



XXXII
CONGRESSO
GEOGRAFICO
ITALIANO

L'apporto della Geografia tra rivoluzioni e riforme

Roma, 7-10 Giugno 2017

a cura di
Franco Salvatori

A.Ge.I. - Roma

© 2019 A.Ge.I. - Roma
www.ageiweb.it
ISBN 978-88-942641-2-8



Licenza Creative Commons:
Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

MARCO BROGNA, VALERIA COCCO, FRANCESCO MARIA OLIVIERI¹

MULTIFUNZIONALITÀ E RETI DI IMPRESA NEL LAZIO

1. Introduzione

Negli ultimi decenni gli esperti di agricoltura e sviluppo rurale hanno adottato il termine “multifunzionalità” – di cui, di fatto, non compare ancora una definizione univoca – come sinonimo di un’agricoltura in grado di produrre beni di qualità, siano essi beni di mercato o non. Secondo altri autori, invece, il termine multifunzionalità sta ad indicare la «capacità del settore primario di produrre beni e servizi secondari [...] di varia natura» (Henke, 2007), dove per beni e servizi secondari si intende una variegata e numerosa rosa di prodotti, quali, ad esempio, l’occupazione agricola, la tecnologia e l’export.

Già dagli anni settanta si inizia a segnare il passaggio da una tipologia di agricoltura monofunzionale e caratterizzata da una logica settoriale e produttivistica (Henke, 2007), verso un primo approccio di tipo integrato e territoriale, che interessandosi di temi quali lo sviluppo rurale e la sostenibilità ambientale avrebbe condotto, in tempi più recenti, all’utilizzo del termine multifunzionalità.

Agricoltura e territorio godono di una forte interazione che si riflette sia su ciò che riguarda il processo produttivo stesso, sia a livello ambientale sulla modifica del paesaggio generato appunto dall’agricoltura. In tal senso, l’agricoltura multifunzionale diventa un importante elemento di connessione tra i diversi obiettivi dello sviluppo agricolo (Idda *et al.*, 2002), in grado di sperimentare nuovi modelli di “creazione di valore” e mantenendo, al contempo, un alto grado di differenziazione della propria offerta delle imprese agricole (Cesaretti, Nazzaro, 2008).

Dunque, con l’introduzione di una tipologia di approccio integrato, si tende a convergere verso un più complesso significato di multifunzionalità agricola, che non si limita a corrispondere all’insieme di esternalità positive connesse alla produzione agricola, ma va a rappresentare «un vero e proprio fattore strategico per il riposizionamento competitivo del complesso delle attività dell’azienda agricola, per le quali si aprono nuove ed interessanti prospettive di sviluppo» (Cesaretti, Nazzaro, 2008).

Tralasciando in questa sede il dibattito dottrinale in merito alla definizione del termine “multifunzionalità agricola”, si procederà nel corso dell’articolo ad esaminare il rapporto di relazioni che può essere sviluppato nell’ambito del settore primario attraverso la forma di aggregazione territoriale delle reti di impresa. Considerando altresì l’influenza esercitata dalla multifunzionalità sulle scelte di politica agraria (Idda *et al.*, 2002), si farà cenno alle criticità nella definizione di una politica comune, quindi ai vantaggi nell’utilizzo di un nuovo strumento di aggregazione territoriale (c.d. contratto di rete) capace di potenziare il settore primario sia in termini di innovazione che di competitività sui mercati internazionali, con particolare vantaggio per le micro e piccole imprese, che in tal modo, avranno gli strumenti per “reggere il confronto” con imprese di maggiori dimensioni e per perseguire percorsi di crescita sostenibili (Gavinelli, Cantù, 2008) rafforzati dai notevoli vantaggi dati dalla stabilità dei rapporti tra le imprese.

¹ Sapienza Università di Roma.



2. Multifunzionalità e reti di impresa

La multifunzionalità nasce da una visione del settore primario di tipo integrato e territoriale, dove la classica accezione di territorio, inteso come sede fisica o geografica, viene superata in favore della valorizzazione delle risorse (Gavinelli, Cantù, 2008) che pur scaturendo da un determinato territorio possono essere considerate intangibili (*made in Italy*, prodotti tipici, brand territoriale, etc.).

Seguendo questa prospettiva, il settore primario, ed in particolare, il comparto agricolo, ha dovuto affermare il proprio ruolo strategico sia in ambito locale che globale, per svolgere appieno le proprie potenzialità ed ampliare la propria area di mercato per penetrare nei mercati internazionali.

A seguito della Rivoluzione Industriale, infatti, il settore primario ha vissuto molte difficoltà ed è stato considerato, per lungo tempo, strategicamente "inferiore" agli altri settori. Questo fenomeno ha conseguito a rallentare lo sviluppo ed il rafforzamento della competitività, della capacità di internazionalizzazione e di innovazione delle piccole e micro imprese operanti nel settore.

Di fatto, proprio questi fattori - innovazione, competitività ed internazionalizzazione - hanno rappresentato a lungo le principali debolezze del settore primario.

L'innovazione è stata considerata per molto tempo incompatibile con il comparto agricolo, per cui «il binomio agricoltura/innovazione» (Krasna, 2014) ha rappresentato un paradosso radicato nel tempo, piuttosto che uno strumento per lo sviluppo del settore; o meglio, come afferma Krasna, tale binomio «è apparso più come un ossimoro che una concreta e importante opportunità» (Krasna, 2014).

Dunque, proprio dalla più recente convinzione di sfruttare questa opportunità, e dalla volontà di accrescere l'innovazione e l'internazionalizzazione in ambito di multifunzionalità agricola, si inizia a verificare negli ultimi decenni, anche nel settore primario, un fenomeno già rilevante nel contesto industriale italiano: l'aggregazione in reti di impresa (Grandinetti, 2014).

2.1. Vantaggi del contratto di rete

Le reti di impresa rappresentano una delle forme di aggregazione, in particolare di piccole e micro imprese, che perseguono obiettivi condivisi, attraverso un nuovo strumento normativo denominato contratto di rete.

Una delle principali motivazioni che inducono le imprese ad aderire ad una rete è sicuramente data dalla possibilità di ampliare il proprio mercato. Il contratto di rete rappresenta, di fatto, un concreto supporto strategico alla crescita delle imprese, che attraverso un aumento della dimensione aziendale ed un accrescimento della capacità competitiva, hanno la possibilità di penetrare nuovi mercati internazionali, quindi, di competere a livello globale (Olivieri, 2015). Non solo. Il contratto di rete salvaguardando l'indipendenza e l'autonomia delle singole imprese aderenti alla rete, rappresenta un valido strumento per accrescere competitività, innovazione ed internazionalizzazione (Bramanti, Spadoni, 2012). Tra le varie forme di aggregazione territoriale, le reti di impresa risultano particolarmente vantaggiose, in quanto legano le imprese in una rete di relazioni che tende a rafforzare la fiducia e a favorire la pratica del lavorare insieme, migliorando così la conoscenza reciproca e le competenze relazionali (Grandinetti, 2014). Quindi, piuttosto che di un semplice accordo tra imprese, si tratta di un modello organizzativo configurato in un approccio sistemico (Olivieri, 2016; Conti, 2012), ovvero di un modello di business alternativo (Bramanti, Spadoni, 2012), in grado di fronteggiare la crisi economica e di favorire la diffusione dell'innovazione e l'internazionalizzazione delle PMI, proprio grazie alla condivisione di conoscenze e risorse, data dalla stabile rete di relazioni che si configura tra le imprese in termini di collaborazione e cooperazione.

2.2. Le reti di impresa da processo di apprendimento ad opportunità di innovazione

La rete, di per sé, viene qualificata come un ibrido in grado di colmare la distanza tra i due poli classici dell'organizzazione industriale - mercato e gerarchia -, che non riescono più a governare

un'economia sempre più complessa e articolata (Iamiceli, 2009; Grandinetti, 2014). Una rete è fatta di nodi, quindi di relazioni, per cui "il circuito della cooperazione", caratterizzante la rete, «genera l'energia relazionale necessaria all'alimentazione del rapporto cooperativo» tra imprese (Grandinetti, 2014). Le reti di impresa rappresentano, dunque, un vero e proprio processo di apprendimento basato sulla cooperazione (Grandinetti, 2014), per cui, in tale ottica, l'aggregazione non si limita più ad essere una semplice somma delle parti (Olivieri, 2016), bensì uno strumento per il raggiungimento di obiettivi condivisi tra le imprese. Proprio tale condivisione di conoscenze e di risorse, nonché la solida cooperazione tra imprese favorisce i sistemi di formazione del personale attraverso la pratica del *learning by imitation* e *learning by emulation*, in grado di offrire vantaggi significativi in termini di rapidità di apprendimento, di diffusione della conoscenza, e di acquisire una maggiore conoscenza del mercato, godendo, per lo più, di una riduzione dei costi. Dunque, sia i benefici derivanti dalle economie di scala e dalle economie esterne, quanto la condivisione e riduzione dei costi, legate al processo di cooperazione di imprese appartenenti ad una rete, rappresentano elementi utili a porre le basi per progredire in campo tecnologico ed innovativo, e per sfruttare quella concreta opportunità di sviluppare il "binomio agricoltura-innovazione" (Krasna, 2014), nonché per favorire l'internazionalizzazione (export) e la promozione del territorio (prodotti tipici).

2.3. Le reti di impresa come opportunità di internazionalizzazione

Prendendo le mosse dalla questione relativa alla promozione del territorio attraverso la diffusione di prodotti tipici o tramite la creazione di marchi – i.e., *made in Italy* –, si affronta una seconda debolezza del comparto agricolo: l'internazionalizzazione.

Molte imprese operanti nel settore agricolo sono caratterizzate da piccole dimensioni: addirittura si fa riferimento più frequentemente a micro imprese piuttosto che a PMI, che spesso non hanno le adeguate capacità per dotarsi di una struttura commerciale per l'export.

A tal ragione, le imprese di piccole dimensioni, mosse dal desiderio di superare i propri limiti, migliorare l'esportazione e la propria competitività, scelgono di cooperare utilizzando lo strumento del contratto di rete, per godere così dei vantaggi delle grandi imprese – i.e. economie di scala – per penetrare il mercato internazionale senza essere "schiacciate" delle imprese di grandi dimensioni.

L'opportunità offerta dalla rete di imprese per accrescere l'export, inoltre, è favorita dal sistema di relazioni funzionali che si instaura tra le imprese, che quindi tende a superare il concetto di contiguità fisica. Dunque, se per molto tempo le imprese tendevano a localizzarsi in prossimità di altre imprese operanti nello stesso settore per sfruttarne le esternalità; oggi, attraverso il contratto di rete, le imprese che intendono aderire ad una rete d'impresa non devono necessariamente appartenere al medesimo settore economico, né tantomeno è necessario che siano localizzate nella medesima area geografica, per cui – sebbene tale opportunità risulti ancora poco sfruttata (tab. 1) – si inizia ad assistere al superamento della prossimità fisica in favore di un sistema di relazioni funzionali che siano in grado di costituire un vantaggio per il processo produttivo e per le rispettive filiere (Olivieri, 2014; Cesaretti *et al.*, 2006).

| | |
|------------|-------|
| 1 | 71,5% |
| 2 | 19% |
| più di due | 9,5% |

Tabella 1. Numero di regioni coinvolte per contratto di rete in valore percentuale. Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere.

2.4. Una grande novità: il *job sharing*

La cooperazione tra imprese, sia essa regionale od interregionale, ha la forza di costruire reti di relazioni tali da garantire una diffusione delle informazioni, e delle relative competenze e conoscenze (*know-how*) tra le imprese aderenti alla rete, caratterizzate da differenti specializzazioni. La rete favorisce inoltre lo sviluppo di un attuale processo di formazione basato su *learning by imitation* e *learning by emulation*, nonché di un'occupazione agricola flessibile. Proprio in riferimento all'attuale realtà socio-economica del contesto lavorativo in ambito agricolo, si assiste ad una svolta nella concezione di flessibilità del lavoro, intesa dapprima come la «capacità dei rapporti di lavoro di adattarsi alle esigenze tecniche e organizzative delle imprese» (Macrì, 2013), quindi come condizione essenziale per una nuova tipologia di lavoro definito *job sharing*. La nuova tipologia di lavoro, disciplinata dalla L. 99/2013 e fortemente voluta dalle associazioni di categoria per lo sviluppo rurale, è caratterizzata da una maggiore flessibilità dei rapporti di lavoro, in quanto le diverse imprese facenti parte della rete possono avvalersi, di fatto, dei lavoratori operanti nelle singole imprese, essendo co-titolari dei contratti di lavoro delle singole imprese. Inoltre, il lavoro ripartito opera uno snellimento da un punto di vista burocratico, in particolare, grazie alla semplificazione giuridica che incentiva non solo nuove assunzioni, ma anche ulteriori aggregazioni in rete d'impresa.

3. La situazione attuale nella Regione Lazio

Dall'introduzione della legge che disciplina i Contratti di Rete (L. 33/2009) ad oggi, l'Italia ha vissuto una notevole crescita in termini di adesione da parte delle piccole e micro imprese nell'utilizzo di questa nuova forma di aggregazione. In particolare, nel 2016, il maggior numero di imprese che aderisce ad una rete appartiene al settore dei servizi (30%), seguito da quello delle attività manifatturiere (22%), quindi dal settore agricolo (16%), che comprende oltre all'agricoltura, anche selvicoltura, acquacoltura e pesca. Come risulta dalla seguente tabella (tab. 2) – considerando le imprese non divise per settori e aderenti ad una rete – in soli due anni è quasi raddoppiato il numero dei contratti di rete e delle relative imprese coinvolte in Italia, passando dai 1.728 contratti di rete del 2014 ai 3.056 del 2016.

| | | |
|-----------------------|-------|--------|
| Settembre 2014 | 1.728 | 8.646 |
| Settembre 2015 | 2.348 | 11.158 |
| Settembre 2016 | 3.056 | 15.433 |

Tabella 2. Contratti di rete ed imprese coinvolte in Italia da Settembre 2014 a Settembre 2016. Fonte: ns. elaborazione su dati Unioncamere, 2016.

La distribuzione dei contratti di rete sul territorio italiano, però, non risulta omogenea (fig. 1), si può notare, dunque, un marcato orientamento verso il contratto di rete (Olivieri, 2015) principalmente da parte di alcune regioni del centro-nord della penisola.

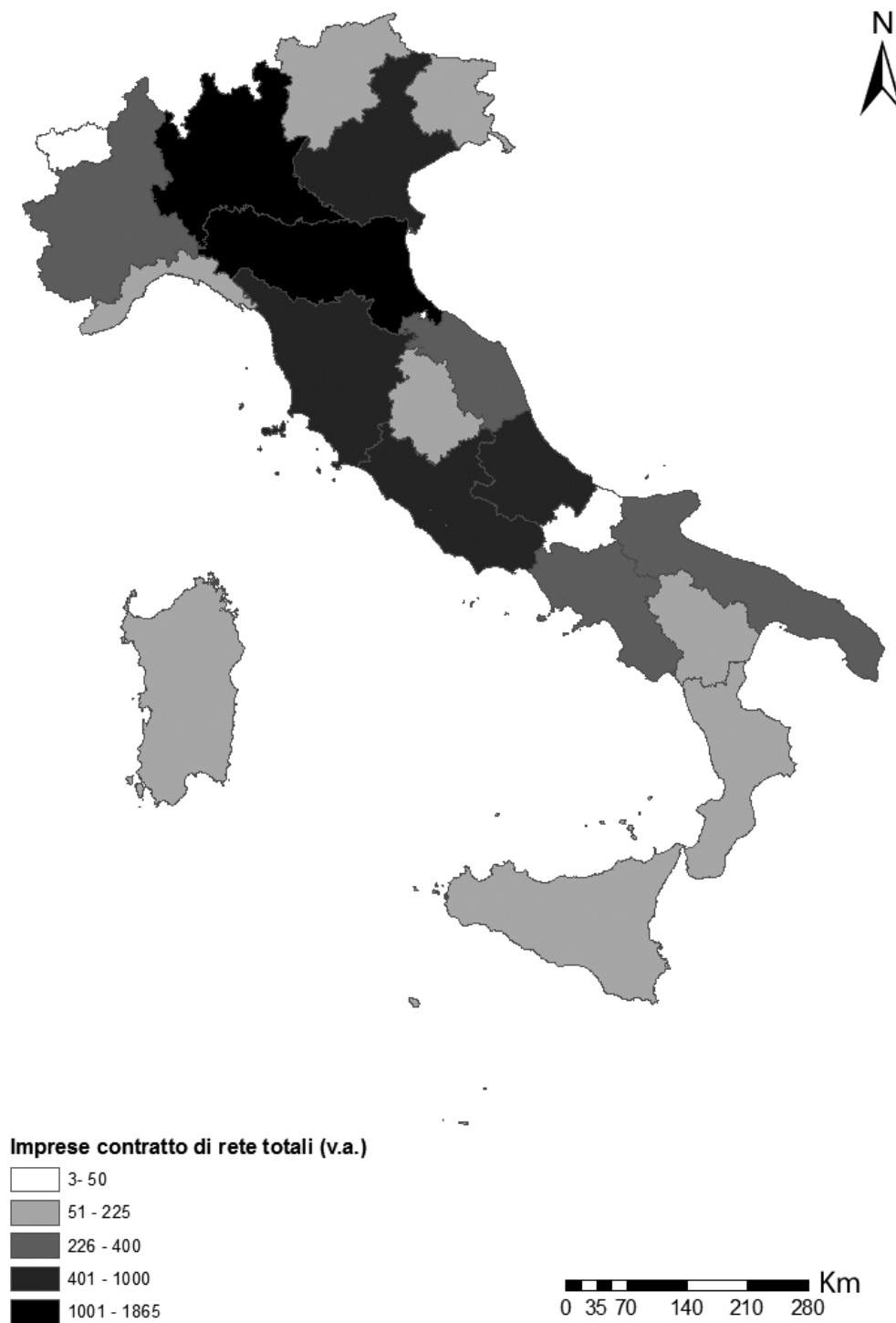


Figura 1. Contratti di rete per regione. Fonte: ns. elaborazione su dati Unioncamere-Infocamere, 2015.

Analizzando, in particolare, la situazione relativa alla Regione Lazio, si evidenzia una crescita del fenomeno di adesione alla rete da parte di micro e piccole imprese (fig. 2) in linea con la situazione di crescita italiana: nel 2016 l'Italia contava 15.443 imprese in rete, di cui 1.342 concentrate nella Regione Lazio; nel 2017 le imprese in rete distribuite sul territorio italiano risultano essere 18.556, di cui 1.787 nel Lazio.



Figura 2. Imprese in rete nel Lazio, serie storica (2012-2017). Fonte: ns. elaborazione su dati Infocamere, 2017.

Considerando invece il biennio 2014-2016 e confrontando la variazione percentuale per numero di imprese aderenti a contratti di rete in Italia e nel Lazio, si nota una forte crescita della Regione Lazio rispetto al resto dell'Italia (tab. 3).

| | | |
|------------------------------|-------|-------|
| Variazione% 2015-2014 | 66,3% | 29% |
| Variazione% 2016-2015 | 85,1% | 38,3% |

Tabella 3. Variazione percentuale per numero di imprese aderenti a contratti di rete in Italia e nel Lazio (variazione percentuale anno 2015-2014 e 2016-2015). Fonte: ns. elaborazione su dati Unioncamere, 2016.

Se poi il confronto tra Italia e Lazio si effettua in considerazione del peso delle imprese in rete sul totale delle imprese – valori calcolati per mille imprese registrate – la regione Lazio ha un valore pari a 2,10 imprese in rete su mille registrate, mentre l'Italia ha un valore maggiore, pari a 2,54 (Fonte: Unioncamere).

All'interno della stessa regione Lazio, si assiste ad una distribuzione non omogenea delle imprese in rete. Infatti, come evidenziato dalla tabella 4, la distribuzione di imprese in rete per provincia mostra una forte concentrazione nella Capitale con 974 imprese in rete registrate nel 2016, a seguire la provincia di Latina con 201 imprese in rete, con valori più contenuti le province di Frosinone (86), Viterbo (66) e Rieti (15).

Eppure, se si tiene conto del peso delle imprese in rete rispetto al totale delle imprese registrate per provincia, l'ordine di concentrazione vede invertite la provincia di Roma e di Latina, ovvero, Latina conta 3,47 imprese in rete per mille imprese registrate contro le 2,02 di Roma (Dati Unioncamere – Infocamere, 2016).

| | | |
|------------------|-----|---------|
| Roma | 974 | 482.269 |
| Latina | 201 | 57.923 |
| Frosinone | 86 | 46.979 |
| Viterbo | 66 | 37.494 |
| Rieti | 15 | 14.893 |

Tabella 4. Distribuzione di imprese in rete nella regione Lazio (anno 2016). Fonte: ns. elaborazione su dati Unioncamere-Infocamere, 2016.

Nella regione Lazio la maggior parte delle imprese aderenti ad una rete appartiene ai seguenti settori: servizi alla persona, agroalimentare, edilizia. In particolare, nella Regione Lazio, nell'anno 2016 si contano 335 imprese appartenenti al settore agricolo (Coltivazione – Allevamento) su un totale di 2.485 imprese agricole in rete diffuse nella penisola italiana. Nel corso degli anni, però la partecipazione delle imprese agricole alle reti è mutata, diversificandosi i settori di attività prevalente, nonché la quota di imprese agricole coinvolte in reti con scopi prevalentemente turistici o intersettoriali, così crescendo, tra le altre cose, anche la collaborazione interregionale (CS Confagricoltura). Inoltre, come si può notare dalla seguente tabella (tab. 5), nel biennio 2014-2016, nella penisola italiana, si registra una forte crescita di imprese agricole aderenti ad una rete.

| | | |
|-------------------------|-------|--------|
| Settore agricolo | 5,90% | 15,60% |
|-------------------------|-------|--------|

Tabella 5. Imprese del settore agricolo – agricoltura, selvicoltura, acquacoltura e pesca – aderenti ad un contratto di rete, in valore percentuale. Fonte: ns. elaborazione su dati Unioncamere-Infocamere, 2016.

Considerando come benefici primari del contratto di rete la competitività, l'innovazione e l'internazionalizzazione, risulta interessante osservare le variazioni percentuali delle esportazioni negli ultimi anni, in riferimento alle singole province della regione Lazio. Si può notare che nella provincia di Latina, che risulta essere la provincia con maggiore adesione al contratto di rete, la variazione di esportazioni è con segno positivo ed in crescita (tab. 6).

Inoltre dal confronto sul vantaggio competitivo di attività di export tra imprese in rete e imprese non in rete effettuato nel 2012 su un campione di 527 imprese (Bramanti, Spadoni, 2012), il valore percentuale di export per le imprese in rete è risultato pari al 45%, mentre per le imprese non in rete pari al 25%.

| | | | | | | | |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|-----|-----|
| Variazione % 2014-2013 | -7,8 | 10,9 | 16,3 | 14,4 | 16,5 | 3,4 | 2 |
| Variazione % 2015-2014 | 3,1 | 17,9 | 8,6 | 10,5 | 13,8 | 9,2 | 3,8 |

Tabella 6. Variazione percentuale di esportazioni per provincia – Regione Lazio. Fonte: ns. elaborazioni su dati Unindustria, 2015.

Osservando, infine, i dati in valore assoluto sull'occupazione in agricoltura nella Regione Lazio, è ancora una volta la provincia di Latina ad essere capofila. In questo contesto, il job sharing favorito dal contratto di rete, potrebbe apportare ancora ulteriori vantaggi per occupati ed imprese.

| | |
|------------------|--------|
| Roma | 15.884 |
| Latina | 19.091 |
| Frosinone | 969 |
| Viterbo | 5.822 |
| Rieti | 4.213 |

Tabella 7. Occupati per agricoltura per provincia (regione Lazio). Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT, 2014.

Conclusioni

Alla luce di quanto fin qui esposto, il contratto di rete risulta essere uno strumento innovativo, un vero e proprio modello di business, in grado di favorire, di fatto, la competitività, attraverso la collaborazione, l'innovazione e la condivisione di competenze e know how.

La forma di aggregazione in rete di imprese risulta essere uno strumento in grado di soddisfare le attuali condizioni economiche, rappresentando un supporto strategico per la crescita delle micro e piccole imprese desiderose di ampliare la propria area di mercato.

Sfruttando la tendenza all'innovazione, tale strumento favorisce una salute economico-finanziaria della rete stessa, permettendo così alle singole imprese di mantenere autonomia, indipendenza e specializzazione, rafforzando la competitività ed aumentando la qualità di prodotti e servizi offerti, godendo altresì di un corollario di vantaggi, quali, ad esempio, la condivisione e riduzione dei costi, la possibilità di acquisizione di fondi di diversa natura, nonché di "accorciare la filiera", sfruttare economie di scala, di specializzazione ed esternalità.

Come analizzato dai dati, in precedenza, il fenomeno di aggregazione di imprese in rete risulta in aumento, e trasversale rispetto ai vari settori seppure con una distribuzione disomogenea tra le diverse filiere e territori. Nella regione Lazio, attualmente, la provincia di Latina sembrerebbe sfruttare maggiormente i vantaggi del nuovo contratto di aggregazione, su diversi settori ed, in particolare, sul comparto agricolo. In un tale contesto, un ulteriore vantaggio, anche se ancora non pienamente sfruttato, è rappresentato dallo snellimento burocratico in termini di condivisione di informazioni e flessibilità di personale, i.e., job sharing. La rete di imprese se adeguatamente sfruttata, può quindi configurarsi all'interno del mercato nazionale come un volano per il potenziamento del settore primario attraverso innovazione ed internazionalizzazione.

Riferimenti bibliografici

- Becattini, G., *Modelli locali di sviluppo*, il Mulino, Bologna, 1989.
- Brogna, M., Olivieri, F.M., (2016), *Competitività, strategie di pianificazione e governance territoriale. Il sistema Pontino*, Sapienza Università Editrice, Roma.
- Cafaggi, F., (2009), *Il contratto di rete*, il Mulino, Bologna.
- Celant, A., (2016), *Per un discorso sul territorio*, Sapienza Università Editrice, Roma.
- Cesaretti, G.P., Raul, G., Hakim, H., (2006), *Organizzazione dei sistemi territoriali a vocazione agro-alimentare: dalla rete di prossimità geografica alla rete di prossimità virtuale*, Economia Agro-Alimentare.
- Giraldi, A., Olivieri, F.M., (2015), "Food and Wine Tourism: An Analysis of Italian Typical Products", *AlmaTourism Journal of Tourism, Culture and Territorial Development*, 11.
- Hausmann, C., Di Napoli, R., (2001), "Lo sviluppo rurale. Turismo rurale e, agriturismo prodotti agroalimentari", *Quaderno informativo*, 4.
- Iamiceli, P., (2009), *Le reti di impresa e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino.
- Krugman, P., (1995), *Development, Geography and Economic Theory*, MIT Press, Cambridge.
- Olivieri, F.M., (2016), *Reti territoriali e imprese. Trasformare il potenziale di crescita del turismo romano e laziale in sviluppo locale*. In: Celant A., Mischia M. (a cura di), *Il turismo a Roma. Per crescere tutti. Per crescere insieme*, Edizioni Marchesi Grafiche, Roma.
- Olivieri, F.M., (2015), *Enogastronomia, turismo rurale e percorsi di sviluppo*. In: Brogna M. (a cura di), *Turismo poliedrico. Un brainstorming sulle nuove opportunità di sviluppo turistico*, Sapienza Università Editrice, Roma.
- Olivieri, F.M., (2014), *Competitività territoriale e sussidiarietà: lo strumento contratto di rete*. In: Nuzzo M. (a cura di), *Il principio di sussidiarietà nel diritto privato*, Giappichelli, Torino.

- Olivieri, F.M., (2014), "Rural Tourism and Local Development: Typical Productions of Lazio" *AlmaTourism, Journal of Tourism, Culture and Territorial Development*, 5, 3.
- Porter, M., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London.
- Saxenian, A., (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge.
- Unioncamere, Infocamere, (2017), *Registroimprese.it. I dati ufficiali delle Camere di Commercio*.