagno”, il compenso dell’imprenditore ed è calcolato per differenza tra la PLV¹ e i costi dei fattori di produzione non apportati dall’imprenditore. Il Reddito Netto, pertanto, remunera tutti i fattori di produzione apportati dalla famiglia dell’imprenditore, ossia il lavoro familiare, i capitali aziendali in proprietà (fondiario² e agrario³) e la capacità imprenditoriale, ovvero la capacità organizzativa e gestionale dell’imprenditore.

¹ Produzione Lorda Vendibile: voce attiva del bilancio economico, in questo caso calcolata come prodotto tra la quantità di ortaggi venduta e il prezzo medio di vendita; comprende eventuali autoconsumi; è il “ricavo” o fatturato annuo dell’azienda agricola.

² Il capitale fondiario è formato dalla terra nuda e dai capitali su di essa stabilmente investiti (fabbricati, serre, impianti fissi).

³ Il capitale agrario è costituito dalle macchine e attrezzature impiegate nel processo produttivo, da eventuali prodotti di scorta e dal capitale di anticipazione.

Fonte: Fabris O., 2003, *Elementi di Economia Agraria e di matematica finanziaria*.

1. IMPIANTO METODOLOGICO

La valutazione del Reddito Netto dell'azienda agricola esaminata è stata possibile grazie ai dati tecnici, agronomici ed economici forniti da alcuni orticoltori - già operativi in questo comparto produttivo a livello regionale e che hanno collaborato alla realizzazione del "Quaderno della Ricerca" n° 2 - attraverso la compilazione di una specifica scheda tecnica (allegata al termine del documento).

Gli ortaggi coltivati a livello aziendale e le condizioni colturali ipotizzate sono i seguenti:

- **pomodori** ("*Cuore di Bue*"): coltivati in serra, con telo pacciamante, da piantine in alveolo riprodotte in vivaio;
- **cetrioli**: coltivati in serra, con telo pacciamante, da piantine in alveolo riprodotte in vivaio;
- **porri**: coltivati in pieno campo, senza telo pacciamante, da piantine in alveolo riprodotte in vivaio;
- **lattughe** ("*Gentilina*" e "*Canasta*"): coltivate in serra, senza telo pacciamante, da piantine in alveolo riprodotte in vivaio;
- **zucchine** ("*Syros*" e "*Geodè*"): coltivate in pieno campo, con telo pacciamante, da piantine in alveolo riprodotte in vivaio;
- **broccoli**: coltivati in pieno campo, senza telo pacciamante, da piantine in alveolo riprodotte in vivaio;
- **cavolfiori**: coltivati in pieno campo, senza telo pacciamante, da piantine in alveolo riprodotte in vivaio;
- **biete**: coltivate in pieno campo, senza telo pacciamante, mediante semina diretta.

Lo studio ha previsto un'equa ripartizione delle 8 specie orticole su una superficie aziendale coltivata complessiva di 10.000 m²: ogni coltura ricopre pertanto una superficie di 1.250 m².

Le coltivazioni sono realizzate in pieno campo o in coltura protetta (serra); quelle in coltura protetta sono i pomodori, i cetrioli e le lattughe.

I capitali fissi aziendali (terreni, fabbricati, serre, impianto di irrigazione, macchinari e attrezzature) risultano tutti in proprietà, pertanto l'azienda non è gravata dal pagamento di canoni annui di affitto.

La vendita del prodotto avviene in parte al dettaglio, direttamente presso il punto vendita aziendale, e in parte all'ingrosso.

Tutte le valutazioni economiche non sono comprensive di IVA; questa procedura, formalmente corretta, consente di escludere dalla voce del prelievo fiscale il computo del saldo IVA.

Allo stesso modo non è stata conteggiata l'IMU dal momento che l'azienda in questione è localizzata in un territorio montano che, per legge, è esonerato dal pagamento di questa imposta.

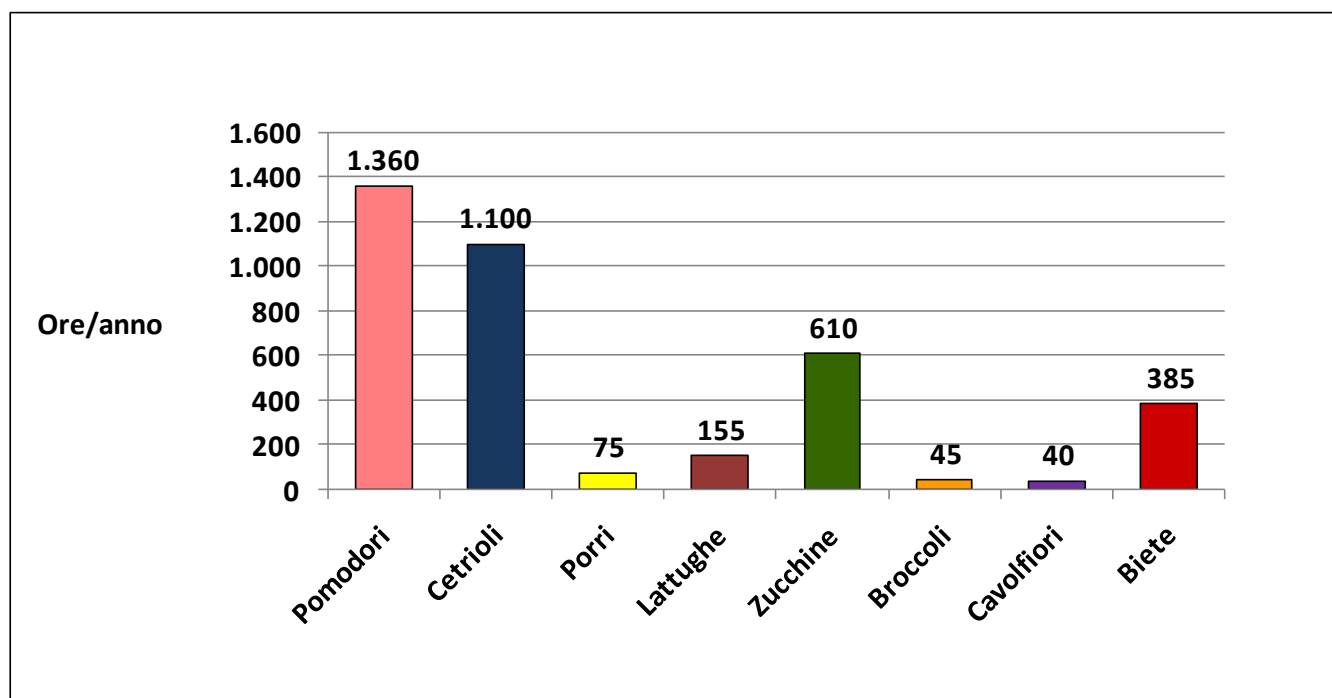
Per la descrizione dettagliata della metodologia di lavoro adottata e per le valutazioni delle rese produttive annue e dei costi annui del processo produttivo si rimanda al “Quaderno della Ricerca” (capitolo 3.2. in particolare).

2. VALUTAZIONI TECNICO-ECONOMICHE

2.1. Valutazione del carico medio annuo di lavoro

Come si specificherà più avanti, una delle voci di costo che incide in maniera preponderante sui costi annui totali del processo produttivo e quindi sulla redditività della filiera, così come già evidenziato nel “Quaderno della Ricerca”, è riconducibile alla manodopera salariata; quest'ultimo aspetto, pertanto, dovrà essere valutato molto attentamente dall'imprenditore nella pianificazione di una coltivazione orticola.

Grafico 1 Fabbisogno unitario medio annuo di lavoro per unità di superficie (esclusa la vendita).

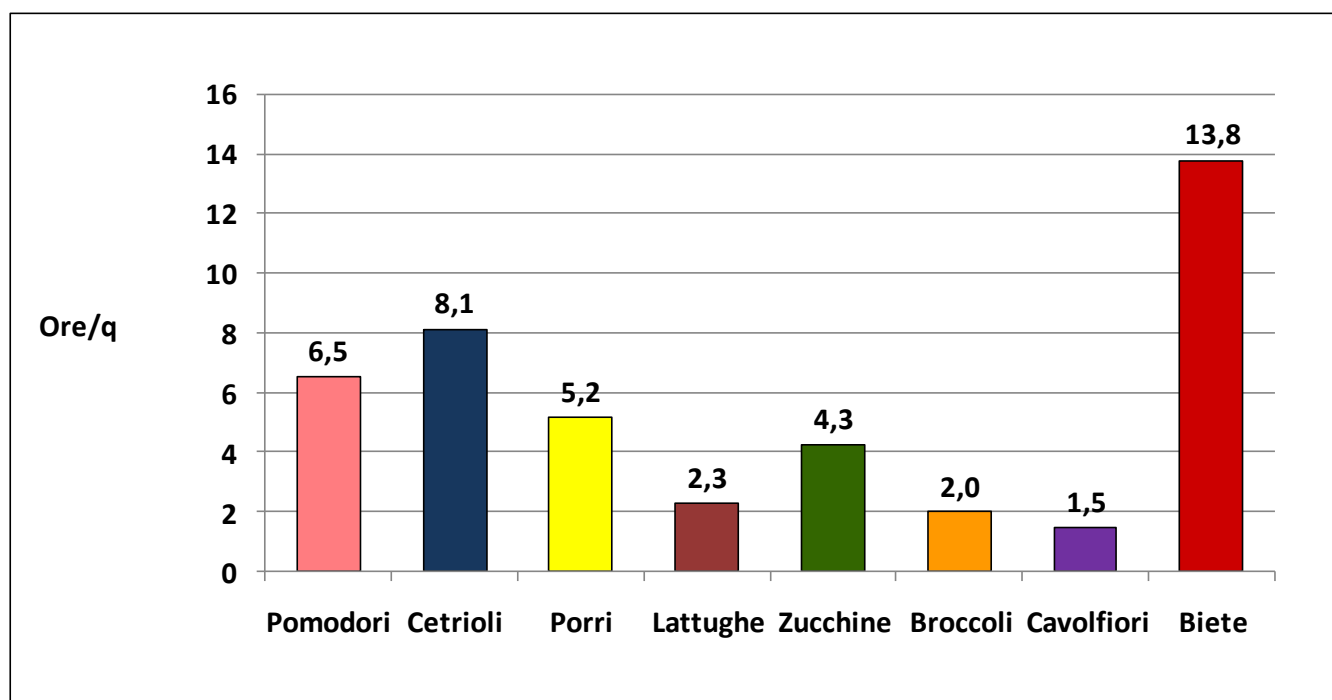


Fonte: nostre elaborazioni su dati direttamente rilevati e valutati.

Il grafico 1 rappresenta, per ognuna delle specie orticole prese in esame, il fabbisogno di manodopera - espresso in ore di lavoro mediamente necessarie all'anno per compiere sull'unità di superficie considerata le diverse fasi del ciclo produttivo (preparazione del terreno, messa a dimora delle piantine, cure colturali e raccolta) - ad esclusione del tempo dedicato alla vendita del prodotto.

Esprimendo il fabbisogno di manodopera per unità di prodotto raccolta si può però constatare che per alcune colture, come i pomodori e cetrioli, nelle quali l'onere lavorativo risulta elevato se riferito all'unità di superficie coltivata, scenda qualora sia rapportato alla quantità prodotta. In queste due specie, infatti, l'alto carico di lavoro del processo produttivo viene compensato dai volumi produttivi più elevati. Al contrario la coltura delle biette, caratterizzata da un fabbisogno lavorativo riferito alla superficie coltivata molto minore (3-4 volte inferiore), si differenzia per le produzioni molto più esigue (7-8 volte minori rispetto ai pomodori) che innalzano notevolmente il carico di lavoro per quintale prodotto (grafico 2).

Grafico 2 Fabbisogno unitario medio annuo di lavoro per quintale prodotto (esclusa la vendita).



Fonte: nostre elaborazioni su dati direttamente rilevati e valutati.

La tabella 1 quantifica il fabbisogno annuo totale di lavoro per il ciclo produttivo, comprensivo delle ore di manodopera necessarie alle fasi colturali e di quelle destinate alla vendita del prodotto. L'impegno lavorativo richiesto per la commercializzazione può essere variabile a seconda dell'organizzazione aziendale; nel caso specifico si è ipotizzato di destinare alla vendita dei prodotti 4 ore al giorno durante il semestre estivo, per un ammontare di circa 480 ore.

Tabella 1 Fabbisogno annuo lavorativo totale.

SPECIE ORTICOLA	CARICO ANNUO DI LAVORO (Ore/anno)
Pomodori (“Cuore di Bue”)	1.360
Cetrioli	1.100
Porri	75
Lattughe (“Gentilina” e “Canasta”)	155
Zucchine (“Syros” e “Geodè”)	610
Broccoli	45
Cavolfiori	40
Biete	385
TOTALE PARZIALE	3.770
Vendita prodotto	480
TOTALE	4.250

Fonte: nostre elaborazioni su dati direttamente rilevati e valutati.

L’intera filiera produttiva assorbe approssimativamente 4.250 ore di lavoro all’anno, coperte in prevalenza dal lavoro familiare (3 persone a tempo pieno per 8 ore al giorno); l’azienda, inoltre, ha alle proprie dipendenze un lavoratore stagionale per 8 ore al giorno durante i 6 mesi estivi, quando sono concentrate le principali attività, per 133 giornate lavorative complessive.

2.2. Valutazione della Produzione Lorda Vendibile (PLV)

La Produzione Lorda Vendibile (PLV), che, come già detto, rappresenta la parte attiva del bilancio economico, è stata calcolata dal prodotto tra la quantità di prodotto venduta e il prezzo medio di vendita degli ortaggi avvalendosi dei dati direttamente forniti da alcuni produttori regionali che hanno contribuito allo sviluppo della ricerca.

Le rese medie considerate sono da intendersi per coltivazioni in piena produzione ed i valori, approssimati ai 50 kg, esprimono la media produttiva derivante da più campagne dal momento che le produzioni, come noto, possono subire oscillazioni in funzione dell'andamento climatico degli anni osservati. I prezzi medi di vendita sono stati arrotondati ai 5 centesimi di euro.

La tabella 2 quantifica la PLV per ognuna delle 8 specie orticole prese in esame, specificando il prezzo medio di vendita all'ingrosso e/o al dettaglio e ripartendo percentualmente le due forme di commercializzazione attuate.

Tabella 2 Produzione Lorda Vendibile (PLV).

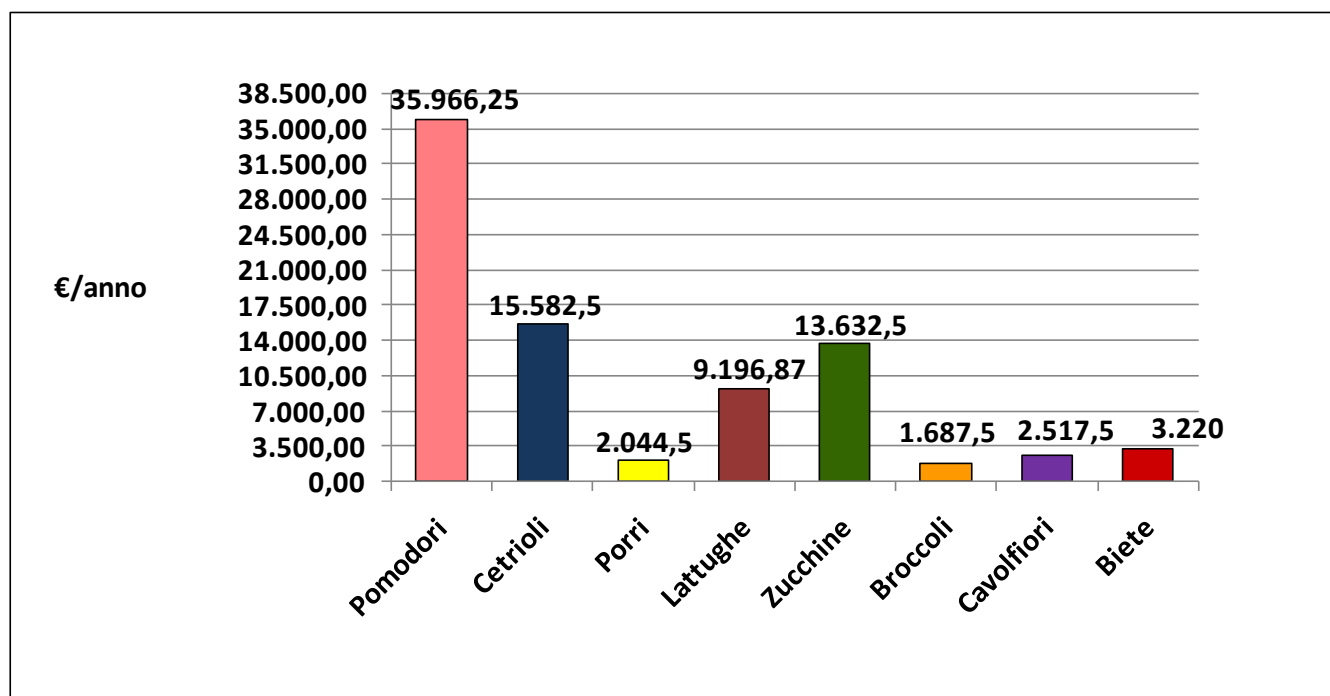
SPECIE ORTICOLA	RESA MEDIA ANNUA (kg/anno)	TIPO DI VENDITA E PREZZO MEDIO VENDITA (€/kg)		PLV (€/anno)
		INGROSSO	DETTAGLIO	
Pomodori ("Cuore di Bue")	20.850	1,45 (50%)	2,00 (50%)	35.966,25
Cetrioli	13.550	0,85 (50%)	1,45 (50%)	15.582,50
Porri	1.450	1,20 (70%)	1,90 (30%)	2.044,50
Lattughe ("Gentilina" e "Canasta")	6.750	1,25 (85%)	2,00 (15%)	9.196,87
Zucchine ("Syros" e "Geodè")	14.350	0,95 (100%)	/	13.632,50
Broccoli	2.250	/	0,75 (100%)	1.687,50
Cavolfiori	2.650	/	0,95 (100%)	2.517,50
Biete	2.800	1,15 (100%)	/	3.220,00
TOTALE				83.847,62

Fonte: nostre elaborazioni su dati direttamente rilevati e valutati.

La Produzione Lorda Vendibile mediamente ritraibile dalla filiera produttiva è pari a **83.847,62 €/anno.**

Alle condizioni ipotizzate i pomodori, i cetrioli e le zucchine contribuiscono al 77,7% della PLV complessiva aziendale di cui più della metà deriva dalla vendita dei pomodori, così come rappresentato nel grafico 3.

Grafico 3 Produzione Lorda Vendibile (PLV).



Fonte: nostre elaborazioni su dati direttamente rilevati e valutati.

2.3. Valutazione dei costi medi annui totali

Nel calcolo della redditività del processo produttivo i costi annui totali, che costituiscono la parte passiva del bilancio economico, sono rappresentati dai costi dei fattori di produzione non apportati dall'imprenditore.

Nel caso specifico i costi totali sono formati dai costi fissi - riconducibili all'impiego dei fattori di produzione fissi (fabbricati, impianti, macchine e attrezzature) e comprendenti le quote annue di ammortamento, manutenzione ed assicurazione - le spese varie sostenute per il ciclo produttivo (costi per l'acquisto di: concimi organici e/o chimici, piantine in alveolo o sementi, acqua irrigua, prodotti per i trattamenti antiparassitari e il diserbo chimico, spese di conduzione, ecc...), il versamento dei tributi per le ore lavorate e la retribuzione del lavoratore avventizio.

Le quote annue dei fabbricati (deposito attrezzi e punto vendita) sono state calcolate sulla superficie totale aziendale di 10.000 m² a servizio della quale le strutture sono adibite. Per il deposito attrezzi è stato considerato un fabbricato di 50 m² del valore di 600,00 €/m² e una durata di 20 anni; per il punto vendita una struttura prefabbricata in legno di circa 15 m², realizzata dallo stesso imprenditore agricolo con materiale di recupero, del valore di circa 1.500,00 € e una durata di 10 anni.

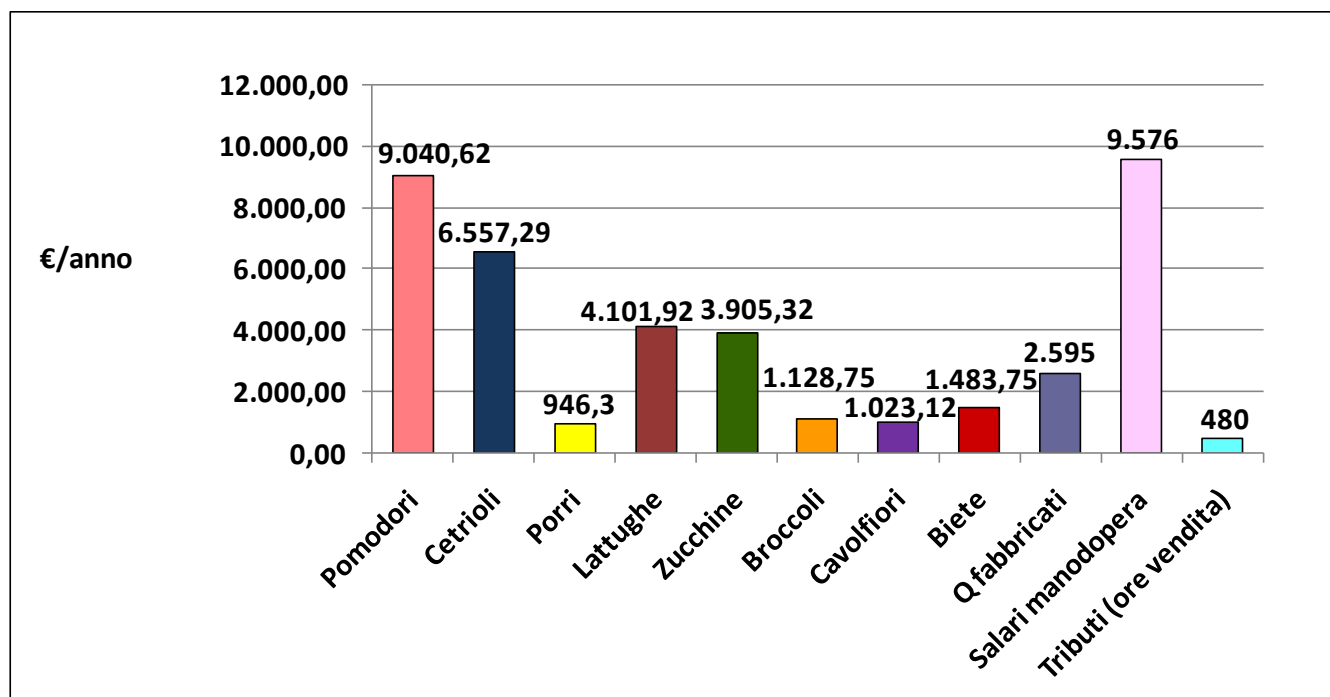
Il conteggio del salario all'operaio stagionale è stato fatto per le ore complessivamente impiegate in azienda. La manodopera salariata è stata valutata a 9,00 €/ora, non comprensivi degli

oneri sociali. Il contributo previdenziale, infatti, è stato conteggiato separatamente sul totale delle ore di lavoro sia di tipo familiare che salariato e rientra nel computo economico di ciascuna coltura orticola. L'impegno lavorativo per la vendita, invece, non gravando sul conto economico delle singole specie coltivate, è stato quantificato sul volume produttivo annuo aziendale ed anche su queste ore è stato calcolato il relativo contributo previdenziale. Gli oneri sociali, sia per il lavoro familiare che salariato, sono stati conteggiati nella misura di 2.300,00 €/ULU⁴, corrispondenti a 1,00 €/ora di lavoro.

La valutazione dei costi annui totali non annovera canoni di affitto dal momento che è stato ipotizzato che il terreno e tutte le strutture stabilmente investite su di esso siano in proprietà dell'azienda.

Il grafico 4, che rappresenta per ogni coltura orticola i costi medi annui totali sostenuti nel processo produttivo, mette in evidenza come la voce di costo che incide in maniera preponderante sui costi annui totali e quindi sulla redditività della filiera è relativa all'impiego di manodopera salariata.

Grafico 4 Costi medi annui totali.



Fonte: nostre elaborazioni su dati direttamente rilevati e valutati.

I costi medi annui totali del processo produttivo ammontano a **40.838,07 €/anno.**

⁴ ULU: Unità Lavorativa Uomo, equivalente a circa 2.300 ore di lavoro all'anno (circa 280-300 giornate annue). Fonte: *Fabris O., 2003, Elementi di Economia Agraria e di matematica finanziaria.*

2.4. Valutazione del Reddito Netto (RN)

Tutte le valutazioni economiche realizzate in precedenza sono finalizzate alla quantificazione del Reddito Netto dell'imprenditore, che, come già detto, rappresenta il suo "guadagno", il suo compenso per i fattori di produzione apportati nel ciclo produttivo. Il RN è calcolato per differenza tra il valore della Produzione Lorda Vendibile (PLV) e i costi medi annui totali sostenuti nella filiera.

Nel caso oggetto di studio, l'imprenditore apporta tutti i fattori della produzione ad eccezione della voce "lavoro" che prevede, oltre al lavoro familiare, anche la presenza di un lavoratore salariato.

Nell'azienda in questione, pertanto, i costi medi annui totali comprendono le seguenti voci:

- **Q:** Quote annue (ammortamento, manutenzione ed assicurazione) calcolate sul valore dei capitali fissi impiegati nella filiera (deposito attrezzi, punto vendita, serre, impianto di irrigazione, macchine e attrezzature, telo pacciamante);
- **Sv:** Spese varie, riconducibili all'acquisto di prodotti per la concimazione organica e/o chimica, per i trattamenti antiparassitari, per il diserbo chimico, l'acquisto delle piantine e/o della semente, l'utilizzo dell'acqua irrigua e altre spese di conduzione quali luce, elettricità, telefono, tenuta della contabilità, consulenze esterne, ecc...;
- **Tr:** Tributi (contributi previdenziali) calcolati sulle ore di lavoro complessive del ciclo produttivo;
- **Sa:** Salario retribuito al lavoratore stagionale dipendente.

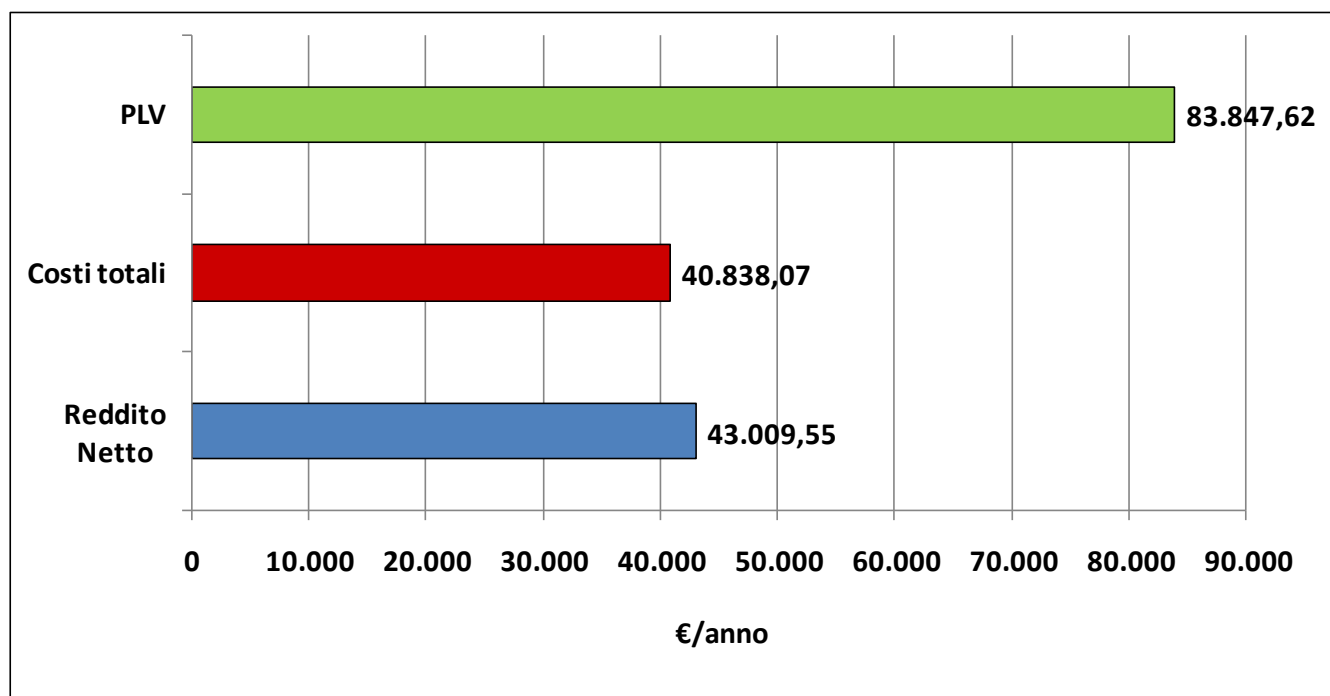
Il **Reddito Netto (RN)** aziendale si calcola come segue:

$$\text{RN} = \text{PLV} - (\text{Q} + \text{Sv} + \text{Tr} + \text{Sa})$$

$$\text{RN} = 83.847,62 - 40.838,07 = \underline{\underline{43.009,55 \text{ €/anno}}}$$

Il grafico 5 mette in relazione le due grandezze del bilancio economico che, per differenza, portano alla valutazione del Reddito Netto.

Grafico 5 Reddito Netto (RN).



Fonte: nostre elaborazioni su dati direttamente rilevati e valutati.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Questa parte dello studio – che integra il “Quaderno della Ricerca” n° 2 che raccoglie i risultati delle valutazioni economiche relative ai costi medi annui totali di coltivazione di alcuni ortaggi in un’azienda a conduzione familiare - quantifica la presunta redditività media annua della filiera orticola in un contesto aziendale regionale.

La ricerca, partendo dai dati tecnico-agronomici-economici direttamente forniti da alcuni orticoltori già operativi a livello regionale ha appurato, alle condizioni ipotizzate, la sostenibilità economica della filiera produttiva.

Nello specifico è risultata evidente, com’era presumibile, la valorizzazione del prodotto commercializzato al dettaglio rispetto a quello venduto all’ingrosso. Occorre, però, tener presente che quest’ultima forma di commercializzazione – nonostante sia caratterizzata da prezzi di mercato inferiori rispetto a quelli mediamente applicati con la vendita al minuto – consente lo smercio pressoché immediato di importanti partite di prodotto. Questo aspetto è molto importante da considerare in quanto gli ortaggi sono prodotti freschi, altamente deperibili che necessitano di essere smerciati in tempi molto brevi. Risulta, pertanto, importante che l’azienda agricola disponga di canali commerciali definiti con specifici contratti di fornitura. Questa condizione, al contrario, non può essere sempre garantita con la vendita al dettaglio nella quale, invece, il prodotto rischia di restare invenduto e pertanto di essere commercializzato a prezzi inferiori rispetto a quelli

normalmente praticati. Inoltre alcuni supermercati regionali, specialmente quelli di piccola-media dimensione, manifestano l'interesse a proporre alla clientela prodotti del territorio da un canto perché migliorano l'immagine del punto vendita stesso, e, d'altro canto, per soddisfare la crescente propensione dei consumatori all'acquisto di prodotti locali e a chilometri zero.

Nell'azienda oggetto di studio il Reddito Netto aziendale, quantificato in circa 43.000,00 €/anno, garantisce ai 3 componenti della famiglia un compenso individuale di circa 14.000,00 € per un impegno lavorativo di circa 6 mesi all'anno; sapendo che il nucleo familiare lavora per 3.186 ore la remunerazione oraria del lavoro è di 13,50 €. L'ammontare del Reddito Netto è strettamente correlato alla manodopera salariata che, nel caso specifico, incide per circa il 23,5% sui costi medi annui totali del processo.

Nel caso in cui tutto il lavoro sia apportato dalla famiglia dell'imprenditore, prevedendo in questo caso l'impiego di 4 persone, il RN aziendale salirà a quasi 53.000,00 €/anno che permetterà un compenso procapite di circa 13.000,00 € e una retribuzione oraria di 12,40 €. Come si può constatare, aumentando le unità familiari impegnate nella filiera produttiva diminuisce il "guadagno" individuale, così come la retribuzione oraria, ma l'aumentato RN aziendale, dovuto all'assenza di personale salariato, rimane esclusivo appannaggio dell'azienda agricola garantendo inoltre l'occupazione a un ulteriore eventuale componente del nucleo familiare.

È opportuno, però, non dimenticare che tutto il processo produttivo necessita di una buona capacità imprenditoriale. Il ruolo dell'imprenditore, in particolare, sarà quello di coordinare e combinare in maniera ottimale tutti i fattori di produzione apportati nella filiera, sia dal punto di vista agronomico che economico. In altri termini le sue scelte dovranno essere indirizzate ad ottimizzare le rese produttive e a ridurre i costi di produzione, in particolare di quelli riconducibili alla manodopera salariata che, come evidenziato nello studio, incidono in maniera preponderante sui costi annui totali del ciclo produttivo. L'imprenditore, inoltre, si trova ad operare in un ambiente particolarmente complesso soggetto a vincoli di varia natura e dove sono richieste diverse competenze, comprese quelle connesse alla commercializzazione del prodotto. Altre limitazioni che si possono incontrare lungo la filiera sono quelle imposte dal territorio, dalla topografia, dal clima, dalle avversità, dalla disponibilità di manodopera, senza dimenticare le restrizioni legislative e burocratiche. Tutti questi aspetti, insieme a quello altrettanto delicato relativo alla collocazione e promozione commerciale del prodotto, possono non essere di facile gestione per l'imprenditore. In riferimento a quest'ultimo aspetto, per garantire il successo dell'attività aziendale, risulterà determinante la pianificazione delle strategie di marketing da adottare. Queste, innanzitutto, dovrebbero prevedere una diversificazione produttiva, ossia una buona varietà di gamma aziendale, che sia in grado di soddisfare le esigenze di differenti segmenti di mercato, che permetta di

differentiarsi e fronteggiare la concorrenza, di abbassare i rischi d'impresa rendendo la stessa più flessibile alle periodiche sollecitazioni di mercato.

La ricerca, inoltre, ha evidenziato l'importanza di stabilire delle sinergie tra il settore agricolo in generale, orticolo nello specifico, e quello turistico-alberghiero che rappresenta uno dei pilastri portanti della nostra regione. Parallelamente lo sviluppo di una filiera corta potrebbe rappresentare un importante strumento di valorizzazione del comparto orticolo a livello locale.

In ultima analisi, così come per altri contesti produttivi regionali, potrebbe essere interessante la costituzione di una cooperativa regionale di orticoltori che – attraverso il controllo di tutte le fasi della filiera produttiva – oltre a una riduzione dei rischi e costi individuali, agevolerebbe la gestione degli aspetti tecnico-agronomici, organizzativi e di marketing, favorendo contestualmente la creazione di quella “massa critica” che, grazie agli accresciuti volumi produttivi, consentirebbe una maggiore incisività sul mercato ed una migliore qualificazione del prodotto.

ALLEGATO

SCHEDA TECNICA PER LA RACCOLTA DEI DATI AZIENDALI

1. CARATTERISTICHE generali

Specie orticola coltivata:

Superficie coltivata (m²):

Densità d'impianto (piante/m²):

Produzione media annua (kg/anno)
(anche come media tra più stagioni):

Fabbricati eventuali (ricovero macchine, magazzino, serre, punto vendita) (m²):

2. TEMPI medi di lavoro del processo produttivo

OPERAZIONE COLTURALE	MACCHINARIO ADOTTATO	TEMPO LAVORO ORE	
		MECCANICO	MANUALE
Aratura			
Erpicatura			
Concimazione (organica e/o chimica)			
Preparazione letto di semina			
Scavo trincea per telo pacciamante (se effettuata pacciamatura)			
Posa telo pacciamante	/	/	
Foratura telo pacciamante	/	/	
Trapianto piantine o semina			
Diserbo manuale e/o meccanico e/o chimico			
Trattamenti antiparassitari			
Raccolta del prodotto			
Vendita del prodotto	/	/	

3. SPESE VARIE principali sostenute nel processo produttivo

SPESE VARIE	QUANTITA' IMPIEGATA (unitaria o totale)	COSTO € (unitario o totale)
Prodotti per concimazione (organica e/o chimica)		
Acquisto telo pacciamante (se effettuata pacciamatura)		
Acquisto piantine in alveolo o semente		
Acqua di irrigazione	/	
Prodotti per diserbo chimico (se effettuato)		
Prodotti per trattamenti antiparassitari		
Spese varie aziendali (luce, elettricità, telefono, contabilità)	/	