



Zafferaneto da Reddito CASO STUDIO

Lezioni di Guido Borsani
progetto a cura di Matteo Cereda e Zafferanami

Ciao!

Vi presento questo ebook in cui abbiamo fatto un po' di **conti sulla resa** che può darci lo zafferano.

Naturalmente sono conti **teorici**, non è possibile creare un modello che sia valido per ogni singolo caso specifico. Abbiamo comunque cercato di fare **calcoli verosimili** e nell'ebook sono dettagliate tutte le ipotesi e le stime.

Questo materiale è nato all'interno di un corso che si chiama **ZAFFERANO PRO** e che contiene tutte le informazioni necessarie per avviare uno zafferaneto da reddito.

Scopri ZAFFERANO PRO!

Ti invito a scoprire il corso ZAFFERANO PRO, troverai anche una serie di anteprime gratuite con molti contenuti utili e se poi vorrai iscriverti è attivo uno sconto speciale).

SCOPRI IL CORSO

Zafferaneto da reddito: un caso studio

Lo zafferano è una delle coltivazioni che richiede più ore di lavoro per metro quadro, con poca meccanizzazione. Comporta invece un investimento abbastanza sostenuto per iniziare, dovuto all'acquisto dei bulbi.

Lecito chiedersi: **ne vale la pena?**

Sicuramente la soddisfazione di vedere la meravigliosa fioritura e l'aroma incomparabile che possiamo ottenere con una produzione di qualità ci possono portare a rispondere impulsivamente "Sì".

Altra cosa è **capire se ne vale la pena realmente anche a livello economico.**

Mettendo un attimo da parte la poesia di un lavoro all'aria aperta e a contatto con la natura, potremmo chiederci se tutto questo impegno che lo zafferano comporta genera un guadagno.

Nell'avviare uno zafferaneto mettiamo in gioco dei fattori produttivi, a cominciare da un terreno, investiamo un nostro capitale iniziale, dedichiamo una mole di ore lavoro al progetto. Dobbiamo chiederci se questo sarà remunerato.

Per rispondere a questa domanda occorre **fare qualche conto.**

Senza stilare un business plan legato a un caso specifico, che sarebbe ricco di variabili legate alla situazione, abbiamo deciso di presentarvi un caso studio esemplificativo. **Faremo quindi un esempio realistico, inserendo numeri e stime**, realizzando una previsione di costi e ricavi generati.

In questo modo proviamo insieme a capire se dal punto di vista economico il nostro zafferaneto può essere sostenibile.

Caso studio: zafferaneto da reddito

Questo caso studio lo trovate nel capitolo 2 del percorso **VENDERE ZAFFERANO**. (incluso anche nel corso **ZAFFERANO PRO**. La video lezione permette di farsi una panoramica, accompagnati dalle spiegazioni di Guido.

Vista l'importanza di questo “esperimento” abbiamo voluto dedicargli anche un ebook, in cui ripercorriamo passo a passo il caso studio, con tutte le considerazioni. La forma scritta si presta a una fruizione ragionata, che vi permetterà di soffermarvi sui numeri con più calma.



Le ipotesi di partenza

Il nostro caso studio è un esercizio teorico, vuole essere quanto più realistico possibile nelle sue stime, ma per creare un modello che descriva una situazione generalizzata sono necessarie alcune semplificazioni.

Evidenziamo quindi i principali assunti di partenza, andando poi ad approfondirli uno per uno.

Caso studio: zafferaneto da reddito

- Consideriamo solo il processo produttivo (escludendo le parti di confezionamento e commercializzazione)
- Ragioniamo su un orizzonte temporale di 3 anni, ipotizzando una coltivazione poliennale su ciclo appunto di 3 anni.
- Uniformiamo la pezzatura dei bulbi. Immaginiamo di cominciare con bulbi grandi (diametro maggiore di 2,5 cm, calibro 10) e poi ottenere dalla moltiplicazione bulbi sempre della stessa pezzatura.
- Ipotizziamo come fonti di reddito la vendita dello zafferano ogni anno e la vendita dei bulbi in eccesso al termine dei tre anni. Non inseriremo eventuali altre fonti di reddito addizionali che potremmo sviluppare.
- Ipotizziamo che a condurre l'attività sia il coltivatore diretto, senza avviare un'azienda agricola e senza avere lavoratori dipendenti.
- Ipotizziamo di lavorare su un terreno in affitto, non consideriamo l'investimento iniziale di acquisto del terreno.
- Investiamo un nostro capitale di partenza nell'attività, senza finanziamenti.

Consideriamo solo il processo produttivo

Il nostro scopo è capire se ha un senso coltivare zafferano.

Il processo completo di un'attività di produttori di zafferano artigianale è complesso: comprende la produzione primaria in campo, che passa poi dalla fase di trasformazione (mondatura ed essiccazione) per arrivare alla spezia pronta per il consumo.

Ma ci sarebbe da considerare poi anche tutto il discorso di confezionamento e il lato commerciale, in cui andiamo a trovare canali di vendita, interloquendo con consumatori finali piuttosto che ristoratori o intermediari. Questo lavoro di vendita non è meno impegnativo di quello agricolo.

Caso studio: zafferaneto da reddito

Considerare le filiere di vendita porterebbe nel caso studio una serie di variabili complesse, che vanno a complicare il nostro esperimento e a renderlo di difficile lettura. In questa sede a noi interessa indagare la resa della coltivazione, per cui ci occorre scorporare le parti successive.

Per questo andiamo a operare una semplificazione, ipotizzando di poter vendere in blocco tutta la spezia prodotta, come se trovassimo un grossista.

Ha senso questa semplificazione?

Sì, perché diamo alla spezia venduta in blocco un valore contenuto, ipotizziamo 10 euro + IVA al grammo. Nella realtà lo zafferano in stimmi artigianale italiano si può proporre tra i 20 e i 30 euro al grammo, quindi abbiamo un ampio margine da applicare sopra al nostro ipotetico prezzo 10 euro, che potrà remunerare il nostro lavoro commerciale.

In sostanza semplificando stiamo assegnando 10 euro/grammo come valore del processo produttivo, altrettanti potranno essere allocati per confezionamento e processo commerciale al dettaglio. Se invece andremo a vendere zafferano sfuso, ad esempio a ristoratori, sarà accettabile un minor margine lato commerciale (ad esempio vendendo a 14-15 al grammo), giustificato da ordini consistenti e da un basso, se non nullo, sforzo di confezionamento.

Abbiamo quindi stabilito il nostro primo parametro: 10 euro per grammo di zafferano essiccato.

Come dicevamo è una **stima prudentiale**, nella realtà potremo ricavare molto di più con un buon lavoro commerciale.

Orizzonte temporale e ciclo

Nel caso studio prendiamo in esame un orizzonte temporale di tre anni. Ipotizziamo una tecnica di coltivazione poliennale con un ciclo proprio di tre anni, che è quello che ci sentiamo anche di consigliare.

Seguiremo quindi l'evolversi del progetto per il primo ciclo completo, ovvero dall'impianto dei bulbi che avviene all'inizio dell'attività, fino al termine del terzo anno di coltivazione.

Al termine del ciclo avremo più bulbi rispetto a quelli di partenza, grazie alla moltiplicazione che ogni anno andrà a far crescere il nostro capitale in bulbi.

Ipotizziamo alla fine dei tre anni di voler mantenere un numero di bulbi pari a quello acquistato in partenza, in modo da poter replicare l'esperimento. L'eccedenza possiamo invece venderla al termine del ciclo poliennale (dopo il terzo anno).

Moltiplicazione e pezzatura dei bulbi

Un'altra semplificazione che faremo riguarda la pezzatura dei bulbi.

Consideriamo di partire con bulbi grandi (diametro sopra a 2,5 cm, calibro 10) e ipotizziamo di avere tramite moltiplicazione altri bulbi del medesimo calibro.

Nella realtà dai bulbi grandi otterremo altri bulbi grandi, ma anche bulbi piccoli e bulbi ancora più grandi. Facendo una media possiamo semplificare i conteggi, uniformando la pezzatura.

Fonti di reddito

Nel nostro caso studio inseriamo come fonti di reddito la vendita dello zafferano prodotto ogni anno e, come anticipato, quella dei bulbi in eccesso, che verranno venduti al termine del terzo anno quando avverrà l'espianto.

Altre fonti di reddito possibili come potrebbe essere la valorizzazione dei petali essiccati o lo sviluppo di servizi non le consideriamo. Attivandole si potrebbe poi aggiungere marginalità ulteriore.

Lavoro di coltivatore diretto

Ipotizziamo di condurre interamente noi l'attività come coltivatore diretto, senza coinvolgere manodopera dipendente e senza aprire una società agricola.

Questo ci evita una serie di variabili su forme societarie, adempimenti fiscali e previdenziali. Il fatto di prestare noi la manodopera è verosimile nell'avviare uno zafferaneto sulla dimensione che stiamo impostando.

Terreno in affitto

Consideriamo di cominciare a coltivare prendendo un terreno in affitto.

Questo significa che avremo un canone annuale da sostenere, non un investimento iniziale importante per l'acquisto, che sarebbe poi da ammortizzare su più anni.

Da sottolineare che potremmo avere un terreno nostro di proprietà, in questo caso si tratterebbe di fatto di un fattore produttivo che mettiamo a disposizione dell'attività e l'importo di affitto diventa una forma di valorizzazione di questo bene.

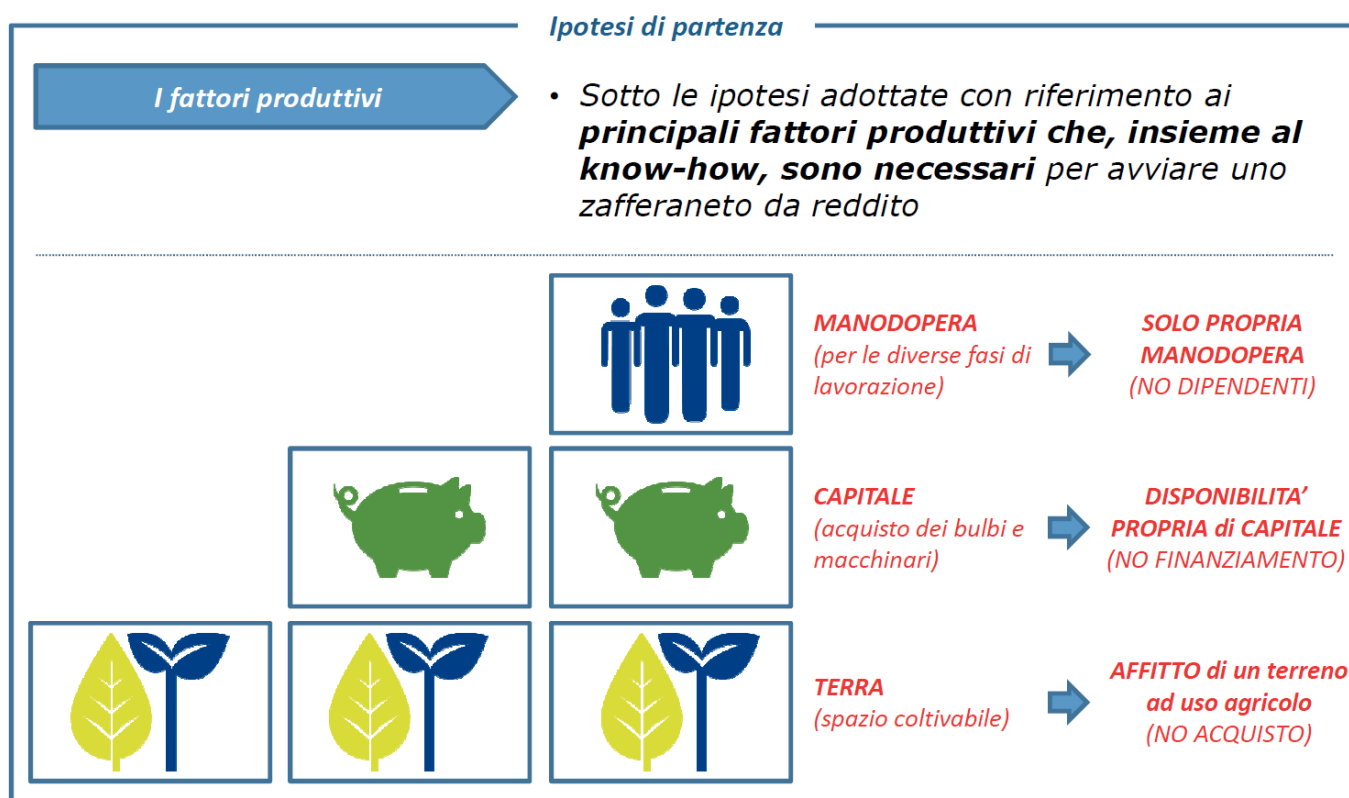
Consideriamo un terreno di 2000 metri quadri totali, ipotizzando di coltivare 1000 mq netti (tra bordure, spazi morti, zone di manovra, andiamo a piantare nel 50% della superficie).

Ipotizziamo un canone di 300 euro all'anno, che è un importo soddisfacente per un terreno agricolo di questa tipologia.

Capitale di partenza

Per semplicità ipotizziamo di partire con un nostro capitale di partenza, senza dover ricorrere a investimenti che porterebbero altre variabili da conteggiare.

Nella valutazione ci preoccuperemo di remunerare il capitale messo in gioco.



Parametri

Una simulazione come la nostra prende vita grazie a dei dati di partenza, vengono poi stabiliti dei parametri che ci permetteranno di stimare l'evoluzione della nostra attività agricola nel tempo, andando a prevedere costi e ricavi. Sulle cifre ottenute faremo poi le valutazioni.

Perché il caso studio sia realistico è importante che ogni parametro inserito rappresenti una stima prudente, evitando di fare previsioni troppo ottimistiche che ci porterebbero a descrivere un'attività esageratamente positiva e non descrittiva di casi reali.

Caso studio: zafferaneto da reddito

Per questo andiamo ora a esaminare ogni parametro inserito.

Come vedremo le stime sono tutte fin troppo prudenti, in questo modo un'attività reale potrà più facilmente portare sorprese in positivo, con un margine superiore alle aspettative.

Quali voci dobbiamo quantificare?

- Investimento (bulbi e macchinari).
- Costi (costi tecnici, affitto terreno, manodopera, costi amministrativi)
- Ricavi (vendita zafferano, vendita bulbi in eccesso)

Abbiamo deciso invece di non considerare una serie di dati relativi a confezionamento, commercializzazione, lavoro dipendente, costituzione società.

Voci da quantificare

- *Alla luce delle ipotesi ed assunzioni adottate, queste (in verde) sono le principali voci di investimento, costo e ricavo da considerare*

Investimenti		Costi (spese correnti)		Ricavi	
▪ Bulbi (cormi)	✓	▪ Costi tecnici (attrezzi, concime, lavori terreno)	✓	▪ Zafferano in stimmi	✓
▪ Macchinari / Attrezzi	✓	▪ Affitto terreno	✓	▪ Cormi	✓
		▪ Manodopera	✓		
		▪ Altri costi amministrativi	✓		
▪ Laboratorio	✗	▪ Spese di comunicazione	⊘	▪ Pack zafferano	✗
▪ Spese costituzione società	✗	▪ Spese di distribuzione	⊘	▪ Fiori / Tepali essiccati	⊘
▪ Altre spese pluriennali per marketing e comunicazione	✗	▪ Spese promozionali	⊘	▪ Altri prodotti/ servizi	⊘

Vediamo quindi i valori adottati di partenza e prendiamoli in esame uno per uno.

Caso studio: zafferaneto da reddito

PARAMETRI	VALORI ADOTTATI
Superficie	▪ Superficie totale = 2.000 mq ▪ Superficie utile = 1.000mq
Caratteristiche dei cormi	▪ Diametro cormi >2,5cm ▪ Peso singolo cormo ~ 15-20g ▪ Numero cormi = 30.000 ▪ Prezzo acquisto singolo cormo = 0,40€ ▪ Prezzo vendita singolo cormo = 0,25€ ▪ Fattore moltiplicativo annuo = 1,5x ▪ N° fiori per bulbo = 2
Densità coltivazione (n° cormi / mq)	▪ 30 cormi / mq
Zafferano (quantità e prezzo)	▪ N° 150 fiori per 1 grammo di zafferano ▪ Prezzo di vendita 10€/grammo + IVA10%

Dati di partenza, che fotografano le nostre scelte iniziali in termini di estensione:

- **Numero bulbi: 30.000.** Ipotizziamo di partire con 30.000 bulbi grandi (calibro 10). Nel caso studio ipotizziamo di cominciare subito con un impianto da reddito.
- **Dimensione terreno 2000 mq lordi, spazio coltivato netto: 1000 mq.** Ipotizziamo di “sprecare” il 50% della superficie tra bordure, spazi di manovra e di servizio. La densità di bulbi è quindi **30 bulbi per mq**, un impianto comodo e adatto al ciclo triennale che ipotizziamo.

Caso studio: zafferaneto da reddito

Parametri di campo, da cui dipendono i risultati che otterremo:

- **Fattore moltiplicativo dei bulbi: 1,5 ogni anno.** Si tratta di un fattore moltiplicativo prudente, che assorbe anche piccole perdite di bulbi dovuti ad avversità (arvicole, fusarium, danni meccanici in espianto...).
- **Produzione fiori: 2 fiori ogni bulbo.** Altra stima abbastanza prudente, trattandosi di bulbi di buon calibro. In particolare il secondo anno, quando i bulbi si saranno acclimatati, si auspica una fioritura superiore a questa stima.
- **Produzione spezia: 150 fiori per avere un grammo di zafferano.** Stima realistica, coerente con l'esperienza nostra, di altri produttori con cui ci siamo confrontati e con la letteratura in tema.

Parametri che determinano costi e ricavi:

- **Prezzo di acquisto bulbi: 0,40 euro cad.** Questo prezzo di mercato è realistico, sul mercato si trovano anche a 0,50 o 0,60 euro ma stiamo comprando una grande quantità, che sicuramente può fruttare uno sconto.
- **Prezzo di vendita bulbi: 0,25 euro cad.** Questo prezzo è molto basso, per cui ancora una volta la stima è prudente. Considerato il fatto che non avendo molta dimestichezza con il mercato vendita bulbi potremmo avere difficoltà a spuntare un prezzo di mercato, li proponiamo a un valore molto inferiore a quello di acquisto.
- **Prezzo di vendita zafferano essiccato: 10 euro al grammo.** Come anticipato può essere un prezzo equo per uno zafferano venduto sfuso e senza sforzi di confezionamento e commercializzazione.
- **Manodopera: 10 euro per ora di lavoro.** Nel settore agricoltura è una retribuzione equa e in linea con i minimi stabiliti dalla normativa.
- **Affitto terreno: 300 euro ad anno.** Un canone alto per un terreno agricolo di dimensione contenuta (2000 mq lordi), considerato che per fare zafferano può essere non irriguo e non cintato.

Calcoliamo gli investimenti

Alla voce “investimento” troviamo due voci principali: l'acquisto dei bulbi e l'acquisto di un macchinario per fare lavorazioni e gestire il nostro zafferaneto.

Abbiamo già parlato dei bulbi: un acquisto di 30.000 a 0,40 euro cad., per un totale di 12.000 euro investiti.

Il macchinario che acquistiamo è un motocoltivatore di buona potenza, necessario a compiere vari lavori di campo. Le lavorazioni più impegnative all'atto di preparare il terreno ipotizziamo invece di farle fare a un terzista con un trattore, avremo una voce di costo dedicata.

Come costo del macchinario ipotizziamo 3.000 euro IVA inclusa, sufficienti a quello che ci occorre.

Queste voci di costo rappresentano investimenti: si tratta di spese iniziali con cui andiamo ad acquisire un fattore produttivo che ci permetterà di portare avanti la nostra attività per più anni.

Quindi anche se la spesa avviene all'anno 0 è corretto suddividere il costo su più anni, con quello che in economia si chiama piano di ammortamento.

Il capitale in bulbi è un investimento molto particolare, perché invece che svalutarsi col tempo (come farebbe un macchinario sottoposto a usura) al contrario aumenta di anno in anno il suo valore, per via della moltiplicazione.

Per convenzione effettuiamo comunque un ammortamento su tre anni.

Il motocoltivatore invece ipotizziamo abbia 10 anni di durata utile, su questi andiamo ad applicare un piano di ammortamento.

Caso studio: zafferaneto da reddito

A queste voci dobbiamo aggiungere una liquidità iniziale, che ci permetta di far fronte a tutti i costi cui andiamo incontro prima di cominciare ad avere entrate che generino una liquidità.

Ipotizziamo quindi un investimento iniziale di 16.500 euro complessivi (12.000 + 3.000 + 1.500 euro).

Voci di investimento

- Le due principali voci di investimento sono rappresentate dall'acquisto di bulbi e macchinari operato all'avvio dell'iniziativa

INVESTIMENTI (€)	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Bulbi - N° cormi = 30.000 - Prezzo = 0,40€/bulbo	- 12.000	-	-
Macchinari 1 motocoltivatore	-3.000	-	-

Dati IVA inclusa. Bulbi (€ 10.909+IVA10%); Motocoltivatore (€2.459 + IVA22%)

- Le ipotesi adottate per il piano di ammortamento sono le seguenti

AMMORTAMENTO	Anni piano (#)	Anno 1 (€)	Anni successivi (€)
Bulbi	3	1.818	3.636
Macchinari	10	123	246

Si osserva che con riferimento ai bulbi, trattandosi di capitale che si rinnova e moltiplica, l'applicazione di un piano di ammortamento su 3 anni è puramente convenzionale e non riflette un effettivo deterioramento del valore dell'asset

Calcoliamo i ricavi

Dai parametri che abbiamo definito siamo in grado facilmente di calcolare i ricavi, simulando l'andamento dei tre anni di coltivazione.

Il primo anno abbiamo detto che impiantiamo 30.000 bulbi, abbiamo un parametro di 2 fiori a bulbo, quindi 60.000 fiori, da cui otteniamo 400 grammi di zafferano essiccato (150 fiori = 1 grammo).

Caso studio: zafferaneto da reddito

Quindi ricavo annuo: 4.000 euro (400 grammi x 10 euro a grammo).

Il secondo anno i bulbi moltiplicati (con fattore 1,5) saranno 45.000, da cui 90.000 fiori e 600 grammi di zafferano, ricavo 6.000 euro.

Il terzo anno avremo 67.500 bulbi, per cui 135.000 fiori, 900 grammi di zafferano, ossia 9.000 euro di ricavo.

In aggiunta con l'espanto dei bulbi, considerando di tenerne 30.000 (quantità che ci permetterà di ricominciare un nuovo impianto della stessa dimensione), abbiamo 37.500 bulbi in esubero. Vendendo i bulbi a 0,25 euro cadauno abbiamo altri 9.375 euro di ulteriore ricavo.

Voci di ricavo

- *Queste le ipotesi di produzione media attesa di zafferano per i 3 anni del ciclo di produzione*

PRODUZIONE	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Bulbi	30.000	45.000	67.500
Fiori	60.000	90.000	135.000
Zafferano (grammi)	400	600	900

- *Alla luce di questi dati, le voci di ricavo possono essere così stimate*

RICAVI (€)	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Zafferano	4.000	6.000	9.000
Bulbi	0	0	9.375
Totale	4.000	6.000	18.375

Ricavi totali terzo anno quindi 18.375 euro.

Calcoliamo i costi

A livello di costi abbiamo operato una serie di semplificazioni che ci permettono di non avere costi di costituzione società e costi di confezionamento, marketing e altri aspetti legati alla parte commerciale.

Suddividiamo i costi in:

- **Costi tecnici.** Prevalentemente si tratta di concime, terzista che lavora il terreno con il trattore, attrezzatura spicciola come zappe, forche e simili. Calcoliamo per il primo anno 800 euro (200 concime, 200 terzista, 200 attrezzi e 200 euro per spese varie). Questo livello di costo ipotizziamo che cresca del 10% ogni anno, in via prudenziale.
- **Costi amministrativi.** Tra i costi amministrativi abbiamo l'affitto del terreno (300 euro / anno), 200 euro annue di spese varie ed eventuali, e il rimborso del lavoro del coltivatore diretto calcolato in 4000 euro per il primo anno, a questo dedichiamo un focus nel prossimo paragrafo. Risultano quindi 4500 euro di costi amministrativi in anno 1, anche in questo caso ogni anno consideriamo un aumento +10%.

Il fatto che i costi salgano di anno in anno di un +10% è prudenziale, visto che la superficie coltivata resta costante. Sarebbe lecito stimare che gran parte dei costi restino fissi, mentre le lavorazioni del terzista si fanno solo all'impianto il primo anno. Manteniamo comunque il nostro approccio conservativo.

La manodopera

Per calcolare correttamente le ore di lavoro del coltivatore diretto ci facciamo aiutare da tabelle istituzionali, che sono quelle usate poi in vari ambiti normativi, ad esempio in ambito previdenziale. Tutta la parte di gestione zafferaneto in campo, dalla preparazione del terreno al raccolto, secondo queste tabelle (prendiamo qui la tabella della regione Campania) può essere quantificata in 2.800 ore annue per ettaro. Nel nostro campo da 1000 metri quadri sono 280 ore.

Caso studio: zafferaneto da reddito

La fase di trasformazione (ovvero la mondatura) secondo varie indicazioni di letteratura può essere gestita a buon ritmo intorno ai 600 fiori all'ora, che significa il primo anno 100 ore di lavoro.

Le ore totali quindi risultano 380. Gli anni successivi vedono mantenersi le 280 ore di campo e aumentare le ore di trasformazione, in coerenza con l'aumentare dei fiori. A conti fatti abbiamo su tre anni 1315 ore lavoro, ovvero 13.150 euro. La stima di 4000 al primo anno che abbiamo inserito, con un +10% ogni anno, si avvicina molto a questo importo, restando leggermente sopra.

Focus sulla manodopera

- *La stima di remunerazione prevista per le ore di manodopera profuse dal solo coltivatore diretto (in base all'ipotesi di partenza), deriva da*

ATTIVITA' CONSIDERATE APPLICABILI ED INCLUSE	S/N	ORE LAVORATE	Anno 1	Anno 2	Anno 3
MANUTENZIONE DEL FONDO	✓	PRODUZIONE ZAFFERANO (1) 2.800 h/ha x 0,1ha	280	280	280
CONTROLLO DELLE INFESTANTI E PARASSITI	✓				
PREPARAZIONE DEL TERRENO	✓				
IMPIANTO BULBI	✓				
RACCOLTA	✓				
ESPIANTO	✓	TRASFORMAZIONE (2)	100	150	225
MONDATURA	✓				
ESSICCAZIONE	✓				
PULIZIA E OMOGENEIZZAZIONE	×	TOTALE	380	430	505
CONFEZIONAMENTO	×	TOTALE ANNO 1 – 3	1.315 ore		
PROMOZIONE	×	REMUNERAZIONE ORARIA	10 €/ora		
VENDITA O DISTRIBUZIONE	×	TOTALE	13.150 €		
ADEMPIMENTI BUROCRATICI	×	STIMA ADOTTATA (€)	4.000	4.400	4.840

NOTE COSTO MANODOPERA (RIMBORSO COLTIVATORE DIRETTO)

1. La Tabella redatta dalla Regione Campania per il calcolo delle Unità Lavorative Annue, stima in 2.800 ore / ettaro il tempo necessario a condurre la coltivazione di zafferano (terreno in pianura, meccanizzazione bassa o nulla)
2. Statistiche rappresentate nel «Libro bianco, zafferano in Europa, problemi e strategie per valorizzare la qualità e migliorare la competitività Comunità Europea - allegato 4, indicano che in Sardegna una mondatrice esperta lavora 600 fiori all'ora

Rispetto alla manodopera bisogna sapere che questo ammontare di ore non è distribuito in modo uniforme, in particolare nel periodo di fioritura ci saranno alcuni giorni di picco dove il coltivatore diretto è bene si faccia aiutare, almeno dai famigliari, per far fronte alla raccolta e alle relative operazioni di sfioratura ed essiccazione. Parliamo di 2,3 o 4 giorni all'anno.

Il conto economico

Adesso abbiamo tutti i numeri per fare delle valutazioni economiche, utili a capire se stiamo svolgendo un'attività conveniente.

Osserviamo in tabella la situazione anno per anno. Il primo dato da sottolineare è il margine operativo lordo, che diventa positivo nel corso dell'anno 2. Questo ci indica un'attività che risulta in grado di sostenersi.

Il Conto Economico

- **Margine operativo lordo atteso positivo dal secondo / terzo anno**
- **Sui dati di utile incide l'ipotesi sugli ammortamenti (anche dei bulbi). La vista dei flussi di cassa agevola la rappresentazione del **valore** che può essere generato**

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE	Anno 1		Anno 2		Anno 3	
RICAVI COMMERCIALI	4.000	100,0%	6.000	100,0%	18.375	100,0%
- Costi Commerciali / Comunicazione	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
- Costi Tecnici	800	20,0%	880	18,3%	968	5,3%
- Costi Amministrativi	4.500	112,5%	4.950	82,5%	5.445	29,6%
- Costi del Personale	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
= MARGINE OPERATIVO LORDO	- 1.300	-32,5%	170	2,8%	11.962	65,1%
- Ammortamenti	1.941	48,5%	3.882	64,7%	3.882	21,1%
= REDDITO OPERATIVO	- 3.241	-81,0%	- 3.712	-61,9%	8.080	44,0%
+/- Interessi attivi/passivi	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
+ Contributi	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
= REDDITO FINALE (UTILE)	- 3.241	-81,0%	- 3.712	-61,9%	8.080	44,0%

1. Si osserva che la generazione di un utile rappresenterebbe una extra-profitabilità, in chiave residuale finale, dopo la remunerazione di tutti gli altri fattori di produzione (inclusi la terra impiegata e la manodopera del coltivatore diretto)

Il reddito finale mostra dopo i 3 anni un utile interessante, considerando che abbiamo remunerato importanti fattori produttivi (manodopera, terreno a disposizione). A maggior ragione se teniamo conto che l'ammortamento, incluso quello dei bulbi, incide su questi conteggi.

Andiamo a vedere anche i flussi di cassa, che ci mostrano anch'essi come dalla fine del secondo anno l'attività si autofinanzia. Dal secondo anno si generano flussi di cassa positivi.

Caso studio: zafferaneto da reddito

I flussi di cassa

IL PIANO DEI FLUSSI	Anno 1	Anno 2	Anno 3
REDDITO FINALE	- 3.241	- 3.712	8.080
+ Ammortamenti	1.941	3.882	3.882
+ Accantonamenti	-	-	-
= AUTOFINANZIAMENTO	- 1.300	170	11.962
- Variazione Crediti	- 1.632	1.632	-
+ Variazione debiti	1.784	-1.196	59
- Variazione Materiali	-	-	-
Liquidità generata dalla gestione operativa	152	435	59
= CASSA DA GESTIONE OPERATIVA	- 1.147	605	12.021
- Investimenti	- 13.368	-	-
+ Accensione mutui	-	-	-
+ Capitale proprio	16.500	-	-
+ Finanziamenti vari	-	-	-
- Rimborso mutuo e prestiti	-	-	-
Liquidità generata dalla gestione strategica	3.132	-	-
= VARIAZIONE LIQUIDITÀ TOTALE	1.984	605	12.021
CASSA FINALE (cumulato)	1.984	2.590	12.021

1. Si osserva che l'iniziativa raggiunge la capacità di autofinanziarsi a partire dalla fine del secondo anno
2. Sempre dal secondo anno in poi, a fronte di una gestione operativa sempre più positiva, si generano flussi di cassa positivi che rappresentano e confermano quanto l'iniziativa possa essere profittevole

Adesso abbiamo verificato che l'attività sta in piedi, remunerando in modo equo il terreno e l'impegno lavorativo del coltivatore diretto e generando una profittabilità al termine dei tre anni.

Ci resta da verificare se siamo stati in grado di remunerare anche quel capitale iniziale che abbiamo immesso nell'attività all'anno zero per permettere di partire (16.500 euro di investimento iniziale).

Calcoliamo il Net Present Value (NPV) o Valore Attuale Netto, che è un dato in cui andiamo ad attualizzare i flussi, tenendo conto che l'impiego di un capitale su base temporale comporta rischi e mancate opportunità.

In quest'ottica dobbiamo inserire il valore non solo dei bulbi in eccesso, ma anche dei 30.000 bulbi che abbiamo mantenuto e che quindi potremmo decidere di vendere, con un guadagno di altri 7.500 euro. In questo conto siamo sempre estremamente conservativi perché usiamo il prezzo di 0,25 euro cad. per valutare i bulbi, quando all'acquisto costavano 0,40 euro cad.

Caso studio: zafferaneto da reddito

Tornando al valore attuale netto NPV, possiamo vedere in soli 3 anni un risultato molto positivo, con 2800 euro di ritorno per l'investimento iniziale, che corrisponde a un tasso di rendimento 5,8% (valore molto soddisfacente).

NPV dell'iniziativa

- *A riprova del valore generato dell'iniziativa, ipotizzando di farne una valutazione sul solo orizzonte temporale di 3 anni (e quindi di chiudere con un valore terminale che rifletta la vendita di tutti i bulbi al termine del terzo anno), si ha:*

NET PRESENT VALUE	T(0)	Anno 1	Anno 2	Anno 3
FLUSSI DI CASSA	- 16.500	+ 1.984	+ 605	+ 19.521
- Investimento iniziale	- 16.500			
+ Zafferano & Bulbi in eccesso «anno 3»	-	1.984	605	12.021
+ Bulbi totali (terminal value)	-	-	-	7.500
Discount rate	5%			
Discounting factor	1	0,9524	0,9070	0,8638
FLUSSI DI CASSA SCONTATI (DCF)	- 16.500	+ 1.890	+ 549	+ 16.863
VALORE ATTUALE NETTO - NET PRESENT VALUE (NPV)	+ 2.801			
TASSO INTERNO DI RENDIMENTO – IRR	5,8%			

NOTE

1. *L'iniziativa, a fronte di un investimento iniziale di 16.500€, genera valore per l'investitore per circa 3.000€ in 3 anni*
2. *Questo corrisponde ad un tasso interno di ritorno medio annuo del 5,8% per l'investitore*
3. *Si consideri che questa profittabilità è di competenza del solo investitore, in chiave residuale e dopo la già avvenuta remunerazione della manodopera (circa 4.000 euro/anno) e del terreno impiegato (affitto di 300 euro l'anno)*

Conclusioni

Il caso studio che abbiamo visto ci rivela un quadro molto positivo e **dimostra che avviare uno zafferaneto è un'opportunità interessante**, anche dal mero punto di vista economico.

Può essere un modo di far fruttare un terreno, al tempo stesso di ottenere una remunerazione per il lavoro che dedichiamo a questa attività, remunerando adeguatamente anche il capitale investito.

Tuttavia è importante sottolineare che **non stiamo parlando di uno scenario di guadagno facile**.

Abbiamo per le mani una coltura che impiega molta manodopera (cosa che notiamo anche osservando le tabelle del caso studio, dove la remunerazione al coltivatore diretto è la voce preponderante nei costi). Questo significa che se siamo noi a occuparci del campo dobbiamo essere disposti a rimboccarci le maniche e darci da fare.

Perché tutto vada per il verso giusto inoltre serve un **know how**, che ci permetta di avere risultati positivi e di ottimizzare il lavoro (il percorso **COLTIVARE ZAFFERANO** lo abbiamo pensato per questo). Per quanto le stime siano state prudenti, sono tutte svolte nell'ottica di un coltivatore che agisce con cognizione di causa, gestendo al meglio lo zafferaneto. Abbiamo infatti sempre fatto i calcoli usando tabelle istituzionali e di letteratura che fanno riferimento a coltivatori professionisti.

Infine abbiamo **tenuto fuori volutamente la parte commerciale**, ma nell'attività reale dobbiamo preoccuparci anche di marketing e vendita. Volendo intraprendere una produzione di zafferano a livello professionale **è fondamentale sapersi muovere correttamente anche nel proporre il proprio prodotto sul mercato**, come abbiamo spiegato nel percorso **VENDERE ZAFFERANO**.

Caso studio: zafferaneto da reddito

Per questo motivo l'invito è sicuramente a lanciarsi nell'affascinante mondo dello zafferano; come abbiamo visto ne vale la pena. Al tempo stesso però consigliamo di **partire in modo più graduale** rispetto a quanto fatto col nostro caso teorico dove il primo anno si ipotizza di impiantare 30.000 bulbi.

Un inizio più graduale diminuisce l'investimento iniziale, ma soprattutto ci permette di far crescere le nostre competenze, sia agricole che commerciali, in parallelo alla crescita dimensionale della superficie coltivata.

Un primo anno di test con un quantitativo limitato ci permette di prendere confidenza con la gestione del campo, le produzioni iniziali su piccola scala saranno facili da piazzare a clienti finali, a partire da amici e conoscenti, che diventeranno poi un primo pubblico affezionato, sostenendo il nostro progetto e generando passaparola. Man mano che si amplia la coltivazione allargheremo i nostri canali di vendita per raggiungere più persone.

Ultimo insegnamento che possiamo ricavare dal caso studio è **l'approccio economico** che abbiamo applicato. Spesso in agricoltura si tende a sottovalutare l'importanza di una pianificazione anche dal punto di vista economico.

Prima di avviare un'iniziativa che non sia fatta per pura passione hobbistica bisogna mettersi a tavolino e fare qualche conto, segnandosi investimenti, costi e ricavi, fino a **sviluppare un business plan** almeno orientativo.

In questo modo possiamo impostare un progetto che sia sostenibile a livello economico e dare ai nostri investimenti in risorse e tempo la giusta direzione.

Caso studio: zafferaneto da reddito

Un caso studio ideato da Zafferanami, con analisi a cura di Guido Borsani. Grafiche e tabelle interne Zafferanami. In copertina foto di Filippo Bellantoni. Progetto a cura di Matteo Cereda di Orto Da Coltivare, Guido Borsani e Dario Galli, Zafferanami.

Scopri ZAFFERANO PRO!

Il video corso professionale sulla coltivazione e vendita dello zafferano realizzato da Matteo Cereda, Dario Galli e Guido Borsani.

SCOPRI IL CORSO

