

LUCA DI SALVATORE (*)(**)(°) - RAOUL ROMANO (***) - PIERMARIA CORONA (*)

POTENZIALITÀ DI SVILUPPO DI RETI DI IMPRESE IN AMBITO SELVICOLTURALE NELLE AREE INTERNE ITALIANE

(*) CREA, Centro di ricerca Foreste e Legno, Arezzo.

(**) Centro ArIA, Università degli Studi del Molise, Campobasso.

(***) CREA, Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia, Roma.

(°) Autore corrispondente; luca.disalvatore@crea.gov.it

La strategia nazionale per le aree interne contempla, tra gli obiettivi diretti a promuovere lo sviluppo, la valorizzazione dei sistemi agricoli e forestali mediante la costituzione di forme partenariali in grado di garantire una stretta cooperazione tra produzione primaria, trasformazione e commercializzazione e l'attivazione di filiere di energie rinnovabili. In questo contesto, il presente lavoro si propone di indagare se le reti di imprese possano costituire un modello di collaborazione imprenditoriale efficace per la valorizzazione del capitale naturale e umano nelle aree interne, con particolare riferimento a potenzialità, criticità e prospettive per le imprese operanti nel settore selvicolturale.

Parole chiave: selvicoltura; capitale umano; capitale naturale; contratto di rete.

Key words: silviculture; human capital; natural capital; network contract.

Citazione: Di Salvatore L., Romano R., Corona P., 2019 - *Potenzialità di sviluppo di reti di imprese in ambito selvicolturale nelle aree interne italiane*. *L'Italia Forestale e Montana*, 74 (5): 317-336.

<https://doi.org/10.4129/ifm.2019.5.05>

1. CAPITALE TERRITORIALE NELLE AREE INTERNE: UN PATRIMONIO DA GESTIRE E VALORIZZARE

In Italia, le foreste, in aumento da diversi decenni, hanno raggiunto il 35.4% della superficie territoriale (RAF, 2018). L'abbandono delle pratiche agricole e dell'allevamento hanno consentito l'espansione naturale del bosco e lo sviluppo di nuove foreste a scapito di terreni agricoli, prati e pascoli. Nel 2018, per la prima volta dopo secoli, il territorio nazionale coperto da foreste ha superato quello utilizzato a fini agricoli (Marchetti *et al.*, 2018).

Il fenomeno è particolarmente accentuato nelle cosiddette "aree interne", ossia quelle zone significativamente distanti dai centri di offerta dei servizi essenziali - istruzione, salute, mobilità -, risultanti dalla somma tra aree intermedie,

aree periferiche e aree ultra-periferiche, che rappresentano il 53% circa dei Comuni italiani, ospitano il 23% della popolazione (pari a oltre 13,5 milioni di abitanti) e occupano una porzione del territorio che supera il 60% della superficie nazionale (Strategia Nazionale Aree Interne, SNAI, Mise 2012). Nelle ultime tre decadi, nelle aree interne del nostro Paese sono stati persi circa 630 mila ettari di seminativi e circa 300 mila ettari di praterie e pascoli. Si tratta di superfici importanti che evidenziano la portata del fenomeno in questione: basti pensare che le aree agricole perse nelle aree interne corrispondono alla metà del totale perso a livello nazionale e l'aumento delle superfici boscate corrisponde a più del 70% dell'incremento totale del bosco in Italia (Marchetti *et al.*, 2017).

L'aumento della superficie forestale in Italia, e in particolare nelle zone interne della Penisola, richiede, ancor più che in passato, la valorizzazione sostenibile delle utilità che i sistemi forestali svolgono a beneficio della società (Ciancio e Nocentini, 2019; Corona *et al.*, 2019a). Nell'ambito della politica regionale di coesione per il ciclo 2014-2020, particolare attenzione è stata posta proprio alle aree interne con la costruzione di una strategia nazionale per lo sviluppo di queste aree presso l'allora Ministro per la Coesione (attuale Presidenza del Consiglio). La SNAI ha il duplice obiettivo di adeguare la quantità e qualità dei servizi di istruzione, salute, mobilità (cittadinanza) e di promuovere progetti di sviluppo che valorizzino il patrimonio naturale e culturale di queste zone, puntando anche su filiere produttive locali (mercato).

Al fine di valorizzare il capitale naturale, il legislatore, soprattutto negli ultimi anni, ha introdotto una serie di previsioni dirette, da un lato, al recupero e alla salvaguardia dei sistemi ecologici e delle utilità da essi fornite, dall'altro a garantire la gestione del patrimonio rurale e forestale nella prospettiva dell'efficienza e della sostenibilità ambientale. Quanto ai benefici pubblici “senza prezzo”, ovvero non monetizzati e difficilmente monetizzabili (ecosistemi naturali che svolgono le relative funzioni ambientali), il legislatore, con l'art. 70 della l. 28 dicembre 2015, n. 221 (c.d. Collegato Ambientale 2016), ha delegato il Governo a adottare uno o più decreti legislativi per l'introduzione di un sistema di pagamento dei c.d. servizi ecosistemici e ambientali. La traduzione dei valori ambientali non di mercato in reali incentivi finanziari per coloro che, attraverso certificazioni volontarie e buone pratiche, promuovano e favoriscano il mantenimento delle molteplici funzioni ecologiche offerte dalla biodiversità e dal capitale naturale, può rappresentare un efficiente strumento di gestione delle risorse naturali.

In materia di sostenibilità ambientale e sviluppo sostenibile, la stessa legge n. 221/2015 (*Disposizioni in materia ambientale per promuovere misure di green economy e per il contenimento dell'uso eccessivo di risorse naturali*) ha dato il via all'istituzione delle *Oil free zone* (art. 71) e ha disposto che il Dipartimento per gli affari regionali e le autonomie della Presidenza del Consiglio dei Ministri promuova la predisposizione della “Strategia nazionale delle *Green community*” (art. 72). Lo scopo principale della strategia è di potenziare il valore dei territori rurali e di montagna che “intendono sfruttare in modo equilibrato le risorse principali di cui dispongono, tra cui in primo luogo acqua, boschi e paesaggio, e aprire un nuovo rapporto

sussidiario e di scambio con le comunità urbane e metropolitane”, attraverso l’elaborazione di un piano di sviluppo sostenibile dal punto di vista energetico, ambientale ed economico in diversi campi (patrimonio agro-forestale, gestione della biodiversità, risorse idriche, turismo sostenibile, attività produttive, imprese agricole sostenibili, ecc.). La strategia, in linea con lo spirito della *green economy*, dovrebbe offrire un quadro di riferimento per le comunità rurali e montane che vogliono puntare alla valorizzazione dei propri territori attraverso l’utilizzo sostenibile del capitale naturale di cui dispongono e la realizzazione di modelli di produzione innovativi e sostenibili (Losavio, 2017).

In sinergia con le iniziative avviate dal c.d. Collegato Ambientale 2016, dalla “Strategia nazionale per lo sviluppo sostenibile” e dalla legge 6 ottobre 2017, n. 158 (c.d. legge sui piccoli Comuni) si pone il recente Testo Unico in materia di foreste e filiere forestali (TUFF, d.lgs. 3 aprile 2018, n. 34). Il TUFF, che sostituisce e riprende in parte quanto previsto dalla precedente normativa di settore (d.lgs. n. 227/2001), attua il riordino della materia nazionale di indirizzo nel rispetto delle nuove politiche europee in tema di gestione forestale sostenibile, tutela del paesaggio, conservazione dell’ambiente, sviluppo sostenibile, commercio e trasformazione dei prodotti forestali (Corona, 2018; Ferrucci, 2018; Romano, 2018). Tra gli aspetti innovativi del TUFF si segnala l’introduzione della definizione di “impresa forestale”, per la prima volta concretamente codificata nell’ordinamento nazionale, e il riconoscimento dei pagamenti per le utilità ecosistemiche generate dalle attività di gestione forestale sostenibile e dall’assunzione di specifici impegni silvo-ambientali.

Al di là delle importanti misure introdotte dal legislatore volte a promuovere una gestione efficiente e sostenibile del capitale naturale, la valorizzazione delle foreste, del turismo e dell’agricoltura nell’ambiente montano, e in particolare nelle aree interne del nostro Paese, richiede un “ri-orientamento dei modelli economici” (Marchetti *et al.*, 2017).

Al fine di valorizzare le potenzialità produttive del patrimonio agricolo e forestale è necessario promuovere modelli imprenditoriali innovativi che consentano alle imprese del settore primario (per la gran parte micro, piccole e medie imprese) di cooperare tra loro mediante l’attivazione di collaborazioni funzionali e strutturate.

L’associazionismo imprenditoriale, in particolare, potrebbe fornire il giusto slancio all’economia di quei territori che negli ultimi decenni hanno subito in maniera massiccia i fenomeni di abbandono delle terre e delle piccole imprese tradizionali, a causa delle migrazioni delle popolazioni locali verso i centri urbani e industriali (Ferrucci *et al.*, 2017). La promozione di filiere agro-alimentari, agro-zootecniche e agro-energetiche può incentivare il ritorno degli imprenditori agricoli nelle aree interne, con ricadute positive sia in termini di redditività netta della terra sia sul versante occupazionale.

La stessa SNAI contempla, tra gli obiettivi diretti a promuovere lo sviluppo, la valorizzazione dei sistemi agro-alimentari mediante la costituzione di forme *partenariali* in grado di garantire una “stretta cooperazione tra produzione primaria, trasformazione e commercializzazione” e l’attivazione di filiere di energie

rinnovabili. In questo contesto, il presente lavoro si propone di indagare se le reti di imprese (*rectius*, il contratto di rete) costituiscano un modello di collaborazione imprenditoriale efficace per la valorizzazione del capitale naturale e umano nelle aree interne, con particolare riferimento a potenzialità, criticità e prospettive per le imprese operanti nel settore selvicolturale.

2. COLLABORAZIONE TRA IMPRESE: DAI DISTRETTI INDUSTRIALI ALLE RETI

L'attuale contesto in cui le imprese si trovano a operare, profondamente modificato rispetto al passato grazie soprattutto all'avvento delle nuove tecnologie e al fenomeno della globalizzazione, richiede un superamento dei modelli industriali tradizionali. In una competizione economica complessa come quella attuale, condizioni quali un'adeguata struttura e dimensione, l'incremento dei livelli di specializzazione, la capacità di innovazione e la propensione all'internazionalizzazione, diventano fondamentali per essere competitivi.

Uno dei principali ostacoli allo sviluppo di dette condizioni è dato dalla frammentarietà del tessuto produttivo. In Italia si contano soltanto poco più di 3.000 imprese con più di 250 addetti a fronte di circa 3,5 milioni di piccole imprese al di sotto dei 15 dipendenti e circa 200 mila imprese nella fascia dimensionale media tra 16 e 250 addetti. Pertanto, il 99,9% delle imprese italiane è costituito da micro, piccole e medie imprese (OECD, 2014).

Le piccole e medie imprese (PMI), pur considerate da sempre “la spina dorsale” dell'economia italiana, non dispongono di tutte le risorse e conoscenze necessarie per affrontare i cambiamenti dell'epoca presente e per vincere la sfida dell'internazionalizzazione. La coincidenza tra soggetto economico e *management*, la difficoltà nell'accesso al credito e lo scarso potere contrattuale verso i terzi costituiscono fattori che impediscono alle imprese di competere con efficacia nei mercati esteri e limitano la capacità di investimento e di innovazione. Se da un lato si chiede alle PMI di sviluppare una strategia di medio-lungo termine, di conoscere meglio i mercati, di dotarsi di una struttura di *management* adeguata, dall'altro è indispensabile intraprendere una crescita dimensionale attraverso l'attivazione di collaborazioni funzionali e strutturate con altri soggetti economici (Saccon, 2014). La piccola dimensione e la necessità di dotare l'impresa di funzioni in grado di sviluppare un'azione commerciale solida e continua richiedono lo sviluppo di strategie collaborative.

La forma organizzativa delle piccole e medie imprese italiane ha trovato la struttura più completa nei distretti industriali, i quali sono espressione di uno sviluppo industriale che nasce dal basso e riflette la capacità di forze economiche, sociali e istituzionali presenti in un determinato territorio di autopromuoversi, mettendo a frutto le risorse in termini di capitale umano, di materie prime e di conoscenze disponibili in ambito locale (Becattini e Rullani, 1994).

Oggi tuttavia potrebbe non essere più sufficiente il legame territoriale localistico per competere nel mercato globale. I distretti, che per più di quarant'anni hanno rappresentato uno strumento fondamentale per l'economia industriale

italiana, hanno perso quell'effetto "leva" per la competizione globale che è diversa da quella del passato (D. Palmieri, 2011).

Lo scenario economico attuale impone l'utilizzo di meccanismi di collaborazione diversi e più efficaci rispetto ai distretti industriali. È necessario andare oltre la dimensione della territorialità, della localizzazione e della specializzazione, i pilastri del distrettualismo, al fine di incentivare forme di aggregazione imprenditoriale in grado di accrescere la capacità innovativa e la competitività delle imprese anche e soprattutto a livello internazionale.

Uno strumento che può contribuire in modo efficace a risolvere il deficit di competitività delle imprese italiane a livello globale è rappresentato dalle *reti di imprese*. Dal punto di vista economico, esse sono forme organizzative con le quali più imprese coordinano le proprie attività. Si tratta, più precisamente, di quel "complesso di relazioni giuridiche tendenzialmente stabili tra imprese, volte a regolarne la collaborazione o la compartecipazione a un progetto di interesse comune, fondato sullo sfruttamento congiunto di risorse complementari e sul governo di una interdipendenza tra le imprese partecipanti, che non annulla l'autonomia giuridica ed economica delle stesse, né le assoggetta ad una direzione unitaria" (Cafaggi, 2012).

La nascita della rete, quale forma di organizzazione aziendale, è collegata ai processi di crescita dimensionale nel senso che alla base delle relazioni tra le imprese vi è l'esigenza di ricercare e ottenere i vantaggi propri di una dimensione maggiore, in grado di amplificare le potenzialità di sviluppo e di mercato delle piccole imprese senza perdere il valore aggiunto dei propri prodotti. In presenza di una miriade di PMI, e quindi in un contesto in cui sono presenti ostacoli alla competitività quali, ad esempio, vincoli finanziari o controllo familiare dell'impresa (ipotesi queste molto frequenti tra le imprese del settore primario), la rete può essere considerata come il risultato di un progetto di crescita delle imprese aderenti. I fenomeni reticolari, infatti, sono in grado di mantenere i vantaggi della piccola dimensione, soprattutto in termini di flessibilità organizzativa, e allo stesso tempo a garantire ai partecipanti alcuni benefici della grande dimensione senza che l'impresa perda la propria autonomia quale centro decisionale.

Uno degli elementi costitutivi delle reti di imprese è dato proprio dall'autonomia, sia giuridica che sostanziale, delle imprese coinvolte. Nella cooperazione reticolare infatti si esclude una reciproca interferenza delle imprese aderenti nelle rispettive organizzazioni imprenditoriali, le quali restano del tutto autonome e indipendenti. Non a caso, le relazioni di rete sono basate su rapporti fiduciari e non gerarchici (elemento questo che differenzia le reti dai gruppi di imprese).

Oltre a consentire una crescita dimensionale dei soggetti aggregati, le reti rispondono anche ad ulteriori esigenze delle imprese: la diminuzione dei costi di transazione, la possibilità di programmare l'attività produttiva e di prevederne i costi e i tempi, la possibilità di concentrare le risorse sul *core business* aziendale.

Varie ed eterogenee possono essere le forme che può assumere la collaborazione tra imprese.

Si distinguono *reti orizzontali* e *reti verticali* a seconda che, rispettivamente, l'interdipendenza venga ad instaurarsi tra imprese che si collocano nella stessa posizione all'interno della filiera produttiva e che dunque operano in condizioni di concorrenza ovvero fra imprese che svolgono funzioni produttive diverse nell'ambito di un medesimo ciclo produttivo.

Si distingue inoltre fra *reti soggetto* e *reti contratto* a seconda che, rispettivamente, sia creato o meno un ente giuridico autonomo e distinto dai partecipanti alla rete, deputato ad assolvere la funzione di coordinamento delle attività poste in essere dalle imprese aggregate.

Ancora, esistono *reti paritarie* e *reti gerarchiche*. Mentre le prime si caratterizzano per il fatto che i soggetti che ne fanno parte collaborano in condizione di parità in vista della realizzazione di obiettivi condivisi, le strutture reticolari gerarchiche conciliano l'autonomia giuridica delle singole imprese con la titolarità, da parte di una di esse, del potere di influenzare o addirittura determinare le decisioni delle altre imprese "in rete" in ragione di poteri contrattuali o economici detenuti dal soggetto dominante (Alvino, 2014).

Le parti, attraverso la condivisione di risorse materiali, immateriali e umane, possono promuovere marchi di rete, partecipare a gare e appalti, investire in ricerca, governare una catena di subfornitura, produrre beni e così via.

La rete dunque rappresenta un modello di collaborazione tra imprese, ad architettura variabile e non legato necessariamente alla dimensione territoriale, che consente alle stesse, senza privarsi della loro reciproca autonomia e indipendenza, di: condividere conoscenza e *know how*, incrementare i livelli di specializzazione, estendere il bacino di domanda in mercati non più solamente locali, accrescere gli utili (G. Palmieri, 2011).

3. CONTRATTO DI RETE: OBIETTIVI E CARATTERISTICHE

Tra le forme di collaborazione imprenditoriale di tipo reticolare particolare importanza assume il *contratto di rete*, strumento giuridico innovativo che consente alle imprese aggregate forme di collaborazione organizzata che si protraggono nel tempo per raggiungere uno scopo comune (Cuffaro, 2016; Cafaggi, 2016; Cafaggi *et al.*, 2013; Zanelli, 2012; Maltoni, 2011; Mosco, 2010).

Grazie al contratto di rete più imprese perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e competitività sul mercato, obbligandosi, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare all'esercizio delle proprie attività ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

Il contratto di rete, dunque, costituisce un modello di collaborazione strategica utilizzabile per iniziative imprenditoriali dirette vuoi a sviluppare rapporti di mera collaborazione tra operatori o di scambio di reciproche informazioni o prestazioni, vuoi a realizzare forme ben più significative di cooperazione tra imprenditori, che

possono addirittura arrivare a costituire la rete per esercitare in comune attività di impresa. Un modello, quindi, estremamente flessibile di cooperazione interaziendale che, oltre a coniugare la crescita dimensionale con l'autonomia delle singole parti, consente alle imprese aggregate, anche se geograficamente distanti, di condividere *know how*, di investire in ricerca, di promuovere strategie di sviluppo, ovvero di svolgere tutte quelle attività che da sole non sarebbero state in grado di porre in essere.

L'attuale disciplina del contratto di rete offre agli imprenditori che intendano costituire una rete di imprese l'alternativa tra due diverse forme giuridiche: l'adozione di un modello contrattuale "puro" di rete di imprese (c.d. rete contratto - "leggera" o "pesante") oppure la creazione di un nuovo soggetto giuridico (c.d. rete soggetto). È possibile optare sin dall'inizio per l'uno o l'altro modello di organizzazione reticolare: un modello più leggero che privilegia gli aspetti contrattuali e uno più strutturato che vira verso una entificazione vera e propria (Milella, 2013). La rete dunque può essere soggetto di diritto e divenire autonomo centro di imputazione di rapporti giuridici attivi e passivi.

Possono essere costituite reti senza fondo patrimoniale comune e organo comune, reti con fondo patrimoniale comune e organo comune, reti con patrimonio ma senza organo comune e con organo comune ma senza patrimonio. Le differenze sul piano della struttura si riflettono poi sulla responsabilità patrimoniale e sulla soggettività.

In ogni caso, il contratto di rete, collocabile nella categoria dei contratti associativi con comunione di scopo (Mosco, 2012), può essere stipulato solo tra imprenditori. Peraltro, recentemente, al fine della partecipazione della rete a gare e appalti privati, l'art. 12, comma 3, lett. a), l. n. 81/2017 ha introdotto la possibilità, per i soggetti non imprenditori che svolgono attività professionale, di "costituire reti di esercenti la professione" nonché di "consentire agli stessi di partecipare alle reti di imprese, in forma di reti miste, di cui all'art. 3, commi 4-ter e seguenti, del d.l. n. 5/2009, convertito, con modificazioni, dalla l. n. 33/2009". Qualunque tipo di impresa (individuale o societaria - grande, media o piccola - artigiana e agricola) può essere parte del contratto di rete, purché sostanzialmente corrisponda alla figura descritta dall'art. 2082 c.c. e formalmente sia iscritta nel registro delle imprese.

La legge determina il contenuto minimo del contratto. Requisiti minimi del contratto di rete sono: la forma scritta, l'identificazione dei partecipanti e le modalità di adesione successiva, la definizione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva perseguiti tramite la rete, un programma di rete avente ad oggetto la loro attuazione, la specificazione degli obblighi e dei diritti dei partecipanti funzionali alla realizzazione del programma stesso, la durata del contratto (art. 3, comma 4-ter, d.l. n. 5/2009 e s.m.i.). Requisiti eventuali nel contratto senza soggettività sono quelli concernenti il fondo patrimoniale e l'organo comune. Requisiti necessari nel caso di rete soggetto sono il fondo patrimoniale, le regole di gestione e i criteri di valutazione dei conferimenti e, per l'organo comune, la definizione dei poteri di gestione e rappresentanza.

Questa nuova forma di collaborazione imprenditoriale di natura contrattuale si aggiunge a quelle già disponibili tra gli strumenti di governo delle reti di imprese. Il contratto di rete, infatti, integra il quadro legislativo presente, affiancandosi ai consorzi, alle associazioni temporanee di imprese, alle *joint ventures*, solo per citarne alcuni, promuovendo nuove forme di collaborazione, con l'obiettivo di favorire un incremento della capacità innovativa e competitiva delle imprese che ne fanno parte.

4. CONTRATTO DI RETE E ALTRE FORME GIURIDICHE DI COLLABORAZIONE IMPRENDITORIALE: ANALOGIE E DIFFERENZE

Come accennato nel paragrafo precedente, gli accordi di cooperazione tra imprese, dal 2009 regolabili anche attraverso il contratto di rete, possono essere formalizzati facendo ricorso ad altre forme giuridiche, quali, ad esempio, i consorzi e le associazioni temporanee di imprese (ATI).

A differenza del contratto di rete, tuttavia, gli strumenti citati, per le caratteristiche illustrate di seguito, non sembrano pienamente efficaci al perseguimento degli scopi tipici della collaborazione imprenditoriale reticolare.

Il consorzio, disciplinato dagli artt. 2602 ss. c.c., è il contratto mediante il quale “più imprenditori istituiscono un'organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese” (art. 2602 c.c.). Si tratta di uno strumento di cooperazione interaziendale al quale ricorrono in particolare le micro, piccole e medie imprese al fine di accrescere la propria competitività sul mercato attraverso la riduzione delle spese generali di esercizio.

Caratteristica essenziale del consorzio è la creazione di un'organizzazione comune cui è demandato il compito di dare esecuzione al contratto. Organizzazione che può avere rilievo solo interno (c.d. consorzi con attività interna) o anche nei confronti dei terzi (c.d. consorzi con attività esterna), ma che in ogni caso non può mancare.

Indubbie sono le analogie tra contratto di rete e consorzio. Scopo del contratto di rete infatti è la predisposizione e l'attuazione di un programma di collaborazione fra gli imprenditori contraenti volto a migliorare la capacità innovativa e la competitività delle rispettive imprese. A tal fine è consentito prevedere, come nel consorzio, lo svolgimento in comune di determinate fasi delle rispettive imprese e la costituzione di una organizzazione comune.

A differenza del consorzio, però, la costituzione di un'organizzazione comune non è elemento necessario del contratto di rete. Infatti, la nomina di un organo comune e l'istituzione di un fondo patrimoniale comune diventano obbligatori solo nell'ipotesi di rete soggetto e per accedere al regime di limitazione della responsabilità.

Inoltre, data l'ampiezza della formulazione legislativa, il contratto di rete può regolare l'intero ciclo di vita del prodotto o servizio (dalla produzione alla distribuzione) mentre il consorzio è limitato ad una o più fasi (Mosco, 2012).

Sotto il profilo causale, mentre il consorzio conserva la causa mutualistica, il contratto di rete è inquadrabile come contratto con scopo lucrativo o di tipo mutualistico a seconda dell'attività perseguita con il programma; vale a dire, a seconda che l'intento dei partecipanti alla rete sia quello di ripartirsi gli utili ottenuti dall'impresa di rete, oppure quello di conseguire un vantaggio diretto per le imprese in termini di minori costi o maggiori ricavi.

Altra differenza fondamentale tra le due forme di aggregazione imprenditoriale consiste nel fatto che nel consorzio ciascuna impresa partecipa per conto proprio cercando di ottenere un beneficio individuale; non c'è unità di intenti, non c'è una visione strategica comune. Alla rete invece si partecipa per perseguire un obiettivo comune attraverso una strategia condivisa (è necessario infatti indicare un programma comune che i contraenti sono tenuti a rispettare). Inoltre, le imprese consorziate, quando operano al di fuori del consorzio restano competitori e quindi non hanno obiettivi comuni.

Le ATI sono forme di cooperazione temporanea e occasionale tra imprese, normalmente costituite per realizzare congiuntamente un'opera o un affare complesso. Con la costituzione dell'associazione temporanea, le imprese associate, pur restando soggetti distinti, dotati di propri mezzi economici, tecnici e finanziari, possono integrare capacità economico-finanziarie e tecnico-organizzative in vista dell'aggiudicazione o della esecuzione di un'opera pubblica o privata. Il motivo principale per cui si ricorre all'ATI è dato dal fatto che tale istituto consente, attraverso la possibilità di presentare offerte congiunte per l'aggiudicazione di appalti per l'esecuzione di opere pubbliche, di aprire le porte del mercato globale a imprese che singolarmente rappresentate non potrebbero partecipare ad appalti inerenti grandi interventi e opere e comportanti notevoli investimenti finanziari.

A differenza delle ATI, caratterizzate dalla temporaneità e dalla occasionalità della collaborazione, la rete è un modello di cooperazione stabile nel tempo. Il contratto di rete è finalizzato a un'alleanza strutturale, non occasionale, centrata su iniziative che hanno l'obiettivo di incrementare la competitività delle imprese coinvolte. Inoltre, diversamente dal contratto di rete, l'ATI non può acquisire personalità giuridica e tributaria, è "chiusa", non consentendo l'ingresso di nuovi associati, e presuppone l'identificazione di un'impresa "capofila" per i rapporti verso i terzi.

5. DISCIPLINA SPECIFICA PER LE RETI "AGRICOLE"

Il legislatore, attraverso più interventi normativi, ha riservato al contratto di rete stipulato tra imprese agricole, ovvero tra imprese agricole e industriali, una disciplina peculiare rispetto a quella generale.

Le norme specifiche previste per i contratti di rete tra e con imprese agricole, dirette a incentivare i processi di aggregazione e cooperazione fra le imprese del settore primario, si riflettono in agevolazioni formali (e non solo) e in disposizioni che interessano soprattutto l'ambito lavoristico e quello fiscale. Particolare importanza assume poi la previsione del c.d. contratto di rete "agricolo" (*infra*, § 5.1).

Quanto alle agevolazioni di forma, l'art. 36, comma 5, d.l. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito con modificazioni dalla l. n. 221/2012, dispone che, ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-*quater* dell'art. 3, d.l. n. 5/2009, il contratto di rete nel "settore agricolo" possa essere sottoscritto dalle parti "con l'assistenza di una o più organizzazioni professionali agricole maggiormente rappresentative a livello nazionale, che hanno partecipato alla redazione finale dell'accordo". In altri termini, il contratto di rete nel settore agricolo può essere sottoscritto, in deroga a quanto previsto dalla normativa generale, anche con scrittura privata non autenticata, evitando così di ricorrere alla figura del notaio per la redazione dell'atto pubblico o per l'autenticazione delle sottoscrizioni, o alla sottoscrizione in via digitale, purché vi sia la supervisione delle predette associazioni di categoria. Tuttavia, l'operatività della norma appare alquanto limitata dato che non si specifica quando un contratto di rete possa ritenersi relativo al "settore agricolo" (Russo, 2017).

Va ricordato, poi, che lo stesso d.l. n. 179/2012, all'art. 36, comma 2-*ter*, stabilisce che il contratto di rete nel settore agricolo possa prevedere, ai fini della stabilizzazione delle relazioni contrattuali tra i contraenti, la costituzione di un fondo di mutualità tra gli stessi. Il Fondo partecipa al Fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi delle imprese agricole istituito (presso l'Ismea) dal comma 2-*bis* del medesimo art. 36.

Inoltre, ai sensi del d.l. 22 giugno 2012, n. 83, convertito con modificazioni dalla l. n. 134/2012, al contratto di rete non si applicano le disposizioni di cui alla legge 3 maggio 1982, n. 203, recante *Norme sui contratti agrari*.

Per quanto concerne l'ambito lavoristico, il legislatore, con il d.l. 28 giugno 2013, n. 76, convertito in legge 8 agosto 2013, n. 99, ha semplificato il distacco dei lavoratori "in rete", ha introdotto il concetto di codatorialità su base volontaria e ha riconosciuto alle imprese agricole legate da un contratto di rete la possibilità di assumere "congiuntamente" lavoratori da impiegare nella realizzazione del programma della rete.

Se il distacco infra-rete e la codatorialità sono ammessi per tutte le imprese che abbiano sottoscritto un contratto di rete (e quindi anche per le imprese agricole), le c.d. assunzioni congiunte possono essere effettuate soltanto quando almeno il 40 per cento delle imprese "in rete" siano agricole (art. 31, comma 3-*ter*, d.lgs. n. 276/2003 e s.m.i.). Si tratta di uno strumento diverso anche se affine alla codatorialità, che sembra ben rispondere alle esigenze delle imprese del settore primario e che infatti ha ottenuto un discreto successo nella prassi (Mocella, 2018; Razzolini, 2016; Peruzzi, 2015; Russo, 2015; Biasi, 2014).

Agevolazioni fiscali si rinvengono nel d.l. 24 giugno 2014, n. 91, convertito con modificazioni dalla l. 11 agosto 2014, n. 116. In particolare, l'art. 6-*bis*, comma 1 (*Disposizioni per i contratti di rete*), introducendo il comma 361.1 all'art. 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311 (Legge finanziaria 2005), dispone che le risorse del c.d. "Fondo rotativo per il sostegno alle imprese" di cui al comma 354, l. n. 311/2004, siano destinate anche al finanziamento agevolato di investimenti in ricerca e innovazione tecnologica effettuati da imprese agricole, forestali

e agroalimentari, che partecipano ad un contratto di rete. Al successivo comma 2 si stabilisce che “Fatti salvi i limiti previsti dall’ordinamento europeo, le imprese agricole, forestali e agroalimentari organizzate con il contratto di rete [...] acquisiscono priorità nell’accesso ai finanziamenti previsti dalle misure dei programmi di sviluppo rurale regionali e nazionali relativi alla programmazione 2014-2020”. Inoltre, se l’agevolazione di cui all’art. 3 (riconoscimento di un credito di imposta alle imprese produttrici di prodotti agricoli di cui all’Allegato I del Trattato sul Funzionamento dell’Unione Europea, nonché alle piccole e medie imprese agroalimentari dedite alla produzione di beni diversi da quelli dell’Allegato I, che istituiscano nuove reti di imprese ovvero svolgano nuove attività in una rete già esistente) non è più fruibile in quanto prevista soltanto per il “periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2014 e nei due successivi”, rilevanti vantaggi fiscali sono riservati alle imprese sottoscrittrici del c.d. contratto di rete “agricolo” (art. 1-*bis*, comma 3).

6. CONTRATTO DI RETE “AGRICOLO”

L’art. 1-*bis*, comma 3, d.l. n. 91/2014, convertito in l. n. 116/2014, ha introdotto una speciale forma di rete agricola al fine di favorire i processi di aggregazione e cooperazione fra le imprese del settore primario (settore nel quale rientra anche la selvicoltura ai sensi dell’art. 2135 c.c.).

In particolare, la citata disposizione prevede che “Per le imprese agricole, definite come piccole e medie ai sensi del regolamento (CE) n. 800/2008 della Commissione, del 6 agosto 2008, nei contratti di rete [...] formati da imprese agricole singole e associate, la produzione agricola derivante dall’esercizio in comune delle attività, secondo il programma comune di rete, può essere divisa tra i contraenti in natura con l’attribuzione a ciascuno, a titolo originario, della quota di prodotto convenuta nel contratto di rete”.

Si tratta di una previsione innovativa per i contratti di rete stipulati esclusivamente tra imprenditori agricoli, che consente a questi ultimi di mettere in comune le proprie risorse aziendali, allo scopo di esercitare in comune attività dirette alla realizzazione di prodotti agricoli, ed eventualmente ripartirsi, a titolo originario, la produzione agricola così ottenuta.

Quanto ai requisiti soggettivi, il contratto di rete “agricolo” può essere formato da sole imprese agricole singole o associate di cui all’art. 2135 c.c., definite come piccole e medie ai sensi di quanto disposto dal regolamento CE n. 800/2008. Si considerano tali le imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non sia superiore a 50 milioni di euro ovvero il cui totale di bilancio annuo non superi i 43 milioni di euro.

Sotto il profilo oggettivo, la norma trova applicazione nelle ipotesi in cui le imprese aggregate uniscano le proprie forze (attrezzature, strumenti, *know-how*, risorse umane) per raggiungere lo scopo comune contemplato nel programma di rete: la realizzazione di una produzione agricola, derivante dalle attività di cui

all'art. 2135 c.c. (coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse), che promuova la crescita delle imprese “in rete” in termini di innovazione e competitività sul mercato.

Come accennato, un aspetto peculiare del contratto di rete “agricolo” riguarda la possibilità per i contraenti di ripartirsi in natura, secondo quote determinate stabilite dal contratto stesso, la produzione derivante dall'esercizio in comune delle attività agricole, con conseguente attribuzione a titolo originario della produzione stessa (vale a dire l'attribuzione diretta e immediata del bene prodotto). Tuttavia, la facoltà per gli imprenditori “in rete” di ripartirsi in natura la produzione realizzata non sembra potersi esercitare mediante la semplice previsione di tale effetto nel programma di rete. Infatti, l'Agenzia delle Entrate, con la risoluzione 21 giugno 2017, n. 75/E, ha subordinato l'acquisto a titolo originario della produzione agricola alla sussistenza di specifiche condizioni (Russo, 2017).

L'acquisto a titolo originario del prodotto agricolo comune in capo a ciascun componente la rete, che non dà luogo ad alcuna cessione o trasferimento a titolo particolare di beni dall'impresa che materialmente ottiene il prodotto agli altri imprenditori contraenti, comporta rilevanti vantaggi (*in primis*, fiscali) per le imprese aggregate (Bagnoli e Cavaliere, 2017; Rocchi e Scappini, 2017).

7. RETI DI IMPRESE COME MODELLO DI SVILUPPO PER LE AREE INTERNE

Sono i caratteri di flessibilità, adattabilità e piena autonomia decisionale a contraddistinguere le reti di imprese, multilocalizzate e spesso anche trans-merceologiche, capaci di promuovere innovazione e competitività secondo logiche di mercato.

Tanti sono i vantaggi derivanti dall'appartenenza a una rete: possibilità di concentrare le proprie risorse soltanto su alcune fasi del processo produttivo (*core business*), instaurando con le altre imprese rapporti contrattuali stabili diretti a garantire l'approvvigionamento di tutti gli altri prodotti o servizi necessari per lo svolgimento della propria attività; accesso alle conoscenze e competenze di altre imprese (la circolazione e lo scambio di *know how* nell'ambito della rete permette di acquisire risorse e conoscenze necessarie per innovare e competere in un sistema globalizzato quale quello attuale); maggiore visibilità grazie all'ingresso in nuovi mercati; possibilità di acquisire certificazioni di qualità o marchi commerciali; migliore accesso a capitali (finanziamenti bancari e incentivi pubblici); maggiore flessibilità operativa; ecc.

Tra le forme giuridiche di collaborazione imprenditoriale di tipo reticolare, notevole importanza assume il contratto di rete. In particolare, il legislatore ha riservato ai contratti di rete stipulati tra e con imprese agricole una disciplina *ad hoc* al fine di incentivare le imprese del settore primario a ricorrere alle reti di imprese, introducendo norme di maggior favore per chi decida di costituire o aderire a una rete agricola. La possibilità di mettere in comune competenze specifiche e fattori produttivi allo scopo di dividere la produzione agricola derivante dal contributo di

ciascuna impresa aderente alla rete, la facoltà di assumere congiuntamente lavoratori da impiegare nella realizzazione del programma di rete e i rilevanti vantaggi fiscali, costituiscono misure dirette a favorire i processi di riorganizzazione e modernizzazione del settore agrario, la capacità innovativa e la competitività delle imprese agricole.

Alla luce di quanto detto, il contratto di rete, distinto dai già esistenti fenomeni aggregativi di imprese nel settore agricolo (in particolare, organizzazioni dei produttori e organizzazioni interprofessionali), costituisce il modello di collaborazione imprenditoriale che più di ogni altro sembra in grado di valorizzare il capitale naturale e umano presente nelle aree interne.

Grazie alle caratteristiche peculiari del nuovo strumento giuridico introdotto nel 2009, le imprese del settore primario possono dar vita a filiere produttive, con il coinvolgimento anche di imprese non locali, in grado di garantire al tempo stesso, da un lato, il mantenimento della biodiversità e la manutenzione del paesaggio, dall'altro la valorizzazione delle produzioni locali.

Il concetto di filiera può essere modulato in relazione ai vari segmenti del settore agricolo, quali quello delle produzioni legnose per l'industria e quello agro-silvo-energetico (Marchetti *et al.*, 2017).

In conclusione, la cooperazione imprenditoriale di tipo reticolare può costituire un importante fattore di sviluppo per quei territori, caratterizzati da condizioni di svantaggio infrastrutturale e socioeconomico, ma anche ricchi di importanti risorse ambientali e culturali, nei quali si registrano fenomeni di spopolamento e di abbandono delle piccole imprese tradizionali. La promozione di filiere produttive e il contestuale associazionismo "in rete", oltre a rimuovere forme di marginalità delle imprese rispetto al mercato e a implementare lo sviluppo e le tecnologie nella produzione, possono favorire il ritorno degli imprenditori agricoli nelle aree interne, rivitalizzando così il settore primario anche mediante l'aumento delle opportunità occupazionali.

La risposta del mercato all'introduzione del contratto di rete è positiva. Al 3 luglio 2019, sulla base delle più recenti indicazioni fornite da InfoCamere, sono stati realizzati ben 5.557 contratti di rete (di cui 814 a soggettività giuridica) che coinvolgono 33.275 imprese su tutto il territorio nazionale.

A livello territoriale, le imprese "in rete" sono localizzate per il 38% al Nord, per il 37% al Centro e per il 25% al Sud. Le regioni con il maggior numero di imprese aggregate sono il Lazio (8.647), la Lombardia (3.469) e il Veneto (2.616), seguite da Campania (2.543), Toscana (2.221) ed Emilia-Romagna (2.128). Quanto ai settori di attività, il settore agricoltura, selvicoltura e pesca è al primo posto per numero di imprese retiste (6.229, pari al 18% del totale), seguito dal commercio (5.442, pari al 16%) e dal manifatturiero (5.362, pari al 16%) (RetImpresa, 2019).

Oltre il 90% delle imprese agricole aggregate svolge attività di coltivazione e di allevamento. La distribuzione regionale delle imprese del settore primario che aderiscono a reti (contratto e soggetto) premia Campania (978 imprese), Friuli Venezia-Giulia (883) e Lazio (800). I contratti di rete ai quali partecipano imprese agricole sono poco più di 5 mila. Le reti prevalentemente costituite da imprese del

settore primario sono circa 700. Negli altri casi, le imprese agricole collaborano con organizzazioni produttive di altri settori al fine primario di promuovere il turismo e i territori (Centro Studi Confagricoltura, 2019; Ismea, 2018).

8. POTENZIALITÀ, CRITICITÀ E PROSPETTIVE PER LO SVILUPPO DELLE RETI DI IMPRESE IN SELVICOLTURA

Con specifico riferimento al settore forestale, il contratto di rete, grazie alle sue caratteristiche, può costituire un importante strumento sia per la valorizzazione delle tradizionali filiere foresta-legno che per lo sviluppo di filiere locali legate alla generazione e commercializzazione di utilità ecosistemiche.

Quanto al primo punto, il rafforzamento dei legami tra le imprese della filiera foresta-legno a livello locale è di rilevante importanza, ad esempio, per la promozione e la commercializzazione di prodotti di legno certificati, utilizzando la materia prima prodotta *in loco*. In un contesto globale sempre più attento all'origine e alla certificazione delle materie prime cresce infatti l'attenzione verso lo sviluppo di filiere che "territorializzano" i propri prodotti attraverso una "provenienza di origine". La creazione di reti di imprese (es. *wood cluster*) tra proprietari, utilizzatori e industrie del legno può consentire una cooperazione strategica che dal bosco risale la filiera produttiva, sviluppando in questo modo rapporti di collaborazione in grado di promuovere uno sviluppo socioeconomico basato sulla valorizzazione delle vocazioni territoriali e di generare valore aggiunto sul mercato per i beni prodotti (Lattanzi e Trapè, 2013). La stipulazione di un contratto di rete consentirebbe alle piccole e medie imprese del settore forestale di ampliare le proprie potenzialità di sviluppo e di mercato, di acquisire certificazioni di qualità o marchi commerciali (marchi di rete), di affacciarsi su nuovi mercati (anche internazionali), rendendo così possibili nuove occasioni di *business* con riflessi positivi sulla redditività dell'attività aziendale (Di Pace, 2011). La rete, inoltre, permetterebbe l'ampliamento della gamma di beni e servizi prodotti, favorendo l'interazione con imprese di altri settori e la messa a punto di nuove proposte e offerte alla propria clientela.

Vanno, peraltro, rilevati alcuni ostacoli alla costituzione di reti di imprese nel settore selvicolturale.

Il principale limite è dato dalla scarsa propensione delle imprese del settore a costituirsi in filiere (dal bosco al prodotto finito). In particolare, soprattutto nelle aree interne del Paese si registra una generale diffidenza da parte del tessuto imprenditoriale locale alla costruzione di programmi comuni e, in generale, alla collaborazione imprenditoriale diretta allo scambio di informazioni, di prestazioni e all'esercizio in comune di una o più attività lungo il processo produttivo. A ciò si aggiunga l'elevata parcellizzazione delle proprietà forestali e la mancanza di piani di gestione forestale (solamente il 18% della superficie forestale nazionale presenta un piano di gestione forestale in vigore, v. RAF, 2018). Questi ultimi, come noto, rappresentano uno strumento indispensabile per poter

valorizzare le funzioni e vocazioni ecosistemiche di ciascun singolo bosco, e anche le possibilità di approvvigionamento delle potenziali filiere produttive (Corona *et al.*, 2019b).

La filiera dei prodotti legnosi (in particolare, il settore legno-arredo), nonostante possa contare in Italia su un tessuto imprenditoriale di trasformazione e commercializzazione molto avanzato in termini tecnologici e di mercato, si approvvigiona principalmente all'estero, sia per i prodotti grezzi che per i semilavorati (RAF, 2018). La produzione annua della selvicoltura nazionale è ufficialmente stimata mediamente intorno a 8 milioni di metri cubi annui (con una quota di legna da ardere, che non rientra nelle filiere industriali, costantemente superiore al 60%), mentre l'importazione di legno e derivati (carta esclusa) è mediamente pari al doppio (RAF, 2018). In questo contesto si è assistito a una progressiva riduzione del numero di imprese e di addetti nel settore della prima trasformazione (segherie o imprese specializzate nel taglio e dimensionamento di legno per l'edilizia e per l'arredo), costituito da organizzazioni produttive nella quasi totalità dei casi a conduzione familiare (RAF, 2018). Stando ai dati riportati dall'Istat, dal 2008 al 2016 si è registrata una riduzione del numero di imprese del 26% (27.194 imprese nel 2016) e una riduzione del numero di addetti del 33% (103.543 addetti nel 2016). In parziale controtendenza sono i dati relativi al settore "utilizzazioni forestali e selvicoltura", che fanno registrare, nel 2016, un aumento del numero di imprese del 14% (6.471 imprese) e una riduzione del numero di addetti del 13% (12.166 addetti) rispetto al 2011. Alle sei Regioni che hanno un numero medio di addetti per impresa superiore alla media nazionale (Lombardia, Trentino Alto-Adige, Veneto, Friuli Venezia-Giulia, Emilia Romagna e Marche) sono riconducibili il 58% degli addetti e il 46% delle imprese, indice di una maggiore strutturazione del mercato del Nord e Centro-Nord rispetto alle altre aree del nostro Paese, dove prevalgono imprese individuali spesso poco propense allo sviluppo di una trama di relazioni non competitive con altre realtà imprenditoriali.

Con particolare riferimento alle aree interne, nelle quali la copertura forestale assume un ruolo dominante (circa il 70% della superficie totale), l'esperienza del contratto di rete può comunque essere mutuata proponendo, in particolare per il Sud, un nuovo modello di *governance* nella gestione sostenibile delle foreste e nella produzione di materiali legnosi, con significative ricadute anche occupazionali.

Peraltro, nonostante le criticità evidenziate, al 31 dicembre 2018 le imprese agricole "in rete" che svolgono attività di selvicoltura sono 132 (116 imprese partecipano a reti contratto, 16 partecipano a reti soggetto). Quanto alla distribuzione territoriale, il maggior numero di imprese aggregate si ha in Friuli Venezia-Giulia (43 imprese, pari al 37% del totale); al secondo posto la Toscana (20 imprese, pari al 17%). I contratti di rete sottoscritti da sole imprese esercenti attività di selvicoltura sono 20 (Centro Studi Confagricoltura, 2019).

A titolo esemplificativo si riportano in Tabella 1 alcuni contratti di rete ai quali partecipano imprese impegnate in attività selvicolturali.

Tabella 1 - Esempi di reti di imprese in ambito selvicolturale (registroimprese.it)

<i>Rete d'impresa</i>	<i>Data stipula contratto</i>	<i>Imprese partecipanti</i>	<i>Oggetto e obiettivi della rete</i>
MUGELLO NATURA	30/9/2015	10 imprese partecipanti di cui <i>5 con codice A 02</i> - Silvicoltura ed utilizzo di aree forestali. Altre imprese: 2 imprese: C 16 - Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero. 2 imprese: A 01 - Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali. 1 impresa: N 81 - Attività di servizi per edifici e paesaggi.	Innovazione e innalzamento della capacità competitiva nell'esercizio delle attività attraverso lo sviluppo di sinergie in ogni fase del processo delle biomasse agricole, forestali e agro-industriali finalizzate alla valorizzazione energetica e/o alla produzione di biocombustibili.
PROSELVA VALTELLINA	30/3/2016	11 imprese partecipanti di cui <i>8 con codice A 02</i> - Silvicoltura ed utilizzo di aree forestali. Altre imprese: 2 imprese: A 01 - Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali. 1 impresa: C 16 - Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero.	Manutenzione territoriale di aree boscate marginali abbandonate da decenni con la riabilitazione del ruolo protettivo e produttivo, soprattutto con riferimento ad aree di proprietà privata. Sviluppo della filiera bosco-legno-energia (imprese boschive, imprese di cippatura, impianti a biomassa, ecc.) per il recupero di biomassa da boschi di scarso valore economico. Ampliamento delle possibilità di lavoro invernale in provincia di Sondrio delle imprese interessate.
VALCANALE LEGNO NATURALE	20/11/2017	9 imprese partecipanti di cui 7 <i>con codice A 02</i> - Silvicoltura ed utilizzo di aree forestali. Altre imprese: 1 impresa: C 16 - Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero. 1 impresa: N 81 - Attività di servizi per edifici e paesaggi.	Innovare e innalzare le proprie capacità competitive e di innovazione anche attraverso il meccanismo di filiera o altre forme partenariali. Aumentare le possibilità e opportunità di sviluppo del mercato del legname a partire da quello locale, tenendo conto delle caratteristiche del sistema produttivo dell'ambiente montano in cui le imprese operano e delle peculiarità del territorio di riferimento della Valcanale. Caratterizzare, qualificare e certificare le produzioni di legname e prodotti derivati per vari tipi di uso.

Segue

Segue Tabella 1

<i>Rete d'impresa</i>	<i>Data stipula contratto</i>	<i>Imprese partecipanti</i>	<i>Oggetto e obiettivi della rete</i>
VALORIZZAZIONE LEGNO FRIULANO	15/5/2018	<p>9 imprese partecipanti di cui 5 con codice A 02 - Silvicoltura ed utilizzo di aree forestali.</p> <p>Altre imprese: 2 imprese: A 01 - Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali 1 imprese: M 69 - Attività legali e contabilità 1 imprese: C 28 - Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature NCA</p>	<p>Accrescere la competitività incrementando la capacità produttiva, gestionale e innovativa attraverso la condivisione di informazioni, lo scambio di <i>know how</i> e l'acquisizione di servizi comuni. Tale obiettivo principale si accompagna con quello più generale della valorizzazione dei prodotti e dei sottoprodotti di lavorazione originati dall'utilizzo della risorsa legnosa locale caratterizzandoli sia dal punto di vista qualitativo che da quelli della tracciabilità e sostenibilità, coordinando la propria proposta commerciale secondo modalità che favoriscano l'accesso a nuove opportunità o la stabilizzazione di quelle già in essere.</p>
RETE IMPRESE FORESTALI E LEGNAMI BOSC.A.T. (Boschi dell'Alto Tagliamento)	3/8/2018	<p>14 imprese partecipanti di cui 8 con codice A 02 - Silvicoltura ed utilizzo di aree forestali.</p> <p>Altre imprese: 2 imprese: C 16 - Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero. 2 imprese: F 43 - Lavori di costruzione specializzati. 1 imprese: M 74 - Altre attività professionali, scientifiche e tecniche. 1 imprese: C 28 - Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature NCA.</p>	<p>Innovare e innalzare le proprie capacità competitive e di innovazione anche attraverso il meccanismo di filiera o altre forme partenariali.</p> <p>Aumentare le possibilità e opportunità di sviluppo del mercato del legname a partire da quello locale, tenendo conto delle caratteristiche del sistema produttivo dell'ambiente montano in cui le imprese operano e delle peculiarità del territorio di riferimento della Alta Val Tagliamento.</p> <p>Caratterizzare, qualificare e certificare le produzioni di legname e prodotti derivati per vari tipi di uso.</p> <p>Valorizzazione e promozione dell'abete bianco certificato PEFC, di elevata qualità e sostenibilità, proveniente dalla Regione Friuli Venezia-Giulia, volute e ricercate dalle imprese che partecipano alla presente rete, integrate in un progetto di filiera che prevede anche il coinvolgimento di amministrazioni comunali certificate per la gestione forestale sostenibile (GFS).</p>

Segue

Segue Tab. 1

<i>Rete d'impresa</i>	<i>Data stipula contratto</i>	<i>Imprese partecipanti</i>	<i>Oggetto e obiettivi della rete</i>
RETE RA RAMPA- JANA	3/10/2018	15 imprese partecipanti di cui <i>10 con codice A 02</i> - Silvicoltura ed utilizzo di aree forestali. Altre imprese: 4 imprese: A 01 - Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali. 1 imprese: H 52 - Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti.	Innovazione e innalzamento della capacità competitiva e, in particolare, adeguare la produzione delle imprese partecipanti alle esigenze del mercato (ad es. materiale certificato, materiale legnoso a filiera corta, cippato su cantieri adattati per razionalizzare le spese, cippato verso grandi centrali biomassa in grado di razionalizzare approvvigionamento e pagamenti, ecc.).

Quanto alla promozione di filiere legate alla generazione e commercializzazione di utilità ecosistemiche forestali, nel panorama nazionale si trovano vari accordi e modelli di cooperazione che presentano come oggetto la loro valorizzazione (RAF, 2018): si tratta nella maggior parte dei casi di accordi nati dall'iniziativa di singoli imprenditori che coinvolgono tessuti imprenditoriali diversificati, e il modello "reti di imprese" potrebbe in questo ambito fungere da catalizzatore di esperienze in nuovi mercati. Il riconoscimento di un sistema di pagamento delle utilità ecosistemiche generate dalla gestione forestale sostenibile (art. 17 del c.d. Collegato Ambientale 2016 - *infra*, § 1) rappresenta, infatti, un interessante ambito di sviluppo per il settore, con la possibilità di promuovere reti di imprese interconnesse alle filiere produttive forestali convenzionali. La rete può consentire di condividere, tra i diversi soggetti interessati (proprietari pubblici e privati del bosco, consorzi forestali, imprese di settore), un programma strategico che definisca il ruolo di ogni soggetto e gli interventi da attuare per la valorizzazione dei processi produttivi e di erogazione delle utilità. La messa in comune di risorse, siano esse finanziarie, tecniche o umane, comporta il godimento di economie di scala, con la possibilità di ottenere risultati di innovazione e sviluppo imprenditoriale, altrimenti inaccessibili per i piccoli operatori.

L'attuale programmazione dello sviluppo rurale (2014-2020) sostiene la costituzione di reti di imprese, prevedendo per esse non solamente una priorità nell'accesso alle singole Misure ma anche specifici interventi per promuovere l'aggregazione imprenditoriale (si veda, in particolare, la Misura 16 *Cooperazione*). In questa direzione sembrerebbe poter muoversi anche la nuova fase di programmazione per il periodo *post-2020*: rimangono, infatti, validi gli obiettivi sul trasferimento di conoscenze e di innovazione nel settore agricolo e forestale e nelle zone rurali, di potenziamento della redditività e competitività del settore agricolo e forestale, favorendo l'organizzazione delle filiere per un uso efficiente delle risorse e per lo sviluppo economico nelle zone rurali.

RICONOSCIMENTI

Lavoro svolto come collaborazione di ricerca tra Centro di ricerca per le aree interne e gli Appennini (ArIA) dell'Università del Molise e CREA nell'ambito del programma di ricerca EFI-MOUNTFOR "Una rete di foreste intelligenti e di modelli di impresa per lo sviluppo delle aree interne" (Responsabili: P. Corona, M. Marchetti). Il contributo di Raoul Romano rientra nelle attività di studio del Dottorato di ricerca in Bioscienze e territorio (XXXIII ciclo) dell'Università del Molise. Si ringrazia Umberto Di Salvatore per la collaborazione prestata.

SUMMARY

Development potential by the networks of silvicultural companies in the Italian inland

The Italian national strategy for inland areas includes, among the objectives aimed at development promotion, the enhancement of agricultural systems through the establishment of partnerships capable of guaranteeing close cooperation between primary production, processing and marketing and the activation of renewable energy supply chains. In this context, the present work aims to investigate whether the network of companies may constitute an effective tool of entrepreneurial collaboration for the enhancement of natural and human capital in internal territories, with distinctive respect to their potential, criticality and prospects in the silvicultural sector.

BIBLIOGRAFIA

- Alvino I., 2014 - *Il lavoro nelle reti di imprese: profili giuridici*. Giuffrè, Milano.
- Bagnoli M., Cavaliere M., 2017 - *I contratti di rete tra imprese agricole*. Corriere Tributario, 37: 2900-2904.
- Becattini G., Rullani E., 1994 - *Sistema locale e mercato globale*. In: "Prospettive degli studi di politica industriale in Italia", a cura di G. Becattini, S. Vacca. Franco Angeli, Milano.
- Biasi M., 2014 - *Dal divieto di interposizione alla codatorialità: le trasformazioni dell'impresa e le risposte dell'ordinamento*. In: "Contratto di rete e diritto del lavoro", a cura di G. Zilio Grandi, M. Biasi. Cedam, Milano, p. 117-161.
- Cafaggi F., 2012 - *Domande della ricerca e profili metodologici*. In: "Politiche industriali e collaborazione tra imprese nel contesto toscano", a cura di F. Cafaggi, P. Iamiceli. Il Mulino, Bologna.
- Cafaggi F., 2016 - *Contratto di rete*. In: "Enciclopedia del diritto", Annali IX. Giuffrè, Milano, p. 207-239.
- Cafaggi F., Iamiceli P., Mosco G.D., 2013 - *Contratto di rete: prime applicazioni pratiche*. I Contratti, 8-9: 799 ss.
- Centro Studi Confagricoltura, 2019 - *Nel 2018, Reti di Imprese +19%, imprese in reti +34%. Imprese agricole in Reti di Imprese +52%*. In: [online 26-02-2019] www.confagricoltura.it
- Ciancio O., Nocentini S. (a cura di), 2019 - *Il bosco. Bene indispensabile per un presente vivibile e un futuro possibile*. Accademia Italiana di Scienze Forestali, Firenze. <https://doi.org/10.4129/bosco.2019>
- Corona P., 2018 - *Un nuovo Testo Unico per una gestione forestale sostenibile*. Terra e Vita, 13: 1.
- Corona P., Brun F., Comino R., Dettori S., 2019a - *Silvicoltura e produzioni forestali e silvopastorali: dal bosco risorse strategiche per alimentare green economy e utilità ecosistemiche*. In: Ciancio O., Nocentini S. (a cura di), *Il bosco. Bene indispensabile per un presente vivibile e un futuro possibile*. Accademia Italiana di Scienze Forestali, Firenze, p. 93-101.
- Corona P., Barbati A., Ferrari B., Portoghesi L., 2019b - *Pianificazione ecologica dei sistemi forestali*. Compagnia delle Foreste, Arezzo.
- Cuffaro V., 2016 - *Il contratto di rete di imprese*. Giuffrè, Milano.

- Di Pace M., 2011 - *La rete di imprese. Istruzioni per l'uso*. Università Telematica Universitas Mercatorum, Roma, ISBN 97-88-8905081-03, ISBN A 10.978.88905081/03.
- Ferrucci F., Tomassini C., Pistacchio G., 2017 - *Individui, famiglie e comunità. Quale futuro demografico per le Aree interne?* In: "Aree interne. Per una rinascita dei territori rurali e montani", a cura di M. Marchetti, S. Panunzi, R. Pazzagli. Rubbettino, p. 49-66.
- Ferrucci N., 2018 - *Il nuovo testo unico in materia di foreste e di filiere forestali: una prima lettura*. Diritto Agroalimentare, 2, 265 ss.
- Ismea, 2018 - *Manuale delle reti d'impresa per giovani agricoltori. Sviluppo di strumenti e azioni per la costituzione di reti d'impresa per l'imprenditoria giovanile in agricoltura*.
- Lattanzi P., Trapè I., 2013 - *Innovazione sociale e reti di imprese nello sviluppo rurale*. Agricoltura Istituzioni Mercati, Franco Angeli Ed., vol. 2013 (1-2): 193-214. <https://doi.org/10.3280/AIM2013-001012>
- Losavio C., 2017 - *Il valore dei territori rurali e montani. Verso una strategia nazionale delle Green Communities*. In: [online 01-08-2017] www.issirfa.cnr.it.
- Maltoni M., 2011 - *Il contratto di rete - Prime considerazioni alla luce della novella di cui alla l. n. 122/2010*. Notariato: 64 ss.
- Marchetti M., De Toni A., Sallustio L., Tognetti R., 2017 - *Criticità e opportunità di sviluppo per le Aree interne. Una lettura dei processi territoriali recenti*. In: "Aree interne. Per una rinascita dei territori rurali e montani", a cura di M. Marchetti, S. Panunzi, R. Pazzagli. Rubbettino, p. 27-37.
- Marchetti M., Motta R., Pettenella D., Sallustio L., Vacchiano G., 2018 - *Le foreste e il sistema foresta-legno in Italia: verso una nuova strategia per rispondere alle sfide interne e globali*. Forest@, 15: 41-50. <https://doi.org/10.3832/efor2796-015>
- Milella M., 2013 - *La soggettività nel contratto di rete tra imprese*. I Contratti, 4: 401-405.
- Mocella M., 2018 - *Reti d'impresa e rapporti di lavoro*. Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.
- Mosco G.D., 2010 - *Frammenti ricostruttivi sul contratto di rete*. Giurisprudenza Commerciale, I: 951 ss.
- Mosco G.D., 2012 - *Il contratto di rete dopo la riforma: che tipo!* In: "Il contratto di rete per la crescita delle imprese", a cura di F. Cafaggi, P. Iamiceli, G.D. Mosco. Giuffrè, Milano, p. 29-40.
- OECD, 2014 - *OECD Studies and Entrepreneurship, Italy: Key Issues and Policies*. OECD Publishing.
- Palmieri D., 2011 - *Introduzione*. In: "Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating. Il contratto di rete e le sue caratteristiche", a cura di Associazione Italiana Politiche Industriali. Il Sole24Ore, XVI.
- Palmieri G., 2011 - *Profili generali del Contratto di Rete*. In: "Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating. Il contratto di rete e le sue caratteristiche", a cura di Associazione Italiana Politiche Industriali. Il Sole24Ore, 3.
- Peruzzi M., 2015 - *La codatorialità nel contratto di rete: un'ipotesi definitoria*. In: "Dall'impresa a rete alle reti d'impresa. Scelte organizzative e diritto del lavoro", a cura di M.T. Carinci. Giuffrè, Milano, p. 257-271.
- RAF, 2018 - *Rapporto sullo stato delle Foreste e del settore forestale in Italia*. Prodotto dalla Rete Rurale Nazionale (RRN 2014-2020). Compagnia delle Foreste (AR). ISBN: 978-88-98850-34-1
- Razzolini O., 2016 - *Le reti Gucci ed Esaote: un'analisi di diritto del lavoro*. Giornale di Diritto del Lavoro e di Relazioni Industriali, 149: 105 ss. <https://doi.org/10.3280/GDL2016-149005>
- RetImpresa, 2019 - *Report sulle reti di impresa in Italia. 1° semestre 2019*. In: [online 30-06-2019] www.retimpresa.it.
- Rocchi A., Scappini L., 2017 - *Il passaggio a titolo originario nei contratti di rete agricoli*. Il Fisco, 25: 2449 ss.
- Romano R., 2018 - *Il Testo unico in materia di foreste e filiere forestali*. Agriregionieuropa, 54.
- Russo L., 2015 - *Il contratto di rete in agricoltura*. Rivista di Diritto Civile, 1: 181 ss.
- Russo L., 2017 - *Il contratto di rete tra imprenditori agricoli: un passo avanti e due indietro?* Rivista di Diritto Agroalimentare, 3: 527 ss.
- Saccon C., 2014 - *I vantaggi economici per le imprese nel "fare rete"*. In: "Contratto di rete e diritto del lavoro", a cura di G. Zilio Grandi, M. Biasi. Cedam, p. 5-24.
- Zanelli P., 2012 - *Reti e contratto di rete*. Cedam, Padova.