



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE / SPECIALISTICA IN
ECONOMIA E DIRITTO

TESI DI LAUREA

"I workers buyout nella crisi d'impresa: un confronto internazionale"

RELATORE:

CH.MO PROF. LANZAVECCHIA ALBERTO

LAUREANDO/A: BRIGO FABIO

MATRICOLA N. 1105876

ANNO ACCADEMICO 2015 – 2016

Il candidato dichiara che il presente lavoro è originale e non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere.
Il candidato dichiara altresì che tutti i materiali utilizzati durante la preparazione dell'elaborato sono stati indicati nel testo e nella sezione "Riferimenti bibliografici" e che le eventuali citazioni testuali sono individuabili attraverso l'esplicito richiamo alla pubblicazione originale.

Firma dello studente

Indice

<i>Indice delle tabelle e delle figure</i>	5
<i>Prefazione</i>	6
<i>Introduzione</i>	7
1. : Storia e origini dei workers buyout: le “Empresas Recuperadas por sus trabajadores” in Argentina	
1.1. Il quadro di riferimento argentino	9
1.2. La normativa sulle <i>Ert</i>	13
1.3. Il profilo operativo e finanziario dell’operazione, l’organizzazione del lavoro nelle <i>Ert</i>	15
1.4. Il trattamento fiscale riservato alle <i>Ert</i>	20
1.5. <u>Un caso di studio</u> : la cooperativa Fasinpat	22
2. : La diffusione dei workers buyout in Europa	
2.1 Il quadro di riferimento europeo	26
2.2 Le ‘ <i>Société coopérative ouvrières de production</i> ’ in Francia	
2.2.1. La normativa sulle <i>Scop</i>	29
2.2.2. Il profilo operativo e finanziario dell’operazione, l’organizzazione del lavoro nelle <i>Scop</i>	32
2.2.3. Il trattamento fiscale riservato alle <i>Scop</i>	38
2.2.1 Le ‘ <i>Cooperativas de trabajo asociado</i> ’ in Spagna	
2.3.1. La normativa di riferimento sulle <i>Cta</i>	41
2.3.2. Il profilo operativo e finanziario dell’operazione, l’organizzazione del lavoro nelle <i>Cta</i>	42
2.3.3. Il trattamento fiscale riservato alle <i>Cta</i>	49
2.4 <u>Un caso di studio</u> : la <i>Scop</i> Fontanille	53

3 : I workers buyout in Italia

3.1	Il quadro di riferimento italiano.....	55
3.2	La normativa sulle cooperative di lavoro.....	59
3.3	Il profilo operativo e finanziario dell'operazione, l'organizzazione del lavoro nelle cooperative di lavoro.....	66
3.4	Il trattamento fiscale riservato alle cooperative di lavoro.....	73
3.5	<u>Un caso di studio</u> : la cooperativa lavoratori Zanardi.....	76
	 <i>Considerazioni finali</i>	 81
	 <i>Riferimenti bibliografici</i>	 92

Indice delle tabelle e delle figure

Tablelle

<i>Tabella 1: Il regime fiscale monotributo argentino</i>	21
<i>Tabella 2: Il regime fiscale applicato alla “cooperativa de trabajo”</i>	22
<i>Tabella 3: La contribuzione economica territoriale in Francia</i>	39
<i>Tabella 4: Il regime fiscale applicato alla “Société coopérative ouvrière de production”</i>	40
<i>Tabella 5: Il regime fiscale applicato alla “Cooperativas de trabajo asociado”</i>	52
<i>Tabella 6: Evoluzione della normativa sui wbo in Italia</i>	65
<i>Tabella 7: Gli step necessari alla realizzazione di un wbo in Italia</i>	71
<i>Tabella 8: La tassazione Ires della società a mutualità prevalente che accantona utili a riserva indivisibile</i>	74
<i>Tabella 9: Le agevolazioni applicate ai fini Ires alla “cooperativa di produzione e lavoro” in Italia</i>	76
<i>Tabella 10: I principali dati economici dell’attività della cooperativa lavoratori Zanardi</i>	79
<i>Tabella 11: Il confronto internazionale sulle principali norme in materia di wbo</i>	84
<i>Tabella 12: Il confronto internazionale sui mezzi di finanziamento a favore delle operazioni di wbo</i>	87
<i>Tabella 13: Il confronto internazionale sul regime fiscale applicato alle operazioni di wbo</i>	90

Figure

<i>Figura 1: Distribuzione cronologica delle operazioni di workers buyout dal 1979 al 2013</i>	57
<i>Figura 2: Schema operativo dell’operazione di wbo in Italia</i>	66
<i>Figura 3: Fatturato del Gruppo Editoriale Zanardi negli ultimi cinque anni</i>	79

Prefazione

Con la presente tesi si conclude il mio percorso di studi svolto presso la Facoltà di economia prima e il Dipartimento di scienze economiche e aziendali poi, dell'Università degli studi di Padova.

Un sentito ringraziamento al Professor Alberto Lanzavecchia per avermi dato la possibilità di approfondire questo argomento e per il tempo dedicatomi durante la redazione del presente lavoro.

Desidero ringraziare, inoltre, l'Ing. Mario Grillo, Presidente della Cooperativa lavoratori Zanardi per la possibilità che mi è stata offerta di visitare la cooperativa Zanardi e per la disponibilità dimostratami nel rispondere alle mie curiosità e ai miei interrogativi.

Inoltre, ringrazio di cuore la mia famiglia e i miei amici che mi hanno sempre sostenuto e mi sono stati vicini con il loro affetto e la loro pazienza in questi ultimi mesi.

Fabio Brigo

Oggi, 14 Novembre 2016

Introduzione

Nel 2016 prosegue la ripresa economica nella zona euro, iniziata nel corso dell'anno 2013. Il tasso di crescita rimane, però, debole a causa del rallentamento nel 2015 delle economie emergenti e della sostanziale condizione stazionaria delle economie avanzate. Le stime per l'anno in corso, in particolare, prevedono un aumento del Pil dell'1,6 per cento rispetto all'anno precedente, un'inflazione in leggera crescita su base annuale allo 0,3 per cento e un calo della disoccupazione all'8,9 per cento rispetto al 9,4 per cento del 2015¹.

Sembra, quindi, ormai superata la fase più critica della crisi economica e finanziaria che aveva prima colpito gli Stati Uniti e, in seguito, si era estesa a tutti gli Stati Europei, determinando un forte aumento del tasso di chiusura delle imprese e una drammatica situazione sul fronte occupazionale e sociale.

Nel nostro paese dal 2008 al 2013 hanno cessato l'attività ogni anno 100 mila imprese, con una perdita di un milione di posti di lavoro². Tale situazione ha prodotto una forte contrazione del reddito disponibile per le famiglie da destinare ai consumi, spingendo le imprese a tentare di sopravvivere attraverso la riduzione degli investimenti e il taglio dei costi. Nonostante tali azioni di contenimento dei danni provocati dalla crisi, molte imprese sono comunque fallite a causa della loro grave situazione finanziaria o industriale.

Eppure da una impresa in crisi può nascere una nuova entità, che ne prosegue l'attività: i "workers buyout". I "workers buyout" possono essere definiti come parte di un processo di ristrutturazione o conversione aziendale attraverso il quale i lavoratori acquistano una quota di proprietà nell'intero *business* che li impiega, o in una sua divisione o filiale. Nella maggior parte dei casi, i dipendenti oltre ad essere comproprietari di tutta o parte dell'impresa, sono anche coinvolti nella loro gestione direttamente o attraverso la nomina del *management*³.

¹ Al riguardo COMMISSIONE EUROPEA, 2016, European Economic Forecast [online], disponibile su: <www.ec.europa.eu>, data di accesso: 06 novembre 2016.

² In merito LANZAVECCHIA A., 2016, Il valore creato dai Workers buyout: la sopravvivenza dell'azienda [online], disponibile su: <www.elearning.unipd.it>, data di accesso: 06 novembre 2016.

³ VIETA M., DEPEDRI S., 2015, Le imprese recuperate in Italia [online], disponibile su: <www.euricse.eu>, data di accesso: 26 marzo 2016, pag. 3-4.

Il presente elaborato affronta proprio la tematica dei *workers buyout*, soffermandosi per ciascuno dei primi tre capitoli sui seguenti elementi d'indagine: sul quadro di riferimento storico, economico, politico e sociale in cui si inseriscono tali esperienze; sulla normativa che regola l'esecuzione di un *Wbo* all'interno della nazione di riferimento; sull'aspetto operativo e finanziario che riguarda questo tipo di operazione di *leverage buyout*, in particolare trattando il problema dell'approvvigionamento delle risorse finanziarie necessarie per dar vita ad un *Wbo*; sul trattamento fiscale riservato a tale strumento di risoluzione delle crisi aziendali, da parte di ognuno dei Paesi in seguito esaminati.

La parte finale dell'elaborato propone un confronto tra il modello argentino delle cosiddette "*Empresas recuperadas por sus trabajadores*" e alcune esperienze europee, in particolare quella francese, spagnola e italiana. Il modello argentino, infatti, ha rappresentato e rappresenta tuttora il campione di riferimento per i *Wbo* in tutto il mondo. Dalla grande crisi del 2001 ad oggi, si contano in Argentina 350 aziende tornate in funzione e oltre 15.000 posti di lavoro salvati⁴. Inoltre, l'Argentina è l'unica nazione, insieme all'Uruguay, in cui queste trasformazioni hanno assunto un'identità specifica come movimenti sociali. Quanto all'Europa, il fenomeno riguarda soprattutto imprese di piccole e medie dimensioni, che a causa della grave crisi economica che ha investito il continente nel 2008, sono soggette alla crisi e sono affidate o cedute dal tribunale ai lavoratori, nell'intento di salvaguardare l'occupazione e al tempo stesso preservare il patrimonio di conoscenze che rende unica ogni iniziativa imprenditoriale.

Le conclusioni finali espongono un confronto internazionale e offrono una possibile linea di integrazione dell'esperienza italiana, alla luce delle evidenze internazionali.

⁴ EURICSE, 2016, Le fabbriche recuperate stanno scrivendo una pagina della storia dell'autogestione [online], disponibile su <www.euricse.eu>, data di accesso: 26 marzo 2016.

Capitolo 1:

Storia e origini dei workers buyout: le “Empresas Recuperadas por sus trabajadores” in Argentina

1.1. Il quadro di riferimento argentino

L'esperienza delle “*Empresas Recuperadas por sus trabajadores*”, da cui deriva l'acronimo *Ert*, si sviluppa in Argentina in un contesto storico, economico, politico e sociale “drammatico”, quello *post default* del debito sovrano nel 2001.

L'Argentina sta attraversando un decennio di grave crisi economica, determinato dal fallimento delle politiche neoliberiste, adottate per la prima volta durante la dittatura militare di Videla, nel 1976, e proseguite con i successivi governi democratici di Alfonsín e Menem. Tali politiche si basano su quattro principi fondamentali: una concezione ristretta di stabilità macroeconomica; il rifiuto di ogni tipo di intervento pubblico nell'economia; una visione gerarchica per cui la politica economica viene prima di quella sociale; la tendenza a rendere autonome le istituzioni economiche dalle scelte esercitate dai cittadini attraverso la partecipazione democratica⁵. Tali misure furono consigliate dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca mondiale per consentire all'Argentina di ripagare il debito contratto con i paesi sviluppati. Esse portano, invece, a un peggioramento della situazione economica e del livello di indebitamento. Il primo a risentire degli effetti di tali politiche fu il comparto industriale. Molti imprenditori locali, proprietari di aziende di piccole e medie dimensioni, scelgono di chiudere i propri impianti, di diventare importatori del loro stesso prodotto, o di trasferire i propri prodotti nella sfera finanziaria⁶. Tali imprese, infatti, si trovano spiazzate dall'apertura del mercato ai prodotti stranieri, in quanto essi hanno in alcuni casi prezzi più competitivi rispetto ai manufatti locali, mentre in altre situazioni hanno caratteristiche più innovative, pensiamo ai beni provenienti da Stati Uniti ed Europa. Tale quadro economico è aggravato, inoltre, dall'adozione nel 1991, da parte del ministro dell'economia dell'epoca, Domingo Cavallo, di una Legge di Convertibilità, che introduce un

⁵ MARCHETTI A., 2013, *Fabbriche aperte*, il Mulino, pag. 45.

⁶ Si veda RUGGERI A., 2014, *Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un'esperienza concreta contro la crisi*, edizione Allegre.

sistema di cambi fissi, basato sulla parità tra il peso nazionale e il dollaro USA⁷. In questo modo, il paese cerca di guadagnare la fiducia del capitale straniero, ma si espone al contempo al rischio speculativo. Sul finire degli anni Novanta, infatti, l'apprezzamento del dollaro USA, legato all'ottimo andamento favorevole dell'economia americana, porta contemporaneamente ad una rivalutazione del peso argentino, il cui valore diviene, così, troppo elevato rispetto a quello delle monete dei paesi vicini, che al contrario si sono deprezzate, con conseguente crollo delle esportazioni dell'Argentina⁸. A ciò si aggiungono gli effetti derivanti dalla combinazione dell'apertura del mercato argentino alle importazioni dall'estero e i grandi guadagni assicurati dal settore finanziario, fattori che determinano un forte calo degli investimenti nel comparto industriale, causando "a cascata" effetti sull'occupazione e sul potere di spesa dei lavoratori. La produzione industriale, nel 1999, diminuisce del 5 per cento e del 6 per cento nel primo trimestre dell'anno successivo. Le elezioni democratiche nell'ottobre del 1999, portano alla presidenza Fernando De La Rúa, il quale prosegue con le politiche restrittive del suo predecessore. Nel 2000, a seguito della chiusura di migliaia di imprese, le condizioni economiche del paese si aggravano ulteriormente. La disoccupazione raggiunge, infatti, il 20 per cento e più della metà della popolazione vive sotto la soglia di povertà⁹, ma il momento in cui l'Argentina "tocca il fondo" deve ancora arrivare e coincide con il dicembre del 2001, quando il presidente De la Rúa nel tentativo di arginare la fuga di capitali, introduce il "*corralito*", ovvero il "congelamento" di tutti i conti bancari per dodici mesi, permettendo solo il prelievo di piccole somme di denaro. Tale misura produce come unico esito quello di accentuare la tensione già presente nella società. La combinazione del "*corralito*" e della crisi economica che stava vivendo l'Argentina si traduce ben presto in proteste. All'inizio rumorose, ma pacifiche. Esse consistono nel battere rumorosamente pentole e padelle, ma dopo poco si trasformano in vere e proprie sommosse con distruzioni di proprietà, in particolare vennero prese di mira banche e compagnie private straniere, con una predilezione per quelle europee e americane. Nel tentativo di frenare le rivolte, il governo decreta lo stato d'emergenza con sospensione delle garanzie costituzionali, ma questa mossa finisce per inasprire ulteriormente gli scontri con la polizia che portò a una quarantina di morti¹⁰. Il 21 dicembre del 2001 il presidente De La Rúa si dimette e in un breve intervallo di

⁷ Sul tema si veda il contributo di RAMPINI F., 2011, Argentina, l'agonia di una nazione, La Repubblica, [online], disponibile su: <www.repubblica.it>, data di accesso: 13 agosto 2016.

⁸ Di questo avviso, RAMPINI F., Argentina, l'agonia di una nazione, op.cit.

⁹ Sul tema MARCHETTI A., Fabbriche aperte, op.cit., pag. 33

¹⁰ Sul punto vedasi MARCHETTI A., Fabbriche aperte, op.cit., pag. 60.

dieci giorni si succedono tre presidenti, l'ultimo dei quali, Saa, nel suo discorso di insediamento, dichiara lo stato di *default* del paese, in quanto l'Argentina non è più in grado di far fronte al pagamento degli interessi dell'enorme debito estero contratto. Da questo momento cessano i pagamenti delle obbligazioni nei confronti dei creditori ovvero, l'*Fmi* e i privati in possesso dei titoli di debito pubblico argentini (i cosiddetti "*Tango bond*").

Dal punto di vista sociale, già nella metà degli anni '80, quando finisce la dittatura militare e si cominciano a far sentire le prime conseguenze negative delle politiche economiche neoliberiste, nascono nuovi movimenti sociali. Le famiglie operaie rimaste senza reddito, a causa della deindustrializzazione, iniziano ad organizzarsi in movimenti di vicinato, assemblee di quartiere e cooperative per aprire mense pubbliche, costruire case per i senzatetto, aprire ambulatori e scuole autogestite, mercati a prezzi controllati, gruppi per lo scambio di servizi e organizzazioni di baratto¹¹. La cittadinanza attiva comincia, così, a sostituirsi alle funzioni precedentemente svolte dallo Stato. In questo contesto assumono particolare rilevanza nuove organizzazioni sociali come:

- i *piqueteros*;
- il nuovo sindacato la *Cta*, ovvero la "*Central de Trabajadores Argentinos*";
- il *Mner*, "*Movimiento Nacional Empresas Recuperadas*";
- il *Mnfrt*, cioè il "*Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores*".

Negli anni '90 in Argentina nasce una nuova forma di protesta, il picchettaggio stradale, i cui partecipanti sono soprannominati i "*piqueteros*". Il movimento presente, soprattutto, nelle zone interne del paese, dove la compagnia di Stato *Ypf* impiega gran parte della popolazione, si caratterizza per la particolare modalità di agitazione, che prevede la costituzione di blocchi stradali, la conduzione di assemblee di quartiere e molte iniziative di solidarietà. I primi blocchi stradali contro le politiche del presidente Menem, vengono organizzati nei centri petroliferi di Neuquén e Salta e vedono la partecipazione di intere città. Tale modalità di azione promossa da gruppi spontanei molto diversi tra loro, cioè militanti politici, collettivi culturali, lavoratori disoccupati e sottoccupati persegue la finalità di attirare l'attenzione dei *mass media* e del sistema politico sulle nuove emergenze sociali quali l'aumento della sperequazione sociale, la precarietà del lavoro e la disoccupazione di massa¹². I *piqueteros* durante il governo del presidente De la Rúa fanno un salto di qualità acquisendo la forma di un vero e proprio modello sociale organizzato e assumendo un ruolo decisivo durante le grandi manifestazioni di protesta nel 2002-2003, contro le politiche del governo allora in

¹¹ In merito, MARCETTI A., *Fabbriche aperte*, op.cit., pag. 60 e ss.

¹² SVAMPA M., 2004, I *piqueteros*, [online], disponibile su <www.sagarana.it>, data di accesso: 13 agosto 2016

carica. Il movimento dei *piqueteros*, inoltre, ha un ruolo importante nel sostegno delle prime fabbriche recuperate dagli sgomberi della polizia, fornendo anche gli strumenti di resistenza necessari ai lavoratori delle fabbriche occupate.

Un'altra organizzazione sociale che nasce negli anni 90, più precisamente nel 1992, è la *Cta*. Si tratta di un'associazione che acquisisce la forma tipica del sindacato nel 1997. Tale movimento si è da subito discostato dalla linea d'azione dell'unico sindacato ufficialmente riconosciuto dal governo del paese, la *Cgt* (“*Confederación General de Trabajo*”). La *Cgt* in quel periodo ha perso, infatti, parte della propria rappresentanza nel paese, in quanto è di ispirazione peronista come il presidente Menem e secondo alcuni studiosi¹³ ha opposto scarsa resistenza alle politiche del governo, in particolare alla privatizzazione delle imprese pubbliche e alla deregolamentazione del mercato del lavoro, preferendo conformarsi al nuovo contesto economico e sociale. La *Cta*, rispetto alla *Cgt*, adotta un comportamento profondamente diverso, dimostrando un certo attivismo e supportando le rivendicazioni dei lavoratori che hanno perso il posto di lavoro tramite la mobilitazione popolare. La *Cta* è una, infatti, delle organizzazioni sindacali che più di altre ha saputo fornire maggiore supporto alle *Ert*.

Nel corso degli anni più “bui” della storia Argentina, a cavallo tra il 2001 e il 2002, nasce il *Mner*, “il movimento nazionale delle imprese recuperate”. In questo periodo migliaia di imprese chiudono a causa: della situazione economica in cui versa il paese, del tentativo degli imprenditori di vendere impianti e macchinari per realizzare liquidità da investire nel più proficuo settore finanziario, dell'intento dei titolari dell'azienda di esportare i mezzi produttivi all'estero allo scopo di sottrarli al fallimento. I lavoratori costretti dalla situazione in cui si trova il paese decidono, così, di prendere in mano la situazione e di rilevare le imprese in cui hanno lavorato per molto tempo. In quel periodo perdere il lavoro avrebbe significato, infatti, non ricevere alcun reddito, dato che lo Stato fallito non può garantire il sussidio di disoccupazione. Il *Mner* ha un ruolo fondamentale, soprattutto, nel sostegno ai lavoratori durante i conflitti esplosi nel 2003 ed all'inizio del 2004. Esso fa proprio lo slogan del Movimento dei Senza Terra Brasiliani, “Occupare, resistere, produrre”, trasformandolo nella propria linea d'azione. In seguito, dalla scissione del *Mner* nasce il *Mnfrt*, ovvero “il movimento nazionale delle fabbriche recuperate dai lavoratori”. Il *Mnfrt*, in disaccordo con il programma d'azione del *Mner*, si concentra principalmente sul consolidamento delle *Ert* già

¹³ Tra questi, in particolare, lo storico del sindacalismo argentino Claudio Diaz

esistenti, assicurando la “sostenibilità dell’impresa” in cambio di una minore capacità di autogestione¹⁴.

L’esperienza delle *Ert* prosegue ancora oggi, nonostante dopo l’elezione nel 2003 del presidente *Nestor Kirchner*, la situazione economica argentina sia notevolmente migliorata, attraverso l’abrogazione della vecchia legge di convertibilità e l’adozione di una forte svalutazione della valuta nazionale. Tali misure hanno determinato un’espansione delle esportazioni e una contrazione delle importazioni, conducendo a nuovi investimenti nell’industria e ad una crescita del *Pil*, che torna ai livelli tipici di un paese emergente, con un tasso pari al 6-8 per cento all’anno.

1.2. La normativa sulle Ert

Nel sistema legale argentino, il primo passo verso la costituzione di una “*Empresas Recuperadas por sus trabajadores*” è rappresentato dalla costituzione, da parte dei dipendenti dell’impresa in crisi, di una cooperativa di lavoro. Questo passaggio è indispensabile per poter sospendere la procedura fallimentare ed ottenere l’affidamento dell’azienda sulla base della L. 24.522 del 1995, la “*Ley Nacional de Concursus y Quiebras*”, ovvero la legge fallimentare argentina, la quale dispone che “nella continuità dell’impresa si prenderà in considerazione la richiesta formale dei lavoratori in rapporto di dipendenza che rappresentino i due terzi del personale in attività o dei creditori con rapporti lavorativi, che dovranno operare nel periodo di continuità sotto la figura della cooperativa di lavoro”.

Tale disposizione, riformulata nel maggio 2002, con una revisione dell’art. 190 della legge fallimentare, riconosce ai lavoratori un diritto di prelazione nella prosecuzione dell’azienda, in virtù del presupposto secondo il quale, anche in caso di liquidazione, un’impresa ancora funzionante può ottenere un prezzo maggiore di un’impresa chiusa o in stato di abbandono. L’affidamento dell’azienda alla cooperativa dura due anni, durante i quali i lavoratori pagano un canone d’affitto ai creditori concorsuali e contemporaneamente raccolgono i fondi per avanzare una proposta d’acquisto dell’impresa e sospendere, così, la procedura di liquidazione.

Alcuni esempi di *Ert* che sono riuscite a comprare “se stesse” sono: la *Unión Papelera Platense*, della città de *La Plata*, o la cooperativa *Mil Hojas* di Rosario. Nell’ultimo caso

¹⁴ In merito RUGGERI A., *Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un’esperienza concreta contro la crisi*, op.cit.

citato, i lavoratori sono riusciti ad acquistare la proprietà dell'azienda al prezzo base, grazie anche all'appoggio della popolazione che ha impedito a qualsiasi altro compratore di partecipare all'asta organizzata dal tribunale¹⁵.

Una soluzione alternativa all'affidamento dell'impresa da parte dell'organo giudiziario, consiste nell'ottenere dalle autorità provinciali una legge di esproprio dell'azienda, ai sensi dell'art. 1, della L. 21.499 del 1977, il quale stabilisce quanto segue: "la pubblica utilità che deve essere il fondamento legale per l'espropriazione, include tutti i casi in cui si procuri la soddisfazione del bene comune, sia questo di natura materiale o spirituale". Accertate queste condizioni e previa giusta indennizzazione, la legge rende, dunque, possibile l'esproprio "di tutti i beni convenienti e necessari [...] qualunque sia la loro natura giuridica, siano proprietà pubblica o privata, siano cose o no". Tale disposizione, promulgata dalla giunta militare, con l'obiettivo principale di espropriare terre e beni privati da destinare alla costruzione di strade ed infrastrutture pubbliche, è stata oggetto di una reinterpretazione, in senso estensivo del testo della legge, da parte dei lavoratori che l'hanno trasformata in uno strumento di lotta¹⁶. Anche questa soluzione come quella dell'affidamento è temporanea, ha una durata biennale con possibilità di rinnovo. Rispetto alla precedente, la soluzione dell'esproprio consente ai lavoratori di riprendere immediatamente la produzione senza la minaccia della liquidazione e può alla fine trasformarsi in un decreto di esproprio definitivo, in favore della cooperativa, votato dalla giunta provinciale. Un esempio famoso di applicazione della legge sull'esproprio è rappresentato dalla *Fasinpat*, ex *Zanon*, che dopo la promulgazione della prima legge di esproprio temporaneo da parte del governo della regione di *Neuquén*, ha ottenuto nei primi giorni del 2014, a quasi 15 anni di distanza, il decreto di esproprio definitivo che attribuisce la proprietà dell'impresa ai lavoratori che si sono costituiti in cooperativa di lavoro.

Le differenze tra l'affidamento dell'azienda e la procedura di esproprio si sono attenuate, in seguito alle modifiche alla legge fallimentare promosse dal governo di *Fernandez Kirchner* nel 2010 e successivamente approvate nel giugno 2011. I principali cambiamenti riguardano la possibilità che i lavoratori organizzati in una cooperativa ottengano la continuità immediata della produzione dell'impresa, la prosecuzione della maturazione degli interessi sul credito vantato nei confronti della proprietà per la retribuzione arretrata e la priorità nell'avanzare offerte e accedere all'attribuzione diretta dei beni utilizzando i crediti da lavoro. Viene sancito, inoltre, che la produzione può continuare senza interruzioni, nell'ipotesi in cui la brusca interruzione dell'attività aziendale possa provocare un grave danno agli impianti

¹⁵ A riguardo, RUGGERI A., *Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un'esperienza concreta contro la crisi*, op.cit.

¹⁶ Sul tema SERMASI J., *Imprese recuperate in Argentina: pratiche collettive di reazione alla disoccupazione*, [online], disponibile su: <www.uninomade.org>, data di accesso 14 agosto 2016.

produttivi. Si pensi, per esempio, all'attività delle vetrerie e delle acciaierie che esige l'utilizzo di forni, la cui riattivazione richiederebbe molto tempo in caso di spegnimento; in alcuni casi tale processo è addirittura irreversibile. Permangono, però, alcuni ostacoli che rendono difficile intraprendere per i lavoratori la via dell'affidamento dell'azienda. Tali impedimenti sono rappresentati dalla complessità del procedimento da seguire per ottenere il risultato finale dell'affidamento e dalla discrezionalità del giudice, il quale sulla base delle proprie opinioni, prende la decisione finale sulla possibilità di una continuità produttiva.

La riforma della legge fallimentare sembra non aver prodotto l'effetto desiderato, dato che le modifiche apportate al provvedimento non sono state ancora applicate ad un caso concreto. Inoltre, la combinazione di tali cambiamenti con la revisione della disposizione sulla bancarotta sembrano aver congelato anche l'applicazione della disposizione sugli espropri. Da quando la riforma è stata varata, infatti, nella regione di *Buenos Aires*, ci sono stati solo due espropri temporanei e mezza sentenza definitiva¹⁷.

Da quanto sin qui esposto emerge, quindi, un quadro legale confuso e complesso che anziché facilitare le operazioni di *workers buyout*, le complica, rendendo più difficile la costituzione di nuove *Ert* e il consolidamento di quelle già avviate e presenti sul mercato.

1.3. Il profilo operativo e finanziario dell'operazione, l'organizzazione del lavoro nelle Ert

Profilo operativo dell'operazione

Il processo verso la costituzione di una "*Empresas Recuperadas por sus trabajadores*" (*Ert*) comincia, nella maggior parte dei casi, da una situazione di conflitto tra la proprietà e i lavoratori, durante la quale questi ultimi occupano lo stabilimento produttivo per impedire al proprietario di trasferire i macchinari necessari per la produzione. Durante questa fase, che dura in media circa nove mesi¹⁸, i lavoratori sono sottoposti ad un forte stress, in quanto devono sopportare i ripetuti tentavi di sgombero, messi in atto dalla polizia e dalla vecchia proprietà. A tale situazione di difficoltà, essi possono far fronte attraverso la solidarietà dei

¹⁷ RUGGERI A., *Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un'esperienza concreta contro la crisi*, op.cit.

¹⁸ RUGGERI A., *Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un'esperienza concreta contro la crisi*, op.cit.

quartieri circostanti, di altri lavoratori di imprese recuperate, dei movimenti universitari, ma soprattutto tramite il supporto e la comprensione della famiglia.

Superata la fase più conflittuale, i lavoratori hanno due possibilità per riprendere la produzione. La prima consiste nel richiedere al tribunale fallimentare l'affidamento dell'impresa. Per poter conseguire l'autorizzazione legale alla prosecuzione dell'impresa, è necessario presentare al giudice un accurato rapporto sul modo in cui si intende gestirla, in particolare bisogna dimostrare, mediante una serie di documenti firmati da esperti, economisti, ingegneri, funzionari del governo della città, che l'azienda è ancora produttiva. In questo frangente, diventa cruciale il supporto di professionisti esterni all'impresa che la sostengono nella predisposizione della documentazione, in maniera del tutto volontaria. Il metodo alternativo consiste nell'ottenere dalle autorità provinciali l'esproprio della fabbrica per ragioni di pubblica utilità. Tale misura richiede l'emanazione di una *legge ad hoc* da parte delle autorità ed ha carattere temporaneo, con possibilità di rinnovo. Questa soluzione rispetto alla precedente è più conveniente da intraprendere per i lavoratori, in quanto consente di superare l'opposizione dei giudici all'operazione, i quali nella maggior parte dei casi danno maggiore priorità alla difesa del diritto alla proprietà privata rispetto a quello del lavoro.

Dopo aver ottenuto l'affidamento dell'impresa dal tribunale o la legge di esproprio dalle autorità provinciali, la sfida più grande per i lavoratori è tornare a produrre. Nella maggior parte dei casi, le condizioni iniziali sono disastrose, le macchine e le strutture sono rovinate e usurate per la mancanza di manutenzione, il personale più qualificato ha lasciato l'impresa, manca il capitale circolante necessario per acquistare le materie prime e le parti di ricambio dei macchinari.

Profilo finanziario dell'operazione

Alcune *Ert*, grazie alla lotta del movimento delle imprese recuperate e alla sua visibilità sociale riescono ad ottenere delle sovvenzioni da parte degli enti governativi. Linee di finanziamento che, pur essendo di importo modesto, consentono alla cooperativa di avviare l'attività e rispondono al suo fabbisogno finanziario iniziale. Tale necessità di capitale, infatti, non può essere coperta ricorrendo al credito bancario, dato che le neo cooperative nella maggior parte dei casi non dispongono ancora della proprietà dell'azienda, la quale è ancora nelle mani del precedente proprietario. In assenza di tali finanziamenti statali, molte imprese recuperate scelgono di lavorare su commissione, cioè di produrre per un terzo che fornisce la materia prima o il capitale per avviare la produzione e a cui si fornisce il prodotto finito per la sua commercializzazione. Tale soluzione, però, pone un chiaro limite all'autonomia

gestionale della cooperativa di lavoro, in quanto le decisioni strategiche (cosa, come e dove commercializzare) sono determinate dal cliente. In questo modo, si torna a una situazione in cui è presente il padrone, anche se esso è esterno alla fabbrica.

Nel momento critico iniziale, in cui le cooperative dovevano reperire le risorse finanziarie necessarie per la produzione, non mancano tuttavia esempi di solidarietà sociale, in cui le *Ert* che già operano sul mercato forniscono finanziamenti, prestiti o anche donazioni a quelle nuove in difficoltà. In molti casi, i lavoratori della cooperativa sono riusciti a ristabilire nuovamente la fiducia di ex clienti e fornitori procurandosi, così, più facilmente i materiali indispensabili per tornare a produrre. Questo in virtù del fatto che la loro dimensione di piccole e medie imprese facilita la prosecuzione dei rapporti di collaborazione, esistendo in molti casi una relazione diretta tra alcuni fornitori ed alcuni lavoratori della nuova cooperativa. Rapporto di collaborazione che sarebbe più difficile da ripristinare, nell'ipotesi di imprese più grandi o in cui gli ex proprietari hanno lasciato ingenti debiti con i fornitori difficilmente risanabili.

Organizzazione del lavoro nelle Ert

Una volta acquisite le risorse finanziarie per l'avvio dell'attività, i lavoratori devono risolvere il problema della gestione dell'azienda, che nel 95 per cento dei casi assume la forma di cooperativa di lavoro¹⁹, sottoposta al monitoraggio e al controllo dell'*Inaes*²⁰. Tale forma giuridica presenta, infatti, innumerevoli vantaggi rispetto alle associazioni, tra i quali: la liberazione dai debiti contratti dalla vecchia proprietà, la possibilità di funzionare sin dal primo giorno di registrazione e in caso di fallimento la mancanza di responsabilità individuale da parte dei soci per i debiti contratti nello svolgimento dell'attività, con il conseguente divieto per i creditori concorsuali di rifarsi sui beni personali dei soci. Cooperativa di lavoro, che come visto in precedenza, è l'unico "status" giuridico riconosciuto dalla legge argentina, indispensabile, dunque, per ottenere i finanziamenti e i sussidi dello Stato, ma anche importante strumento di contrattazione con le amministrazioni, i partiti e i tribunali. La tipologia di cooperative in questione si distingue dagli altri tipi di cooperative tradizionali, in quanto a livello operativo la gestione è affidata all'assemblea dei soci, all'interno della quale i lavoratori sono tutti sullo stesso piano. Ciascuno di loro ha, infatti, a disposizione un solo voto indipendentemente dal conferimento effettuato nella società. L'assemblea dei soci, inoltre,

¹⁹ Si veda MARCHETTI A., *Fabbriche aperte*, op.cit., pag. 108.

²⁰ Istituto nazionale dell'Associazionismo e dell'Economia Sociale, Pente pubblico sotto la cui giurisdizione si trovano le cooperative.

elegge il Consiglio di amministrazione (Cda), il quale si occupa soltanto della ratifica delle decisioni adottate dai soci. Nella *Ert* quindi il ruolo dell'assemblea e del consiglio sono invertiti rispetto alla cooperativa tradizionale e ciò si riflette anche nella frequenza con cui vengono convocate le adunanze dei soci. Come menzionato da Ruggeri²¹, nella maggioranza delle imprese recuperate, 88 per cento, le assemblee si tengono regolarmente e all'interno di questa percentuale, nel 44 per cento delle cooperative, i soci si riuniscono settimanalmente, nel 35 per cento, si radunano mensilmente e nel restante 9% delle *Ert*, le assemblee vengono svolte quando i soci lo ritengono necessario.

Durante le assemblee si discutono in prevalenza dei problemi quotidiani dell'azienda, come l'aumento o la diminuzione degli stipendi, la necessità di alcuni investimenti, l'assunzione di nuovi lavoratori o i problemi specifici che sorgono tra gli operai dell'impresa. Vengono tralasciate, invece, le questioni di gestione e le strategie di medio-lungo periodo, quali la riorganizzazione del processo di lavoro, la possibilità di creare circuiti di commercializzazione alternativi o il modo di approfondire la qualità del processo di autogestione.²² La mancata discussione di queste ultime tematiche rappresenta un limite alla sopravvivenza delle *Ert*, le quali hanno una gestione focalizzata sul breve periodo, rispetto alle imprese capitalistiche, la cui gestione si focalizza anche sul medio-lungo periodo.

All'interno dell'azienda recuperata, sotto il profilo organizzativo, i lavoratori devono far fronte anche all'assenza di capi e manager. Posizioni che vengono coperte dai lavoratori apportando modifiche al processo lavorativo, il quale diventa più flessibile e polivalente. Gli operai devono, così, essere in grado di occuparsi della produzione, ma anche di svolgere mansioni amministrative, di pianificazione, contabilità, *marketing*, mentre i pochi tecnici e impiegati amministrativi eventualmente rimasti assumono le funzioni dirigenziali superiori. Tali cambiamenti, che avvengono attraverso la rotazione dei ruoli all'interno della cooperativa e l'arricchimento delle mansioni, richiedono dunque ai soci di conseguire nuove competenze. Conoscenze che i membri dell'impresa recuperata acquisiscono attraverso corsi di formazione per quadri e dirigenti, organizzati dal movimento nazionale delle fabbriche recuperate, il *Mnfrt*, oppure sottoscrivendo con il Ministero del Lavoro, un accordo che le sostiene attraverso attività formative per dirigenti e operai. L'intesa avviene nell'ambito del *Programa Trabajo Autogestionado*²³, il quale oltre a fornire programmi di formazione, offre servizi di consulenza, orientamento, assistenza tecnica e finanziamenti a fondo perduto. Corsi e programmi di formazione che riescono, però a sopperire soltanto in parte al fabbisogno di

²¹ RUGGERI A., Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un'esperienza concreta contro la crisi, op.cit.

²² Sul tema RUGGERI A., Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un'esperienza concreta contro la crisi, op.cit.

²³ Programma istituito in Argentina, sotto la presidenza di Kirchner, nel 2004.

conoscenze dei membri della cooperativa, restando al di sotto delle necessità e limitando in questo modo le opportunità di sviluppo dell'impresa. La fuoriuscita dall'impresa del personale dirigente presenta anche aspetti positivi per la *Ert*, nel breve periodo, rappresentati dal non dover sostenere, quello che gli operai chiamano costo manageriale, ovvero la necessità di pagare lo stipendio del dirigente e dal non dover produrre quella parte di plusvalore che rimane nelle mani dell'imprenditore. Tali risorse possono, così, essere reinvestite all'interno dell'azienda e utilizzate per il rinnovamento delle attrezzature e dei macchinari. Una ricerca di Ibidem dimostra, infatti, come nel 60 per cento dei casi le macchine nuove vengono acquistate ricorrendo ai fondi propri della cooperativa, nel 20 per cento con un investimento misto, cioè fondi propri e sussidi e soltanto per il 10 per cento con l'ausilio di sussidi dello Stato.

Un altro cambiamento organizzativo rilevante che si produce nelle *Ert*, riguarda l'orario e il ritmo lavoro. Con la "scomparsa" del proprietario, il lavoro diventa più flessibile. Nelle imprese recuperate si assiste ad una dilatazione dell'orario di lavoro con giornate in cui i soci lavorano 12 ore, quando le commesse aumentano, altri giorni in cui i membri della cooperativa lavorano soltanto cinque o sei ore. Flessibilità che si traduce anche in maggiore elasticità della cooperativa alle necessità dei propri soci. Nelle *Ert* i lavoratori possono iniziare a lavorare più tardi, in orario o più presto, possono uscire dallo stabilimento se ne hanno la necessità e dopo aver preso accordi con i compagni di lavoro, possono chiedere un permesso di una o più giornate concordandolo con il responsabile dell'area e impegnandosi a recuperare il tempo perduto. Inoltre, quando l'orario di lavoro si riduce per mancanza di commesse si cerca di lavorare tutti, in una sorta di contratto di solidarietà informale senza privilegiare nessuno a scapito di altri²⁴. La stessa cosa vale per i turni di lavoro che diventano più blandi: non bisogna timbrare il cartellino, ci sono orari più flessibili per il pranzo o per il tempo dedicato al riposo e si può ascoltare la musica²⁵.

Tali cambiamenti organizzativi rendono, dunque, più piacevole il tempo passato dai lavoratori all'interno della fabbrica, tenendo comunque in considerazione quelle che sono le esigenze del mercato capitalistico in cui l'impresa opera, il quale ne influenza le scelte strategiche e lavorative.

²⁴ Si veda il contributo di MARCHETTI A., *Fabbriche aperte*, op.cit., pag. 140-141.

²⁵ Si veda il contributo di RUGGERI A., *Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un'esperienza concreta contro la crisi*, op.cit., pag.

1.4. Il trattamento fiscale riservato alle Ert

La cooperativa di lavoro è un ente “formato dai lavoratori, che mettono in comune la loro forza lavoro per portare avanti un’impresa di produzione tanto di beni quanto di servizi”²⁶.

Il trattamento fiscale applicato alla cooperativa di lavoro è lo stesso di quello contemplato per la generalità delle cooperative, con alcune specificità persino peggiorative. La prima particolarità riguarda il regime fiscale degli utili, ovvero di quella parte dei ricavi che permangono dopo aver coperto tutte le spese e versato le imposte. Nelle cooperative di lavoro le eccedenze, se vengono distribuite sotto forma di ritorni ai soci, sono considerate redditi di lavoro personale assoggettati all’imposta sui redditi (“*impuesto a las Ganancias*”), diversamente da altre tipologie di cooperativa, come quella di consumo, in cui tali somme, in capo ai soci, sono considerate esenti. Eccedenze che, in capo alla cooperativa di lavoro sono, invece, considerate redditi esenti, ai sensi dell’art. 20 della L. 20.628 beneficiando dello stesso trattamento riservato agli altri tipi di cooperative. Nell’ambito delle imposte sui redditi il lavoratore, membro di una cooperativa di lavoro, ha inoltre la possibilità di aderire al regime definito “monotributo”.

Tale sistema fiscale, introdotto dalla L. 24.977 e successivamente modificato dalla L. 25.565, consiste in un regime fiscale agevolato riservato ai piccoli contribuenti, in base al quale chi vi aderisce è tenuto a pagare un’unica imposta integrata, in sostituzione dell’imposta sui redditi (“*impuesto a las Ganancias*”), dell’imposta sul valore aggiunto (“*impuesto al Valor Agregado*”) e delle ritenute per il sistema pensionistico e la sanità. Il regime fiscale in questione consente, dunque, ai membri delle cooperative di lavoro - iscritti nel “*Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social*”, tenuto presso il Ministero dello Sviluppo Sociale - che percepiscono un reddito lordo annuale inferiore ai 72.000\$, di versare unicamente i contributi previdenziali mensili, pari a 157\$ e i contributi al Sistema di Sicurezza e Salute Nazionale ridotti del 50 per cento, mentre sono esentati dal corrispondere l’imposta integrata. Per coloro che, invece superano la soglia in questione oltre al versamento dei contributi previdenziali, devono corrispondere l’imposta integrata mensile sulla base della categoria di reddito di appartenenza²⁷. Si riporta qui di seguito il prospetto rappresentativo dell’imposta integrata da versare mensilmente da parte dei membri delle cooperative di lavoro che hanno aderito al regime “monotributo”, previsto dal sistema fiscale argentino.

²⁶ Vedasi www.inaes.gov.ar

²⁷ MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS, 2016, “Tributos vigentes en la Republica Argentina a nivel nacional”, disponibile su: < www.mecon.gov.ar >, data di accesso: 18 agosto 2016

Tabella 1: Il regime fiscale monotributo argentino

Categoria	Reddito lordo annuale	Imposta integrata mensile
	Fino a 72.000 \$	0 \$
D	da 72.000 \$ a 96.000 \$	128 \$
E	da 96.000 \$ a 144.000 \$	210 \$
F	da 144.000 \$ a 192.000 \$	400 \$
G	da 192.000 \$ a 240.000 \$	550 \$
H	da 240.000 \$ a 288.000 \$	700 \$
I	da 288.000 \$ a 400.000 \$	1.600 \$

Fonte: elaborazione propria

Oltre ai benefici fiscali relativi alle imposte sui redditi, qualunque cooperativa, inclusa quella di lavoro, gode dell'esenzione dall'imposta sui beni personali, "impuesto sobre los bienes personales". Tale tributo applicato annualmente, in base alla L. 23.966, sul possesso da parte di persone fisiche di beni personali, comprese azioni e partecipazioni detenute nel capitale della società commerciali non si appone, a norma dell'art. 21 della medesima legge, alle quote sociali detenute da persone fisiche in una società cooperativa. L'altra importante agevolazione di cui godono tutte le cooperative riguarda l'esenzione dall'imposta sul reddito minimo, l'"impuesto a la ganancia mínima presunta". Questo tributo è complementare all'imposta sui redditi "impuesto a las Ganancias" e si calcola applicando l'aliquota dell'1 per cento in modo proporzionale, sull'attivo di determinati enti, risultante alla chiusura di ciascun esercizio. Tra i soggetti passivi d'imposta, indicati dalla L. 25.063, sono inclusi: società, associazioni civili e fondazioni residenti; imprese e aziende unipersonali residenti, partecipate da persone domiciliate nel medesimo; *trust* e fondi comuni d'investimento. Risultano, invece, escluse dall'ambito applicativo dell'imposta le quote sociali delle cooperative.

Sulle cooperative in genere, infine, a differenza di altre tipologie di società, grava una contribuzione speciale sul capitale. Tale imposizione colpisce nello specifico le cooperative situate nel paese e si applica sul patrimonio netto delle stesse. Dalla base imponibile così determinata possono essere esclusi i beni situati con carattere permanente all'esterno del paese e quelli esenti. In seguito, devono essere dedotti, dalla stessa le somme corrisposte ai membri del Consiglio di amministrazione, le abilitazioni e le gratificazioni al personale pagate o messe a disposizione entro cinque mesi dalla chiusura dell'esercizio, il ritorno in denaro dell'esercizio. Sulla base imponibile, così calcolata, si applica in seguito l'aliquota d'imposta del 2 per cento, prevista dalla norma fiscale. Si riporta, di seguito, uno schema esemplificativo del regime fiscale applicato alle cooperative di lavoro in Argentina:

Tabella 2: Il regime fiscale applicato alla “cooperativa de trabajo”

Tipologia di imposta	Fonte del tributo	Oggetto dell'imposta	Aliquota d'imposta	Descrizione
<i>Impuesto a las Ganancias</i>	Legge 20.628	Redditi percepiti da persone fisiche e giuridiche	a scaglioni	Si applica in capo ai soci, nel caso di distribuzione delle eccedenze sotto forma di ritorni. Eccedenze esenti in capo alla società.
<i>Impuesto sobre los bienes personales</i>	Legge 23.966	Possesso di beni personali alla fine dell'anno	a scaglioni	Le quote sociali delle cooperative sono esenti dal tributo
<i>Impuesto a la ganancia mínima presunta</i>	Legge 25.063	Attivo risultante alla fine dell'esercizio	1%	Cooperative esenti dal pagamento dell'imposta
<i>Contribucion especial sobre el capital de las cooperativas</i>	Legge 23.427	Patrimonio netto della cooperativa alla fine dell'esercizio	2%	Contribuzione specifica prevista per le cooperative

Fonte: elaborazione propria

Dall'analisi del quadro fiscale argentino emerge, quindi, un sistema che non premia le cooperative di lavoro presenti sul territorio e ne promuove la formazioni di nuove, bensì si limita ad applicare per estensione le agevolazioni tributarie già previste per le cooperative in genere, senza tener conto delle caratteristiche specifiche che rendono uniche le *Ert* rispetto alle altre categorie di cooperative.

1.5. Un caso di studio: la cooperativa Fasinpat

La cooperativa *Fasinpat*, il cui nome è l'acronimo di “*Fabrica Sin Patrones*”, è il caso più conosciuto di impresa recuperata dai lavoratori in Argentina. L'impresa che opera nel comparto della ceramica, nasce dalla ex Zanon, una fabbrica sorta nel 1979, nel periodo della dittatura militare, per volontà di Luis Zanon, imprenditore di origine veneta, proprietario di un importante gruppo industriale e azionista di peso della società telefonica *Tefe*.

Nel corso degli anni, la Zanon cresce attraverso i buoni rapporti della proprietà con il governo locale e quello nazionale, guidato da Carlos Menem. Nel 2000, però, l'azienda entra in crisi e annuncia un piano di taglio dei costi, che prevede 120 licenziamenti. A cui segue, poco tempo dopo, il blocco del pagamento dei salari e la chiusura dei servizi offerti ai lavoratori quali il trasporto, l'ambulatorio interno e la mensa. Di fronte a questa situazione i lavoratori decidono

di occupare la fabbrica, non ascoltando le direttive dei dirigenti sindacali della *Cgt* nazionale e della federazione di categoria di appartenenza, la *Focra*, contrari all'idea dell'occupazione e sostenitori della necessità di accettare la proposta della direzione di riprendere la produzione con un numero ridotto di lavoratori. Gli operai continuano, così, a produrre secondo i turni abituali e senza l'autorizzazione della proprietà, la quale dichiara la serrata, licenzia tutta la forza lavoro, 380 dipendenti in totale e richiede al tribunale locale lo sgombero. L'esecuzione del provvedimento è affidata alla polizia, la quale non riesce a sgomberare gli occupanti, che dopo l'ordinanza emessa dal giudice si sono organizzati con un presidio permanente esterno alla fabbrica. Nello stesso periodo gli operai della Zanon si uniscono al movimento di protesta che si sta mobilitando in tutto il paese contro le politiche neoliberiste del governo nazionale in carica.

L'anno successivo, nel marzo del 2002, i lavoratori tornati all'interno dello stabilimento, riavviano la produzione che si era interrotta a seguito dell'ordinanza di sgombero del tribunale e si organizzano in tre gruppi: produzione, vendita e intervento, il cui compito consiste nel riparare le macchine e ripristinare i servizi minimi, dopo l'abbandono degli impianti durato diversi mesi²⁸. Fondamentale alla ripresa della produzione, la solidarietà della comunità *mapuche* di Neuquén, che permette ai lavoratori di rifornirsi di argilla dalle cave, che si trovano nei loro territori. Il lavoro viene organizzato in tre turni di otto ore ciascuno rispetto a quelli precedenti di 12 ore e si stabilisce una rotazione di tutti gli incarichi e le mansioni. I lavoratori, ruotano ogni due o tre anni, tra le mansioni esecutive e di maggiore responsabilità, comprese quelle amministrative, tra aree diverse nell'ambito amministrativo (acquisti, vendite, finanza, controllo qualità) e tra lavori di produzione e di gestione²⁹. Cambia anche la gestione dell'impresa, che è affidata all'assemblea generale dei soci. Essa ha l'ultima parola su tutto, dall'approvazione del bilancio alla pianificazione della produzione, passando per l'elezione dei rappresentanti sindacali, mentre il Consiglio di Amministrazione eletto ogni quattro anni dall'assemblea ha soltanto il compito di ratificare le decisioni assunte dall'assemblea. Decisioni che vengono prese collettivamente seguendo un criterio democratico, in base al quale ciascun socio ha lo stesso peso, avendo a disposizione un solo voto, indipendentemente dal conferimento effettuato in società.

L'occupazione dell'impresa prosegue, negli anni successivi, sotto le minacce rivolte ai singoli lavoratori da parte di emissari della precedente proprietà e i ripetuti tentativi di sgombero operati dalla polizia, sventati dagli operai con l'aiuto della comunità locale, delle famiglie, del

²⁸ Sul tema MARCHETTI A., *Fabbriche aperte*, op.cit., pag. 157-164.

²⁹ Si veda il contributo di MARCHETTI A., *Fabbriche aperte*, op.cit., pag. 157-164.

movimento dei disoccupati “i *piqueteros*”, degli studenti e di altri lavoratori e lavoratrici. L’ultimo tentativo di sgombero avviene nel marzo del 2003, anno in cui i lavoratori presentano al parlamento della provincia di Neuquén un disegno di legge per l’espropriazione e la nazionalizzazione dell’impresa, accompagnata da una petizione con 50 mila firme. Gli operai, con tale atto, chiedono alle autorità provinciali che lo stabilimento sia espropriato, lasciando ad essi la gestione e l’organizzazione del lavoro. Richieste che sono soltanto parzialmente accolte attraverso una legge di esproprio temporaneo che le autorità competenti emanano soltanto nel 2009.

In attesa della risposta delle autorità provinciale, gli operai scelgono di uscire dalla condizione di illegalità in cui si trovano dopo l’occupazione dell’azienda con la creazione nel 2004, della Cooperativa di lavoro *Fasinpat*. Tale situazione aveva costretto i lavoratori nel corso dell’occupazione ad adottare soluzioni di emergenza per proseguire l’attività, quale ad esempio l’intermediazione da parte dell’Università delle Madri di *Plaza de Mayo* per i pagamenti che l’impresa doveva ricevere dai clienti per la vendita dei prodotti, dato che quest’ultima non poteva emettere fattura³⁰. Nel 2006, la neo cooperativa riceve l’autorizzazione del giudice a gestire l’azienda prima per un anno e poi per altri tre, fino all’emanazione della legge di esproprio che consegna temporaneamente la proprietà dell’azienda nelle mani dei lavoratori. L’esproprio definitivo avverrà, invece, nei primi giorni del 2014, a quasi 15 anni di distanza dall’inizio della lotta dei lavoratori per recuperare l’impresa in crisi.

L’esperienza della *Fasinpat*, assume particolare rilevanza nel quadro delle imprese recuperate perché oltre al conflitto contro la vecchia direzione, il potere giudiziario e quello politico, l’azienda affronta una dura battaglia con il proprio sindacato provinciale di categoria, la *Focra*, affiliata alla *Cgt* nazionale. Tale conflitto si conclude con la vittoria dei lavoratori della ex Zanon, che forti del loro numero di tessere e con l’appoggio dei lavoratori delle altre fabbriche di ceramica della zona, conquistano la direzione del sindacato. Ancora oggi, la *Focra* ha la propria sede nello stabilimento della ex Zanon ed intrattiene frequenti rapporti con la *Cta*, dopo aver interrotto quelli con la *Cgt* nazionale.

Un altro aspetto che caratterizza tutta la storia del recupero della Zanon è lo spirito sociale che contraddistingue l’iniziativa dei lavoratori. Essi destinano, infatti, ogni mese una parte della produzione di piastrelle a donazioni di cui beneficiano ospedali, biblioteche, altre imprese recuperate, con cui spesso si crea un rapporto di solidarietà politica oltretutto materiale. Un

³⁰ Così, MASCAT J., 2013, Ex-Zanon, quando la fabbrica è un bene comune, [online], disponibile su: <www.temi.repubblica.it>, data di accesso: 18 agosto 2016.

esempio è la relazione reciproca che si è creata tra la cooperativa in questione e l'*Hotel Bauen*, anch'esso divenuto una *Ert*. La *Fasinpat*, ha donato le mattonelle necessarie alla ristrutturazione dell'*hotel*, e quest'ultimo in segno di riconoscenza offre ospitalità gratuita ai soci della *Fasinpat* quando si trovano nella città. Ulteriori iniziative di solidarietà avviate dalla cooperativa riguardano l'organizzazione, all'interno della fabbrica, di concerti gratuiti a ingresso libero, a cui partecipano a volte i più famosi cantanti dell'Argentina e di altri paesi e l'apertura nella sede della cooperativa, in accordo con la Provincia di Neuquén, di una scuola secondaria, ad indirizzo commerciale, della durata di tre anni, che rilascia un diploma riconosciuto dall'autorità locale.

Tali iniziative a carattere solidale rappresentano il modo in cui la cooperativa vuole sdebitarsi con la comunità locale per il supporto ricevuto durante il difficile momento dell'occupazione dell'impresa e la successiva fase di avvio dell'attività, in cui la cooperativa riceve dalla comunità locale la materia prima necessaria a riprendere la produzione.

Capitolo 2:

La diffusione dei workers buyout in Europa

2.1 Il quadro di riferimento europeo

Nel contesto europeo la prima cooperativa di produzione e lavoro nasce in Francia, più precisamente a Parigi, nel 1831, in un paese poco industrializzato, con un elevato tasso di disoccupazione e che ha vissuto nel luglio del 1830, la Seconda Rivoluzione Francese. La prima cooperativa operava nel campo editoriale. Essa è organizzata come gli *ateliers nationaux*³¹, ovvero officine statali in cui trovano impiego i lavoratori urbani disoccupati per svolgere opere di pubblica utilità.

L'esperienza francese della cooperativa di lavoro e produzione, in seguito, si diffonde in altri Paesi europei, Danimarca e Olanda. Tale tipologia di cooperativa trova "terreno fertile" nei contesti di forte disoccupazione, in quanto si pone come strumento di lotta per difendere il proprio posto di lavoro. In Danimarca, infatti, le prime cooperative di lavoro sono nate, nel settore edile, in occasione dello sciopero del 1899, quando oltre 40.000 lavoratori rimasero disoccupati, mentre in Olanda la prima cooperativa di produzione nasce tra i tipografi, durante la vertenza sindacale del 1866. In quest'ultimo paese, inoltre, l'anno successivo, in occasione degli scioperi presso i cantieri navali di Amsterdam, fu fondata la sezione olandese della Prima Internazionale, che dette grande rilievo alle "associazioni di produzione"³².

Il periodo di maggiore diffusione della tipologia di cooperativa in esame risale, però agli anni cinquanta, quando la cooperazione di lavoro si trasforma in un fenomeno generalizzato in tutta Europa, in tutti i settori dell'economia, dalle prestazioni di servizi alla meccanica, dalla lavorazione dei metalli fino alle arti grafiche e all'edilizia.

Sono quelli gli anni della ricostruzione dopo la fine della Seconda Guerra Mondiale.

L'Europa esce dalla guerra distrutta e conosce subito un periodo di forte crisi economica.

A livello sociale, l'Europa vive dopo le pesanti perdite in termini di risorse umane, dovute alla Seconda Guerra Mondiale, una fase di forte disoccupazione e di debolezza delle organizzazioni sindacali. I sindacati, devono affrontare un sistema di relazioni industriali

³¹ Essi nascono nel 1848, in Francia, dalle idee socialiste di *Louise Blanc*, esponente del governo provvisorio istituito dopo la Rivoluzione di Febbraio avvenuta nel paese.

³² Sul tema MAURIZIO DEGL'INNOCENTI, Cooperazione [online], disponibile su: <www.treccani.it>, data di accesso: 02 ottobre 2016.

centralizzato e il gran numero di persone senza posto di lavoro, non favorisce l'azione sindacale che è in soggezione di fronte al potere esercitato dalla proprietà. Tali condizioni portano alla diffusione in modo spontaneo dalla società civile delle cooperative di lavoro che si pongono come modelli alternativi di gestione dell'impresa in cui sono i lavoratori stessi ad amministrare l'azienda, in maniera democratica e ugualitaria, secondo il principio "una testa un voto".

Più recentemente, la cooperazione di lavoro a livello europeo conosce un nuovo periodo di forte proliferazione, durante la crisi finanziaria mondiale, cominciata nel 2008 negli Stati Uniti e diffusasi successivamente in Europa. Il numero di persone senza lavoro nell'Unione Europea raggiunge, infatti, il massimo storico nel gennaio 2012, toccando il 10,1 per cento, con 24,3 milioni di persone disoccupate (16,9 per cento nella sola area Euro), in crescita rispetto al 9,84 per cento del novembre 2011 e al 7 per cento del maggio 2007 prima che la crisi iniziasse a produrre i suoi effetti. La situazione peggiore riguarda, però, i giovani, i più colpiti dalla crisi. Nel 2011, i giovani senza posto di lavoro con un'età compresa tra i 15 e i 24 anni sono 74,8 milioni, percentuale in crescita del 4 per cento rispetto all'inizio della crisi³³.

Alla crisi proveniente dagli Stati Uniti si aggiunge la cosiddetta "crisi dei debiti sovrani". La tensione sui mercati finanziari dei paesi ad alto rischio di "default" conduce a un innalzamento dei tassi di interessi offerti sui loro titoli di Stato rendendo più oneroso reperire le risorse finanziarie indispensabili a rifinanziare il debito e portando all'aumento del cosiddetto "spread", cioè il differenziale di rendimento tra i titoli di Stato di ciascun paese nei confronti dei titoli ritenuti più solidi dal mercato, ovvero i *Bund* tedeschi. Tale crisi ha avuto origine dal grave dissesto dei conti pubblici in Grecia emerso nell'ottobre del 2009, quando il nuovo governo guidato dal socialista George Papandreou rese noto che il deficit di bilancio greco nel 2009 avrebbe raggiunto il 12,7 per cento del Pil³⁴: più del triplo di quanto previsto dall'amministrazione precedente. Tale annuncio porta ad un declassamento dell'affidabilità finanziaria della Grecia da parte delle maggiori agenzie di *rating*, generando un'ondata di timore sui mercati finanziari. L'anno successivo, la Grecia riceve un finanziamento di 110 miliardi di euro dal FMI e dagli altri paesi dell'Eurozona, in cambio dell'approvazione di un drastico piano di tagli alla spesa pubblica che prevedeva: il congelamento dei salari ed il blocco delle assunzioni pubbliche per il 2010, la riduzione del 10 per cento delle spese di tutti i ministeri, l'aumento dell'età pensionabile, l'introduzione di nuove imposte sui carburanti e

³³ In merito BRUNO ROELANTS, DIANA DOVGAN, HYUNGSIK EUM e ELISA TERRASI, 2012, *La résistance du modèle coopératif* [online], disponibile su : <www.cecop.coop>, data di accesso : 02 ottobre 2016.

³⁴ MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE, 2009, Relazione Generale sulla Situazione Economica del Paese, vol. I, pp. 20-21, [online], disponibile su : <www.bv.ipzs.it>, data di accesso: 24 agosto 2016.

sui dividendi azionari. L'obiettivo è quello di riportare il rapporto deficit/Pil al 3 per cento entro il 2012. Tali provvedimenti non sono sufficienti, però, a placare le tensioni sui mercati che nell'aprile dello stesso anno si diffondono ad altri stati europei con un alto debito pubblico tra i quali Portogallo, Spagna, Irlanda e Italia, conducendo ad un taglio del *rating* dei rispettivi titoli di Stato. La situazione peggiora ulteriormente, all'inizio del 2011, quando a seguito della crisi del sistema bancario irlandese, lo *spread* dei titoli spagnoli rispetto ai titoli tedeschi tocca i 271 punti base, quello irlandese si porta a 625 e quello dei titoli greci raggiunge quota 965. In questo periodo, inizia la "corsa" dello *spread* anche dei nostri titoli decennali di stato nei confronti del *Bund* tedesco. I mercati cominciano, dunque, a scommettere sul fallimento del nostro paese, e il divario fra il rendimento dei nostri titoli nei confronti di quelli tedeschi, il cosiddetto "spread" sale fino a raggiungere nel mese di novembre quota 570 punti, comportando, così un forte aumento del costo complessivo di rifinanziamento del debito pubblico italiano sul mercato.

La risposta dell'Unione Europea alle inquietudini dei mercati finanziari consiste nell'adozione di una serie di piani di salvataggio, subordinati all'accettazione di misure restrittive, consistenti nella riduzione della spesa pubblica e nell'aumento delle entrate pubbliche e dismissione di beni pubblici. Interventi che aggravano ulteriormente la situazione economica e portano alla diffusione di un atteggiamento "euroscettico" contro le politiche adottate a *Bruxelles*. Tale sentimento si traduce nell'organizzazione di manifestazioni di protesta in tutta Europa contro le politiche di austerità. Alcune sono molto violente, con scontri con la polizia, assalti a negozi e sedi di banche; è il caso delle proteste tenute in Grecia nel 2011, dopo l'approvazione da parte del governo *Papandreou* di una serie di piani di tagli alla spesa pubblica imposti dall'Europa per poter ottenere la liquidità necessaria per evitare il fallimento del paese.

Alla difficile situazione sul fronte sociale si aggiunge l'incertezza sul versante politico. In Germania finisce la Grossa Coalizione, ossia l'alleanza di governo tra i socialdemocratici e i cristiano-democratici della cancelliera *Angela Merkel*. In Italia, nel novembre 2011, su pressioni internazionali si dimette il governo di centro-destra diretto da *Silvio Berlusconi* e subentra ad esso il Governo tecnico guidato da *Mario Monti*; in Francia si assiste a una generale sconfitta dei partiti di governo nelle elezioni locali tenutesi nel marzo 2011 e in Spagna si verifica un'analoga disfatta del Partito socialista del *premier* nel maggio 2011. Il Belgio rimane per molto tempo senza governo, mentre Paesi Bassi e Svezia sono amministrati da governi privi di maggioranza parlamentare. Inoltre, nel giugno 2011 il governo portoghese di centrosinistra è pesantemente sconfitto e sostituito da una coalizione di centrodestra. Tali

cambiamenti di governo sono in gran parte dovuti alla preoccupazione della società, di fronte alla crescita della disoccupazione, alla percezione di insicurezza economica e alla sensazione che la ripresa dell'economia sia ancora lontana.

In tale contesto economico, politico e sociale molte imprese non considerate sufficientemente profittevoli dai proprietari e da investitori esterni, sono recuperate dai lavoratori i quali le ritengono abbastanza redditizie da garantirgli un posto di lavoro e assicurargli la prospettiva di svolgere un'attività economica nel lungo periodo. Il fenomeno dei *workers buyout* conosce, così, un rapido sviluppo in Europa, spingendo le autorità nazionali dei singoli Stati ad adottare nuovi interventi legislativi a sostegno di tali iniziative.

2.2 Le 'Société coopérative ouvrières de production' in Francia

2.2.1. La normativa sulle Scop

Nell'ordinamento legale francese ai lavoratori è riconosciuta la possibilità di costituire una "*Société coopérative ouvrière de production*" (Scop). Essa è definita, dalla Legge n. 78-763 del 19 luglio 1978, come una società "formata dai lavoratori di tutte le categorie o qualificazioni professionali, associati per esercitare in comune la loro professione in un'impresa che gestiscono direttamente o per mezzo di intermediari designati da essi". Nella "*Société coopérative ouvrière de production*", infatti, i lavoratori formano almeno il 51 per cento del capitale ed hanno il 65 per cento dei diritti di voto in Assemblea. Lo scopo del legislatore consiste, dunque, nel promuovere il recupero dell'impresa da parte dei lavoratori, ai quali la legge riconosce un diritto di prelazione nell'acquisto dell'azienda.

Il processo di acquisizione comporta il trasferimento del diritto di proprietà e la trasmissione del potere di gestione, di tutto o parte degli attivi ed eventualmente del passivo, in capo ai nuovi proprietari. Tale procedimento può avvenire nel contesto di due situazioni differenti, a seconda che l'impresa sia ancora in grado di far fronte agli impegni assunti con i creditori o che la stessa costituisca oggetto di una procedura giudiziaria di gestione del dissesto.

Nella prima circostanza, la cessione dell'impresa è avviata in modo spontaneo da parte dell'imprenditore in una situazione difficile o nella quale la prosecuzione dell'attività è rischiosa, ma senza che siano cessati i pagamenti. In tale occasione è necessario compiere una revisione finanziaria e un'analisi degli strumenti di produzione, delle competenze tecniche,

degli attivi immateriali, del mercato e del posizionamento dell'azienda. Se l'esito dell'analisi è positivo, i lavoratori potrebbero mobilitarsi per proporre la prosecuzione dell'attività e la trasformazione dell'impresa in *Scop*.

Nella seconda situazione, la continuità è già cessata. In questo caso, la ripresa dell'attività si inserisce nel quadro giuridico dell'azione giudiziaria e le condizioni sono dettate dalla Legge del 26 luglio 2005 e dai suoi decreti di applicazione del 28 dicembre 2008, completati da una ordinanza del Consiglio dei Ministri del 18 dicembre 2008. Tale quadro normativo comprende quattro procedure:

- la *procedura di conciliazione*. Essa può essere avviata dall'imprenditore, quando l'impresa ha cessato i pagamenti da meno di 45 giorni. La procedura dura cinque mesi al massimo durante i quali il conciliatore nominato dal tribunale cerca di concludere un accordo "amichevole" con i creditori dell'impresa;
- la *procedura di salvaguardia*. L'imprenditore può mettere in atto tale procedimento nel momento in cui incontra difficoltà a gestire la cessazione dei pagamenti. La procedura dà luogo a un piano di salvaguardia che ha ad oggetto la riorganizzazione dell'impresa e la prosecuzione dell'attività. Il dirigente rimane alla testa della sua azienda durante il periodo di osservazione e lo stesso può chiedere in qualsiasi momento la conversione della salvaguardia in risanamento giudiziario;
- la *procedura di risanamento giudiziario*. Il procedimento in questione ha per finalità la continuazione dell'attività, il mantenimento dell'occupazione e l'estinzione del passivo. Nell'ambito di tale procedura viene data priorità al piano di prosecuzione presentato dall'imprenditore, mentre la cessione dell'azienda è considerata un'opzione secondaria;
- la *procedura di liquidazione*. Tale processo pone fine all'attività dell'impresa e mira a realizzare il patrimonio del debitore attraverso una cessione globale oppure una vendita separata dei suoi beni.

A seconda della situazione dell'impresa e del procedimento adottato l'operazione di trasmissione dell'azienda ai lavoratori può durare mesi³⁵. In questo contesto, assumono un ruolo chiave il mandatario giudiziario³⁶ e la capacità dei lavoratori di proporre rapidamente una soluzione credibile in una situazione di emergenza.

³⁵ CENTRE DE RESSOURCES ET D'INNOVATIONS EUROPEENNES SUR LA REPRISE D'ENTREPRISE PAR LES SALARIES EN COOPERATIVE, 2009, La reprise d'entreprise par les salariés en Scop [online], disponibile su : <www.les-scop.coop>, data di accesso: 10 settembre 2016

³⁶ Amministratore giudiziario, rappresentante dei creditori a seconda della dimensione dell'impresa e dei crediti in gioco

Negli ultimi anni il Governo francese ha cercato di incentivare le operazioni di *workers buyout* tramite l'adozione di una serie di provvedimenti in favore delle cooperative di lavoro. Il primo intervento è rappresentato dalla L. n. 2014-834, la cosiddetta “*Loi Florange*”. Tale disposizione, adottata il 29 marzo 2014, impone alle grandi imprese con almeno 1.000 dipendenti che decidano di chiudere uno stabilimento e di procedere con licenziamenti collettivi, di informare i dipendenti, di ricercare un soggetto, un “*repreneur*”, che possa riprendere l'attività, e di rispondere ad ogni proposta di rilevamento dell'impresa ricevuta in maniera motivata. Tra i “*repreneurs*” potenziali ci sono anche i lavoratori dell'azienda stessa che possono presentare un'offerta d'acquisto con diritto di prelazione. In ogni caso, la Legge *Florange* obbliga l'imprenditore che vuole cedere lo stabilimento anche a redigere un documento di presentazione dell'azienda e a dare accesso a tutte le informazioni giudicate utili dai soggetti candidati al risanamento dello stabilimento, con il conseguente effetto di rendere più trasparente la gestione passata della società.

Un altro intervento del legislatore francese, per la promozione delle “*société coopérative ouvrière de production*” è rappresentato dalla L. n. 2014-856 del 31 luglio 2014, la “*Loi Hamon*” inerente all'economia sociale e solidale, la quale introduce uno statuto provvisorio delle “*Scop d'amorçage*”. Tale normativa risolve uno dei principali ostacoli alla ripresa dell'attività, sotto forma di cooperativa di lavoro, rappresentato dall'obbligo da parte dei salariati di detenere da subito la maggioranza del capitale sociale, problema particolarmente sentito nelle imprese di taglia medio-grande. La soluzione prospettata dalla Legge *Hamon* consiste nel permettere ad un associato “non cooperatore” di possedere provvisoriamente più della metà del capitale della cooperativa, lasciando un periodo di sette anni ai salariati per acquistare la maggioranza delle partecipazioni sociali utilizzando le riserve accumulate dalla società. Durante questo intervallo di tempo i lavoratori pur essendo minoritari nel capitale sociale devono, comunque, avere la maggioranza dei diritti di voto.

Altre misure, previste dalla Legge in esame, riguardano il diritto di informazione dei lavoratori. Essa stabilisce che i salariati di piccole e medie imprese, con meno di 250 dipendenti, in caso di trasmissione di azienda sana, siano informati dall'imprenditore di tale scelta almeno due mesi prima della cessione. Inoltre, la stessa norma sancisce il diritto all'informazione durante tutto il processo di trasferimento dell'azienda stessa. L'informazione metterà in luce le condizioni giuridiche per la ripresa dell'attività, i suoi vantaggi, le difficoltà incontrate e anche i dispositivi d'aiuto disponibili per il recupero dell'impresa. Lo scopo di tali misure consiste nel rendere più efficace ed effettiva, in caso di cessione dell'azienda da parte del suo proprietario, la facoltà da parte di fondi di commercio, parti sociali e altre

imprese, di proporre un'offerta per l'acquisto della stessa, evitando così l'interruzione dell'attività.

La Legge *Hamon* completa, dunque, il dispositivo, precedentemente introdotto dalla Legge *Florange*, relativo alla ripresa dello stabilimento redditizio, rafforzando il carattere normativo dell'obbligo di ricerca del “*repreneur*”, in quanto tale vincolo diviene, infine, una condizione per l'omologazione del piano di salvaguardia dell'impiego da parte dell'amministrazione giudiziaria.

2.2.2. Il profilo operativo e finanziario dell'operazione, l'organizzazione del lavoro nelle Scop

Profilo operativo dell'operazione

Nell'ambito dell'operazione di *workers buyout*, gli scenari che possono portare alla creazione di una “*Société coopérative ouvrière de production*” sono essenzialmente due. Il primo è costituito dai proprietari di un'impresa che smettono di svolgere l'attività senza avere successori, cioè eredi o membri della famiglia che desiderano rilevare l'impresa. La seconda situazione vede, invece, i lavoratori subentrare in una impresa in crisi (fallimento o bancarotta), chiusa o a rischio di cessazione per salvare il loro posto di lavoro. In entrambe le ipotesi i dipendenti acquistano l'azienda e successivamente la convertono in *Scop*.

Nella prima fase del processo di recupero di un'impresa in crisi, i lavoratori possono far affidamento sulla rete delle *Scop*, coordinata dalla *CG SCOP*³⁷. Essa è composta dalle Unioni regionali delle *Scop*, le “*Unions régionales*”, dalle Federazioni Professionali, le “*Fédérations professionnelles*” e dagli organismi tecnici di appoggio e di gestione.

In Francia esistono 12 Unioni regionali che coprono l'insieme del territorio nazionale. Esse rappresentano il primo interlocutore a cui possono rivolgersi i lavoratori per recuperare l'impresa in dissesto. Insieme all'*Union régionale* della regione di appartenenza, i dipendenti dell'impresa chiusa o in procinto di fallire elaborano un piano di ripresa dell'azienda in *Scop*.

Dopo la prima formulazione del progetto, segue una valutazione, da parte dei lavoratori con il supporto del personale tecnico fornito dalla rete delle *Scop*, della situazione economica,

³⁷ La *Confédération Générale des Scop* è il portavoce del Movimento delle *Scop* davanti ai poteri pubblici e agli attori economici, politici e sociali. Essa partecipa all'elaborazione di testi legislativi e regolamentari che riguardano il diritto cooperativo. La *CG Scop* rappresenta i suoi eletti presso la Commissione dell'Unione europea e il Parlamento europeo. Fonte: www.les-scop.coop

finanziaria, sociale e tecnica dell'impresa e del suo mercato. Nel corso dell'analisi oltre ad essere esaminate le cause che hanno portato al dissesto dell'impresa, viene eseguito uno studio del mercato, per stabilire le caratteristiche dei prodotti o servizi da produrre e per confrontarli con la domanda proveniente dal mercato di sbocco. In particolare si cerca di rispondere a quattro domande: quali sono i prodotti o i servizi di base che la cooperativa vuole proporre sul mercato?; Chi sono i futuri clienti a cui essa si rivolge?; Quali sono le loro motivazione per acquistare i prodotti o servizi offerti dall'impresa?; Come presentare l'offerta dell'azienda ai clienti potenziali?.

Per rispondere a questi quesiti i lavoratori devono ricercare informazioni sul mercato in generale (la consumazione relativa all'offerta della cooperativa per abitante, la regolamentazione fiscale, la stagionalità dei prodotti) sulla concorrenza (la lista dei concorrenti, il loro volume d'affari, il modo in cui si fanno conoscere, il prezzo che praticano, gli eventuali progetti in corso), sui clienti potenziali (le loro aspettative, l'atteggiamento del cliente in rapporto al prezzo, il tipo di popolazione *target*) e sull'ambiente economico (la tendenza del settore, i fornitori, l'ambiente legale, i vantaggi e gli svantaggi della zona di insediamento)³⁸.

Allo studio del mercato di sbocco dei prodotti o servizi dell'impresa, segue un'analisi finanziaria, che consiste nell'esaminare i mezzi umani, materiali e finanziari a disposizione della stessa. In seguito, i dipendenti basandosi su tali risorse, procedono a calcolare il fabbisogno finanziario indispensabile alla cooperativa per raggiungere gli obiettivi commerciali che si è prefissata. In questo “*step*” vengono elaborati cinque documenti previsionali:

- il conto economico su tre anni;
- il piano di tesoreria per i primi dodici mesi;
- il piano di finanziamento triennale;
- il bilancio alla fine del primo esercizio;
- la struttura del costo di produzione oraria.

Tali atti hanno la funzione di dimostrare la redditività e la sostenibilità del progetto ai *partners*, associati, banche, organismi pubblici, che accompagnano l'azienda nel suo percorso di recupero.

Le informazioni fornite dalle ricerche inerenti al mercato di vendita e a quello finanziario, sono raccolte rispettivamente in un *dossier* economico e in uno finanziario, che formano la

³⁸ Sul punto vedasi, UNION REGIONALE DES SCOP POITOU – CHARENTES, 2003, *Entreprendre ensemble Création SCOP* [online], disponibile su : <www.reims.fr>, data di accesso : 10 settembre 2016

documentazione da presentare al tribunale di commercio per acquisire l'impresa. Da una dichiarazione del responsabile dell'*Union régionale dell'Île-de-France* emerge, come soltanto il 30-50% dei progetti, che sono oggetto di uno studio di fattibilità economica e finanziaria sono esposti al tribunale³⁹. In questa fase, i dipendenti dell'impresa in crisi definiscono anche il quadro giuridico all'interno del quale l'azienda dovrà muoversi, redigendo lo statuto della cooperativa.

L'atto, che deve essere redatto in conformità con la legge del 19 luglio 1978, recante lo statuto delle *Scop*, si compone di otto capitoli: il primo contiene una descrizione della forma giuridica assunta dalla società, della sua denominazione sociale, della sua durata e della sede sociale; il secondo si occupa del capitale sociale, specificando le caratteristiche delle parti sociali e le modalità di versamento del capitale da parte degli associati; il terzo fornisce informazioni sul modo tramite il quale si può divenire associati, sulle obbligazioni che ne derivano, sulla maniera in cui si può perdere la qualità di socio e sul regime finanziario corrispondente; il quarto, amministrazione e controllo, contiene le informazioni sulla nomina e sul funzionamento del consiglio di amministrazione; il quinto si occupa di regolare la convocazione e l'azione dell'assemblea dei soci; il sesto definisce i compiti all'interno della società e il sistema di ripartizione dei suoi benefici, ovvero degli utili netti risultanti dalla gestione; il settimo presenta il modo in cui, al verificarsi della situazione, possono essere regolate la cessazione della società o i gravi disaccordi tra i soci, tra i soci e la società, o tra due *Scop*; l'ottavo capitolo, infine, indica gli atti compiuti per conto della società in costituzione.

Per ottenere la qualifica di *Scop* è indispensabile fare domanda di riconoscimento al Ministero del Lavoro, secondo le modalità previste dal Decreto n. 93-1231 del 10 novembre 1993, ovvero per mezzo di una lettera raccomandata con avviso di ricevimento. Richiesta, che il Ministero successivamente trasmette alla *Confédération Générale des sociétés coopératives et participatives* per un parere. Dal deposito della domanda trascorrono due mesi per ottenere una risposta. In caso di esito positivo, l'impresa può ottenere i vantaggi previsti per questa tipologia di società, ma è tenuta a comunicare ogni anno al Ministero del Lavoro, gli elementi per il controllo delle sue attività, la cosiddetta "revisione cooperativa".

Definite le regole che inquadrano la cooperativa da un punto di vista giuridico, è essenziale attendere la risposta del tribunale di commercio sulla proposta d'acquisto dell'impresa avanzata dai lavoratori. L'organo giudiziario si esprime entro un mese dalla presentazione

³⁹ A riguardo, JACQUOT P., 2004, Ces salariés qui ont sauvé leur emploi [online], disponibile su: <www.scop.coop>, data di accesso : 15 settembre 2016

della domanda da parte dei salariati. La sua decisione prende in considerazione, in particolare, il prezzo di acquisto dell'impresa, i posti di lavoro salvaguardati e la serietà dei soggetti che conducono il processo di recupero dell'azienda.

Profilo finanziario dell'operazione

Sotto il profilo finanziario, l'impresa ha bisogno di raccogliere il capitale necessario per avviare la propria attività. Le prime risorse provengono dai lavoratori che apportano in azienda le loro indennità di licenziamento e i loro risparmi personali. A tali fondi si aggiungono quelli provenienti da attori esterni qualificati, quali:

- SOCODEN sovvenziona le *Scop* nel momento della loro creazione, del loro sviluppo o quando si trovano in difficoltà. Le sua linea di intervento prevede l'erogazione di finanziamenti personali di una durata di 3-5 anni, con lo scopo di anticipare la formazione del capitale dei soci oppure la concessione di prestiti partecipativi della stessa durata, ma senza garanzie. Questi ultimi hanno la finalità di coprire il bisogno dell'impresa di fondi di rotazione e di immobilizzazioni immateriali, di sostenere la costituzione di capitali permanenti e di ridurre i fondi investiti, generando un effetto leva, sulla base della contribuzione finanziaria dei soci. *SOCODEN* è molto attiva nel finanziamento delle cooperative di lavoro francesi, tanto che negli ultimi dieci anni è presente come investitore in una *Scop* su due;
- SPOT ha come obiettivo la sottoscrizione del capitale di piccole e medie imprese *Scop*, il rafforzamento dei loro fondi propri e il supporto nel corso delle fasi di sviluppo. Il suo intervento ha una durata di 5-7 anni e contempla l'utilizzo di vari strumenti d'investimento, tra i quali capitale, titoli partecipativi, obbligazioni convertibili;
- SOFICOP agisce in favore delle *Scop* per la formazione di un fondo di garanzia mutuale, offrendo alla società anche una cauzione per i suoi impegni finanziari al fine di evitare agli associati di dover prestare garanzie personali per ottenere finanziamenti.
SOFICOP presta una garanzia fino al 50 per cento per gli investimenti materiali e fino al 30 per cento per quelli immateriali. *SOCODEN* e *SOFICOP* delegano al CEFR (*Comités d'Engagement Financier Régionaux*), la cui competenza si estende su tutto il territorio dell'Unione regionale delle *Scop*, la decisione relativa a quali progetti d'investimento finanziare;

- *IDES* (“*Institut de Développement de l’Economie Sociale*”) apporta fondi propri alle imprese dell’economia sociale (essenzialmente le cooperative), alle loro filiali o alle imprese nate dalle reti d’aiuto alla creazione delle *Scop*. Le modalità di azione dell’*IDES* consistono nell’erogazione di fondi il cui ammontare può variare tra i 76.000€ e i 300.000€, in cambio di titoli partecipativi o di obbligazioni emessi dalle cooperative stesse. La società che emette i titoli versa ogni anno un interesse minimo fissato con riferimento al tasso del mercato finanziario a cui si aggiunge una remunerazione variabile che dipende dai risultati conseguiti dall’impresa⁴⁰.

Le cooperative di lavoro francesi possono contare, inoltre, sui finanziamenti concessi da ciascuna regione della Repubblica Francese. Nella regione *Poitou-Charentes*, per esempio, le cooperative possono beneficiare di uno strumento definito il contratto di crescita dell’impresa, “*le contrat de croissance entreprise*”. Esso sostiene la nascita e la trasmissione dell’azienda ai lavoratori tramite un aiuto che copre l’insieme delle spese sostenute dall’impresa e i suoi progetti d’assunzione biennali, sotto forma di anticipi rimborsabili, ad un tasso nullo, su tre annualità con una dilazione nella restituzione, che può raggiungere un massimo di due anni. Nella stessa regione, inoltre, è stata creata con il sostegno del consiglio regionale e dello Stato, una società per azioni con capitale di 8.168.670€, la quale interviene offrendo fondi propri e prestiti partecipativi ed è stato istituito un meccanismo denominato “*transcop*”. Tale sistema, rivolto alle imprese di *Poitou-Charentes*, che hanno da 2 a 25 salariati è così composto: il lavoratore apporta personalmente un importo di 1.500€, parallelamente lo stesso soggetto ottiene dalla banca francese di credito cooperativo (“*BFCC*”) e da *SOCODEN* un prestito personale di 1.500€ per completare il proprio apporto. La *Scop*, a sua volta ottiene un finanziamento partecipativo da *SOCODEN* dello stesso ammontare per lavoratore-socio e un prestito bancario dalla *BFCC* che può attestarsi sui 6.000€ per socio della cooperativa di lavoro. La società consegue, così, un capitale permanente pari a 12.000€ per ciascun socio⁴¹. Le banche completano il quadro degli attori disponibili a finanziare le cooperative di lavoro francesi. Alcune di esse sono più attente di altre allo sviluppo delle *Scop*, è il caso del Credito cooperativo o del credito mutuale. Tali istituti di credito sono *partner* storici delle cooperative di lavoro, in particolare il Credito cooperativo è attualmente presente come investitore in oltre l’80 per cento delle *Société coopérative ouvrière de production*⁴².

⁴⁰ UNION REGIONALE DES SCOP POITOU – CHARENTES, 2003, *Entreprendre ensemble Création SCOP*, op.cit.

⁴¹ In merito, UNION REGIONALE DES SCOP POITOU – CHARENTES, 2003, *Entreprendre ensemble Création SCOP*, op.cit.

⁴² Così, JACQUOT P., 2004, *Ces salariés qui ont sauvé leur emploi*, op.cit.

I capitali provenienti dai finanziatori esterni non possono superare il limite del 49 per cento del capitale sociale. Inoltre, a tali investitori la cooperativa non può assegnare più del 35 per cento dei diritti di voto in Assemblea. Tali regole sono dettate dall'esigenza di attribuire una maggiore partecipazione dei lavoratori alle decisioni relative alla cooperativa rispetto alle società di capitali classiche.

Organizzazione del lavoro nelle Scop

A questo punto si pone il problema per i lavoratori di gestire l'azienda e di organizzare orari e turni di lavoro. A seconda della forma giuridica assunta dalla cooperativa di lavoro, società a responsabilità limitata (“SARL”) o società per azioni (“SA”), cambia il sistema di amministrazione della società. Nella prima tipologia, la gestione dell'azienda è affidata ai cosiddetti “*gérant*”, mentre nella seconda, l'amministrazione dell'impresa è esercitata dal Consiglio di Amministrazione. In entrambi i casi, i dirigenti che compongono l'organo amministrativo esercitano il potere gerarchico sugli altri soci, come nelle imprese classiche. L'elemento che distingue le cooperative di lavoro dalle altre imprese è il fatto che tali amministratori devono rendere conto della loro gestione all'Assemblea dei soci, formata dai lavoratori che li hanno eletti. I lavoratori delle *Scop*, inoltre, sono maggiormente coinvolti nella gestione delle imprese, in quanto le scelte di maggiore importanza come l'elezione dei dirigenti, la ripartizione degli utili, l'orientamento strategico sono prese da loro stessi all'interno dell'Assemblea generale, sulla base del principio democratico “una testa un voto”, per cui i membri della cooperativa hanno a disposizione un solo voto in Assemblea indipendentemente dal conferimento effettuato in azienda. Tale sistema di gestione ha un effetto positivo contribuendo ad un'assunzione di responsabilità ed una maggiore motivazione dei lavoratori, i quali sono fatti partecipi dei risultati prodotti dall'azienda, grazie ai loro sforzi.

Uno studio condotto dal Centro di Ricerca in Economia di *Grenoble*⁴³, il *Creg*, dimostra come le condizioni di lavoro all'interno delle *Scop*, sono migliorate rispetto alla gestione capitalistica che precede tali esperienze, fatto legato essenzialmente alla partecipazione dei lavoratori nella definizione delle condizioni stesse. In particolare, l'analisi ha rilevato una forte attenzione al rapporto tra vita privata e quella professionale. Nelle cooperative di lavoro e produzione francesi, infatti, molti soci hanno optato per una prestazione lavorativa a tempo parziale ed è frequente riscontrare al loro interno la presenza di una certa flessibilità oraria favorevole ai salariati. Un'altra tendenza relativa alle *Scop* riguarda il modo in cui è

⁴³ Studio condotto su una quarantina di *Scop* della regione *Rhône-Alpes*.

organizzato il lavoro, l'analisi del Centro di ricerca di Grenoble fa emergere come nelle cooperative di lavoro di piccole dimensioni, i membri della cooperativa rifiutino esplicitamente di attuare un'organizzazione gerarchica, sostituendola con una del tipo "flat", "tra pari" caratterizzata da una notevole enfasi sulle relazioni interpersonali e informali, mentre in quelle di dimensioni più grandi c'è una propensione all'isomorfismo organizzativo, cioè ad adottare un meccanismo di organizzazione simile a quello del settore tradizionale di appartenenza.

La ricerca, infine, sottolinea come nelle *Scop*, al centro dell'organizzazione è posta la persona, Per questa ragione nelle cooperative di lavoro francesi si predilige una politica volta a incentivare la sicurezza del posto di lavoro attraverso il contratto a tempo indeterminato e si investe nel lavoratore, dando massima priorità alla sua formazione. Elementi questi che differenziano le "Société coopérative ouvrière de production" delle imprese capitalistiche, rappresentando una valida alternativa al modello di gestione "tradizionale" dell'impresa il cui nucleo centrale è costituito dal capitale.

2.2.3. Il trattamento fiscale riservato alle Scop

A livello fiscale, come tutte le altre società commerciali localizzate nello Stato francese, le *Scop* chiudono il bilancio dell'esercizio, versano l'IVA francese ("TVA") e l'imposta sulle società ("IS"). Tuttavia il legislatore, tenendo conto della loro particolarità di funzionamento, ha previsto nei loro confronti una serie di agevolazioni tributarie.

La prima riguarda, l'esonero dall'obsoleta tassa professionale ("TP"), sostituita con la Legge finanziaria del 2010, dalla contribuzione economica territoriale, la "contribution économique territoriale". La nuova imposta raggruppa due prelevamenti, ovvero la contribuzione fondiaria sulle imprese, la "contribution foncière des entreprises" ("CFE") e il contributo sul valore aggiunto, la "cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises" ("CVAE"). Il primo prelievo, si applica alle imprese o alle persone fisiche che esercitano, in maniera abituale, un'attività professionale non salariata, quale che sia il loro stato giuridico, la loro attività o il loro regime d'imposizione. La base imponibile su cui viene calcolato tale tributo comunale è rappresentato dal valore locativo dei beni immobili utilizzati dall'impresa per i bisogni della

sua attività professionale. Dato che il valore locativo è molto basso, il Comune o l'*EPCI*⁴⁴ competente territorialmente fissano attraverso una delibera la contribuzione forfettaria minima in funzione. Si riporta qui un esempio di contribuzione forfettaria minima, prevista in funzione della cifra d'affari o dei ricavi prima dell'applicazione delle imposte.

Tabella 3: la contribuzione economica territoriale in Francia

<i>Cifra d'affari o ricavi prima delle imposte</i>	<i>Contribuzione minima (CFE dovuta nel 2016 per il periodo d'imposta 2015)</i>
<i>fino a 10.000€</i>	<i>tra i 212 e i 505€</i>
<i>tra 10.001€ e 32.600€</i>	<i>tra i 212 e i 1.009€</i>
<i>tra 32 601 € e 100.000 €</i>	<i>tra i 212 € e i 2.119 €</i>
<i>tra 100.001 € e 250.000 €</i>	<i>tra i 212 € e i 3.532 €</i>
<i>tra 250.001 € e 500.000 €</i>	<i>tra i 212 € e i 5.045 €</i>
<i>oltre i 500.001 €</i>	<i>tra i 212 € e i 6.559 €</i>

Fonte: www.service-public.fr

La seconda componente della “*contribution économique territoriale*”, rappresentata dalla “*cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises*” grava sulle imprese o sulle persone fisiche che esercitano, in maniera abituale, un'attività professionale non salariata, sono soggette alla “*contribution foncière des entreprises*” e realizzano una cifra d'affari annuale superiore a 152.500 €. Tale tributo è calcolato prendendo come base imponibile il valore aggiunto generato dall'impresa e applicando su di essa l'aliquota d'imposta del 1,5 per cento.

Un altro beneficio fiscale assicurato alle cooperative di lavoro è costituito dalla riduzione della base imponibile su cui viene calcolata l'imposta sulle società (“*IS*”). Tale tributo, si applica sull'utile realizzato nel corso dell'esercizio dalle imprese di capitali situate in Francia con un'aliquota ridotta al 15 per cento sulla quota di utile fino a 38.120 € e una ordinaria del 33,33% su quella che supera tale limite. In pratica, l'impresa è tenuta a dichiarare ogni anno l'importo dell'utile realizzato in tutti i suoi stabilimenti francesi, mentre non è soggetto a tale imposizione il profitto conseguito per mezzo delle succursali all'estero. Le *Scop* hanno il vantaggio di poter dedurre, dalla base imponibile dell'imposta in esame, la frazione dell'utile netto corrisposto ai salariati, a titolo di partecipazione. Tale frazione, che può oscillare tra il 25% e l'84%, costituisce una parte della remunerazione dei lavoratori della cooperativa, la quale in virtù di un accordo derogatorio è accantonata e bloccata in società per un periodo di

⁴⁴ *EPCI* è una struttura amministrativa francese disciplinata dalle disposizioni della Parte V del codice generale degli enti locali francesi, che comprende i comuni che hanno scelto di sviluppare più competenze in comune, come il trasporto, la pianificazione del territorio e la gestione ambientale.

cinque anni. Le cooperative di lavoro, infine, possono dedurre dalla base di calcolo dell'imposta sulle società gli importi accantonati a riserva legale e ai fondi di sviluppo, a condizione che questi ultimi, siano impiegati in un termine di quattro anni all'acquisizione o alla creazione di immobilizzazioni.

L'accesso ai benefici, previsti dallo statuto delle *Scop*, come menzionato nei precedenti paragrafi, è subordinato al suo funzionamento cooperativo ed all'iscrizione ad una lista curata dal Ministero del lavoro. La cooperativa di lavoro è soggetta per legge ad un controllo periodico, la cosiddetta "revisione cooperativa" da parte di un esperto il quale dovrà valutare il corretto svolgimento delle attività della società. Tale vigilanza oltre a garantire il rispetto delle leggi previste in materia di *Scop*, consente alle cooperative di trarre vantaggio da un consiglio esterno e di avvalorare le scelte strategiche adottate dai soci lavoratori sulle questioni più sensibili.

Il regime fiscale applicato alle cooperative di lavoro francesi, può essere così riassunto:

Tabella 4: Il regime fiscale applicato alla "Société coopérative ouvrière de production"

Tipologia di imposta	Legge istitutiva del tributo	Oggetto dell'imposta	Aliquota dell'imposta	Descrizione
Contribution économique territoriale (CFE+CVAE)	Legge delle finanze 2010 (L. n. 2009-1673 del 2009)	CFE: valore locativo dei beni immobili utilizzati dall'impresa per i bisogni della sua attività professionale + CVAE: valore aggiunto realizzato dall'impresa	CFE: aliquota fissata dal comune + CVAE: 1,5%	Esonero dal pagamento dell'imposta
Impôt sur les sociétés	Decreto n. 48-1986 del 1948	Utile realizzato nel corso dell'esercizio dalle imprese di capitali	15% sugli utili fino a 38.120 €; 33,33% sulla quota di utili che supera tale limite	Deduzione dalla base imponibile dell'imposta : <ul style="list-style-type: none"> della frazione di utile netto corrisposto ai salariati, a titolo di partecipazione; degli importi accantonati a riserva legale e ai fondi di sviluppo.

Fonte: elaborazione propria

2.3 *Le ‘Cooperativas de trabajo asociado’ in Spagna*

2.3.1. *La normativa di riferimento sulle Cta*

Nel quadro giuridico spagnolo la “*Cooperativas de trabajo asociado*” (“*Cta*”), disciplinata dalla Legge statale n. 27 del 16 luglio 1999, ha come oggetto sociale quello di fornire ai propri membri posti di lavoro, mediante il suo sforzo personale e diretto, a tempo parziale o pieno, attraverso l’organizzazione in comune della produzione di beni e servizi per i terzi⁴⁵.

Tale tipologia di cooperativa nasce molto spesso in un contesto di crisi d’impresa, all’interno del quale i posti di lavoro sono a rischio. Per questa ragione i lavoratori possono scegliere di acquistare o prendere in affitto l’azienda in difficoltà dal precedente proprietario oppure nei casi più gravi, nei quali il fallimento dell’impresa è già stato dichiarato, gli stessi hanno la facoltà di rinunciare ai loro pregressi crediti salariali al fine di acquisire la proprietà dell’impresa stessa.

Il fallimento in Spagna è disciplinato dalla L. n. 22 del 9 luglio 2003. Tale Legge, pur non riconoscendo un diritto di prelazione, in favore dei lavoratori nell’acquisto o nell’affitto dell’azienda, agevola espressamente la continuazione dell’impresa oggetto di fallimento che sia ancora risanabile. La continuazione dell’impresa disposta dal tribunale commerciale richiede l’accordo dei creditori concorsuali e dei lavoratori, che sono creditori privilegiati della procedura. Lo scopo di tale previsione consiste nel garantire la massima soddisfazione dei creditori e al tempo stesso preservare l’occupazione. In tal senso, lo stesso provvedimento privilegia la cessione unitaria dell’azienda e la prosecuzione dei contratti di lavoro già in essere con la precedente proprietà.

La Legge Spagnola favorisce il processo di acquisto dell’impresa da parte dei lavoratori attraverso il meccanismo del “*pago único*”. L’agevolazione contenuta nell’articolo 23 della L. n. 31 del 1984 permette al lavoratore disoccupato, con almeno tre mesi di indennità di disoccupazione da percepire e che non abbia ottenuto il beneficio in questione nei quattro anni precedenti, di richiedere la corresponsione in un’unica soluzione di tre anni di sussidio di disoccupazione, la cosiddetta “capitalizzazione della disoccupazione”. Per presentare l’istanza in esame al Servizio Pubblico dell’Impiego, la Legge impone che essa sia subordinata all’inizio di un’attività per conto proprio o in modalità autonoma oppure alla costituzione o

⁴⁵ MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL, Guía Laboral: El Trabajo por Cuenta Propia o Autónomo y el Trabajo Asociado [online], disponibile su: <www.empleo.gob.es>, data di accesso 28 settembre 2016

all'inserimento in una cooperativa di lavoro o *sociedad laboral*, in qualità di socio lavoratore o di lavoratore assunto in modo stabile (non temporaneo).

Per promuovere l'iniziativa da parte dei lavoratori di costituire una cooperativa di lavoro è prevista dal Decreto Reale n.7 del 2015, la fornitura di una prestazione di consulenza in materia di lavoro autonomo e d'imprenditorialità. Tale servizio fornisce informazioni e supporto qualificato a coloro che intendono intraprendere un'attività di lavoro autonomo o avviare un'attività d'impresa, offrendo assistenza tecnica e formazione, in particolare, a quei soggetti che hanno optato per la capitalizzazione del sussidio di disoccupazione. Lo stesso servizio, inoltre, diffonde, promuove e supporta le cooperative di lavoro, le società di lavoro e le altre entità dell'economia sociale, assicurando loro formazione e supporto nel momento della costituzione e nella successiva fase di avvio dell'attività; da indicazioni sui mezzi a sostegno dell'imprenditoria, del lavoro autonomo, dell'economia sociale ed infine offre consulenza sugli aiuti e le misure disponibili per incentivare la contrattazione di cui possono beneficiare i soggetti precedentemente citati⁴⁶.

2.3.2. Il profilo operativo e finanziario dell'operazione, l'organizzazione del lavoro nelle Cta

Profilo operativo dell'operazione

La cooperativa di lavoro associato ("Cta"), per raggiungere il suo obiettivo sociale di offrire posti di lavoro alle persone che la formano deve, come qualsiasi altro tipo di impresa, sviluppare un *business*.

Il primo passo verso l'implementazione di un'attività d'affari verte sull'elaborazione del *business plan*, ovvero un documento con il quale i soci stabiliscono le tappe del rilancio dell'azienda, analizzando la situazione di partenza e stabilendo gli obiettivi da raggiungere nel breve, medio e lungo periodo. Successivamente i soci-lavoratori procedono a definire l'organizzazione della società, redigendo lo statuto sociale, il quale insieme alla Legge rappresentano il quadro giuridico in cui la cooperativa svolgerà la propria attività.

⁴⁶ MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL, Guía Laboral: El Trabajo por Cuenta Propia o Autónomo y el Trabajo Asociado, op. cit.

Una volta redatto il *business plan* dell'iniziativa e lo statuto della società, i soci si riuniscono in Assemblea Costituente per decidere formalmente la costituzione della cooperativa, approvare lo statuto e dar vita all'atto costitutivo della stessa, il quale è sottoscritto da tutte le persone presenti. Tale atto ha un contenuto minimo imposto dalla Legge, in particolare, esso deve comprendere la dichiarazione della volontà dei soci di fondare la cooperativa; la designazione dei rappresentanti per la “*tramitación*”, ovvero persone che hanno la facoltà di realizzare gli atti necessari nel corso della costituzione dell'impresa fino all'iscrizione nel Registro delle imprese; l'approvazione dello statuto sociale; la nomina del primo Consiglio direttivo e la nomina dei revisori dei conti, nelle cooperative con più di tre soci. Al termine dell'Assemblea di formazione della cooperativa, il verbale è depositato a cura dei soci nel Registro delle Imprese per l'iscrizione⁴⁷. Dopo, l'Assemblea Costitutiva i lavoratori sono tenuti a presentare richiesta al Registro delle Cooperative del certificato di “nome non corrispondente”. Tale attestazione svolge la funzione di garantire che il nome scelto dai soci per la nuova società non sia già stato utilizzato da un'altra impresa.

Il quarto “*step*” da effettuare, ai fini dell'istituzione della cooperativa, consiste in una procedura opzionale. I promotori dell'iniziativa di cooperazione hanno la possibilità di chiedere al Registro delle Cooperative competente, di verificare gratuitamente il contenuto dello Statuto sociale e la sua conformità alla Legge, prima di presentarlo al Notaio che redige l'atto pubblico di costituzione della società. Il contenuto della scrittura eseguita dal notaio e firmata dai soci comprende per Legge, il verbale dell'assemblea costituente; l'elenco nominale dei soci; lo statuto sociale; la manifestazione di volontà di costituzione dei soci; la dimostrazione della sottoscrizione e del versamento dei conferimenti sociali (i soci inizialmente sono tenuti a corrispondere almeno il 25% del capitale sociale sottoscritto); la certificazione della denominazione sociale della cooperativa emessa dal Registro delle Cooperative. Nel caso di conferimenti diversi dal denaro l'atto pubblico di formazione della società deve indicare anche il valore dei beni conferiti dai soci-lavoratori attestato dalla relazione di un esperto indipendente.

In seguito, alla scrittura effettuata dal notaio, gli accordi di formazione della cooperativa divengono pubblici e anche se la società non figura ancora nel Registro delle Cooperative; essa può già realizzare contratti ed impegnarsi con i terzi. La cooperativa può, da questo momento, chiedere all'Agenzia delle Entrate spagnola il “*Número de Identificación Fiscal*”, ovvero il codice fiscale che la identifica nei rapporti con l'Amministrazione finanziaria. In

⁴⁷In questo senso il contributo di, REAS ARAGÓN, 2016, Guía para la creación de cooperativas de trabajo asociado [online], disponibile su: <www.emprendes.net>, data di accesso: 29 settembre 2016.

particolare, tale numero serve inizialmente alla cooperativa per comunicare l'avvio dell'attività.

A questo punto, è indispensabile per la cooperativa di lavoro procedere all'autoliquidazione dell'imposta sulla trasmissione patrimoniale e sugli atti giuridici documentati, in quanto essa è esentata dal pagare tale tributo che incide sul capitale sociale dell'impresa. La "Cta" è tenuta ad effettuare tale adempimento entro un mese dall'effettuazione della scrittura pubblica da parte del notaio. Entro lo stesso termine, la società è tenuta a richiedere l'iscrizione nel Registro delle Cooperative. Domanda indirizzata alla Comunità Autonoma competente nel caso in cui tutti i soci siano domiciliati nella stessa Comunità e tutti gli stabilimenti in cui la cooperativa svolge la propria attività siano localizzati nella medesima Comunità, altrimenti è necessario rivolgere la richiesta al Ministero dell'impiego e della previdenza sociale. Entro tre mesi dall'invio della documentazione, la cooperativa riceverà risposta dal Registro delle Cooperative, il quale può accogliere l'istanza ritenendola conforme alla Legge oppure può suggerire delle modifiche per regolarizzarla.

Prima di avviare la produzione, la "*Cooperativas de trabajo asociado*" è tenuta a presentare la dichiarazione di inizio effettivo delle attività e quella relativa alle attività locali. Con tale atto l'impresa notifica all'Amministrazione finanziaria la data in cui l'impresa comincia effettivamente a svolgere la propria funzione, la prestazione principale e quella eventualmente secondaria che l'azienda intende svolgere, i locali destinati direttamente o indirettamente all'effettuazione dell'attività. In seguito, impresa e soci lavoratori esercitano l'opzione per l'adesione al sistema di Sicurezza Sociale. Tale scelta si riferisce a tutti i soci lavoratori ed è compiuta nello Statuto sociale. I lavoratori possono scegliere se aderire al Regime generale oppure a quello Speciale dei lavoratori autonomi. Quest'ultimo meccanismo prevede che la società risponda solidariamente con i soci dell'obbligazione di pagamento del contributo per il sistema di Sicurezza Sociale. L'adesione a tale meccanismo, inoltre, deve essere effettuata anche per quei individui salariati non soci, attraverso una richiesta da indirizzare all'Amministrazione della Tesoreria Generale della Sicurezza Sociale corrispondente al domicilio dell'attività sociale. Infine, la cooperativa come ultimo adempimento è tenuta a comunicare entro trenta giorni dall'inizio dell'attività l'apertura dello stabilimento alla Direzione Generale della Comunità autonoma di appartenenza⁴⁸.

⁴⁸Sul punto, UCMTA COOPERATIVAS DE TRABAJO MADRID, Cooperativas de trabajo empresas responsables empleo de calidad [online], disponibile su: <www.economiasolidaria.org>, data di accesso: 29 settembre 2016

Profilo finanziario dell'operazione

Sotto il profilo finanziario, il capitale iniziale indispensabile alla cooperativa per avviare la propria attività è formato innanzitutto dall'apporto dei lavoratori, i quali possono optare per ricevere tre anni di sussidi di disoccupazione in un'unica soluzione. Tale meccanismo, noto in Spagna come "la capitalizzazione della disoccupazione" o meglio come il "sussidio di disoccupazione in modalità di *pago único*", permette, così, al lavoratore di trasferire il suo sussidio di disoccupazione nel capitale di una cooperativa o di una *sociedad laboral*, di nuova formazione o già esistente al fine di unirsi alla società stessa in qualità di socio-lavoratore.

Il sistema del "*pago único*" può essere utilizzato in due modalità differenti, come aiuto per facilitare l'inizio dell'attività o come sostegno per sovvenzionare il contributo da pagare al sistema di Sicurezza Sociale del suo svolgimento. Nella prima ipotesi, l'indennità ricevuta in un'unica soluzione è utilizzata per effettuare il conferimento obbligatorio in società quello stabilito dallo Statuto della cooperativa o dalle delibere dell'Assemblea Generale, per versare gli eventuali apporti a titolo volontario e la quota di ingresso indispensabile per aderire alla condizione di "cooperativista". Quest'ultima rappresenta una forma di finanziamento della cooperativa che non viene integrata nel capitale sociale, né può essere restituita al socio, bensì va ad incrementare i fondi propri della società. Se l'ammontare del sussidio supera il conferimento che il socio si è impegnato ad effettuare in società, lo stesso soggetto può richiedere di impiegare la quota rimanente per coprire il contributo mensile da corrispondere al sistema di Sicurezza Sociale, in qualità di lavoratore autonomo se la società ha optato per il Regime Speciale dei lavoratori autonomi o quello previsto dal Regime Generale nel caso opposto. Nella seconda ipotesi, l'indennità di disoccupazione ricevuta in una sola soluzione, è usata interamente per coprire la quota da versare mensilmente al sistema di Sicurezza Sociale. Altri aiuti finanziari derivano dal Regio Decreto Legge n. 4/2013, il quale promuove la creazione di mezzi di appoggio dell'imprenditore, di stimolo alla creazione e alla crescita dell'impiego. Tali incentivi si applicano agli imprenditori e di conseguenza anche alle persone iscritti al Regime degli Autonomi che hanno fondato una cooperativa di lavoro. Gli aiuti in questione prevedono: una tariffa di 50 € nella determinazione del contributo alla Sicurezza Sociale, per i nuovi soci-lavoratori inquadrati nel regime degli autonomi con un'età inferiore ai 30 anni (meno di 35 anni per le donne), che cominciano un'attività per conto proprio, durante i primi sei mesi dalla data di inizio della stessa; una riduzione della base minima di versamento del 50 per cento nel corso dei sei mesi seguenti all'avvio dell'attività e una diminuzione del 30 per cento della quota nei 18 mesi successivi. Per le persone con disabilità è contemplata nella definizione del contributo alla Sicurezza Sociale l'applicazione della

tariffa di 50 € per i primi 12 mesi, mentre nei quattro anni seguenti è previsto uno sconto del 50 per cento della quota⁴⁹.

Al sostegno finanziario da parte dello Stato si aggiunge quello della Comunità autonoma di appartenenza. Il Consiglio dell'Economia e dell'Impiego della Comunità di Madrid, per esempio, istituisce annualmente dei bandi per migliorare la competitività delle cooperative di lavoro con una serie di linee d'aiuto differenti.

La prima linea di intervento contempla un finanziamento a fondo perduto per la cooperativa che “incorpora” al proprio interno, come soci-lavoratori, persone che al momento dell'ingresso in società sono disoccupati e iscritti al Registro dell'impiego. Tale sovvenzione può essere richiesta per individui con meno di 25 anni, i quali non hanno mai avuto prima un impiego fisso retribuito; per coloro con più di 45 anni; per disoccupati senza lavoro e iscritti all'ufficio per l'impiego per almeno dodici dei sedici mesi antecedenti all'inserimento in cooperativa (per sei degli otto mesi precedenti all' “incorporazione” nel caso di persone con meno di 25 anni); per soggetti senza occupazione a cui è stato riconosciuto il regime del “*pago único*” per un periodo di almeno 360 giorni (180 giorni, nell'ipotesi di individui con meno di 25 anni); per donne disoccupate, le quali entrano a far parte della cooperativa nei due anni seguenti alla data del parto, dell'adozione o dell'affidamento di un figlio; per persone con una disabilità uguale o superiore al 33 per cento; per disoccupati in situazione di esclusione sociale; per lavoratori vincolati all'impresa con un contratto di lavoro a tempo determinato non superiore ai due anni, con una vigenza minima di sei mesi alla data dell'inserimento in cooperativa⁵⁰.

Una seconda modalità di aiuto finanziario concepito dalla Comunità di Madrid per sostenere lo sviluppo delle cooperative di lavoro associato consiste nel sovvenzionare gli investimenti in terreni, costruzioni e installazioni tecniche, macchinari, attrezzature, mezzi di trasporto e immobilizzazioni immateriali, legate alle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione. È possibile ricevere tali finanziamenti anche per l'acquisto di attrezzature di seconda mano, purché il venditore fornisca un certificato, con il quale confermi che le stesse non sono state acquistate negli ultimi sette anni impiegando sovvenzioni nazionali o comunitarie e un perito attesti che il loro prezzo non è superiore al valore di mercato.

La Comunità Autonoma di Madrid prevede delle sovvenzioni per l'assistenza tecnica alle *Cta*. Risorse che possono essere utilizzate per l'assunzione di direttori e amministratori, per studi

⁴⁹Si veda, REAS ARAGÓN, 2016, Guia para la creación de cooperativas de trabajo asociado, op. cit.

⁵⁰A riguardo, UCMTA COOPERATIVAS DE TRABAJO MADRID, Cooperativas de trabajo empresas responsables empleo de calidad, op. cit.

di fattibilità, organizzazione, *marketing*, eccetto quelli richiesti per l'inoltro di una pratica amministrativa indispensabile per l'ottenimento di autorizzazioni e sovvenzioni, per la stesura di relazioni economiche e di revisione dei conti, per la consulenza in distinte aree della gestione dell'impresa a carattere straordinaria. Infine, la Comunità di Madrid realizza una serie di attività rivolte alla formazione, alla promozione e alla diffusione dell'economia sociale. Servizi che consistono: nella formazione dei lavoratori sugli aspetti della cooperazione, nella realizzazione di congressi, simposi, conferenze, seminari sugli aspetti connessi all'economia sociale, nell'organizzazione di campagne sui mezzi di comunicazione sociale, nell'edizione di pubblicazioni relative all'organizzazione e al funzionamento delle cooperative.

Altre risorse finanziarie destinate alla formazione del capitale sociale possono provenire dai soci finanziatori, i quali possono detenere fino al 45 per cento del capitale sociale ed esercitare fino al 30 per cento dei diritti di voto in Assemblea. Possono assumere tale qualifica enti privati come: Coop57, Fiare, e *Cajamar*.

Coop57 è una cooperativa di servizi finanziari etici e solidali che ha come obiettivo principale finanziare progetti dell'economia sociale e solidale, mediante l'intermediazione finanziaria. Tale attività verte sulla raccolta e sull'acquisizione di risparmio dalla società civile con il fine di destinarlo a entità che promuovono l'occupazione, incentivano il cooperativismo, l'associazionismo e la solidarietà in generale⁵¹.

Fiare è una cooperativa di credito e di risparmio spagnola, che a seguito di un processo di integrazione avvenuto nel 2011 è entrata a far parte di Banca Popolare Etica. Entrambe si occupano della concessione di finanziamenti rivolti ad attività che hanno un impatto sociale positivo sulla società, permettendo così all'investitore e al risparmiatore "responsabile" di investire in progetti e imprese sociali, ambientali, culturali e umanitari⁵².

Cajamar, infine, è un gruppo consolidato composto attualmente da 20 istituti di credito autorizzato e qualificato come sistema di protezione istituzionale (SIP)⁵³ da parte della Banca di Spagna. Tale gruppo, oltre a offrire formazione ed educazione ai propri soci sui principi e valori della cooperazione, dispone di un fondo destinato alla promozione e alla diffusione del cooperativismo sociale⁵⁴.

⁵¹ Fonte: www.coop57.coop

⁵² Fonte: www.fiarebancaetica.coop

⁵³ Meccanismo di consolidazione che coinvolge più istituti di credito concepito con finalità di mutua autoprotezione.

⁵⁴ Fonte: www.cajamar.es

L'organizzazione del lavoro nelle Cta

Raccolte le risorse finanziarie per avviare la propria iniziativa, per la cooperativa è indispensabile definire il suo assetto organizzativo. Nelle cooperative di lavoro associate spagnole l'Assemblea Sociale è l'organo sovrano della cooperativa. Essa è formata da tutti i soci che si trovano in una condizione di parità, avendo tutti a disposizione un unico voto indipendente dal conferimento effettuato in società, secondo il principio "una testa un voto". L'importanza di tale organo sociale si manifesta anche attraverso le competenze che le sono affidate, in particolare l'Assemblea prende tutte le decisioni strategiche, elegge i componenti degli altri organi sociali, dà istruzioni al Consiglio d'Amministrazione o agli amministratori e approva la politica generale dell'impresa.

All'interno della cooperativa di lavoro è presente anche un Consiglio d'Amministrazione oppure uno o più amministratori, in base al numero di soci della cooperativa. Tale organo si occupa del governo, della gestione e della rappresentanza della società. Le sue competenze principali consistono, dunque, nella convocazione delle riunioni, ordinarie e straordinarie dell'Assemblea generale; nell'applicare le norme di disciplina sociale nei casi di infrazione; nel formulare i conti annuali e la proposta di distribuzione dell'eccedenza di imputazione della perdita; nel custodire i libri sociali e la documentazione della cooperativa. Altri organi sociali presenti nella cooperativa di lavoro sono, infine, gli "*interventores*", i controllori, i quali svolgono la funzione di organo di vigilanza e di controllo della conformità del funzionamento della società e i "*comité de recursos*", il comitato dei ricorsi, che è l'organismo incaricato di risolvere i reclami presentati dagli individui soggetti alle sanzioni inflitte dal Consiglio d'Amministrazione o dagli amministratori.

Un altro aspetto organizzativo da determinare riguarda gli orari e i turni di lavoro. La società ha un ampio margine di discrezionalità e di autonomia nel regolare la prestazione di servizi dei soci lavoratori tramite lo statuto, il regolamento interno se esiste e gli accordi assembleari. La legge n. 27 del 16 luglio 1999, infatti, all'articolo 83, stabilisce soltanto alcune restrizioni alla volontà delle parti. Tali limiti riguardano: la giornata di lavoro, tra la fine di una giornata lavorativa e l'inizio della successiva devono trascorrere almeno 12 ore e i minori di 18 anni non possono lavorare più di 40 ore settimanali; le festività, è necessario da parte della cooperativa garantire almeno quattro festività all'anno (la Natività del Signore, l'Anno Nuovo, il primo Maggio e il 12 Ottobre); le vacanze, che per i soci con più di 60 anni e per i minori di 18 anni, devono durare almeno un mese all'anno. Infine, con riferimento ai permessi retribuiti, la Legge prevede che i lavoratori possano assentarsi dal proprio posto di lavoro, previo avviso, per matrimonio, maternità, paternità, adozione di un figlio, malattia,

trasferimenti dalla residenza abituale, rappresentanza del movimento cooperativo ed altre cause disciplinate dallo statuto o dal regolamento interno.

La discrezionalità offerta alle cooperative di lavoro di regolare le condizioni di lavoro dei propri soci non deve, però, tradursi in un peggioramento delle condizioni di lavoro rispetto a quelle presenti sul mercato. La finalità della cooperativa di lavoro associato, infatti, è quella di migliorare il tempo passato dal lavoratore all'interno dell'impresa, puntando a competere sul mercato sulla base di elementi quali: la qualità, l'innovazione e la flessibilità.

La gestione del lavoro nelle *Cta* spagnole si ispira, infine, a tre principi fondamentali, ovvero una forte interconnessione tra i membri della cooperativa, la quale comporta la partecipazione di tutti nella risoluzione dei problemi operativi; l'accettazione di una responsabilità imprenditoriale e lo sviluppo di un ampio grado di autonomia dei membri; la responsabilizzazione di ciascun socio nei confronti del risultato conseguito dalla società. Tali concetti si traducono in una struttura organizzativa flessibile, in cui la comunicazione riveste un ruolo fondamentale. Nella cooperativa di lavoro spagnola, infatti, tutti offrono soluzioni e suggerimenti per svolgere al meglio una determinata mansione. Tale possibilità di esprimersi, essere ascoltato e preso in considerazione se da un lato genera una maggiore motivazione nel lavoratore richiede, però, dall'altro lato un intenso sforzo da parte della cooperativa nella formazione dei lavoratori, i quali devono essere in grado di auto-organizzarsi e di svolgere mansioni più ampie rispetto a quelle precedentemente svolte.

La formazione, quindi, rappresenta un altro elemento centrale nell'operazione di *worker buyout* in Spagna. Per questa ragione essa è agevolata dalla Comunità autonoma di appartenenza della società con specifici finanziamenti.

2.3.3. *Il trattamento fiscale riservato alle Cta*

Alle “*Cooperativas de trabajo asociado*” si applica lo stesso trattamento fiscale, stabilito dalla Legge n. 20 del 19 dicembre 1990, per le cooperative in generale con alcune specificità, contemplate negli articoli 33 e 34 del medesimo testo normativo.

Tale disposizione, che sostituisce un insieme frammentato di norme tributarie in materia di cooperative, istituisce una classificazione delle stesse in funzione della considerazione fiscale ottenuta. La cooperativa di lavoro associato è considerata una “cooperativa specialmente protetta”, in virtù del fatto che essa svolge in prevalenza la propria attività in favore dei soci.

Tale classificazione implica, dal punto di vista tributario, una speciale protezione che opera automaticamente senza nessuna dichiarazione amministrativa preventiva.

Le conseguenze del meccanismo di tutela previsto per le cooperative di lavoro si manifestano, innanzitutto, sull'imposta sulle società. Tale tributo è apposto, con un'aliquota ordinaria del 25%⁵⁵ sul reddito complessivo degli enti residenti nel territorio spagnolo. Reddito formato sia dai profitti derivanti dall'esercizio dell'attività propria della società che da quelli provenienti da investimenti non direttamente correlati con l'attività imprenditoriale ordinaria. Le cooperative di lavoro, in particolare, sono tenute a calcolare due basi imponibili sulle quali determinare l'imposta sulle società, una relativa ai risultati cooperativi e l'altra inerente ai rendimenti extracooperativi. Sui risultati cooperativi si applica l'aliquota agevolata del 20 per cento, mentre su quelli extracooperativi si pratica l'aliquota ordinaria del 25 per cento. In seguito, si procede a ridurre il suo ammontare del 50 per cento per le cooperative specialmente protette, di cui fa parte la cooperativa di lavoro e del 90 per cento, per i primi cinque anni di vita, di quelle cooperative di lavoro, che siano composte da almeno il 50 per cento di soci diversamente abili disoccupati al momento della formazione della stessa⁵⁶. Inoltre, nel contesto dell'imposta sulle società, la *Cta*, beneficia del libero ammortamento dei cespiti acquistati entro i primi tre anni di vita, della deduzione del 50 per cento degli accantonamenti al Fondo di Riserva obbligatoria, i quali ammontano al 20% del risultato netto annuale e della completa deduzione di quelli relativi al Fondo di Educazione e Promozione, il cui importo è pari al 5 per cento del risultato netto annuale.

Ai vantaggi in termini di riduzione dell'imposta sulle società si aggiungono i benefici derivanti dall'esenzione dal versamento dell'imposta sulla trasmissione patrimoniale e gli atti giuridici documentati "*Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados*", nell'effettuazione di operazioni, quali: la costituzione, la fusione e la scissione della società, la formazione e la cancellazione di prestiti, l'acquisizione di beni e diritti destinati direttamente al compimento dei suoi fini sociali.

Sono previste, inoltre, delle agevolazioni a livello di tributi locali e di tassazione in capo ai soci. Relativamente alle imposte locali, le cooperative di lavoro spagnole godono della riduzione del 95% dell'imposta sulle attività economiche. Tale tributo, gestito dai comuni, pesa sull'esercizio di attività d'impresa, artistiche o professionali, da parte di individui e società. Si considerano, dunque, rientranti nell'ambito applicativo dell'imposta quelle attività che comportano la gestione di mezzi di produzione propri e il ricorso a risorse umane o uno di

⁵⁵ Aliquota prevista per il periodo d'imposta 2016. Fonte: *Agencia Tributaria*

⁵⁶ Disposizione addizionale terza, L. 20/1990

questi elementi, allo scopo di intervenire nella produzione o nella distribuzione di beni e servizi.

In capo ai soci si applica, invece, l' "*Impuesto sobre la renta de las personas físicas*" (IRPF), l'imposta sul reddito delle persone fisiche. Tale tributo incide, secondo i principi di uguaglianza e progressività, sui redditi delle persone fisiche, ovunque prodotti dal contribuente, considerando le capacità contributive individuali, le situazioni personali e familiari. Sono soggetti passivi dell'IRPF le persone fisiche con residenza abituale in territorio spagnolo e i cittadini spagnoli residenti all'estero nei casi previsti dalla Legge (servizi diplomatici e consolari). La gestione dell'imposta è di competenza delle regioni, a seguito dell'entrata in vigore della riforma sugli strumenti fiscali e amministrativi delle Comunità Autonome, promossa con la Legge n. 21 del 27 dicembre 2001⁵⁷.

Nelle cooperative di lavoro associato, ai fini dell'IRPF, gli utili derivanti dall'attività sociale sono considerati come rendimento del capitale mobiliare e in quanto tali sono soggetti alla ritenzione corrispondente, tranne nei casi in cui essi siano incorporati nel capitale sociale incrementando l'apporto del socio, vengano utilizzati per la copertura delle perdite degli esercizi precedenti oppure siano accantonati in un fondo. I soci delle cooperative di lavoro, infine, possono dedurre dalla base imponibile del tributo in esame una quota del 5 per cento dei ritorni cooperativi da essi percepiti⁵⁸.

Il regime fiscale applicato alla "*Cooperativas de trabajo asociado*" è riassunto nella tabella seguente.

⁵⁷ CENTRO STUDI LEGACOOP, Le principali cooperative in Spagna [online], disponibile su: <www.cslegacoop.coop>, data di accesso: 22 settembre 2016.

⁵⁸ UCMTA COOPERATIVAS DE TRABAJO MADRID, Cooperativas de trabajo empresas responsables empleo de calidad, op. cit.

Tabella 5: Il regime fiscale applicato alla “Cooperativas de trabajo asociado”

Tipologia di imposta	Legge istitutiva del tributo	Oggetto dell'imposta	Aliquota dell'imposta	Descrizione
Impuesto sobre Sociedades	Legge n. 43 del 1995	Reddito complessivo delle società residenti in Spagna	20% sui risultati cooperativi 25% su quelli extra cooperativi	Deduzione dalla base imponibile del: <ul style="list-style-type: none"> • 50 % dell'accantonamento al Fondo di Riserva obbligatoria. • 100% dell'accantonamento al Fondo di Educazione e Promozione. Riduzione dell'importo dell'imposta lorda del 50%.
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y actos jurídicos documentados	Decreto Reale n. 1 del 1993	<ul style="list-style-type: none"> • Trasmissione di beni a titolo oneroso non soggetti all'Iva spagnola; • Formalizzazione di certi atti notarili, commerciali, amministrativi; • Operazioni societarie 	Beni a titolo oneroso: a seconda del bene trasmesso; Atti notarili commerciali, amministrativi: a seconda del tipo di atto; Operazioni societarie: 1%	Esenzione totale dal versamento dell'imposta
Impuesto de Actividades Económicas	Legge n.39 del 1988	Risultato prodotto dall'esercizio di un'attività d'impresa, artistica o professionale	Varia da comune a comune	Sgravio del 95% dell'imposta
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	Legge n.44 del 1978	I redditi, ovunque prodotti, dal contribuente persona fisica	A scaglioni	Esenzione da imposta dei ritorni incorporati nel capitale sociale della cooperativa, utilizzati per la copertura delle perdite degli esercizi precedenti oppure accantonati in un fondo. Deduzione del 5 % dei ritorni cooperativi percepiti

Fonte: elaborazione propria

2.4 Un caso di studio: la Scop Fontanille

La *Scop Fontanille* è una società cooperativa di lavoratori, nata in Francia nel dicembre 2012, a seguito della trasformazione in cooperativa di lavoro dell'ex *Fontanille SA (Société Anonyme)*, storica azienda di merletti e nastri elastici, fondata da *Victor Fontanille* nel 1860.

L'azienda, dopo una lunga storia di successi, entra in crisi nel 2007 a seguito della forte concorrenza derivante dalla totale apertura internazionale del mercato tessile e nell'ottobre del 2012 viene posta in liquidazione. Di fronte a tale situazione di difficoltà, i lavoratori decidono di prendere in mano la situazione; impediscono alla proprietà di portare via gli archivi aziendali e occupano per una settimana lo stabilimento produttivo.

Dopo l'occupazione, 46 dei 67 lavoratori presenti al momento della messa in liquidazione della società si riuniscono per dar vita ad una *Scop*, ovvero ad una "*Société coopérative ouvrière de production*" al cui interno, come sancito dalla Legge 78-763 del 19 luglio 1978, sono i soci lavoratori a detenere la maggioranza del capitale sociale e a prendere le decisioni strategiche. In seguito, *Arnaud Rolland*, ex direttore commerciale della società, elabora con altri dipendenti e con il sostegno delle due sezioni sindacali presenti all'interno della società, la *CFDT* e la *CGT*⁵⁹, il progetto di acquisizione dell'azienda da presentare al tribunale di commercio. Tale proposta consiste nell'acquistare dalla procedura di liquidazione, l'azienda costituita dall'insieme dei macchinari, delle attrezzature e degli impianti dell'ex *Fontanille SA* ad un prezzo di 100.000€ con la promessa di preservare 46 posti di lavoro⁶⁰.

Per raccogliere i fondi la cooperativa fa appello alla solidarietà di tutti i lavoratori. Nell'arco di 48 ore riesce a raccogliere 146.000€ con apporti che vanno dai 50 fino ai 30.000€.

A questo punto per la cooperativa non rimane altro che attendere il responso dell'autorità giudiziaria. La risposta è favorevole e consente, dunque, ai lavoratori di poter diventare proprietari dell'azienda per la quale hanno lavorato. Fondamentale in questa fase è stato il sostegno dei commercianti della zona e l'appoggio di *Benoît Hamon*, allora Ministro delegato all'economia sociale e solidale, che fin dall'inizio hanno favorito l'iniziativa dei dipendenti.

Ottenuta la proprietà dei mezzi di produzione per i lavoratori diviene fondamentale raccogliere i fondi necessari per riavviare la produzione. Una parte dei finanziamenti provengono dagli stessi soci della cooperativa, i quali apportano in società 830.000€ corrispondenti al 60% della loro indennità di licenziamento, mentre la parte rimanente circa

⁵⁹ La "Confédération française démocratique du travail" (CFDT) e la "Confédération générale du travail" (CGT) sono i due maggiori sindacati in Francia costituiti rispettivamente nel 1964 e nel 1895.

⁶⁰ Si veda il contributo di BENOÎT BORRITS, 2014, *Fontanille SCOP, au-delà de l'emploi* [online], disponibile su: <www.regards.fr>, data di accesso: 30 settembre 2016.

400.000€ proviene da risorse prese a prestito⁶¹. La cooperativa provvede, inoltre, a prendere in leasing fino al 2019 lo stabilimento e alcuni macchinari indispensabili per la produzione, i quali si aggiungono a quelli precedentemente acquistati dalla procedura.

Nello “*step*” successivo all’avvio dell’attività, i lavoratori stabiliscono come gestire l’impresa e i turni di lavoro. La gestione dell’impresa diventa democratica con le decisioni di maggiore importanza (ad esempio, organizzazione del lavoro e nuovi *partner* commerciali) che sono prese secondo il principio “una testa un voto” da tutti i soci, i quali si riuniscono in maniera informale quando è necessario. Per consentire la partecipazione di tutti i soci alla gestione della società, la cooperativa sostiene un costo di 60.000€ per formare tutti i suoi membri in modo che siano in grado di leggere e comprendere un bilancio sociale. La società, inoltre, sceglie di dotarsi di un Consiglio di Amministrazione e di un Comitato di Direzione. Il primo organo (formato da quattro uomini e quattro donne) ha il compito di rappresentare la società nei rapporti con i terzi e di adottare formalmente le decisioni prese da tutti i soci, mentre il secondo organismo (costituito dal Presidente della Cooperativa, dal responsabile della Ricerca e Sviluppo, da quello della produzione e dal Direttore Finanziario) si riunisce tutti i lunedì mattina e assolve alla funzione di risolvere i problemi operativi che sorgono nello svolgimento dell’attività.

Riguardo ai turni di lavoro, essi sono diventati più flessibili. I membri della cooperativa lavorano 35 ore settimanali ed è stato tolto l’orologio marcatempo, sostituito dalla fiducia nell’impegno di ciascun socio a contribuire al progetto di tutti. Questa soluzione contribuisce ad un maggiore senso di responsabilità nei lavoratori, i quali hanno ridotto sensibilmente le loro assenze per malattia. Nel corso della precedente gestione, infatti, il tasso di assenza per malattia raggiungeva il 10 per cento, mentre ora con la nuova gestione è sceso drasticamente. La diminuzione del numero di persone presenti in azienda ha spinto, inoltre, i soci della cooperativa di lavoro ad essere polivalenti, cioè ad acquisire competenze in attività complementari rispetto a quella che già sapevano svolgere; così per esempio la stilista è diventata anche venditrice delle proprie collezioni e il tintore di tessuti è divenuto anche addetto alla Ricerca e Sviluppo di nuovi prodotti.

La gestione dei lavoratori dell’impresa porta a risultati incoraggianti. Nel 2014 a due anni dalla liquidazione dell’ex *Fontanille SA*, la società ha conservato tutti i suoi clienti e ne ha acquisito di nuovi, mentre il fatturato si mantiene sui 3.700.000€ stabile rispetto al primo anno di attività, permettendo così alla cooperativa di proseguire la sua attività e di portare avanti i progetti di sviluppo già iniziati.

⁶¹ BENOÎT BORRITS, 2014, *Fontanille SCOP, au-delà de l’emploi*, op.cit.

Capitolo 3:

I workers buyout in Italia

3.1 Il quadro di riferimento italiano

Le prime operazioni di *wbo*, in Italia, risalgono agli inizi degli anni '80, come risposta a numerosi ridimensionamenti aziendali, ristrutturazioni e chiusure di industrie del comparto manifatturiero, causate dagli shock petroliferi del decennio 1970-1980, dall'incremento della competizione, legata all'affermazione di economie emergenti, come Cina e India, caratterizzate da un basso costo della manodopera e dalla concorrenza, da parte di economie avanzate, come il Giappone e gli Stati Uniti, che dispongono di una maggiore produttività del fattore lavoro. La combinazione di questi fattori genera un'impennata del prezzo del petrolio e delle altre materie prime e una forte spinta inflazionistica in Europa, a cui i governi del vecchio continente cercano di porre rimedio con una politica economica restrittiva. Tale soluzione porta però, ad una situazione di "stagflazione", caratterizzata dalla compresenza di inflazione e recessione, che si protrae dagli anni '70 agli anni '80. Durante questo periodo molte imprese italiane soprattutto nel comparto manifatturiero, a causa della recessione, cessano la loro attività, conducendo ad un forte aumento della disoccupazione. In risposta alle numerose chiusure aziendali e al clima di disoccupazione dilagante nel paese, molte aziende in crisi vengono occupate dai lavoratori, nel tentativo di continuare l'attività produttiva garantendosi una retribuzione minima. Tra i tanti episodi di imprese autogestite negli anni '80 c'è la F.lli Scalvenzi di Pontevico, "rinata" come società cooperativa, denominata "Nuova Scalvenzi soc. coop", dopo il fallimento e un periodo di occupazione della fabbrica da parte dei dipendenti. Tale cooperativa di lavoratori, considerata come la prima esperienza di *workers buyout* in Italia, è tuttora attiva ed occupa circa 50 dipendenti. Altri esempi di questo tipo sono rappresentati dalla Fargas ed Elletronvideo per il settore metalmeccanico; dalla Fedà, Stefy, Velco e Balzarotti per quello tessile; dalla Fioravanti per quello alimentare; dalle imprese editrici di giornali quotidiani quali "La Gazzetta del popolo" di Torino, "Brescia Oggi", "Il Telegrafo" di Livorno, "Tuttoquotidiano" di Cagliari, "Il Mercantile" di Genova per il settore dell'editoria.

Il clima di occupazione delle imprese favorisce, in questi anni, il dibattito all'interno dei sindacati, sulle tematiche dell'organizzazione del lavoro e della ricerca di modelli alternativi a quello finora tradizionale, basato sulla proprietà dell'imprenditore. Le imprese cominciano,

inoltre, a coinvolgere nella loro attività i quartieri circostanti, dando vita ad uno spirito di solidarietà e partecipazione comunitaria, simile a quello che si è creato in Argentina attorno alle imprese recuperate dai lavoratori argentini.

La prima “ondata” di *workers buyout* in Italia non ha molto successo. Nella maggior parte dei casi, infatti, gli stabilimenti produttivi tornano nelle mani dei vecchi proprietari, oppure falliscono dopo poco tempo⁶². Alcuni casi positivi, però, si registrano anche in questo periodo e sono rappresentati oltre che dalla Scalvenzi precedentemente menzionata, da imprese come la Walfat di Torino o la Cooperativa lavoratori grafici di Verona.

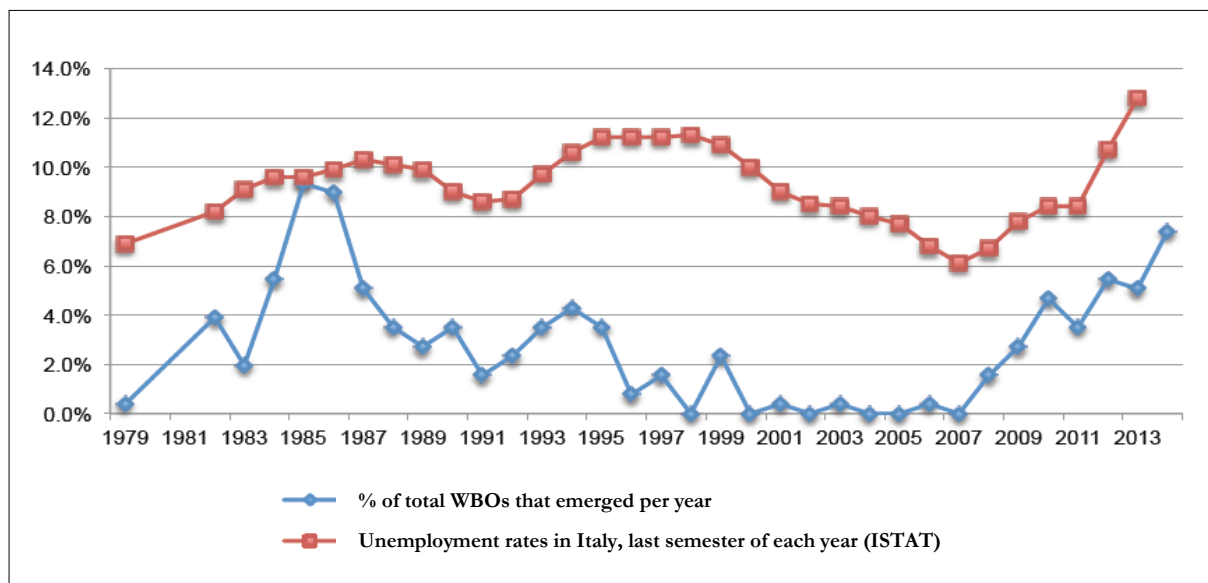
Una seconda serie di operazioni di *workers buyout*, come si può notare dal grafico sottostante, avviene nella prima metà degli anni '90. Periodo caratterizzato da una nuova fase di ristrutturazioni aziendali e di privatizzazioni, da un processo di riforma del diritto del lavoro, da una contrazione del settore manifatturiero delle piccole e medie imprese (PMI) e da andamenti negativi delle esportazioni e del Pil. Tali conseguenze sono dovute al clima di incertezza, che caratterizza il nostro paese in quegli anni, per effetto della crisi valutaria e politica.

Sul fronte industriale, nel corso di questi anni, numerose imprese in difficoltà vengono rilevate dai dipendenti, tramite le misure economiche a sostegno dell'operazione, introdotte nel nostro ordinamento giuridico dalla Legge Marcora, la L. 49/1985. Tale disposizione, la quale prende il nome dal Ministro dell'industria dell'epoca, Giovanni Marcora, persegue la finalità di stimolare la ripresa dell'economia locale e di prevenire future chiusure aziendali, attraverso la costituzione di due fondi: il fondo di rotazione per la promozione e lo sviluppo della cooperazione (*Foncooper*) e il fondo speciale per gli interventi a salvaguardia dei livelli di occupazione. Il funzionamento di tali fondi sarà approfondito nei prossimi paragrafi.

Il fenomeno dei *workers buyout* trova, dunque terreno fertile nei momenti di crisi e di incertezza economica. Come si può osservare dal grafico riportato di seguito, infatti, esiste una stretta correlazione tra il tasso di disoccupazione semestrale rilevato dall'Istat e la percentuale di operazioni di *wbo* avvenute nello stesso anno. Tale legame è dovuto alla capacità dell'operazione in questione di rispondere all'esigenza dei lavoratori di preservare il proprio posto di lavoro, nei momenti in cui la congiuntura economica sfavorevole conduce alla chiusura e al ridimensionamento della forza lavoro di molte imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni.

⁶² Sul punto vedasi MARCHETTI A., *Fabbriche aperte*, op.cit., pag. 39

Figura 1: Distribuzione cronologica delle operazioni di workers buyout dal 1979 al 2013



Fonte: Unemployment rates (Istat, 2014), % of total Wbos emerging per year (Vieta et al., 2015)

Recentemente, si è registrata una forte espansione delle operazioni di *workers buyout*, negli anni della grande crisi globale, originatasi nel 2006, nel comparto immobiliare statunitense e trasferita su scala globale nel 2008.

In Italia, le conseguenze della crisi globale si manifestano soprattutto con una forte riduzione delle esportazioni, la quale mette in difficoltà molte imprese italiane la cui produzione è rivolta in prevalenza all'estero. Alla forte riduzione sul fronte della domanda estera, si aggiunge anche il calo della domanda interna, dato che i consumatori a causa della recessione aumentano la loro propensione al risparmio. Fattori che insieme alla crisi del settore immobiliare, dovuta alla stretta creditizia sul fronte dei mutui ipotecari, determinano un crollo del Prodotto Interno Lordo (Pil) del paese, che sfiora i 5 punti percentuali nel 2009. Il comparto più colpito è quello industriale, con un calo degli ordinativi del 27,5 per cento su base annua⁶³. A tale periodo di recessione, segue una breve parentesi di ripresa dell'economia mondiale di cui beneficia anche il nostro paese, fino al 2011, quando l'Italia entra nuovamente in recessione a causa della cosiddetta "crisi dei debiti sovrani".

Sul fronte politico, la pressione dei mercati internazionali e dell'Europa spingono alle dimissioni del governo Berlusconi allora in carica. Al suo posto, viene nominato un governo tecnico, presieduto dal Professore Mario Monti, che nel tentativo di ridurre la pressione sui titoli di stato italiani approva urgentemente il Decreto "Salva Italia", il quale verte principalmente su maggiori entrate pubbliche. Il Decreto contiene tra le principali misure la

⁶³ A riguardo, LA REPUBBLICA, 2009, Industria, crollano gli ordinativi ad agosto -27,5%, peggio dal 2000, [online], disponibile su: <www.repubblica.it>, data di accesso: 24 agosto 2016

reintroduzione della tassa sulla prima proprietà Imu; l'aumento dell'Iva e delle accise; l'estensione per tutti i lavoratori, dal 1 gennaio del 2012, del sistema contributivo; l'abolizione dall'anno successivo della pensione di anzianità sostituita da quella anticipata, cui possono accedere, a prescindere dell'età anagrafica, le persone con anzianità contributiva di 42 anni e un mese per gli uomini o di 41 anni e un mese per le donne; l'innalzamento dell'età pensionabile, che viene fissata per tutti i lavoratori dipendenti e autonomi e per le dipendenti del settore pubblico a 66 anni, mentre per le donne del settore privato l'aumento è graduale, prevedendo il raggiungimento del limite dei 66 anni nel 2018; la de-indicizzazione dei trattamenti pensionistici, ad eccezione delle pensioni di importo più basso. Intervento quest'ultimo che fornisce il risparmio di spesa immediato più consistente. Tali misure contribuiscono a migliorare la situazione italiana sui mercati finanziari, ma portano ad un ulteriore indebolimento della domanda interna causato dalla riduzione del potere d'acquisto delle famiglie e dalla crescita del numero di nuclei familiari sotto la soglia di povertà.

Dal punto di vista sociale, la crisi economica comporta la cessazione di 100 mila imprese all'anno, con una perdita di un milione di posti di lavoro⁶⁴ e una disoccupazione giovanile che contraddistingue il nostro paese, come il primo in Europa per numero di giovani che non studiano e non lavorano. Il tasso di disoccupazione dei giovani passa da un 16,2 per cento del 2007 al 22,2 per cento del 2013⁶⁵. Un altro aspetto negativo sul fronte dell'occupazione riguarda la tendenza alla precarizzazione del lavoro con i contratti di lavoro a tempo indeterminato, che nello stesso periodo diminuiscono del 46,4%, mentre l'offerta di lavoro si sposta progressivamente verso i contratti a tempo determinato, i quali aumentano del 19,7%. La situazione occupazionale porta ad un clima molto teso sul versante del lavoro, dove i lavoratori di molte imprese in crisi, per attirare l'attenzione dei *mass media* e della politica sul rischio di perdere il posto di lavoro salgono sui tetti dei loro stabilimenti oppure sulle ciminiere dei loro impianti, restando lì per giorni in attesa di risposta dalle istituzioni e dalla proprietà. Un esempio di questo tipo di protesta è rappresentato dalla Vinyls di Marghera, menzionata nell'introduzione del presente documento. Nello stesso periodo vengono aperti numerosi tavoli di trattativa tra i sindacati, il Ministero dello Sviluppo Economico e le singole imprese in crisi, per cercare di trovare un accordo che porti a scongiurare o limitare il numero di licenziamenti oppure per individuare un nuovo compratore per quelle imprese che hanno già deciso la chiusura. In questo clima, si inseriscono anche le proteste contro la manovra

⁶⁴ In merito, LANZAVECCHIA A., 2016, Il valore creato dai *Workers buyout*: la sopravvivenza dell'azienda.

⁶⁵ Sul tema, SCACCHIOLI M., Il lavoro negli anni della crisi: l'Italia paga il conto, la disoccupazione è cresciuta del 108%, [online], disponibile su: <www.repubblica.it>, data di accesso: 25 agosto 2016.

economica voluta dal governo Monti, la quale porta a una mobilitazione dei tre maggiori sindacati del paese, la Cigl, la Cisl e la Uil, che dopo un periodo di divisione sotto il governo Berlusconi, organizzano una mobilitazione unitaria, portando in piazza migliaia di persone in tutta Italia, da Genova a Bari, da Napoli a Milano, da Palermo a Firenze contro i provvedimenti adottati dal governo e in particolare contro la modifica del sistema pensionistico e la sospensione della de-indicizzazione delle pensioni.

Il contesto di agitazione sociale e di grande disoccupazione favorisce l'emergere delle iniziative dei lavoratori di molte imprese manifatturiere in difficoltà, i quali decidono di rilevare l'azienda per cui hanno lavorato per molti anni, utilizzando l'anticipo corrisposto dall'Inps della propria indennità di mobilità e/o il trattamento di fine rapporto maturato. Tali soggetti con l'aiuto delle Centrali Cooperative, Legacoop, Coonfcooperative, Agci e del Cfi - ente quest'ultimo che gestisce il fondo rotativo istituito dalla Legge Marcora - danno vita, così, a iniziative di successo, quali: la Cooperativa lavoratori Zanardi, la D. & C. Modelleria per rimanere nel territorio padovano o ancora la Greslab, in Emilia Romagna.

3.2 La normativa sulle cooperative di lavoro

La normativa sulle cooperative di lavoro trae origine da due articoli della nostra Costituzione: l'articolo 45 e 46. Il primo stabilisce che “ La Repubblica riconosce la funzione sociale della Cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura con gli opportuni controlli il carattere e le finalità”. Il secondo afferma il “diritto dei lavoratori a collaborare, nei modi e nei limiti stabiliti dalle leggi, alla gestione delle aziende”. A questi due principi si ispira la Legge Marcora, ovvero la Legge del 27 febbraio 1985 n.49, la quale promuove la fondazione di cooperative da parte di lavoratori licenziati, cassaintegrati o dipendenti di aziende in crisi o sottoposte a procedure concorsuali mediante la costituzione di due fondi alimentati da disponibilità statali: il “Fondo di rotazione per la promozione e lo sviluppo della cooperazione” (“*Foncooper*”) e il “Fondo speciale per gli interventi a salvaguardia dei livelli di occupazione”.

Il *Foncooper* è un fondo di impostazione strettamente creditizia, disciplinato nella prima parte della Legge Marcora, ovvero dagli artt.1-13, i quali prevedono che il fondo sia funzionale all'erogazione di finanziamenti a tasso agevolato a favore di società cooperative che realizzano programmi di investimento finalizzati ad aumentare la produttività e l'occupazione.

Tali programmi, secondo la previsione legislativa, possono consistere nell'incremento e/o nell'ammodernamento dei mezzi di produzione, di servizi tecnici, commerciali e amministrativi dell'impresa, facendo particolare riferimento ai più recenti e moderni ritrovati delle tecniche specializzate nei vari settori economici; nella valorizzazione dei prodotti anche attraverso il miglioramento della loro qualità al fine di conseguire una maggiore competitività sul mercato; nella razionalizzazione del settore distributivo, in modo da adeguarlo alle esigenze del commercio moderno; nella sostituzione di altre passività finanziarie contratte per la realizzazione dei progetti sopra citati, purché determinatasi non oltre due anni prima della data di presentazione della domanda; nella ristrutturazione e riconversione degli impianti. Il "Fondo speciale per gli interventi a salvaguardia dei livelli di occupazione", disciplinato nella seconda parte della Legge Marcora, dagli artt. 14-19, ha la stessa natura creditizia del *Foncooper*, però si differenzia da quest'ultimo, per il fatto che il finanziamento è rivolto a favore di società finanziarie appositamente create per intervenire nel capitale di rischio, di piccole e medie imprese costituite nella forma di cooperativa o di piccola società cooperativa, comprese quelle fondate nella forma di cooperativa sociale, appartenenti al settore produzione e lavoro. Il comma 5, della Legge in esame, dopo la modifica intervenuta con la successiva L. 5/2001 ha, inoltre, specificato che le risorse del fondo destinate alle società finanziarie devono essere utilizzate per "assumere partecipazioni temporanee di minoranza nelle cooperative, con priorità per quelle costituite da lavoratori provenienti da aziende in crisi", ovvero cooperative di lavoro neo costituite da lavoratori per cessazione dell'attività o per riduzione di personale, ammessi al trattamento della cassa integrazione guadagni o comunque dipendenti di aziende sottoposte a procedure concorsuali⁶⁶.

Le disponibilità del fondo rotativo sono gestite da una società cooperativa per azioni, il C.F.I., sigla che sta oggi per Cooperazione Finanza Impresa. Tale ente nasce nel 1986 per iniziativa delle organizzazioni cooperative Agci, Confcooperative e Legacoop, d'intesa con Cgil, Cisl e Uil e assolve alla funzione di promuovere la nascita, lo sviluppo ed il riposizionamento di imprese impegnate in progetti innovativi, socialmente rilevanti, connotati da un profilo economico e finanziario sostenibile. C.F.I., inoltre, sostiene i soci lavoratori nelle decisioni strategiche e nelle scelte operative relative all'impresa. Tale azione di promozione avviene mediante la partecipazione dell'ente, nella funzione di investitore istituzionale, al capitale

⁶⁶ Così, LANZAVECCHIA A., D'AURIZIO I., 2013, Crisi d'impresa e workers buy-out: quando salvare il lavoro non basta. Contabilità finanza e controllo, pag. 26-33.

sociale delle imprese e tramite l'erogazione di finanziamenti finalizzati alla realizzazione di piani di investimento⁶⁷.

Dopo un decennio di operatività, nel 1995 l'applicazione della legge Marcora, viene sospesa a causa dell'apertura di una vertenza da parte dell'Unione Europea. Ad essere messo in discussione è lo schema originario della Legge 49/1985, il quale prevede l'erogazione di contributi alle cooperative di lavoratori, secondo un rapporto di 3:1, fra quanto corrisposto dallo Stato e quanto versato dai lavoratori⁶⁸. Tale meccanismo secondo la denuncia presentata da Confindustria violava le regole sulla concorrenza, fornendo un vantaggio "ingiustificato" alle cooperative di produzione e lavoro. L'inoperatività della Legge Marcora si protrae fino al 1999, periodo durante il quale molte cooperative si vedono "congelare" i finanziamenti promessi.

Dopo la sentenza dell'Unione Europea, che accoglie il ricorso presentato da Confindustria, la Legge Marcora torna operativa, soltanto il 5 marzo 2001, attraverso una riforma del testo della disposizione promossa dalla L. 57/2001. Le modifiche si basano principalmente sull'aggiunta di due nuovi articoli. L'art. 7, comma 1, il quale limita il finanziamento di un *workers buyout* portandolo entro il limite del rapporto 1:1 tra quanto erogato dallo Stato e quanto versato dai lavoratori. Tale contributo deve, poi, essere restituito dai dipendenti della cooperativa di lavoro entro un periodo di 7/10 anni. L'art.17, comma 5, che consente alle cooperative di lavoratori di avere un socio finanziatore come membro della cooperativa per l'intera durata dell'investimento. Tale soggetto può essere una persona giuridica, una cooperativa o una qualsiasi altra entità avente "interessi finanziari", anziché mutualistici e la sua quota di voto in assemblea non può superare un terzo del totale⁶⁹.

L'attenzione del legislatore si è in seguito spostata sull'aspetto finanziario dell'operazione di *WBO*, ovvero sulla metodologia di finanziamento da adottare per favorire la nascita di nuove società cooperative di lavoratori.

Con la L. 223/1991, all'art.7, comma 5, è stata introdotta la possibilità per i lavoratori in mobilità che ne fanno richiesta, di ottenere la corresponsione anticipata dell'indennità di mobilità per intraprendere un'attività autonoma o per associarsi in cooperativa. Tale tipologia di indennità spetta ai lavoratori assunti a tempo indeterminato con qualifica di operaio, impiegato o quadro, in possesso di un'anzianità aziendale⁷⁰ di almeno 12 mesi, di cui almeno

⁶⁷ Fonte: www.cfi.it

⁶⁸ VIETA M., DEPEDRI S., 2015, *Le imprese recuperate in Italia* [online], op.cit., pag. 3-4

⁶⁹ VIETA M., DEPEDRI S., *Le imprese recuperate in Italia* [online], op. cit., pag. 3-4

⁷⁰ Per anzianità aziendale si intende l'anzianità maturata presso l'azienda che procede al licenziamento.

sei di lavoro effettivo. La “mobilità” è corrisposta dall’Inps, qualora alla fine del periodo di cassa integrazione straordinaria non sia stato possibile reimpiegare i lavoratori sospesi oppure nei casi di riduzione del personale a seguito di trasformazione, ristrutturazione e cessione di attività che occupino più di 15 dipendenti. Il sussidio in questione è pari al 100 per cento dell’importo della Cassa Integrazione Straordinaria (80 per cento della retribuzione globale di spettanza del lavoratore) per i primi dodici mesi, ammontare che scende all’80 per cento nei mesi successivi⁷¹. L’anticipo della “mobilità” insieme alla facoltà di devolvere alla cooperativa il Tfr (Trattamento di fine rapporto) maturato durante la carriera lavorativa costituiscono, dunque, le prime forme di finanziamento che i lavoratori possono mettere in “campo” per dar vita ad un’operazione di “*workers buyout*”.

Con la successiva L. 59 del 31 gennaio 1992, il legislatore ha istituito la possibilità per le associazioni nazionali di rappresentanza, assistenza e tutela del movimento cooperativo, di costituire fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione⁷². Tali fondi gestiti senza scopo di lucro da società per azioni o da associazioni possono essere impiegati: per promuovere la costituzione di società cooperative o di loro consorzi e per finanziare specifici programmi per il loro sviluppo; per assumere partecipazioni in società cooperative o in società da queste controllate; per organizzare o gestire corsi di formazione professionale del personale dirigente amministrativo o tecnico del settore della cooperazione, per promuovere studi e ricerche su temi economici e sociali di rilevante interesse per il movimento cooperativo. Ad alimentare i fondi mutualistici, con una quota annuale del 3 per cento degli utili, sono le stesse società cooperative e i loro consorzi, che hanno aderito ad un’associazione nazionale di rappresentanza, assistenza e tutela del movimento cooperativo riconosciuta dallo Stato. Un’altra modalità di capitalizzazione di tali fondi è rappresentata dalla devoluzione ad essi del patrimonio residuo delle cooperative in liquidazione, da cui viene dedotto il capitale versato e rivalutato ed i dividendi eventualmente maturati. Altre novità introdotte dalla Legge in questione riguardano: la figura dei cosiddetti “soci sovventori” e la possibilità di emettere azioni di partecipazione cooperativa prive di diritto di voto.

Tale tipologia di soci possono essere presenti soltanto nelle cooperative che hanno previsto espressamente nello statuto una clausola, la quale stabilisca la costituzione di fondi per lo sviluppo tecnologico o per la ristrutturazione o il potenziamento aziendale e l’innovazione. La funzione svolta dai “soci sovventori” consiste nell’apportare capitale di rischio nella

⁷¹ Fonte www.inps.it

⁷² I principali fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione in Italia sono: Coopfond spa gestito da Legacoop, Fondo Sviluppo spa amministrato da Confcooperative, General Fond spa gestito da Agci e Promocoop spa amministrato da Unci.

cooperativa. Ad essi, inoltre, è attribuito il diritto di voto in assemblea; in particolare a tali soci possono essere assegnati più voti, in relazione all'ammontare dei conferimenti, purché non si superi il limite massimo di un terzo dei voti spettanti a tutti i soci. La nomina dei "soci sovventori" può essere effettuata dagli amministratori, i quali devono essere in maggioranza soci cooperatori. Con la medesima legge viene riconosciuta, inoltre, la possibilità per le società cooperative di emettere azioni di partecipazione cooperativa prive di diritto di voto, delle quali almeno la metà devono essere offerte in sottoscrizione ai soci e ai lavoratori dipendenti. Tali azioni emesse da società cooperative che abbiano adottato procedure di programmazione pluriennale finalizzate allo sviluppo o all'ammodernamento aziendale, non concedono un diritto di voto ai loro possessori, bensì riconoscono loro un diritto privilegiato nella destinazione degli utili e nel rimborso del capitale.

La disciplina inerente alle cooperative di lavoratori è stata oggetto recentemente di aggiornamenti attraverso due interventi legislativi. Il primo risale al 2013, con il decreto "Destinazione Italia", ovvero D.l. n. 145 del 2013, convertito in L. n. 9 del 21 febbraio 2014, il quale ha apportato modifiche alla Legge fallimentare fino a quel momento in vigore nel nostro paese. Prima del decreto in questione, la legge fallimentare contemplava come opzioni a disposizione del curatore: la possibilità di affittare a terzi l'azienda o alcuni suoi rami, con la facoltà su autorizzazione del giudice delegato di riconoscere all'affittuario, già al momento della stesura del contratto d'affitto, un diritto di prelazione sull'acquisto dell'impresa affittata oppure l'opzione di cedere unitariamente l'azienda o suoi rami a terzi, disponendo che dei debiti non dovrà farsi carico, salvo diverso accordo il cessionario, ma soltanto la procedura. Con tali norme il legislatore vuole favorire "la realizzazione dell'attivo" dell'azienda, monetizzando il residuo valore intrinseco della sua organizzazione ed il suo avviamento, in modo da destinare il ricavato alla soddisfazione dei creditori concorsuali. In seguito con il decreto "Destinazione Italia" è stato introdotto il diritto di prelazione per l'affitto o per l'acquisto di aziende, rami d'azienda o complessi di beni e contratti di imprese sottoposte a fallimento, concordato preventivo, amministrazione straordinaria o liquidazione coatta amministrativa, in favore delle società cooperative costituite dai lavoratori dipendenti dell'impresa sottoposta alla procedura.

L'attribuzione di tale diritto risponde così a due esigenze, quella della collettività di non disperdere il patrimonio di conoscenze (*know-how*) maturato dall'impresa in dissesto e quella dei lavoratori di salvaguardare il proprio posto di lavoro. Molto spesso i lavoratori che scelgono di aderire alla costituzione delle cooperative di lavoro non hanno, infatti, ulteriori possibilità d'impiego, a causa dell'età avanzata e/o delle conoscenze in loro possesso.

Il secondo intervento è stato attuato mediante il D.M. del 04 dicembre 2014, la cosiddetta “Nuova Legge Marcora”. Tale misura si inserisce accanto a quella prevista precedentemente dalla Legge 49/1985, contemplando la concessione di un finanziamento agevolato alle società cooperative nelle quali le società finanziarie partecipate dal Ministero dello sviluppo economico, *Cfi* e *Soficoop*⁷³, hanno assunto delle partecipazioni. Gli obiettivi principali della “Nuova Legge Marcora” vertono, dunque, sul sostenere la nascita di nuove società cooperative costituite, in misura prevalente da lavoratori provenienti da aziende in crisi attraverso un finanziamento di durata massima di 10 anni e con un tasso di interesse pari al 20 per cento di quello comunitario⁷⁴. La disposizione richiede, infine, come requisito per la concessione dell’agevolazione, che le risorse siano utilizzate dalla società cooperativa beneficiaria per la realizzazione di un programma avente ad oggetto: la creazione di una nuova attività produttiva o l’ampliamento di una unità già esistente; la diversificazione della produzione di un’impresa esistente mediante prodotti nuovi aggiuntivi; il cambiamento del suo processo produttivo complessivo; l’acquisizione degli attivi direttamente connessi a un’azienda, nell’eventualità in cui questa sia stata chiusa o sarebbe stata chiusa qualora non fosse stata acquistata e gli attivi vengano acquistati da un investitore indipendente⁷⁵. Il contributo contemplato dalla “Nuova Legge Marcora”, può essere erogato alla società cooperativa anche a fronte del finanziamento del suo capitale circolante e/o per il riequilibrio finanziario della stessa.

Nella figura sottostante sono riassunti i principali provvedimenti legislativi a sostegno delle operazioni di *workers buyout* presenti nel nostro paese.

⁷³ Soficoop è una società cooperativa per azioni con natura di Investitore Istituzionale, partecipata dal Ministero dello Sviluppo Economico. Essa promuove la nascita e la crescita di progetti imprenditoriali, diventando partner finanziario dell’azienda e sostenendo progetti di investimento mirati alla sua crescita. I suoi interventi sono rivolti a medie, piccole e micro imprese, costituite nella forma di società cooperativa di produzione e lavoro, anche sociali.

⁷⁴ Fonte: www.mise.gov.it

⁷⁵ Art. 5, D.M. 04 dicembre 2014

Tabella 6: Evoluzione della normativa sui wbo in Italia

Provvedimento	Descrizione
Art. 45 della Costituzione	<i>L'articolo che riconosce la funzione sociale delle cooperative</i>
Art. 46 della Costituzione	<i>L'articolo da cui nasce la possibilità per i lavoratori di partecipare alla gestione delle aziende</i>
L. n. 49 del 27 febbraio 1985 (Legge Marcora)	<p><i>La legge Marcora istituisce due fondi alimentati da disponibilità statali per promuovere le cooperative:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>il “Fondo di rotazione per la promozione e lo sviluppo della cooperazione” (“Foncooper”)</i> ▪ <i>il “Fondo speciale per gli interventi a salvaguardia dei livelli di occupazione”</i>
L. n. 223 del 23 luglio 1991	<i>Introduce la possibilità per i lavoratori in mobilità che ne fanno richiesta di ottenere la corresponsione anticipata dell'indennità di mobilità per intraprendere un'attività autonoma o per associarsi in cooperativa</i>
L. n. 59 del 31 gennaio 1992	<i>Riconosce la facoltà per le associazioni nazionali di rappresentanza, assistenza e tutela del movimento cooperativo di costituire fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione</i>
1995-1999: Sospensione dell'operatività della Legge Marcora	
L. n. 57 del 05 marzo 2001	<i>Modifica e integra la Legge Marcora al fine di renderla conforme alla normativa comunitaria in materia di aiuti di stato alle piccole e medie imprese e di tutela della concorrenza</i>
D.l. n. 145 del 2013, convertito in L. n. 9 del 21 febbraio 2014 (Destinazione Italia)	<i>Ha introdotto a favore delle cooperative di lavoratori dipendenti di un'impresa in fallimento il diritto di prelazione per l'affitto o l'acquisto dell'azienda o di un suo ramo</i>
D. M. del 04 dicembre 2014 (Nuova Legge Marcora)	<i>Prevede la possibilità di concedere un finanziamento agevolato per la nascita e lo sviluppo di società cooperative di piccole e medie dimensioni</i>

Fonte: elaborazione propria

3.3 Il profilo operativo e finanziario dell'operazione e l'organizzazione del lavoro nelle cooperative di lavoro

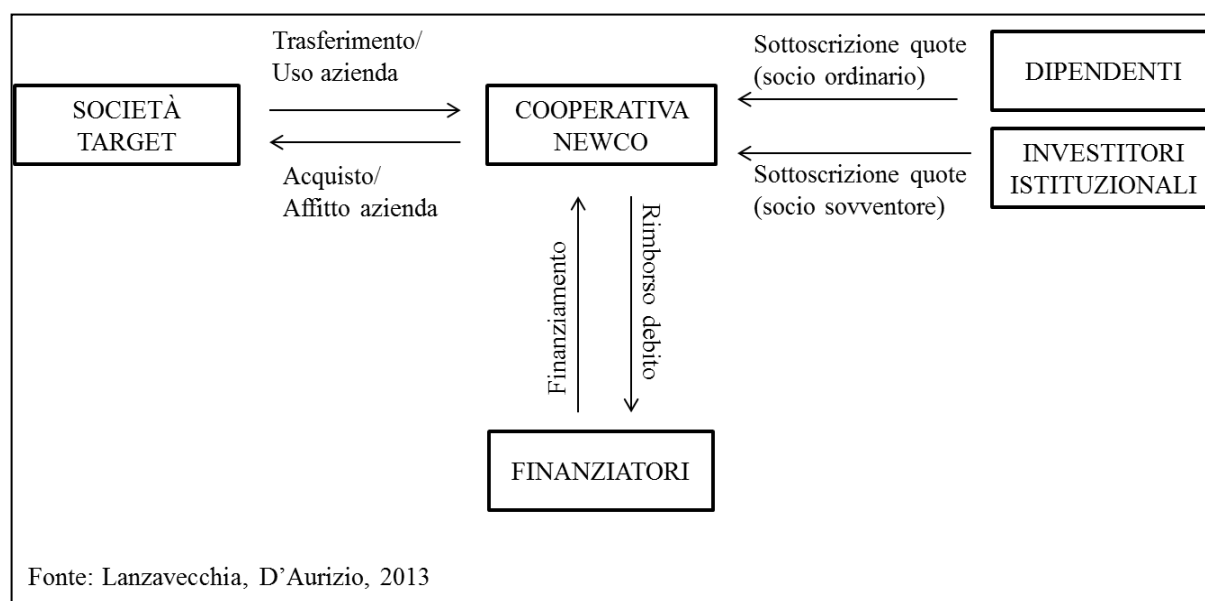
Profilo operativo dell'operazione

L'operazione di *workers buyout* comincia nel momento in cui un'impresa viene posta in liquidazione o fallimento, oppure conosce un momento di difficoltà, ad esempio per la mancanza di un successore del titolare.

La situazione più frequente è la prima, in quanto per accedere ai fondi previsti per la promozione e lo sviluppo delle cooperative, è necessario che l'impresa sia soggetta ad una procedura concorsuale. In questo frangente i dipendenti, tutti o soltanto alcuni, possono riunirsi in cooperativa e rilevare i beni aziendali per proseguire o riavviare la produzione.

Il primo passo che i lavoratori devono compiere consiste, dunque nel dar vita ad una nuova impresa, ovvero ad una *Newco* (abbreviazione di “*New Company*”), che funge da “veicolo” per acquisire o prendere in affitto l'azienda in crisi o singoli rami della stessa, definita come il “*target*” dell'operazione, come si può vedere dalla figura che segue.

Figura 2: Schema operativo dell'operazione di wbo in Italia



La *Newco*, partecipata dai lavoratori, in qualità di soci ordinari, può assumere la forma di cooperativa e più precisamente quella della “cooperativa di produzione e lavoro”.

In questa fase diventa cruciale prendere contatto con le strutture territoriali di promozione e sviluppo della cooperazione, quale Legacoop, Confcooperative, Agci, al fine di valutare attentamente cosa comporta partecipare ad una cooperativa. In particolare, viene presa in

considerazione la possibilità di riavviare l'attività dell'impresa in crisi in forma di cooperativa, cercando di comprendere cosa ha determinato lo stato di insolvenza della precedente gestione e quale sarà la situazione di partenza per la neo cooperativa. La trasformazione in cooperativa presenta una serie di vantaggi quali: l'assenza dell'obbligo del capitale sociale minimo e la variabilità dello stesso, che permette di agevolare l'ingresso e l'uscita dei soci dalla società; il principio di una testa un voto, il quale assicura in sede di delibera assembleare il trattamento paritario di ciascun socio, a prescindere dal valore delle quote o del numero di azioni possedute; l'obbligo di nominare soltanto in casi limitati il collegio sindacale e la possibilità di godere delle agevolazioni fiscali previste per le cooperative a mutualità prevalente. Ai vantaggi derivanti dallo status di cooperativa si aggiungono quelli che scaturiscono dallo "status" di cooperativa di produzione e lavoro. Tale tipologia di cooperativa è ideale per l'esecuzione dell'operazione di *workers buyout*, in virtù dell'obiettivo che essa si pone di conseguire, cioè permettere ai propri soci di usufruire di condizioni di lavoro più vantaggiose rispetto a quelle disponibili sul mercato, sia in termini qualitativi che economici. In questo tipo di cooperativa, i soci assumono un ruolo centrale per la sua nascita e il suo sviluppo. Essi concorrono, infatti, "alla gestione dell'azienda, prendendo parte alla formazione degli organi sociali e alla definizione della sua struttura di direzione e coordinamento; partecipano all'elaborazione di programmi di sviluppo e alle decisioni concernenti le scelte strategiche e la realizzazione dei processi produttivi dell'azienda; contribuiscono alla formazione del capitale sociale e partecipano al rischio d'impresa, ai risultati economici ed alle decisioni sulla destinazione degli utili; mettono a disposizione le proprie capacità professionali anche in relazione al tipo e allo stato dell'attività svolta e alla quantità delle prestazioni di lavoro disponibili per la cooperativa stessa".⁷⁶ Tra i soci lavoratori si instaura, inoltre, un particolare rapporto mutualistico che ha come oggetto la prestazione di attività lavorative.

Nel passaggio successivo, è essenziale per i soci della cooperativa raggiungere un accordo con le organizzazioni sindacali, al fine di liberare la nuova gestione dai debiti pregressi maturati dalla precedente amministrazione, nei confronti dei lavoratori. In particolare, è indispensabile scongiurare l'applicazione dell'art. 2112 del codice civile, il quale prevede, al secondo comma, che "cedente e cessionario dell'azienda siano obbligati in solido, per tutti i crediti che il lavoratore aveva al tempo del trasferimento". Tale disposizione non trova attuazione qualora, ai sensi dell'art. 47 della L. 497/1990, la nuova gestione raggiunga un accordo con i sindacati, il quale preveda il mantenimento, anche parziale dell'occupazione. In

⁷⁶ Art. 1, comma 2, L.142/2001.

questo modo, la cooperativa può assumere solamente i dipendenti di cui ha bisogno senza dover farsi carico dei debiti pregressi verso gli ex dipendenti dell'impresa in crisi, i quali rimangono a carico del cedente.

Il profilo finanziario dell'operazione

A questo punto, diventa fondamentale per la neo-cooperativa reperire le fonti di finanziamento iniziali necessarie per avviare l'attività di produzione di beni e/o di prestazioni di servizi.

Tali fonti sono costituite dagli apporti di capitale di rischio da parte dei dipendenti, i quali conferiscono in azienda i risparmi personali, l'anticipo dell'indennità di mobilità e/o il TFR maturato fino a quel momento, diventando così soci ordinari della cooperativa. A tali fondi possono aggiungersi, a seguito dell'esito positivo di una fase istruttoria, i finanziamenti stanziati da fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione, come *Coopfond* e Fondo sviluppo oppure quelli erogati da *Cfi*. Tali soggetti possono acquisire una partecipazione pro tempore nella cooperativa oppure possono concedere un prestito a medio/lungo periodo. Nella fase istruttoria che precede la concessione del finanziamento, viene richiesto alla cooperativa di redigere *business plan*, cioè un documento che descrive il progetto imprenditoriale futuro delineando il contesto nel quale sarà realizzato, le scelte strategiche e le principali scelte operative ritenute più opportune, le prospettive economiche e il fabbisogno finanziario connesso al progetto⁷⁷. Tale atto contiene: una presentazione della società cooperativa, ovvero la storia, l'attività, i risultati conseguiti e le prospettive di sviluppo dell'impresa; una descrizione del settore di attività e del mercato di riferimento in cui opera l'azienda, con una specifica indicazione dell'attività effettuata, della tipologia di prodotto/servizio realizzato e del ciclo produttivo svolto; una sintesi dell'iniziativa proposta, con riferimento alle motivazioni, ai tempi di realizzazione, ai benefici economici attesi e agli effetti occupazionali; un'analisi *SWOT* che deve mettere in luce i punti di forza e di debolezza dell'iniziativa, con specifica evidenza dei vantaggi competitivi, delle minacce e delle opportunità; altri documenti richiesti per valutare la situazione di partenza della cooperativa, come il dettaglio dei crediti verso clienti con risalto delle posizioni critiche o quello dei debiti con evidenza delle posizioni scadute⁷⁸.

Nel processo di valutazione della richiesta di finanziamento vengono prese in considerazione, in particolare, la sostenibilità economica e finanziaria dell'iniziativa, stimando il numero di

⁷⁷ Cfr. PAROLINI C, 2011, *Business Planning. Dall'idea al progetto imprenditoriale*, I° edizione, Milano-Torino: Pearson, pag. 1

⁷⁸ Fonte: www.cfi.it

addetti necessari e compatibili per il livello di fatturato atteso. Si verifica, in seguito la presenza all'interno del gruppo di lavoratori coinvolti di un soggetto che abbia le competenze e l'esperienza per assumere la presidenza della cooperativa e la disponibilità dei lavoratori ad investire nell'iniziativa, al fine di costituire il capitale sociale iniziale, esaminando anche il fabbisogno finanziario di partenza per rilevare o prendere in affitto l'azienda o uno dei suoi rami⁷⁹. Se il risultato della fase istruttoria è positivo, il Consiglio di amministrazione del fondo mutualistico o di *Cfi*, approva il finanziamento e si avvia la fase di attuazione del *business plan*, durante la quale la cooperativa è costantemente monitorata ed assistita dal soggetto che ha erogato i finanziamenti. Tale assistenza si traduce in servizi di consulenza amministrativa, legale, fiscale, di gestione delle paghe, e altre prestazioni relative all'ordinario svolgimento dell'attività d'impresa.

Nell'operazione di *workers buyout* possono essere coinvolti anche gli istituti di credito, in veste di finanziatori dell'iniziativa. Per la cooperativa, l'accesso iniziale al credito è molto difficoltoso, in quanto essa non ha garanzie da offrire alle banche, se non la prestazione lavorativa dei propri soci lavoratori. È proprio per questo motivo, che la legge attribuisce fondamentale importanza all'autofinanziamento dell'attività da parte della cooperativa stessa, la quale è obbligata, ai sensi dell'art. 2545 *quarter* del Codice civile ad accantonare il 30% degli utili netti annuali al fondo di riserva legale, qualunque sia il suo ammontare. Disposizione ben diversa rispetto a quella prevista per le società di capitali per le quali si applica l'articolo 2430 del C.c., secondo il quale "dagli utili netti annuali deve essere dedotta una somma corrispondente almeno alla ventesima parte di essi per costituire una riserva, fino a che questa non abbia raggiunto il quinto del capitale sociale".

Nonostante la maggioranza delle banche rifiutino di concedere finanziamenti alle cooperative neocostituite, ci sono alcuni istituti di credito come Unipol, Banca Etica, Banca Prossima e molte banche di credito cooperativo che sostengono l'azione cooperativa e sono partner di Legacoop o *Cfi*.

Per facilitare l'accesso al credito delle cooperative esiste, inoltre la possibilità di rivolgersi ai Consorzi di Garanzia Fidi (Confidi). Si tratta di cooperative di secondo livello la cui attività consiste nel fornire garanzie fideiussorie, a favore degli istituti di credito, a costi contenuti, al fine di permettere alle cooperative di accedere al credito a condizioni agevolate. La fusione di nove confidi regionali, ha portato attualmente ad un unico soggetto di riferimento a livello nazionale costituito da Cooperfidi Italia, sostenuto dalle tre centrali cooperative Agci,

⁷⁹ FERRARO MANUELE, 2015, I *workers buyout* in Italia, da lavoratori a imprenditori. Tesi di laurea, Corso di Laurea in Economia e Diritto, Università degli Studi di Padova, pag. 54.

Confcooperative e Legacoop. L'attività di tale ente, oltre a facilitare l'accesso al credito alle nuove cooperative, è fondamentale anche nella fase della procedura concorsuale dell'impresa in cui si genera il *Wbo*, in quanto il curatore richiede delle garanzie fideiussorie per concedere in affitto l'azienda ai lavoratori.

Un ulteriore fonte di finanziamento, a favore delle cooperative, può provenire dalle società finanziarie regionali. Le cooperative venete, per esempio, possono ottenere finanziamenti da Veneto Sviluppo S.p.A., società finanziaria istituita con la L.R. 47/1975, partecipata al 51% dalla regione Veneto e per il restante 49% da undici gruppi bancari nazionali e regionali. Tale società finanziaria regionale mette a disposizione diverse metodologie di intervento, tra cui una specificatamente rivolta all'intervento nel capitale sociale delle cooperative. Veneto Sviluppo può, dunque operare come un socio sovventore al pari dei fondi mutualistici o di *Cfi* e può concedere finanziamenti che vanno da un minimo di 150.000€ ad un massimo di 200.000€ per una durata dell'investimento di 5 anni, prorogabili eccezionalmente di ulteriori 2 anni.

Reperite le risorse finanziarie, la cooperativa può iniziare la propria attività. Nel primo periodo per la cooperativa sarà fondamentale recuperare le relazioni con i clienti storici e con i fornitori abituali. In questa direzione, può essere richiesto l'aiuto della centrale cooperativa che mette a disposizione della cooperativa in difficoltà il proprio sistema di relazioni con potenziali clienti e fornitori. Successivamente, nel proseguo della propria attività la cooperativa deve raccogliere le risorse necessarie per la fase del disinvestimento che avviene al termine del settimo o del decimo anno, dall'erogazione del finanziamento, a seconda dei casi. Tale "step" prevede che la cooperativa acquisti le azioni detenute dal fondo mutualistico o da *Cfi* oppure rimborsi il prestito ricevuto. Nell'ipotesi in cui il disinvestimento coincida con un momento di difficoltà per l'impresa, potrà essere concessa una dilazione eccezionale di due o tre anni. Le risorse disinvestite tornano in questo modo al soggetto che ha erogato il finanziamento, il quale può destinarle al sostegno di nuove operazioni di *workers buyout*, generando così un circolo virtuoso per l'economia del paese.

Le fasi salienti dell'operazione di *workers buyout*, sono riportate nel seguente prospetto.

Tabella 7: Gli step necessari alla realizzazione di un wbo in Italia

1° step	<i>Prendere contatto con le strutture territoriali di promozione e sviluppo della cooperazione, quali Legacoop, Confcooperative, Agci</i>
2° step	<i>Redazione del business plan</i>
3° step	<i>Raggiungere un accordo con le organizzazioni sindacali, al fine di liberare la nuova gestione dai debiti pregressi</i>
4° step	<i>Creare una Newco per acquisire o affittare l'azienda in crisi o singoli rami</i>
5° step	<i>Conferimento da parte dei dipendenti dei risparmi personali, dell'anticipo dell'indennità di mobilità e/o del TFR maturato fino a quel momento</i>
6° step	<i>Richiesta di finanziamenti a fondi mutualistici e a Cfi</i>
7° step	<i>Eventuale richiesta di finanziamenti a istituti di credito</i>
8° step	<i>Recupero delle relazioni con i clienti storici e con i fornitori abituali</i>
9° step	<i>Avvio dell'attività</i>
10° step	<i>Accumulo delle risorse necessarie per la fase del disinvestimento</i>

Fonte: elaborazione propria

L'organizzazione del lavoro

Superata la prima fase “emergenziale” di avvio della cooperativa, diventa cruciale definire la gestione e l'organizzazione del lavoro all'interno della stessa.

Le cooperative di produzione e lavoro si caratterizzano per la gestione dell'impresa affidata all'assemblea dei soci secondo un criterio “democratico”, che permette il coinvolgimento di tutti i soci-lavoratori nelle scelte relative alla vita della società attraverso il cosiddetto meccanismo “una testa un voto”. Tale sistema, che prevede l'attribuzione a ciascun socio di un solo voto in assemblea, indipendentemente dal conferimento effettuato in società, permette di evitare la concentrazione della proprietà dell'azienda nelle mani di pochi e pone tutti i lavoratori sullo stesso piano. In questo modo, i soci sono maggiormente incentivati a partecipare alle adunanze dell'assemblea, che si tengono con una maggiore frequenza (tre assemblee all'anno in media)⁸⁰ rispetto a quelle delle cooperative tradizionali.

Dall'indagine campionaria condotta sui *Wbo* in Italia, da Marcello Vieta e Sara Depedri in collaborazione con *Cfi*, risulta, infatti, come nelle cooperative di lavoro la partecipazione dei soci all'assemblea sia quasi totalitaria. In undici casi su ventiquattro oggetto di studio, tutti i

⁸⁰ Sul tema VIETA M., DEPEDRI S., 2015, *Le imprese recuperate in Italia* [online], op.cit., pag. 19.

soci prendono parte all'assemblea quando convocata. Tali dati fanno emergere, dunque, il grande senso di responsabilità dei lavoratori nei confronti dell'impresa, nato a seguito della sua trasformazione in cooperativa. Elemento quest'ultimo, che si riflette sulle performance dell'azienda stessa, mediante una maggiore produttività dei lavoratori e una riduzione dei costi, in quanto i lavoratori sono più motivati e fanno meno assenze sul lavoro. In seguito, le decisioni adottate in assemblea sono soltanto ratificate dal Consiglio di Amministrazione della società, il quale è eletto dall'assemblea dei soci ed è sotto il pieno controllo degli stessi. Sul fronte dell'organizzazione del lavoro, le mansioni che i lavoratori devono effettuare diventano meno monotone e ripetitive attraverso un loro arricchimento, sia in senso orizzontale, con l'aggiunta di compiti dello stesso livello, che in direzione verticale con l'inserimento di incarichi superiori. Il lavoratore riesce, così, a vedere al termine del processo produttivo il risultato dei suoi sforzi, ovvero il prodotto finito, con un effetto positivo sulla sua motivazione e produttività che cresce. Tali cambiamenti organizzativi sono, da una parte, legati alla necessità di coprire i posti lasciati vuoti da quelle figure, dirigenti, quadri, impiegati, ma anche operai che hanno lasciato l'azienda nel corso della crisi e dall'altra parte dall'esigenza della cooperativa di porre al centro dell'organizzazione la persona. L'accrescimento delle funzioni assunte dai lavoratori, che assumono anche la qualifica di socio all'interno della cooperativa, richiede da parte di quest'ultimi, l'acquisizione di nuove conoscenze relative alla gestione del personale, al *marketing*, alla finanza e ad altri ambiti che in precedenza non erano all'attenzione del lavoratore dipendente dell'impresa capitalistica. Il conseguimento di tali competenze avviene mediante i servizi formativi: affiancamento di un consulente in azienda, ore di formazione in aula e attività pratica in azienda, corsi di aggiornamento sulla *governance* e sull'organizzazione del lavoro, incentivati dalle Associazioni cooperative di adesione⁸¹.

Relativamente agli orari e ai ritmi di lavoro, l'indagine precedentemente menzionata fa emergere come, nella maggior parte dei casi, le esigenze del mercato hanno prevalso sulla volontà dei lavoratori di cambiamento, inducendo le cooperative a mantenere contratti e orari inalterati rispetto alla precedente gestione capitalistica, soltanto in sei casi su ventiquattro, la cooperativa ha cercato di garantire contratti e orari di lavoro più flessibili. Le cooperative cercano, infatti, di dare ai propri lavoratori soprattutto stabilità e sicurezza sul posto di lavoro⁸².

⁸¹ RONCATO V., 2012, Le operazioni di Buy-out in Italia. Focus sul Workers buy-out come strumento per gestire la crisi, Tesi di laurea, corso di Laurea magistrale in Amministrazione, Finanza e controllo, Università Ca' Foscari, pag. 163-164

⁸² Così VIETA M., DEPEDRI S., 2015, Le imprese recuperate in Italia [online], op.cit.

3.4 Il trattamento fiscale riservato alle cooperative di lavoro

Le cooperative di produzione e lavoro, definite dalla L. 142/2001, come “cooperative nelle quali il rapporto mutualistico abbia ad oggetto la prestazione di attività lavorative da parte del socio”, godono di un trattamento fiscale agevolato, in virtù della loro particolare funzione sociale. Esse infatti, assolvono al ruolo di permettere ai soci di usufruire di condizioni di lavoro migliori, sia in termini qualitativi che economici, rispetto a quelle disponibili sul mercato del lavoro.

Il suddetto regime fiscale di favore coincide con quello delle cooperative a mutualità prevalente in genere, a cui si aggiunge un’agevolazione specifica prevista per questa forma di cooperazione. Tale beneficio fiscale, previsto dall’art. 11 del D.P.R. 601/1973, consiste in un’esenzione totale dall’imposta sul reddito delle persone giuridiche (Ires), qualora l’ammontare complessivo delle retribuzioni effettivamente corrisposte ai soci, che prestano la loro opera con carattere di continuità all’interno della cooperativa, sia uguale o superiore al 50 per cento dell’ammontare complessivo di tutti gli altri costi, esclusi quelli relativi alle materie prime e sussidiarie. Agevolazione che deve essere coordinata con i limiti stabiliti dalla L. 311/2004, la quale limita l’esenzione, ai fini Ires, alla quota di reddito imponibile generato dalla ripresa fiscale dell’imposta regionale sulle attività produttive (Irap). Se al contrario l’importo complessivo delle retribuzioni è compreso nell’intervallo di valori tra il 25 e il 50 per cento del totale degli altri costi, l’esenzione è dimezzata.

Al beneficio tributario, sopra esposto, riservato alle cooperative di produzione e lavoro si aggiunge, dunque, la possibilità di godere del trattamento fiscale di favore introdotto per le cooperative a mutualità prevalente. Tali agevolazioni riguardano unicamente la determinazione della base imponibile Ires, mentre per la definizione dell’Irap, le cooperative non usufruiscono di regole particolari e pertanto la procedura di calcolo è uguale a quella delle società di capitali.

I benefici fiscali nella determinazione dell’imposta sul reddito delle persone giuridiche consistono: nell’esenzione dalla suddetta imposta, ai sensi dell’art.12, della L. 904/1977, della quota di utile di bilancio accantonata a riserve indivisibili, riserve che per “disposizione di legge o statuto non possono essere ripartite tra i soci, neppure in caso di scioglimento della società”⁸³; nella deducibilità dall’imposta in esame, ai sensi dell’art. 11, della Legge 59/1992, della parte di utili versata a favore di fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione, stabilita nella percentuale del 3 per cento degli utili netti civilistici;

⁸³ Art. 2545 *ter* Codice civile

nell'esenzione da Ires, nei limiti del 90 per cento, dell'accantonamento obbligatorio a riserva legale, fissato dall'art. 6, comma 1, del D.l. 63/2002, nella percentuale del 30% degli utili netti annuali; nella deducibilità dall'imposta sul reddito dei ristorni⁸⁴, somme corrisposte a conguaglio per le prestazioni o i conferimenti dei soci.

Le società a mutualità prevalente che accantonano utili a riserva indivisibile possono, quindi non assoggettare ad imposta, effettuando una variazione in diminuzione ai fini Ires, una porzione consistente dell'utile civilistico, pari al 57 per cento. Per il restante importo, cioè il 43 per cento, composto dal 40 per cento dell'utile soggetto a tassazione, a prescindere dalla sua destinazione e dal 3 per cento dell'utile, corrispondente a un decimo dell'accantonamento a riserva legale, deve essere operata una variazione in aumento, nella determinazione della base imponibile dell'imposta sui redditi. Sulla base imponibile si applica, infine, l'aliquota d'imposta Ires, che è attualmente del 27,5%.

Si riporta, di seguito, un esempio della tassazione Ires a cui è soggetta la società a mutualità prevalente che accantona utili a riserva indivisibile. Nell'esempio l'utile civilistico realizzato dalla società è pari ad euro 30.000.

Tabella 8: la tassazione Ires della società a mutualità prevalente che accantona utili a riserva indivisibile

<i>Voci</i>	<i>Importo</i>	<i>Incidenza in % sull'utile</i>
<i>Utile d'esercizio</i>	<i>30.000 euro</i>	
<i>Quota di utile accantonata a riserva legale (deducibile ai fini Ires al 90 %)</i>	<i>8.100 euro</i>	<i>27%</i>
<i>Quota di utile destinata al fondo per la promozione e lo sviluppo della cooperazione (completamente deducibile ai fini Ires)</i>	<i>900 euro</i>	<i>3%</i>
<i>Quota di utile accantonata a riserve indivisibili (completamente deducibile ai fini Ires)</i>	<i>8.100 euro</i>	<i>27%</i>
<i>Utile totale non soggetto ad Ires</i>	<i>12.900 euro</i>	<i>57%</i>

Fonte: elaborazione propria

Al fine di accedere al trattamento fiscale agevolato riservato alle cooperative a mutualità prevalente, è necessario rientrare nella definizione contenuta all'art. 2512 del Codice civile e bisogna rispettare i requisiti sanciti dall'art. 2514 del C.c.. In base all'articolo 2512 C.c., nel definire tale tipologia di cooperative bisogna tenere in considerazione il tipo di scambio mutualistico, operato dalla cooperativa stessa. Le cooperative di produzione e lavoro sono considerate a mutualità prevalente quando "si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento

⁸⁴ I ristorni sono la redistribuzione ai soci del profitto realizzato dalla cooperativa. Essi possono consistere, nel caso della cooperativa di lavoro, in un'integrazione dei salari che non può superare il 30% dei salari correnti. Fonte: www.legacoopbasilicata.it

delle loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci”. La preponderanza del lavoro dei soci, all’interno della cooperativa è determinata, a norma del successivo art. 2513 C.c., prendendo in considerazione il costo del lavoro dei soci, il quale deve essere superiore al 50 per cento del totale del costo del lavoro, indicato alla lettera B9, del Conto economico, redatto a norma dell’art. 2425 del C.c.. Tale condizione di prevalenza deve essere, inoltre, documentata dagli amministratori e dai sindaci nella nota integrativa al bilancio.

Le cooperative rientranti nella definizione contenuta nell’art. 2512 del C.c., per essere considerate a mutualità prevalente devono rispettare anche una serie di requisiti sanciti dall’art. 2514, del Codice civile. In particolare, le cooperative devono prevedere nei loro statuti, le seguenti clausole non lucrative:

- il divieto di distribuire i dividendi in misura superiore all’interesse massimo dei buoni postali fruttiferi, aumentato di due punti e mezzo rispetto al capitale effettivamente versato;
- il divieto di remunerare gli strumenti finanziari offerti in sottoscrizione ai soci cooperatori in misura superiore a due punti rispetto al limite massimo previsto per i dividendi;
- il divieto di distribuire le riserve fra i soci cooperatori;
- l’obbligo di devoluzione, in caso di scioglimento della società, dell’intero patrimonio sociale, dedotto soltanto il capitale sociale e i dividendi eventualmente maturati, ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

Nel corso del tempo è da sottolineare che il regime di tassazione delle cooperative a mutualità prevalente ha subito un aggravio, per effetto delle modifiche apportate, in particolare, dall’art. 2, del D.l. 138/2011, convertito nella L. 148/2011. Tale disposizione ha incrementato la quota di utili, risultanti da bilancio, soggetti a tassazione ai fini Ires, che passa dal 30 al 40 per cento attuale. Inoltre, la stessa norma ha introdotto la tassazione di un decimo dell’utile accantonato, ai sensi dell’art. 2545 *quater*, alla riserva minima obbligatoria. Di conseguenza tutte le cooperative, oltre alla quota di utile soggetto a tassazione Ires, a prescindere dalla sua destinazione, devono assoggettare all’imposta sul reddito anche il 3 per cento della quota destinata alla riserva legale.

Le agevolazioni previste in Italia per la cooperativa di produzione e lavoro, sono riassunte nella tabella di seguito rappresentata.

Tabella 9: Le agevolazioni applicate ai fini Ires alla “cooperativa di produzione e lavoro” in Italia

<i>Fonte legislativa</i>	<i>Descrizione</i>
Art. 11 D.P.R. 601/1973	<ul style="list-style-type: none"> • esenzione totale da Ires, se l'ammontare complessivo delle retribuzioni date ai soci è \geq al 50% dell'ammontare complessivo di tutti gli altri costi, esclusi quelli delle materie prime e sussidiarie • esenzione dimezzata se tale valore è compreso nella fascia tra il 25 e il 50%
Art. 12 D.P.R. 601/1973	deducibilità dei ristorni
Art. 12 L. 904/1977	esenzione della quota di utile di bilancio accantonata a riserve indivisibili
Art. 11 L. 59/1992	deducibilità della parte di utili (3%) versata a favore di fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione
Art. 6, comma 1, D.l. 63/2002	Esenzione del 90% dell'ammontare dell'accantonamento obbligatorio a riserva legale

Fonte: elaborazione propria

3.5 Un caso di studio: la Cooperativa lavoratori Zanardi

“Zanardi” è il cognome dei due fratelli che hanno fondato l'azienda negli anni '60: nel corso della sua storia si trasforma da piccola impresa, operante nel campo della legatoria, in un grande gruppo editoriale che incorporava diverse aziende: la Legatoria Friulia, Grafiche Lema, poi trasformatasi in IPF, l'Esaprint, l'Editoriale Lloyd e Ergon.

Il Gruppo Editoriale Zanardi, grazie alle capacità tecniche e all'esperienza maturata nel campo della rilegatura di libri di pregio, si affermava sia a livello nazionale che internazionale, riuscendo ad offrire, nel 2012, occupazione ad oltre 150 dipendenti⁸⁵. Con la crisi internazionale del 2008, comincia il suo declino, che si conclude tragicamente nel 2014, con la scomparsa di uno dei due titolari e l'avvio della procedura di liquidazione.

⁸⁵ Fonte: banca dati Aida

La reazione dei dipendenti a questi drammatici eventi avviene durante un'assemblea tenutasi il 12 maggio 2014 nella sede del Gruppo: 73 su 103 lavoratori complessivi votano per la costituzione della cooperativa di lavoro.

Nasce così la cooperativa lavoratori Zanardi, la quale può contare su un gruppo iniziale di dodici soci lavoratori che apportano in azienda il Tfr e l'anticipo della propria indennità di mobilità corrisposto dall'Inps, sulla base della L.223/1991.

La Cooperativa lavoratori Zanardi è una società, costituita il 26 maggio 2014 a Padova, per volontà di un nucleo di undici soci, impiegati, operai e Amministratore Delegato, per rilevare le attività del Gruppo Editoriale Zanardi, in grave crisi finanziaria e industriale.

Il primo problema che la nuova cooperativa deve affrontare riguarda i debiti accumulati nei confronti dei lavoratori dalla precedente gestione. L'art. 2112 del Codice civile prevede, infatti, che in caso di trasferimento dell'azienda "il cedente e il cessionario sono obbligati in solido, per tutti i crediti che il lavoratore aveva al tempo del trasferimento". Inoltre, lo stesso articolo stabilisce che "il rapporto di lavoro continua con il cessionario ed il lavoratore conserva tutti i diritti che ne derivano". Tale disciplina imporrebbe, dunque alla cooperativa di farsi carico di un peso "insostenibile" rappresentato dall'assumere tutti gli ex dipendenti del Gruppo e dal corrispondergli tutti gli arretrati maturati fino al momento del trasferimento dell'azienda. Per questo motivo, il legislatore ha previsto la possibilità di raggiungere un accordo con i sindacati che possa escludere ogni responsabilità e solidarietà della cooperativa per i crediti vantati a qualsiasi titolo dai dipendenti, nei confronti dell' ex azienda in crisi, relativi all'intero rapporto di lavoro⁸⁶.

Tale accordo, dopo un primo momento di incertezza delle organizzazioni sindacali, viene siglato il 17 settembre 2014. Il presidente della cooperativa, Mario Grillo, spiega che "la cooperativa per raggiungere l'accordo con i sindacati ha affrontato la dura opposizione della Cisl"⁸⁷. Il sindacato temeva che la nuova azienda potesse essere vista come una prosecuzione della precedente, con la conseguenza che i debiti verso dipendenti, accumulati dalla passata gestione (stipendi arretrati, Tfr, tredicesime non godute) sarebbero stati trasferiti in capo ai lavoratori della nuova cooperativa. "Cosa assolutamente infondata", prosegue il presidente della società, "perché nel nostro caso si è dato vita a una nuova figura giuridica, applicando una vera e propria separazione che esclude ogni responsabilità e solidarietà della Cooperativa C.L.Z. sc per i crediti vantati nei confronti della Gruppo editoriale Zanardi srl in liquidazione". Raggiunta l'intesa con i sindacati, per il nuovo soggetto giuridico diviene

⁸⁶ Art. 47, L. 428 del 1990

⁸⁷ Visita aziendale tenutasi il 6 luglio 2016 presso la sede aziendale

fondamentale procurarsi gli impianti, i macchinari e le attrezzature necessarie per produrre. In risposta a tale esigenza la cooperativa raggiunge con il tribunale di Padova, il 23 ottobre dello stesso anno, un accordo di affitto di un ramo d'azienda, costituito da macchinari e da una parte degli immobili.

L'ultimo problema che rimaneva da risolvere consisteva nel reperimento dei mezzi di finanziamento necessari per avviare la nuova attività. Per il primo periodo, la cooperativa riceve un finanziamento di 500.000€, da parte di Banca Popolare Etica, che funge da finanziamento ponte, in attesa dell'erogazione dell'anticipo dell'indennità di mobilità ai dipendenti, da parte dell'Inps e delle risorse stanziare dai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione. Tali dotazioni iniziali, unitamente alla stipula di due importanti commesse da parte di clienti inglesi, permettono il 3 novembre 2014, l'avvio della produzione della "nuova Zanardi". La nuova strategia è quella di abbandonare la fase della stampa dei libri per dedicarsi unicamente alla fase necessaria, quella della rilegatura dei volumi di pregio. La motivazione di tale scelta strategica risiede nella capacità distintiva della cura artigianale e l'attenzione ai dettagli, che rappresentano il *know-how* da essi conferito all'interno della nuova cooperativa. Inoltre, il segmento della legatoria dei libri da collezione rappresenta una nicchia di mercato all'interno della quale il livello competitivo è meno forte e i margini industriali sono più elevati.

Ulteriori cambiamenti apportati dalla nuova proprietà cooperativa riguardano l'organigramma del lavoro e la gestione dell'impresa.

Il lavoro è organizzato in maniera più flessibile, secondo un meccanismo definito "banca ore". Tale sistema prevede che il socio, svolta la propria prestazione lavorativa, depositi le ore di lavoro effettuate all'interno di una "banca ore" per poi poterle prelevare quando ne ha bisogno. In particolare, la cooperativa attraverso tale metodo organizzativo cerca di far svolgere a tutti i soci lo stesso numero di ore di lavoro, attribuendo a tutti la stessa retribuzione⁸⁸.

Relativamente alla gestione dell'impresa, essa è affidata all'assemblea dei soci, che delibera con voto capitolario, fornita di maggiori poteri di quanto attribuiti nella tradizionale società di capitale. L'ing. Grillo, spiega che all'interno della Cooperativa Zanardi, le assemblee si tengono molto più spesso rispetto a quanto richiesto dallo statuto delle cooperative, in base al quale è prevista un'unica assemblea all'anno per l'approvazione del bilancio e con competenza più ampia della mera approvazione del bilancio. La maggiore frequenza delle assemblee è legata alla volontà di far partecipare tutti i lavoratori alla gestione dell'impresa, in

⁸⁸ Meccanismo illustrato dall'Ing. Grillo nel corso della visita aziendale

particolare vengono svolte delle “riunioni volanti”, così come definite dal Presidente della Cooperativa, cioè 15 minuti prima del turno di lavoro per affrontare i problemi quotidiani che si presentano in azienda. La nuova gestione della società cooperativa, fornisce risultati incoraggianti: il 2014 si chiude con un fatturato di circa 353.000€ e con una perdita civilistica contenuta a circa 500€.

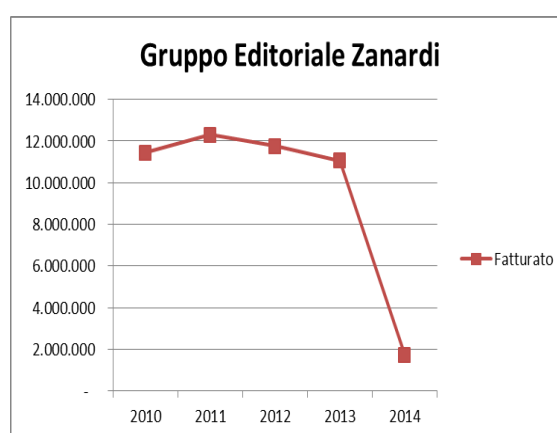
Tali risultati sono riepilogati nella tabella che segue, la quale riporta i risultati economici raggiunti dalla Cooperativa lavoratori Zanardi negli ultimi due esercizi. Si riporta, inoltre, il grafico dell’evoluzione del fatturato del Gruppo editoriale Zanardi negli ultimi cinque anni di attività.

Tabella 10: I principali dati economici dell’attività della Cooperativa lavoratori Zanardi

	2014	2015
Fatturato	353.176	2.329.927
EBITDA	5.156	86.642
EBIT	4.839	82.954
Gestione finanziaria	-157	-7.833
Gestione straordinaria	1	-31.722
Risultato ante imposte	4.683	43.399
Risultato esercizio	-478	13.389

Fonte: banca dati Aida

Figura 3: Fatturato del Gruppo Editoriale Zanardi negli ultimi cinque anni



Fonte: banca dati Aida

Nel corso dell’anno successivo crescono le dotazioni finanziarie dell’impresa. Tali risorse aumentano per effetto del versamento delle indennità di mobilità che i soci lavoratori ricevono dall’Inps, le quali nel complesso ammontano a 500.000€, all’erogazione dei fondi stanziati da Legacoop e Cfi, i quali forniscono alla società un finanziamento a medio/lungo termine di 250.000€ ciascuno, per complessivi euro 500.000, oltre allo stanziamento corrisposto da Veneto Sviluppo, finanziaria della regione Veneto, di 200.000€. Tali finanziatori assumono la veste di investitori istituzionali all’interno della società cooperativa, ricevendo a fronte delle risorse erogate una partecipazione di minoranza all’interno della compagine sociale della stessa.

I nuovi fondi vengono in gran parte destinati all’acquisizione dei macchinari dalla procedura di concordato liquidatorio del Gruppo Editoriale Zanardi. La scelta di comprare macchine usate, anziché acquistarne di nuove, è legata alle caratteristiche specifiche che esse presentano. Ognuna di esse è, infatti, progettata per soddisfare le esigenze di una determinata produzione, ciò determina per la cooperativa la necessità di acquisirle se necessario anche ad

un prezzo superiore al loro valore di mercato, nell'ottica di preservare la continuità aziendale, basata su un *key asset* funzionale all'attuazione della strategia competitiva. All'acquisto dei macchinari si aggiunge, inoltre, il bisogno per la cooperativa di individuare un nuovo capannone in cui trasferire la produzione. Il Presidente, afferma che "l'immobile attualmente a disposizione della cooperativa è troppo grande ed è disposto su due piani, ciò determina un *layout* produttivo inefficiente in quanto le macchine non sono disposte seguendo il flusso produttivo. Servirebbe un capannone più piccolo e disposto su un unico piano".

L'obiettivo nel 2015 è stato quello di riprendere i clienti storici del Gruppo Zanardi, così da espandere la produzione ai mercati statunitense e nord europeo, nell'anno successivo. Obiettivo, che nel 2016, è tuttora in fase di conseguimento, dato che dei quasi 200 clienti pre crisi, oggi ne sono rimasti un terzo. "Abbiamo recuperato i clienti più importanti quelli con più margine operativo", afferma Mario Grillo, "abbiamo riallacciato i rapporti con i clienti francesi e attualmente stiamo cercando di riprendere le relazioni con il mercato tedesco".

Nel mercato di approvvigionamento, la situazione della cooperativa è migliorata notevolmente, dopo una fase critica iniziale in cui i fornitori richiedono all'impresa, un grande sforzo finanziario per rispettare i termini di regolamento della fornitura di 30 giorni: nel 2015, si giunge ad una scadenza attuale di 60 giorni. La maggiore dilazione accordata dai fornitori, fermo restando il termine di pagamento concesso ai clienti, previsto in 90 giorni per quelli esteri e in 120 giorni per quelli italiani, permette alla cooperativa di migliorare il proprio ciclo finanziario, riducendo al tempo stesso il periodo in cui l'impresa deve coprire il fabbisogno finanziario legato alla produzione di 800.000€, tramite l'utilizzo di fondo propri ("autofinanziamento") o ricorrendo al capitale di terzi, vale a dire ai finanziamenti bancari.

Il miglioramento a volte, sui mercati di sbocco e a "monte", negli approvvigionamenti, si riflette anche sui risultati della cooperativa, che chiude il 2015, con un fatturato in crescita a 2 milioni e mezzo e con un utile prima delle imposte di 43.400€, che si riduce a seguito dell'applicazione delle stesse a 13.400 €, rimanendo positivo. Per l'anno 2016, si dovrebbe raggiungere l'obiettivo di un fatturato di euro 3 milioni e mezzo, con un incremento nell'ordine del 40%. Risultato che consentirebbe, così, alla cooperativa di soddisfare la propria aspirazione di acquisire le linee di produzione ora solo in affitto e di proseguire nel proprio cammino di crescita in Italia e nel mercato estero con positive ricadute sul fronte occupazionale.

Considerazioni finali

Al termine del presente lavoro si può rilevare che il caso dell'Argentina rappresenti tuttora il punto di riferimento per la realizzazione delle operazioni di “*workers buyout*”. In quel paese Sudamericano, il numero di imprese in crisi rimesse in funzione dai lavoratori tramite le cooperative di lavoro ha superato le 300 unità, con oltre 15.000 posti di lavoro salvati. Un risultato davvero interessante, considerando che nel paese argentino manca un quadro legale a supporto dell'operazione di *wbo* e quindi i lavoratori sono costretti ad artifici legislativi per porre in essere le proprie iniziative imprenditoriali. In Argentina, infatti, la disposizione principale a sostegno della ripresa della produzione in forma di cooperativa di lavoro è la legge fallimentare argentina (“*Ley Nacional de Concursus y Quiebras*”), la quale riconosce un diritto di prelazione dei lavoratori nell'ottenere dal tribunale fallimentare l'affidamento dell'impresa. Tale procedura, però, è difficilmente percorribile, in quanto nonostante alcuni giudici si siano dimostrati sensibili alle esigenze dei salariati, la maggior parte di essi ha assunto atteggiamenti ostili alla “sostituzione dei padroni con i lavoratori”. L'alternativa è il ricorso alla legge ordinaria⁸⁹ che permette l'esproprio dei terreni per opere pubbliche. Tale dispositivo consente di poter riprendere la produzione in seguito al riconoscimento, da parte delle autorità locali, dell'interesse collettivo alla continuità dell'attività produttiva dell'impresa.

Nei tre paesi Europei analizzati (Francia, Spagna e Italia), l'operazione di “*workers buyout*” si svolge in un contesto legale definito, che ne favorisce l'attuazione. In Francia, tra gli altri provvedimenti a sostegno dei WBO, vi sono la “*Loi Florange*”⁹⁰ e la “*Loi Hamon*”⁹¹. Tali disposizioni danno grande rilievo al diritto di informazione dei lavoratori al fine di consentire loro di esercitare il diritto di prelazione nell'acquisto dell'azienda. La legge Hamon, inoltre, risolve uno dei problemi fondamentali legati al finanziamento delle cooperative, consentendo ai lavoratori di riprendere l'attività in forma di “*Société coopérative ouvrière de production*”, detenendo nei primi tempi una partecipazione di minoranza nel capitale sociale, ma avendo comunque la maggioranza dei voti in Assemblea. Tale meccanismo permette, quindi, alla società di raccogliere inizialmente la maggioranza dei finanziamenti da finanziatori esterni

⁸⁹ L. 21.499 del 1977

⁹⁰ L.2014-834 del 2014

⁹¹ L. 2014-856 del 2014

all'impresa. Risorse che, in seguito, verranno restituite dai soci che rientreranno, così, in possesso delle quote di partecipazione detenute da tali soggetti esterni.

In Spagna assume particolare rilievo la norma relativa all'introduzione del meccanismo del "pago único", che favorisce la capitalizzazione delle cooperative di lavoro prevedendo la possibilità di richiedere la capitalizzazione della disoccupazione, cioè ricevere in unica soluzione i tre anni del sussidio di disoccupazione. Tale sistema di finanziamento delle cooperative di lavoro è molto simile a quello previsto in Italia dalla Legge n. 223/1991, la quale permette ai lavoratori di effettuare i conferimenti iniziali nella cooperativa e di acquistare il ruolo di socio mediante l'anticipo dell'indennità di mobilità da richiedere all'Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale (INPS) in un'unica soluzione.

In Italia, inoltre, l'operazione di WBO trova un forte incentivo nella c.d. Legge Marcora, che prevede la costituzione di due fondi alimentati da disponibilità statali (il "Fondo di rotazione per la promozione e lo sviluppo della cooperazione" e "Fondo speciale per gli interventi a salvaguardia dell'occupazione"). Entrambi hanno lo scopo di sostenere il finanziamento delle cooperative di lavoro contemplando, però, due modi differenti in cui sono elargite le risorse: il primo eroga direttamente finanziamenti alle cooperative che mettono in atto programmi d'investimento destinati ad aumentare la produttività e l'occupazione, mentre il secondo concede finanziamenti alle società finanziarie costituite per intervenire nel capitale di rischio delle società cooperative di produzione e lavoro. In Italia, recentemente, è stato riconosciuto in favore delle cooperative di lavoratori dipendenti di un'impresa soggetta al fallimento, il diritto di prelazione per l'affitto o l'acquisto dell'azienda o di un suo ramo. Tale possibilità è stata introdotta nel cosiddetto decreto "Destinazione Italia"⁹², convertito in L. n. 9 del 21 febbraio 2014.

Nonostante tali disposizioni in favore delle cooperative di lavoro italiane, nel nostro Paese le operazioni di "workers buyout" rimangono esigue, se comparate agli altri due Paesi europei esaminati. In Italia, infatti, si contano soltanto 69 operazioni di *wbo* concentrate in prevalenza in Toscana ed Emilia Romagna, regioni in cui l'esperienza della cooperazione tra lavoratori è maggiormente radicata e ci sono maggiori strutture a sostegno di tale iniziativa. In Francia e in Spagna, le operazioni di questo tipo raggiungono, invece, livelli particolarmente elevati. Da un rapporto stilato dalla "Confédération européenne des Coopératives de Production et de Travail Associé, des Coopératives Sociales et des Entreprises Sociales et Participatives"

⁹² Dl. 145 del 2013

(“*Cecop-Cicopa Europe*”)⁹³, risulta che nel 2011 erano attive in Francia 1.902 “*Société coopérative ouvrières de production*” (“*Scop*”), mentre in Spagna si contavano 16.813 “*Coopératives de travail associé*” (“*Cta*”).

Da tali dati emerge la necessità di adottare mezzi giuridici-legali più incisivi per promuovere tale tipologia di operazione in Italia.

Uno di questi strumenti potrebbe essere quello dell’esproprio, il quale permetterebbe ai lavoratori italiani, come in Argentina, di riprendere la produzione evitando la possibile opposizione dei creditori concorsuali. Tale possibilità potrebbe derivare da un’interpretazione estensiva della normativa sull’esproprio contenuta nel Testo unico in materia di espropriazioni per pubblica utilità⁹⁴. In particolare, il primo comma dell’articolo 1 del provvedimento afferma che “il presente testo unico disciplina l’espropriazione, *anche a favore di privati*, dei beni immobili o di diritti relativi ad immobili per l’esecuzione di opere pubbliche o di *pubblica utilità*”. Lo stesso articolo, al secondo comma, stabilisce che: “si considera opera pubblica o di pubblica utilità anche la realizzazione degli interventi necessari per *l'utilizzazione da parte della collettività di beni o di terreni, o di un loro insieme*, di cui non è prevista la materiale modificazione o trasformazione”. La scelta del legislatore è chiara e consiste nel far prevalere sull’interesse privato quello della collettività per la realizzazione di un’opera pubblica, la quale può consistere anche nel mero trasferimento del diritto di proprietà del complesso aziendale già esistente.

Nel caso dei *wbo*, si tratterebbe, quindi, di far prevalere l’interesse della collettività a non disperdere il patrimonio di conoscenze (*know-how*) maturato dall’impresa, rispetto al diritto di proprietà del privato nei confronti dell’azienda in crisi.

⁹³ Si veda il contributo di BRUNO ROELANTS, DIANA DOVGAN, HYUNGSIK EUM ed ELISA TERRASI, *La résistance du modèle coopératif* [online], op.cit.

⁹⁴ D.P.R. 327 del 2001

Tabella 11: Il confronto internazionale sulle principali norme in materia di wbo

Argentina	Francia	Spagna	Italia
<ul style="list-style-type: none"> • Legge fallimentare, "Ley Nacional de Concursus y Quiebras" (L. 24.522 del 1995) • Legge sull'esproprio (L. 21.499 del 1977) 	<ul style="list-style-type: none"> • Legge di salvaguardia delle imprese (L. 2005-845 del 2005) • Loi Florange (L.2014-834 del 2014) • Loi Hamon (L. 2014-856 del 2014) 	<ul style="list-style-type: none"> • Legge fallimentare spagnola (L. 22 del 2003) • Legge relativa al "pago único" (L. 31 del 1984) 	<ul style="list-style-type: none"> • Legge Marcora (L. 49 del 1985) • Legge sull'anticipo dell'indennità di mobilità (L. 223 del 1991) • Decreto "Destinazione Italia" (DI. 145 del 2013 convertito in L. 9 del 2014) • Nuove norme in materia di società cooperative (L. 59 del 1992)

Fonte: elaborazione propria

È di particolare rilievo evidenziare il diverso clima economico-sociale nel quale avvengono le operazioni di WBO nei contesti internazionali esaminati.

In Argentina il procedimento che conduce alla formazione di una cooperativa di lavoro è differente rispetto a Francia, Spagna e Italia. Tale diversità è dovuta essenzialmente al distinto clima sociale: il processo che porta alla costituzione di una *Ert* generalmente avviene in un contesto di conflitto sociale tra la proprietà e i lavoratori, che spesso degenera nell'occupazione della fabbrica da parte dei lavoratori e nei ripetuti tentativi di sgombero dello stabilimento da parte della polizia. Tale conflittualità si riflette anche sui mezzi a disposizione dei lavoratori per far valere il proprio diritto al lavoro e alla ripresa della produzione in forma di cooperativa. Essi hanno, dunque, due possibilità: richiedere l'affidamento dell'impresa dal tribunale oppure fare pressione sulle autorità locali affinché emettano una legge di esproprio dell'impresa per ragioni di pubblica utilità. In entrambi i casi, la cooperativa di lavoro ottiene soltanto un temporaneo permesso di gestire l'azienda della durata di due anni, rimanendo in un quadro di completa incertezza giuridico-legale, che gli impedisce di accedere al credito.

La ripresa della produzione, inoltre, è resa difficile anche in conseguenza della discontinuità operativa del complesso aziendale, che si ripercuote nelle condizioni che vi ritrovano i lavoratori al momento dell'affidamento o l'esproprio. Nella maggior parte dei casi, infatti, mancano i servizi di base (quali acqua, luce e gas), i macchinari sono stati trasferiti o non sono più funzionanti a causa dall'usura oppure sono diventati obsoleti.

Nei tre paesi europei esaminati, invece, il clima sociale più disteso ha permesso, in alcuni casi, la trasmissione spontanea dell'impresa ai lavoratori prima della procedura fallimentare. Tale processo comporta una negoziazione tra la proprietà e i dipendenti all'interno della quale le autorità locali, regionali o nazionali assumono il ruolo di mediatori. Nell'ipotesi, in cui non si giunga ad un accordo e sopravvenga il fallimento, per i lavoratori rimane la possibilità di richiedere al tribunale l'affidamento dell'impresa oppure di presentare una proposta d'acquisto, vantando in alcuni Paesi (Francia e Italia) un diritto di prelazione.

In Europa, inoltre, le condizioni in cui si trova l'impresa nel momento in cui viene affidata o ceduta ai lavoratori, sono generalmente migliori, in quanto l'attività produttiva non si è mai fermata o comunque si è arrestata per un periodo di tempo non così lungo da determinare il deperimento dei macchinari presenti all'interno dello stabilimento produttivo. In Francia, il legislatore, per agevolare la ripresa dell'attività produttiva in forma di cooperativa di lavoro, ha previsto un intervallo di tempo molto breve entro il quale il tribunale deve esprimersi sulla proposta d'acquisto dell'impresa da parte dei lavoratori: appena un mese dalla presentazione della richiesta. In Italia e in Spagna, la Legge concorsuale, nell'intento di salvaguardare contemporaneamente l'interesse dei creditori al migliore soddisfacimento delle loro pretese e quello dei lavoratori a mantenere il proprio posto di lavoro, prevede la possibilità da parte del giudice di disporre l'affitto e la prosecuzione temporanea dell'attività, in modo da evitare la sua interruzione⁹⁵.

Un altro aspetto rilevante emerso dal confronto internazionale riguarda il profilo finanziario dell'operazione di "*workers buyout*".

In Argentina non esistono operatori specializzati nel fornire sostegno finanziario alle *Ert*. Le imprese "recuperate" argentine non possono nemmeno accedere al credito bancario, dato che non essendo proprietarie dell'impresa, non possono offrire garanzie alle banche. Le risorse finanziarie provengono dunque, dai lavoratori, da altre *Ert* già operative sul mercato e dalla solidarietà delle persone che vivono nei quartieri vicini al luogo in cui l'azienda è ubicata. Spesso, infatti, i lavoratori delle imprese "recuperate" argentine per raccogliere fondi organizzano degli eventi (cene sociali, spettacoli teatrali e musicali, eventi culturali) ai quali partecipano la comunità locale e a volte personaggi famosi. Tali manifestazioni diventano l'occasione per aprirsi ai quartieri circostanti e far conoscere l'impresa, creando un solido legame tra la stessa e la gente; elemento che contraddistingue l'esperienza argentina da quella dei paesi europei analizzati.

⁹⁵ Legge concorsuale italiana (L. 267 del 1942) e la Legge concorsuale spagnola (L. 22 del 2003).

In Europa, in particolare in Francia, Spagna e Italia, il profilo finanziario è differente. In Francia e in Italia, le cooperative di lavoro possono accedere ai finanziamenti di investitori qualificati.

In Francia, gli investitori specializzati nell'erogazione di finanziamenti alle cooperative di lavoro sono: *SOCODEN*, *SPOT*, *SOFICOP* e *IDES*. Tali attori qualificati offrono diversi strumenti per la capitalizzazione della cooperativa di lavoro:

- *SOCODEN* eroga prestiti personali o partecipativi di una durata compresa tra i tre e i cinque anni;
- *SPOT* interviene nel capitale delle *Scop* tramite una pluralità di strumenti (capitale, titoli partecipativi e obbligazioni convertibili) con un orizzonte d'investimento di medio-lungo periodo;
- *SOFICOP* promuove nella società la costituzione di un fondo mutuale e fornisce garanzie per i suoi impegni finanziari;
- *IDES* sottoscrive titoli partecipativi oppure obbligazioni convertibili emesse dalla cooperativa stessa.

In Italia, oltre a “*Foncoop*”, previsto dalla Legge Marcora e gestito dal C.F.I. s.p.a., esistono altri quattro fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione amministrati da altrettante società per azioni o associazioni senza scopo di lucro. Tali fondi sono:

- Coopfond spa gestito da Legacoop;
- Fondo Sviluppo Spa amministrato da Coonfcooperative;
- General Fond Spa gestito da Agci;
- Promocooop Spa amministrato da Unci.

Tali fondi, la cui costituzione è stata possibile attraverso l'articolo 11, della L. 59/1992, hanno come finalità: la promozione della costituzione di società cooperative e di loro consorzi, il finanziamento dei loro specifici programmi di sviluppo, l'organizzazione o la gestione di corsi di formazione professionale del personale dirigente amministrativo o tecnico del settore della cooperazione e, infine, la promozione di studi e ricerche su temi economici e sociali di interesse per il movimento cooperativo. Sia in Francia che in Italia, per recuperare i mezzi finanziari necessari per tornare a produrre, le cooperative di lavoro possono far affidamento, inoltre, sulle risorse finanziarie disponibili a livello di amministrazione regionale. Nelle regioni italiane, ad esempio, sono presenti finanziarie locali che hanno l'obiettivo di offrire strumenti finanziari a favore delle piccole e medie imprese locali, appartenenti a tutti i settori

dell'economia. In Veneto, ad esempio, svolge la funzione di società finanziaria regionale Veneto Sviluppo Spa.

In Spagna, a differenza di Francia e Italia, i finanziamenti alle cooperative di lavoro sono elargiti esclusivamente dalla Comunità autonoma di appartenenza della cooperativa stessa. Tali risorse sono in genere destinate: i) a supportare gli investimenti materiali e immateriali che la cooperativa deve compiere per tornare a produrre, ii) a sostenere l'assistenza tecnica delle *Cta* e a realizzare attività indirizzate alla formazione, alla promozione e iii) alla diffusione dell'economia sociale, a cui le “*Cooperativas de trabajo asociado*” appartengono. Altre risorse finanziarie provengono da enti privati che si occupano di servizi finanziari etici e solidali, quali Coop57, Fiare, Cajamar.

Tabella 12: Il confronto internazionale sui mezzi di finanziamento a favore delle operazioni di wbo

Argentina	Francia	Spagna	Italia
<ul style="list-style-type: none"> • Non esistono operatori qualificati. • Le <i>Ert</i> non possono accedere al circuito bancario. • Il finanziamento delle <i>Ert</i> è affidato ai lavoratori e alla solidarietà della gente e di altre <i>Ert</i> già avviate. 	Finanziamenti di investitori qualificati a livello nazionale: <ul style="list-style-type: none"> • SOCODEN • SPOT • SOFICOP • IDES Risorse erogate a livello regionale.	Finanziamenti erogati dalla Comunità autonoma di appartenenza e da enti privati quali: <ul style="list-style-type: none"> • Coop57 • Fiare • Cajamar 	Finanziamenti di investitori qualificati a livello nazionale: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Foncooper</i> • Coopfond spa • Fondo Sviluppo Spa • General Fond Spa • Promocooop Spa Risorse erogate a livello regionale.

Fonte: elaborazione propria

Lo studio delle operazioni di “wbo” avvenute in Argentina, Francia, Spagna e Italia, ha evidenziato anche un aspetto comune relativo a tali iniziative, cioè l'organizzazione del lavoro. In tutti gli Stati esaminati, la gestione del lavoro all'interno delle cooperative è diventata più flessibile.

Tale elasticità, da un lato si traduce nel maggiore ascolto delle esigenze dei lavoratori membri della cooperativa, i quali: i) possono uscire dallo stabilimento se ne hanno necessità e dopo aver preso accordi con i compagni di lavoro; ii) possono chiedere un permesso di una o più giornate previo accordo con il responsabile della propria area di appartenenza, impegnandosi in seguito a recuperare il tempo perso; iii) non devono più “timbrare il cartellino” all'entrata e all'uscita dall'impresa.

Dall'altro lato, la flessibilità comporta anche giornate lavorative che si allungano e possono raggiungere le 12 ore oppure la necessità di dover posticipare le ferie allo scopo di completare una commessa che porterà un beneficio collettivo per tutti i membri della cooperativa.

Un altro aspetto fondamentale che accomuna le operazioni di “*workers buyout*” nei quattro Stati citati è la modalità attraverso la quale viene gestita l’impresa. Nelle cooperative di lavoro argentine, francesi, spagnole e italiane le decisioni strategiche relative all’impresa vengono assunte democraticamente da tutti i membri della cooperativa, secondo il principio “una testa un voto”, nelle decisioni assembleari, nelle quali con maggior frequenza e su ambiti più estesi, rispetto alle società di capitali, sono chiamati ad esprimersi i lavoratori.

La possibilità per il lavoratore di esprimere liberamente la propria posizione e di ricevere la stessa attenzione riservata ai soci che hanno effettuato un maggiore apporto in società ha un effetto positivo sulla sua motivazione, spingendolo a migliorare la propria prestazione lavorativa. I soci, in effetti, si riuniscono con maggiore frequenza e in maniera informale, prima o dopo il turno di lavoro, per affrontare i problemi quotidiani che si verificano nello svolgimento dell’attività. L’Assemblea dei soci, diventa dunque, l’organo sovrano della società, mentre il Consiglio di Amministrazione eletto e controllato dalla stessa, assume soltanto la funzione di ratificare le scelte adottate dai membri della società e di rappresentare la società nei rapporti con i terzi.

L’ultimo aspetto rilevante emerso dalla comparazione internazionale concerne il profilo fiscale dell’operazione.

In Argentina, non sono previste norme fiscali in favore della cooperativa di lavoro. A tale tipologia di cooperative si applica, dunque, lo stesso regime tributario concepito per la cooperativa in generale, con alcune distinzioni che rendono più gravoso il carico tributario a cui sono soggette le *Ert*.

Nei tre paesi europei presi a riferimento il legislatore nazionale, al contrario, ha voluto incentivare la nascita e lo sviluppo delle cooperative di lavoro contemplando delle agevolazioni fiscali o delle aliquote d’imposta inferiori riservate a tale forma di cooperazione.

In Francia, le cooperative di lavoro sono esonerate dal pagamento della “*Contribution économique territoriale*” (“*Cet*”), un’imposta che si compone di due componenti; una grava sul valore locativo degli immobili utilizzati dall’impresa e l’altra sul valore aggiunto realizzato dalla cooperativa. Inoltre, nello Stato francese la *Scop* gode di una serie di deduzione dall’imposta sulle società, quali la deduzione della frazione di utile netto corrisposto ai salariati, a titolo di partecipazione e quella relativa agli importi accantonati a riserva legale e ai fondi di sviluppo. In Spagna, le cooperative di lavoro rientrano in una particolare categoria di cooperative definite “specialmente protette” a cui è riservata una specifica protezione dal punto di vista fiscale. Tale tipologia di cooperative beneficiano di una

riduzione dell'aliquota dell'imposta sulle società da applicare ai risultati cooperativi⁹⁶, aliquota che passa dal 25 al 20 per cento; di una diminuzione del 50 per cento dell'importo dell'imposta lorda, del libero ammortamento dei cespiti acquisiti nei primi tre anni di vita dalla società, della deduzione del 50 per cento degli accantonamenti al fondo di Riserva obbligatoria e della completa deduzione di quelli relativi al Fondo di Educazione e Promozione. Le cooperative spagnole sono, poi, esentate dal versamento di alcune imposte quali quelle sui trasferimenti patrimoniali e quelle su alcuni atti societari. In Italia, le cooperative di lavoro che rientrano nella categoria delle società a mutualità prevalente, ovvero "si avvalgono in misura prevalente, nello svolgimento delle loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci" e che accantonano utili a riserve indivisibili possono non assoggettare all'imposta sul reddito delle società (Ires), effettuando una variazione in diminuzione, una porzione rilevante dell'utile civilistico, pari al 57 per cento. Tale riduzione del carico tributario da assoggettare ad imposta deriva dalla deducibilità: della quota di utile destinata a riserve indivisibili; della parte di utile versata a favore di fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione; del 90 per cento dell'accantonamento obbligatorio a riserva legale e dalla possibilità di poter dedurre i ristorni, cioè gli utili realizzati dalla cooperativa e ridistribuiti ai soci.

Le cooperative di lavoro italiane, inoltre, possono beneficiare dell'esenzione totale ai fini Ires, della quota di reddito imponibile corrispondente all'Irap iscritta in bilancio, a condizione che l'ammontare delle retribuzioni corrisposte ai soci, che prestano la loro opera all'interno della cooperativa, sia uguale o superiore al 50% di tutti gli altri costi, esclusi quelli relativi a materie prime e sussidiarie; se al contrario tale valore è compreso tra il 25 e il 50% del totale degli altri costi, l'esenzione è dimezzata.

⁹⁶ In Spagna, nell'ambito dell'imposta sulle società, le cooperative di lavoro sono tenute a determinare due basi imponibili una relativa ai risultati extracooperativi e l'altra riferita a quelli cooperativi.

Tabella 13: Il confronto internazionale sul regime fiscale applicato alle operazioni di wbo

Argentina	Francia	Spagna	Italia
<ul style="list-style-type: none"> • Non ci sono norme fiscali in favore della cooperativa di lavoro • Si applica lo stesso regime fiscale previsto per la cooperativa in generale 	<ul style="list-style-type: none"> • Esenzione dal pagamento della “Cet” • Deduzione dall’imposta sulle società: <ul style="list-style-type: none"> - della frazione di utile netto versato ai salariati, a titolo di partecipazione - degli importi accantonati a riserva legale e ai fondi di sviluppo 	<ul style="list-style-type: none"> • Libero ammortamento dei cespiti acquisiti nei primi tre anni di vita • Ai fini dell’imposta sulle società: <ul style="list-style-type: none"> - riduzione al 20% dell’aliquota sui risultati cooperativi - diminuzione del 50% dell’imposta lorda - deduzione del 50 % degli accantonamenti al fondo di Riserva obbligatoria - deduzione del 100% di quelli relativi al Fondo di Educazione e Promozione • esenzione dall’imposta sui trasferimenti patrimoniali e su alcuni atti societari 	<ul style="list-style-type: none"> • Ai fini Ires: <ul style="list-style-type: none"> - deduzione della quota di utile destinata a riserve indivisibili - deducibilità della parte di utile versata a fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione - esenzione del 90% dell’accantonamento a riserva legale - deducibilità dei ristorni - esenzione totale o parziale della quota di Irap iscritta in bilancio

Fonte: elaborazione propria

Malgrado in Argentina sia completamente assente un quadro giuridico, legale, finanziario e fiscale che favorisca la costituzione delle *Ert*, le operazioni di “workers buyout” sono ampiamente diffuse nel paese Sudamericano. La loro forte presenza nel Paese argentino è da attribuire soprattutto alle dimensioni sociali che ha assunto il fenomeno nel 2001, durante la crisi finanziaria che ha duramente colpito l’Argentina. Nello Stato Sudamericano, attorno alle “*Empresas Recuperadas por sus trabajadores*” (“*Ert*”) si è generato un forte sentimento di solidarietà da parte della popolazione, che in molti casi appoggiava i lavoratori, difendendo insieme a loro la fabbrica dagli sgomberi della polizia, nella fase dell’occupazione e sostenendo economicamente l’iniziativa delle nuove cooperative da loro formate. Tale sentimento, tuttora, presente nella società, nonostante le condizioni economiche siano migliorate, rende unica l’esperienza delle *Ert* argentine e fa sì che tali esperienze non rimangano dei semplici casi isolati, bensì costituiscano un movimento sociale autonomo, dotato di una propria organizzazione e con un’identità definita.

Il movimento sociale delle imprese “recuperate” dai lavoratori, ha dovuto affrontare molti ostacoli per ottenere visibilità e ascolto da parte delle autorità locali e, soprattutto, da parte delle istituzioni nazionali. Tali difficoltà potevano scoraggiare i lavoratori dall’intraprendere nuove iniziative di risanamento delle imprese in crisi in forma di cooperative di lavoro. Esse, invece, hanno permesso che il movimento delle *Ert* si consolidasse e si rafforzasse, giungendo

a rappresentare, oggi, un modello economico alternativo a quello capitalistico basato unicamente sulla realizzazione di un profitto.

Ciò potrebbe essere di buon auspicio in Italia per quelle centinaia di imprese a tutt'oggi in stato di crisi, in cerca di una soluzione per la continuità dell'attività e, con essa, il sapere accumulato nel tempo dai suoi lavoratori.

Bibliografia

- BENOÎT BORRITS, 2014, Fontanille SCOP, au-delà de l'emploi [online], disponibile su: <www.regards.fr>, data di accesso: 30 settembre 2016.
- BRUNO ROELANTS, DIANA DOVGAN, HYUNGSIK EUM e ELISA TERRASI, 2012, *La résistance du modèle coopératif* [online], disponibile su : <www.cecop.coop>, data di accesso : 02 ottobre 2016.
- CENTRE DE RESSOURCES ET D'INNOVATIONS EUROPEENNES SUR LA REPRISE D'ENTREPRISE PAR LES SALARIES EN COOPERATIVE, 2009, *La reprise d'entreprise par les salariés en Scop* [online], disponibile su : <www.les-scop.coop>, data di accesso: 10 settembre 2016
- CENTRO STUDI LEGACOOOP, Le principali cooperative in Spagna [online], disponibile su: <www.cslegacoop.coop>, data di accesso: 22 settembre 2016.
- COMMISSIONE EUROPEA, 2016, European Economic Forecast [online], disponibile su: <www.ec.europa.eu>, data di accesso: 06 novembre 2016.
- ENRICO DI TOMMASO, 2014, Il *workers buy-out*, i dipendenti salvano l'azienda, [online], disponibile su: <www.diritto24.ilsole24ore.com>, data di accesso: 24 agosto 2016.
- EURICSE, 2016, Le fabbriche recuperate stanno scrivendo una pagina della storia dell'autogestione [online], disponibile su <www.euricse.eu>, data di accesso: 26 marzo 2016.
- FERRARO MANUELE, 2015, I *workers buyout* in Italia, da lavoratori a imprenditori. Tesi di laurea, Corso di Laurea in Economia e Diritto, Università degli Studi di Padova, pag. 54.
- ISTAT, 2016, Nota mensile sull'andamento dell'economia italiana [online], disponibile su <www.istat.it>, data di accesso: 26 marzo 2016.
- JACQUOT P., 2004, Ces salariés qui ont sauvé leur emploi [online], disponibile su: <www.scop.coop>, data di accesso: 15 settembre 2016.

- LA REPUBBLICA, 2009, Industria, crollano gli ordinativi ad agosto -27,5%, peggio dal 2000, [online], disponibile su: <www.repubblica.it>, data di accesso: 24 agosto 2016
- LANZAVECCHIA A., D'AURIZIO L, 2013, Crisi d'impresa e *workers buy-out*: quando salvare il lavoro non basta. Contabilità finanza e controllo, pag. 26-33.
- LANZAVECCHIA A., 2016, Il valore creato dai Workers buyout: la sopravvivenza dell'azienda [online], disponibile su: <www.elearning.unipd.it>, data di accesso: 06 novembre 2016.
- MARCHETTI A., 2013, Fabbriche aperte. L'esperienza delle imprese recuperate dai lavoratori in Argentina, Bologna: Il Mulino.
- MASCAT J., 2013, Ex-Zanon, quando la fabbrica è un bene comune, [online], disponibile su: <www.temi.repubblica.it>, data di accesso: 18 agosto 2016.
- MAURIZIO DEGL'INNOCENTI, Cooperazione [online], disponibile su: <www.treccani.it>, data di accesso: 02 ottobre 2016.
- MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS, 2016, "Tributos vigentes en la Republica Argentina a nivel nacional", disponibile su: <www.mecon.gov.ar>, data di accesso: 18 agosto 2016
- MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL, Guía Laboral: El Trabajo por Cuenta Propia o Autónomo y el Trabajo Asociado [online], disponibile su: <www.empleo.gob.es>, data di accesso 28 settembre 2016
- MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE, 2009, Relazione Generale sulla Situazione Economica del Paese, vol. I, pp. 20-21, [online], disponibile su: <www.bv.ipzs.it>, data di accesso: 24 agosto 2016.
- PAROLINI C, 2011, Business Planning. Dall'idea al progetto imprenditoriale, I° edizione, Milano-Torino: Pearson, pag. 1
- RAMPINI F., 2011, Argentina, l'agonia di una nazione, La Repubblica, [online], disponibile su: <www.repubblica.it>, data di accesso: 13 agosto 2016.
- REAS ARAGÓN, 2016, Guia para la creación de cooperativas de trabajo asociado

- [online], disponibile su: <www.emprendes.net>, data di accesso: 29 settembre 2016.
- RONCATO V., 2012, Le operazioni di Buy-out in Italia. Focus sul Workers buy-out come strumento per gestire la crisi, Tesi di laurea, corso di Laurea magistrale in Amministrazione, Finanza e controllo, Università Ca' Foscari, pag. 163-164
 - ROSSI S., 2010, Aspetti della politica economica italiana dalla crisi del 1992-93 a quella del 2008-09 [online], disponibile su: <www.ceris.cnr.it> , data di accesso: 20 agosto 2016
 - RUGGERI A., 2014, Le fabbriche recuperate. Dalla Zanon alla RiMaflow un'esperienza concreta contro la crisi, Roma: edizione Allegre.
 - SCACCHIOLI M., Il lavoro negli anni della crisi: l'Italia paga il conto, la disoccupazione è cresciuta del 108% [online], disponibile su: <www.repubblica.it>, data di accesso: 25 agosto 2016.
 - SERMASI J., Imprese recuperate in Argentina: pratiche collettive di reazione alla disoccupazione [online], disponibile su: <www.uninomade.org>, data di accesso: 14 agosto 2016.
 - SVAMPA M., 2004, I *piqueteros* [online], disponibile su <www.sagarana.it>, data di accesso: 13 agosto 2016.
 - UCMTA COOPERATIVAS DE TRABAJO MADRID, Cooperativas de trabajo empresas responsables empleo de calidad [online], disponibile su: <www.economiasolidaria.org>, data di accesso: 29 settembre 2016
 - UNION REGIONALE DES SCOP POITOU – CHARENTES, 2003, *Entreprendre ensemble Création SCOP* [online], disponibile su : <www.reims.fr>, Data di accesso : 10 settembre 2016.
 - VIETA M., 2015, *The Italian Road to Creating Worker Cooperatives from Worker Buyout: Italy's Worker-Recuperated Enterprises and the Legge Marcora Framework* [online], disponibile su <www.euricse.eu>, data di accesso: 27 marzo 2016
 - VIETA M., DEPEDRI S., 2015, Le imprese recuperate in Italia [online], disponibile su <www.euricse.eu>, data di accesso: 26 marzo 2016

LEGISLAZIONE ARGENTINA

- Legge n. 21.499 del 1977

LEGISLAZIONE FRANCESE

- Legge 2014-834 del 2014
- Legge 2014-856 del 2014

LEGISLAZIONE SPAGNOLA

- Legge n. 20 del 1990
- Legge n. 22 del 2003

LEGISLAZIONE ITALIANA

- Legge n. 49 del 27 febbraio 1985
- Articolo 5, Decreto Ministeriale 04 dicembre 2014
- Articolo 1, comma 2, Legge n.142 del 2001
- Articolo 2545 *ter* Codice civile
- Articolo 47, Legge n. 428 del 1990
- Decreto legge n. 145 del 2013
- D.P.R. n. 327 del 2001
- Legge n. 267 del 1992

SITTOGRAFIA

- www.cfi.it
- www.inaes.gov.ar
- www.legacoopbasilicata.it
- www.mise.gov.it
- www.inps.it
- www.coop57.coop
- www.fiarebancaetica.coop
- www.cajamar.es
- www.les-scop.coop