

L'“impresa recuperata”: dall'esperienza argentina alle politiche di supporto alle imprese colpite dalla crisi finanziaria in Italia

Barbera Filippo, Lanzavecchia Alberto, Tagliavini Giulio, Vigliarolo Francesco

Abstract

Questo contributo intende offrire alcuni spunti di riflessione in merito alla convenienza di introdurre nell'ordinamento italiano uno strumento normativo che riconosca l'“impresa recuperata”. Per farlo, attinge all'esperienza argentina, oramai una realtà nello scenario nazionale e internazionale che sorse dopo la crisi finanziaria del 2001 in risposta al *default* prodotto da una finanziarizzazione dell'economia in cui si assistette alla perdita del “lavoro” per intere masse. In tale scenario, l'impresa recuperata è stata la figura di un'azienda che, caduta in crisi irreversibile, fu appunto recuperata dagli operai attraverso un processo organizzativo incentrato sull'autogestione.

Non c'è dubbio che oggi i sintomi che hanno portato alla crisi di sistema argentina sono diffusi anche nella nostra Europa e Italia dove chiudono permanentemente aziende che solo alcuni anni fa godevano di buona salute. Molte volte, si tratta di imprese che sarebbero sopravvissute dignitosamente in un ambiente non perturbato come quello attuale, ma che invece hanno dovuto cessare l'attività improvvisamente per l'indisponibilità delle banche a rifinanziare il debito, per mancanza di domanda, per mancanza di risorse fresche da parte dei soci, per l'indisponibilità dei clienti di pagare debiti già scaduti, solo per menzionare alcune delle cause principali.

Infine, le riflessioni che seguono vanno inserite anche nell'ambito di una delle principali problematiche che investe oggi il dibattito economico, quella della distanza tra economia positiva ed economia normativa che ha rappresentato l'oggetto dell'analisi di eminenti autori, tra i quali, solo per menzionarne uno, il premio Nobel per l'economia Amartya Sen.

Parole chiavi: imprese in crisi, recupero, sviluppo locale, beni comuni, autogestione, produzione, lavoro.

Premessa

Nell'attuale fase macroeconomica, tante imprese italiane sono in enormi difficoltà. Secondo il rapporto della Camera di Commercio di Monza e Brianza (2013), sono circa 126.000 le imprese italiane che stanno fallendo o ricorrendo a concordati preventivi. Nel primo semestre del 2013, sono stati aperti oltre 7 mila fallimenti, il 12,3% in più rispetto al valore registrato nel medesimo semestre dell'anno precedente e il doppio quanto registrato nel 2008. Dal 2008 al 2012 sono fallite più di 50.000 aziende, ad un ritmo di circa 10.000 l'anno. Tali difficoltà tendono a trasferirsi con rapidità verso l'alto e verso il basso lungo la catena del valore, coinvolgendo clienti e fornitori.

La difficoltà contagia gli attori della filiera per via dei debiti commerciali non pagati, dei rapporti d'affari troncati, dell'approvazione di procedure di concordato con stralcio relevantissimo dei crediti a breve da parte di operatori corrispondenti. Ciò si ripercuote chiaramente su quei lavoratori, quadri, dirigenti, professionisti e artigiani che sono in relazione di lavoro con queste imprese.

Non è facile comprendere se la responsabilità di tale situazione sia attribuibile a qualche soggetto o fattore specifico, ma questo aspetto non è oggetto d'attenzione di questo lavoro. Di certo le banche stanno adottando atteggiamenti di cautela (certamente fondati dal punto di vista tecnico bancario, almeno in misura importante) che finiscono per aumentare le difficoltà delle imprese a ristabilire le condizioni di equilibrio aziendale. Le ragioni di squilibrio macroeconomico sono individuabili in punti diversi a seconda delle valutazioni a monte.

Qualcuno individua il seme centrale delle difficoltà nella rilevanza del debito pubblico, qualcun altro lo individua nel livello di tassazione troppo elevata, qualche altro interlocutore nella moneta unica europea e nella conseguenza esigenza di gestire gli squilibri delle partite correnti con l'estero attraverso la compressione del livello della domanda interna e da qui si genererebbero le difficoltà aziendali per gli operatori non sufficientemente internazionalizzati. Le imprese che invece servono la domanda estera non subiscono difficoltà della stessa natura e dello stesso grado.

Anche, se come già detto, non è nostra attenzione porre sotto analisi questi profili, riteniamo utile farne cenno solo per sottolineare che le imprese in grave difficoltà non sono tali, in tanti casi, in conseguenza di proprie disfunzionalità imprenditoriali, ma anche a causa di scelte e di gestioni dirigenziali fallimentari (difficoltà di quadro). Infatti, attività di successo o comunque perfettamente vitali per tanti anni sono divenute abbastanza rapidamente non sostenibili. Tanti osservatori ritengono che questa insostenibilità possa essere transitoria, ma non sufficientemente transitoria da attenuare le enormi preoccupazioni e gli effetti reali in termini come quelli della perdita massiccia dell'occupazione che ha prodotto.

Le difficoltà di quadro generale "entrano" nella vita di una specifica azienda attraverso meccanismi diversi:

- La caduta della domanda interna (di clienti italiani) fa cadere la redditività per la difficoltà di coprire i costi fissi e produce un danno complessivo molto evidente sulla produttività (unità prodotte per unità di capitale investito).

Questi fenomeni producono una caduta dell'autofinanziamento e dei margini reddituali.

- Il venir meno dei valori immobiliari iscritti nell'attivo. La dinamica dei prezzi immobiliari è assai negativa e persistente e ciò produce una caduta dell'attività edilizia (con conseguenze disastrose su tutta la filiera) e un'accentuata difficoltà a rifinanziare il debito (per la caduta del valore di garanzia).
- L'indisponibilità di adeguate scorte di liquidità, penuria che viene passata di mano in mano come che fosse un gigantesto "**rubamazzetto**", rende impossibile pagare i propri debiti e creare crisi di liquidità sugli operatori che stanno a valle.
- La dichiarazione di concordato di un cliente importante o di alcuni clienti rilevanti produce un danno economico immediato.

In sintesi: la crisi di un'impresa produce sempre impulsi molto negativi che inducono la crisi di altre imprese. Si realizza una reazione "a catena" assai preoccupante, da contrastare con modalità operative nuove ed efficaci. Sull'individuazione di tali nuove modalità ci pare che esistano spazi ed esigenze per riflessioni nuove.

In tale direzione, questo lavoro si compone di quattro parti. La prima, descrive l'esperienza argentina e sottolinea il rilievo associativo del successo di tali realtà legate al contesto territoriale come cambio di paradigma in risposta a un liberismo finanziario "selvaggio". La seconda, propone alcune riflessioni in merito a modelli organizzativi relazionati con il processo di recupero incentrati su quello che sarà descritta come *collective governance*. La terza, espone questioni centrali relative alla gestione finanziaria dell'Impresa. La quarta, infine, espone elementi del caso italiano, analizzando un campione di 30 imprese che sono state recuperate su cui centrare le nostre riflessioni.

Infine, alla luce delle riflessioni che saranno esposte, le conclusioni tentano di tracciare alcune linee generali per proporre un intervento strutturale anche in Italia attraverso il coinvolgimento di alcuni attori istituzionali anche alla luce della nuova relazione microeconomica che tali imprese portano con sé tra famiglie e territorio, incentrata nella massimizzazione di "diritti" e non del capitale, primo fra tutti quello al lavoro.

1. Il modello argentino

Cosa sono le imprese cosiddette "recuperate"? In Argentina perché hanno attirato l'attenzione in questi anni di tanti osservatori internazionali provenienti da diversi Paesi del mondo? Una testimonianza per tutte è data dal famoso film di Avi Lewis e Naomi Klein dal titolo proprio "The take"¹ ("La Presa").

Dal punto di vista tecnico, "fabbrica o impresa recuperata" è stata la maniera per indicare in questi anni una forma specifica di azione svolta dai lavoratori dopo la crisi finanziaria del 2001, che ha determinato il fallimento della stessa impresa/fabbrica e la conseguente occupazione da parte dei lavoratori che hanno avviato un processo di autogestione. Le imprese vengono occupate e trasformate, nella maggior parte dei casi, in "cooperative di lavoro" in quanto al momento è la unica forma giuridica più

¹The Take è un film documentario realizzato da Avi Lewis e Naomi Klein, 2004.

affine alla loro identità, anche se molte non si riconoscono parte del movimento cooperativista, aprendo ciò nuove sfide sul piano normativo.

La “presa” (della fabbrica/impresa) si è trasformata in questi anni in una “presa di coscienza” che ci dice, prima di tutto, che l’economia di mercato può funzionare anche con obiettivi e presupposti organizzativi diversi da quelli capitalistici. Alcune imprese, nonostante la situazione di difficoltà legislativa, in Argentina hanno continuato a mantenere un ciclo produttivo che alcune volte ha superato i risultati in termini di efficienza ed efficacia produttiva rispetto alla situazione precedente al fallimento.

Attualmente in Argentina ci sono circa 270 imprese recuperate che coinvolgono circa 40.000 lavoratori su tutto il territorio nazionale (un numero sempre crescente dal 2001) che operano in tutti i settori produttivi. In generale, si distinguono tre approcci² principali allo studio delle imprese recuperate:

- il primo, enfatizza “l’impegno politico e la “spinta movimentista”;
- il secondo, mette in evidenza “il nuovo assetto organizzativo del processo produttivo”;
- il terzo, si rifà allo studio del ruolo dei lavoratori e alla loro “organizzazione sociale strumentale alla crescita territoriale” (Vigliarolo 2011, pag. 92).

Tali approcci, oggi comprendono due tipologie principali di imprese recuperate: quelle che potremmo definire “movimentiste” e quelle “economiciste”. Sul primo fronte abbiamo imprese impegnate permanentemente nel dibattito socio-politico nazionale e internazionale per promuovere un nuovo modello economico; sul secondo fronte, si collocano le altre concentrate principalmente sul processo produttivo senza compromettersi sul piano politico. In entrambi i casi, quasi tutte hanno sviluppato una forte relazione con il proprio contesto locale promuovendo servizi culturali, sociali e formativi, e per questi motivi possiamo parlare di un modello di impresa recuperata definito “territoriale”, concepito come processo evolutivo (ibidem, 2011, pag. 123 e succ.) che a partire dal gesto di occupazione, consapevole o inconsapevole, ha terminato per creare “nuove pratiche economiche” che interpretano l’economia come strumento di crescita collettiva. In termini generali, tale modello può definirsi per i seguenti aspetti di processo:

1. sul piano storico si pone come risposta al fallimento strutturale delle relazioni socio-economica del modello capitalistico che si è progressivamente allontanato dal territorio e dai bisogni reali producendo un’economia incentrata sul capitale finanziario a discapito della forza lavoro (risposta alla finanziarizzazione dell’economia);
2. è orientato alla costruzione permanente di valori e significati socio-culturali condivisi (bagaglio di significatività intersoggettivo), legati al proprio territorio in una dimensione di “responsabilità individuale e di forte reciprocità collettiva”;

² Cfr. Latinoamérica consultar: F. Partenio, *Una comparación entre los procesos de recuperación de fábricas en Argentina, Brasil y Uruguay*, Mimeo, 2006; D. Badenes, *Retos para la academia*, in “La Pulseada,” n. 39, maggio, 2006.

3. tale orientamento avviene nell'ambito di un processo di mobilitazione e partecipazione sociale organizzato, teso al superamento di problemi reali e specifici del contesto in cui avviene la mobilitazione che permette di relazionarsi in maniera permanente fino a quando le risposte siano divenute risposte strutturali (divengono benessere comue);
4. tale processo prevede un'evoluzione delle relazioni, che dal particolare tendono verso l'universale, al fine di strutturare risposte che ricercano permanentemente una coerenza tanto a livello locale quanto a livello internazionale (socializzazione economica).

Sul piano dei tratti distintivi interni abbiamo:

- Il forte ruolo dell'assemblea: il sistema di significatività culturale e il tentativo di una trasposizione di un'identità territoriale nella vita dell'impresa trovano la loro piena realizzazione nel ruolo essenziale che svolge l'assemblea. Tutte le imprese vengono recuperate a partire dalla formazione di un gruppo coeso che fa da traino al resto degli operai. L'assemblea rappresenta, in un'espressione forse eccessiva, il "sistema casa" dell'impresa dove si proiettano comportamenti e modalità della vita di ogni giorno che guidano l'azione economica (un'etica economica). Da qui parte tutta la vita dell'impresa sia in termini organizzativi che in termini economici (si afferma una dimensione normativa che guida quella positiva).

Il contributo allo sviluppo locale: dopo una prima fase emergenziale, l'impresa si trasforma, in uno strumento di salvaguardia e promozione (culturale) del capitale umano del proprio territorio e non è più solo un mezzo per raggiungere un fine economico. Diviene uno strumento di autodeterminazione sociale il cui risultato economico ne è uno strumento. Le imprese recuperate promuovono tavoli di concertazione a livello locale e divengono una palestra di democrazia che esce fuori dai canali tradizionali dei partiti. Nei tavoli si definiscono le priorità territoriali insieme agli altri attori locali. In alcuni casi, parallelamente al processo produttivo, vengono messi in campo azioni con altre imprese per rafforzare il processo economico a partire dalle reti locali.

Attenzione ai beni comuni: l'impresa è percepita essa stessa un bene comune dagli operai e molte volte dalla cittadinanza. Gestiscono centri sportivi, aree verdi, servizi alla persona, centri culturali, ecc. Si occupano non solo di beni comuni convenzionali ma di ciò che la comunità stabilisce essenziale e parte del bene comune attraverso un processo di partecipazione sociale che coinvolge Comuni, associazioni e soggetto sociali in generale del territorio.

Un'economia di diritti: promuovono prima di tutto l'affermazione del diritto al lavoro come strumento necessario per vivere individualmente e in maniera comunitaria, schiacciato dai valori finanziari che lo hanno messo in secondo piano. Si ristabilisce una relazione diretta microeconomica tra famiglia-impresa e territorio senza la mediazione dei capitali finanziari che sono strumentali a tale relazione che ha il fine principale di promuovere diritti economici ma anche sociali.

La centralità della forza lavoro come capitale: il vero capitale dell'impresa è la propria forza lavoro concepita come "esperienziale sapienza" (si veda una definizione di

Hegel³) capace di affrontare le sfide dei tempi. Solo attraverso la propria capacità gli operai hanno potuto recuperare l'impresa affrontando all'inizio tante difficoltà sia esterne che interne. Nella maggior parte dei casi, i vecchi proprietari avevano saccheggiato gli stabilimenti lasciando in condizioni precarie tutto il parco macchine. All'esterno molti dei fornitori non davano più credito in quanto la relazione di fiducia precedente si era deteriorata.

Ma la capacità di rimettere in marcia il processo produttivo con risultati, è stato il perno attorno a cui si è generato il processo di recupero. Oggi per molte imprese recuperate si può parlare di una stabilità relativa⁴ che li converte in "imprese sane" e hanno dimostrato che il gruppo operaio e la loro forte coesione sociale, tanto interna quanto esterna, ha potuto farsi strada quando il mercato ha una domanda e quando l'impresa sa rispondere in termini di qualità di prodotti. Quando questo non si verifica le imprese, anche quelle recuperate, evidenziano problemi di precarietà e continuità molto importanti. E alcune sono ancora in questa condizione.

2. La *collective governance* dell'impresa recuperata

Come descritto sopra, l'impresa recuperata si differenzia dall'impresa capitalistica moderna-convenzionale per una molteplicità di dimensioni, che vanno dai rapporti interni all'organizzazione (divisione del lavoro, gerarchie materiali e di status, processi decisionali) a quelli esterni (mercato, territorio, istituzioni, cittadini). Nella loro varietà, queste dimensioni sono accomunate da un minimo comune denominatore: la transizione dall'attuale modello di *corporate governance* ad uno basato sulla *collective governance*. La prima, come noto, rimanda ai ruoli di e alle relazioni tra azionisti, consiglio d'amministrazione e manager.

Segue un modello gerarchico, verticalizzato, e vede una concentrazione del potere su pochi ruoli apicali. Rispetto al dettato dei manuali pro *total quality management* l'impresa contemporanea è più accentrata, gerarchica, imperniata sulla logica della riduzione dei costi (in primis quello del lavoro) e sulla massimizzazione della performance finanziaria, nonché degli specifici interessi correlati (Salento e Masino 2013). La supremazia della massimizzazione del valore del capitale collocato nell'impresa fa sì che ogni qual volta si crei un attrito tra il contratto azionista-manager e gli altri contratti che costituiscono l'impresa (con i dipendenti, i cittadini o i fornitori), i contratti subordinati vengono ignorati, aggirati o depotenziati per far spazio alla logica della massima remunerazione del valore azionario. L'accezione *collective governance* rimanda invece ad un controllo diffuso dell'impresa, aperto a interessi, progettualità e risorse *eterogenee*. Si tratta di una concezione eterarchica dell'impresa (Stark, 2009): l'impresa come organizzazione complessa che rende conto della propria

³ Aliscioni Claudio Mario, "El capital en Hegel", Homo Sapiens Ediciones, Rosario, Argentina, 2010, pp. 203-245.

⁴ In quanto dipende anche dalle condizioni di stabilità dell'economia nazionale: per esempio si cita un'inflazione sempre crescente che secondo alcuni istituti di ricerca raggiunge oggi il 20-25% annuale nonostante l'INDEC, l'Istituto di statistica nazionale dichiara circa un 9%.

attività ad una molteplicità di attori che la giudicano in base a criteri di rilevanza diversi. La *collective governance* o eterarchia è quindi una forma organizzativa che giustifica la propria azione in base a diversi principi o metriche di creazione del valore (Boltanski e Thévenot, 2006). Principi che, diversamente dalla gerarchia, non sono tra loro ordinabili su una scala “più importante” – “meno importante”.

L’impresa finanziarizzata può generare valore economico senza produrre beni o servizi: il capitale si auto-riproduce attraverso altro capitale, senza passare attraverso la creazione di “merci”. La cinghia di trasmissione tra l’accumulazione finanziaria del capitale e l’estrazione del plus-valore è la dimensione organizzativa. In primis, la trasformazione degli strumenti contabili e del controllo di gestione: attraverso i software gestionali – elemento onnipresente nelle imprese finanziarizzate – la contabilità diventa uno strumento di progettazione organizzativa: l’esempio archetipico è l’EVA™, marchio della società di consulenza Stern & Stewart depositato all’inizio degli anni ’90.

Attraverso siffatti strumenti, l’azione manageriale si indirizza verso la remunerazione del capitale finanziario e le logiche organizzative mutano di conseguenza (Salento e Masino, op. cit). A farne le spese maggiori è il fattore lavoro, che diventa un costo da ridurre il più possibile. La stessa definizione di “risorse umane” implica la potenziale sostituibilità di quella risorsa: vuoi con un altro lavoratore (a minor costo), vuoi con nuova tecnologia. Ciò è accompagnato da un’accresciuta e pervasiva individualizzazione *contrattuale* del rapporto di lavoro, che riguarda anche i piani alti della gerarchia aziendale, e l’ascesa di un ceto privilegiato di uomini della finanza a scapito di posizioni e ruoli produttivi.

La finanziarizzazione ha così ridotto la pluralità dei principi di definizione del valore alla sola metrica del rendimento finanziario. Oltre ad appiattire la specificità dei *core business* delle imprese, trasformandole in organizzazioni dedicate alla mera gestione dei rischi finanziari (annullamento della metrica industriale), la finanziarizzazione annulla anche ogni altra metrica alternativa (civica, ambientale, estetica) e riduce ogni oggetto e ogni transazione economica ad un solo principio di creazione del valore. Una nuova concezione dell’impresa, intesa come organizzazione complessa e non come insieme di contratti, si trova appunto nell’organizzazione *eterarchica* o *collective governance*: un modello organizzativo che rende conto della propria attività ad una molteplicità di attori che la giudicano in base a metriche e criteri di rilevanza diversi.

Essa riconosce poi l’importanza di combinare una pluralità di sfere di creazione del valore tra loro in competizione, materiale morale e cognitiva. Tale pluralità facilita la diffusione di concezioni del valore dissonanti nella società (organizzazione della diversità) e nelle forme associative intermedie (diversità nelle organizzazioni), nonché l’azione di imprenditori istituzionali capaci di combinare e equilibrare principi diversi di creazione del valore. Imprenditori di questo tipo legittimano la propria azione o visione del mondo sottoponendosi a “rendicontazioni” pubbliche e deliberative, in cui i diversi ordini del valore e gli attori che li incarnano si confrontano all’insegna dell’incommensurabilità reciproca.

Le esperienze internazionali ispirate a questo modello non mancano e, come visto, il caso argentino delle “imprese recuperate” rappresenta una delle esperienze più significative degli ultimi anni. Le imprese recuperate argentine praticano un approccio multi-stakeholder, (ri)propongono un nuovo rapporto tra impresa e territorio, concepiscono l’impresa come “bene comune” e danno corpo all’idea regolativa di “democrazia industriale” in pratiche ed esperienze concrete. Queste esperienze, come vedremo, chiamano in causa il ruolo del diritto del lavoro, la regolazione giuridica dei fallimenti, la dimensione organizzativa dell’autogestione, la creazione di fondi di investimenti etici orientati al recupero delle imprese, la politica industriale e territoriale nazionale e locale.

3. Le problematiche di governo finanziario dell’impresa recuperata

La gestione finanziaria verifica ex post le condizioni di vitalità di un’impresa e condiziona, ex-ante, alcune prospettive di sopravvivenza e di successo. Dando per presente una sufficiente capacità ed efficienza produttiva e di mercato dell’impresa, scopo della gestione finanziaria è la razionalizzazione dei rapporti con i capitali apportati all’impresa.

In sintesi, i profili operativi di rilievo sono i seguenti:

- Come diagnosticare il livello e il grado di difficoltà finanziaria dell’impresa insolvente al fine del suo “recupero”;
- Come assicurare nuove condizioni di equilibrio finanziario “post recupero”;
- Come gestire i rapporti i precedenti fornitori di capitale di rischio e come regolare le relazioni in fase post-recupero;
- Quale tutela approntare per i prestiti bancari pregressi;
- Come ricreare le condizioni di supporto bancario a favore delle imprese recuperate.

Sotto il profilo della diagnosi del grado di difficoltà finanziaria, occorre sottolineare che la questione non è tanto relativa alla verifica della capacità di mantenere in vita l’impresa in difficoltà. La questione di maggiore rilievo è capire se le difficoltà di natura finanziaria siano *primarie* o *derivate* rispetto alla gestione industriale o commerciale. Se le difficoltà finanziarie sono primarie, allora per definizione esiste uno spazio di risanamento finanziario che lasci in vita la gestione imprenditoriale funzionale. Nel contesto attuale, descritto in premessa, si riscontra un notevole numero di casi in cui le difficoltà finanziarie sono derivate da difficoltà a monte, causate da un crollo della domanda o dall’appesantimento della gestione del capitale circolante.

Occorre effettuare una verifica di tali aspetti per capire quanto comprimere i costi, almeno in via transitoria, al fine di superare il momento critico. Occorre temporaneamente comprimere i costi attenuando gli effetti sui collaboratori e attenuando la compromissione delle prospettive di lavoro nella fase successiva alla crisi. In realtà per sopravvivere ad un momento di difficoltà non occorre comprimere i costi, ma piuttosto comprimere in modo molto attento le uscite di cassa. Una buona diagnosi sulla situazione in atto in merito alla dinamica dei flussi di cassa è sicuramente il migliore schema di lavoro in vista di un tentativo di recupero.

Le condizioni di equilibrio finanziario “post recupero” sono indispensabili per non dissipare le energie mentali e finanziarie impegnate nel nuovo percorso. Occorre che il grado di nuova capitalizzazione, sia pure a livelli minimi, sia in grado di affrontare le circostanze che si determinano. Occorre che l’equilibrio finanziario sia principalmente misurato in termini di equilibrio entrate e uscite di cassa. Per resistere in tale contesto è necessario che i costi siano variabili e le connesse uscite di cassa seguano i ritmi di formazione delle disponibilità finanziarie in entrata. Il passaggio dalla forma della società privata alla forma cooperativa, con un forte fine mutualistico, è funzionale a questo obiettivo.

Dal punto di vista giuridico, la questione di maggior peso è il principio e la gestione del passaggio della proprietà dell’impresa in capo ai creditori o ai dipendenti, in base alla perdita di proprietà dell’impresa da parte dell’imprenditore insolvente. Che l’imprenditore insolvente perda a disponibilità dell’impresa non deve stupire. Questa è la regola generale, sempre applicata, da diverse centinaia d’anni, in tanti sistemi nazionali assai diversi. Con l’insolvenza l’imprenditore perde la disponibilità dei propri beni, quelli aziendali e in una certa misura anche quelli non aziendali, e tali beni vengono dedicati, sotto la supervisione del Tribunale, al soddisfacimento dei suoi creditori. Questa regola ha un profilo primario di interpretazione di carattere giuridico, ma in realtà è anche la regola base della finanza d’impresa.

Il detentore dei mezzi patrimoniali dell’impresa ha diritto pieno nei riguardi dell’utile d’esercizio, in ipotesi favorevole, ma perde per sempre tale diritto se si verifica una condizione di insolvenza. Il capitale proprio viene chiamato “capitale di rischio” esattamente per questo motivo. Dal giorno in cui viene dichiarata l’insolvenza i beni non servono più per la gestione dell’impresa, ma per il soddisfacimento di interessi dei contraenti che subiscono i danni della difficoltà dell’impresa. Il capitale di rischio consente all’imprenditore di assorbire transitoriamente i danni di entità compatibili con essi, ma in caso di danni ulteriori non viene riconosciuto alcun ulteriore diritto di proprietà sull’impresa, essendo questi esauriti con il venir meno del valore del capitale proprio dell’impresa.

Lo schema giuridico più frequente si indirizza verso la liquidazione dei beni aziendali al fine del soddisfacimento (quasi sempre parziale) dei creditori che riescono a dimostrare le loro pretese al Tribunale. Le ragioni per la continuazione della vita dell’impresa e la difesa di interessi diversi da quelli dei creditori (e in modo specifico gli interessi dei collaboratori a mantenere in essere la fonte del loro guadagno) sono spesso considerate secondariamente rispetto alle ragioni dei creditori.

Il fatto che l’impresa di cui l’imprenditore perde la disponibilità sia successivamente risanata e possa ricominciare a produrre utilità private e pubbliche non deve sorprendere, né temere profili di iniquità. Ciò accade sempre e produce eventualmente vantaggi per i creditori o per coloro che hanno assunto il controllo dell’impresa al fine di liquidare ai creditori la somma concordata, ritenuta più interessante rispetto alla liquidazione dell’attività e la relativa dispersione. La legislazione attuale valuta in senso troppo tradizionale gli interessi legittimi dei creditori e dei collaboratori, a vantaggio dei primi. In realtà su questo profilo ci sono ampi spazi per una ragionevolissima riconsiderazione della questione. Da un lato

occorre considerare che le prospettive di recupero del credito attraverso la liquidazione dell'attivo si sono molto attenuate con il trascorre degli anni. Un tempo la liquidazione dell'attivo dava luogo alla realizzazione di disponibilità consistenti, in ragione della vendita di proprietà fisiche in un contesto tecnologico in evoluzione.

Più recentemente si riscontra che la liquidazione dell'attivo di una impresa dà luogo a recuperi finanziari molto deboli, in ragione del fatto che i beni in cui è stato investito il capitale sono in molti casi beni immateriali o comunque a contenuto tecnologico molto accentuato. D'altro canto, le ragioni per la protezione dei collaboratori sono assai più sentite di un tempo e configurano un allarme sociale di forte rilievo rispetto ai periodi in cui sono state concepite le procedure legali per affrontare le crisi d'impresa. Inoltre, le soluzioni di "risanamento" che prevedono una rinuncia di parte dei crediti a tutto vantaggio degli azionisti esistenti non sembrano soluzioni eque sotto il profilo della tecnica del diritto e sotto il profilo della tecnica della finanza.

È inevitabile porre alla base del "recupero" di un'impresa una certa dotazione patrimoniale. La disponibilità di un capitale proprio sembra funzionale alla corretta gestione dell'impresa post recupero, con il pieno nuovo rispetto delle regole della finanza aziendale. Ciò consente di operare in modo più sicuro. La vita dell'impresa risulta stabilizzata. La forza finanziaria implicita nel grado di capitalizzazione è in grado di assorbire eventuali ulteriori avversità. Questo almeno secondo i principi della finanza aziendale secondo la codificazione manualistica.

Occorre però ricordare che la normativa italiana in epoca recente ha consentito all'imprenditore di avviare iniziative societarie finalizzate alla gestione d'impresa con una base patrimoniale nominale. La dotazione patrimoniale viene vista come un adempimento burocratico, più che un elemento di equilibrio per la finanza d'impresa. Di certo questa valutazione riduttiva del livello di patrimonializzazione dell'impresa è eccessiva. Il patrimonio serve e ha una specifica funzione nel rendere compatibili cicli di investimento (investimento e successivo ritorno finanziario dell'investimento) e ciclo operativo (uscite per costi di gestione che precedono significativamente le entrate finanziarie connesse ai ricavi). Ma l'innovazione legislativa testimonia chiaramente che per alcuni operatori il capitale proprio non è decisivo come un tempo si poteva ritenere.

La bancabilità di un progetto di impresa non è più strettamente condizionato dalla presenza di una patrimonializzazione conferita dagli imprenditori (in questo caso, dai cooperatori che "recuperano" l'impresa). Ci sono alcune condizioni che attenuano la rilevanza del capitale proprio. Il fatto che non siano di grande rilievo ulteriori investimenti. Il fatto che i collaboratori rendano l'incasso delle loro spettanze condizionato dal realizzarsi degli introiti. Il fatto che i finanziatori hanno molta convenienza a realizzare condizioni di recupero dei finanziamenti precedenti deliberati. È del tutto probabile che nei casi in cui si ragiona di recuperare una impresa con uno schema di cooperativa che autogestisca l'impresa siano presenti diversi elementi che attenuano la rilevanza operativa del capitale proprio. In mancanza di una dotazione significativa di capitale proprio, è ragionevole programmare un flusso di autofinanziamento destinato a sopperire rapidamente al deficit di capitale che è stato impossibile conferire dall'esterno.

Nella totalità dei casi, un'impresa ha un debito finanziario in decorrenza. Quasi sempre l'insolvenza di una impresa viene determinato dall'impossibilità di gestire in equilibrio il debito finanziario. In caso di insolvenza, la banca finanziatrice delibera che una certa situazione aziendale non ha più i caratteri della bancabilità. Ci sono certo alcuni margini di interpretazione nell'individuazione della linea di confine, ma gli operatori bancari hanno criteri di lavoro sufficientemente precisi da poter dire che non è in effetti uno spazio di arbitrio. Sono regole che potranno essere giudicate poco chiare dall'esterno, ma sono chiare per gli operatori specializzati in questo campo. Per "recuperare" una impresa occorre gestire il credito concesso all'impresa in passato e valutare quale destino assegnare alle pretese della banca. A questo riguardo si devono precisare diversi aspetti.

In primo luogo, occorre sottolineare che il banchiere non ha alcuna convenienza a deliberare il "recupero" di un credito. La delibera circa nuove condizioni di non bancabilità di una impresa testimonia l'insuccesso della precedente decisione del banchiere, che ora ne sopporta il costo. Fosse possibile e ragionevole, il banchiere eviterebbe di "mettere a rientro" un credito. Il banchiere poco corretto ha una strada favolosamente efficace per evitare di deliberare che un credito è andato "in sofferenza". Gli è sufficiente deliberare un nuovo fido a vantaggio del medesimo cliente.

Un banchiere, in linea astratta, può sempre evitare il fallimento di un cliente procedendo a "rifinanziarlo", cioè a rinnovare il precedente finanziamento a cui si aggiunge il finanziamento della perdita intervenuta nell'ultimo periodo. Questo comportamento, presente con inaspettata frequenza quando la vigilanza ispettiva sulle banche è poco funzionale, è di estrema pericolosità. Lavorando in tal modo, il banchiere crea le premesse per la propria insolvenza. Rifinanziare una posizione non bancabile è l'uso meno sensato del capitale affidato al banchiere. L'efficienza allocativa del sistema bancario viene meno e con essa la produttività dell'economia e la stabilità delle istituzioni economiche e finanziarie. In ragione di questa riflessione, veramente ovvia per i tecnici della banca, non ci si deve aspettare da parte della banca una automatica e generosa concessione di credito in capo all'impresa recuperata.

Le riflessioni appena esposte non significano tuttavia che il credito precedente concesso alla precedente proprietà debba essere automaticamente subito e per intero rimborsato dal nuovo soggetto economico. Il banchiere ha l'alternativa di essere assegnatario di una quota di valore realizzato con la vendita dei beni dell'attivo liquidato, o essere assegnatario di una quota di valore in termini di finanziamento rinnovato alla nuova impresa.

La teoria dell'insolvenza aziendale descrive molto bene il fatto che le banche rimangono creditrici di una impresa insolvente e quindi responsabili delle scelte più funzionali rispetto agli obiettivi in gioco. Nelle modellizzazioni economiche dell'insolvenza si progetta una procedura razionale teorica nel seguente modo: in caso di insolvenza le azioni dell'impresa sono azzerate e i vecchi proprietari perdono ogni diritto di voto e di recupero patrimoniale; le banche che hanno finanziato l'impresa diventano loro i soggetti azionisti dell'impresa, naturalmente in quota proporzionale al volume di finanziamento rispetto al complessivo fabbisogno finanziario. Le banche,

secondo tale modellizzazione di base, possono vendere tali nuovi azioni loro assegnate o diversamente impegnarsi nella gestione. Tali modellizzazioni non prevedono il diritto della banca al rimborso del prestito precedentemente concesso, se non in base a garanzie esterne all'impresa.

Con queste premesse risulta chiaro che le banche hanno convenienza (in particolare quando i beni dell'attivo sono difficilmente liquidabili in termini convenienti) che qualcuno si faccia carico di una nuova gestione. In questo senso è evidente che riconoscono l'errore proprio circa il finanziamento al vecchio imprenditore (o comunque la imponderabilità delle circostanze che hanno portato all'insolvenza) e molto volentieri, in linea di principio, sono propense a sostenere, in particolare se non si creano nuovi rischi, un tentativo di recupero. Questo schema di convenienze e di incentivi di base possono essere distorti in senso fortemente egoistico e di breve termine se il banchiere o se alcuni banchieri tra coloro che hanno concesso finanziamenti hanno il diritto al soddisfacimento prioritario in base a una garanzia forte. In questo caso la spinta verso la liquidazione dell'impresa mediante la vendita dei beni più pregiati è troppo forte per pensare ad una soluzione di diverso equilibrio.

L'impresa recuperata esprime quindi l'esigenza di nuove modalità di gestione finanziaria, valide a certe condizioni. Occorre innanzitutto che l'impresa dimostri di essere meritevole di credito con le azioni che ha a disposizione, che non sono trascurabili. In primo luogo, occorre che l'impresa recuperata mostri piena consapevolezza e programmazione dei propri flussi finanziari.

Inoltre occorre che l'impresa mostri serietà di comportamenti e solidità nei meccanismi del governo aziendale. Una debolezza finanziaria affrontata con consapevolezza e correttezza è molto più meritevole di credito (in particolare con fidi precedenti da recuperare) rispetto ad una situazione finanziaria più solida gestita però con poca consapevolezza e con procedure imprecise. E, allo stesso tempo, le banche devono rivedere le loro procedure di erogazione e gestione del credito sul piano del merito e dei tempi. Bisogna costruire linee di credito incentrate sulla valutazione della capacità dell'impresa di produrre redditività economica in base con tempi diversi, come è stato osservato in molti casi anche del modello argentino.

4. Elementi del caso italiano

A questo punto dei nostri ragionamenti, può essere utile riferirci alle esperienze in Italia di imprese recuperate tramite il passaggio della gestione di una azienda in crisi ad una nuova società cooperativa di lavoratori (in breve WBO, acronimo di *workers buy-out*). A tal fine, utilizziamo come campione le operazioni di investimento realizzate dal fondo mutualistico COOPFOND s.p.a., promosso dall'associazione LEGACOOP.

La successiva tabella 1 espone l'elenco delle 27⁵ operazioni del campione, con l'indicazione della ragione sociale della coppia di imprese coinvolte, l'anno in cui è

⁵ Delle 30 operazioni complessivamente realizzate dal fondo, dalla data della sua costituzione al 2013, due sono state escluse in quanto realizzate prima della riforma della Legge n. 49 del 1985, così come modificata dalla Legge n. 57 del 2001 (c.d. "Legge Marcora"), una è stata esclusa in quanto realizzata nel primo semestre del 2013 (e.g. non è ancora disponibile il bilancio dell'esercizio).

avvenuto il passaggio della gestione e la situazione giuridica della nuova società cooperativa rilevata nel mese di maggio 2013.

Tabella 1 – Elenco società del campione

Ragione sociale soc. coop.	Anno WBO	Ragione sociale ante WBO	Situazione giuridica
2012 Autotrasporti	2012	Dolciamì Trasporti Snc	Attiva
Aico Plast	2009	Aico Salconplast Srl	Liquidazione nel 2012
Alfa Engeneering	2011	Alfa Engeneering Srl	Attiva
Arca Land	2010	Arca Land Srl	Attiva
Art Lining	2008	Lincra Srl	Attiva
Aurora Cucine	2012	Aurora Srl	Attiva
Casa Italia	2012	Siamesi Riombra Industrie Riunite Srl	Attiva
Clab	2011	Tabitaly Srl	Attiva
Cooprint	2010	Alsaba Grafiche Srl	Liquidazione nel 2012
Cooptima	2010	Green Sistem Srl	Cancellata nel 2012
Csv Cristallerie	2010	Cristalleria Stilvetto Srl	Attiva
D. & C. Modelleria	2010	Modelleria Quadrifoglio Srl	Attiva
Fenix Pharma	2011	Warner Chilcott Srl	Attiva
Greslab	2010	Optima Spa	Attiva
Infissi Design	2011	Ferri Riccardo Srl	Attiva
Italcom	2010	N.D.	Liquidazione nel 2012
Italstick	2011	P.C.A. Spa	Attiva
L&Q	2009	Linea Quattro Spa	Attiva
Master Ceramica	2010	Master Ceramiche Srl	Attiva
Mcm	2008	Mcm Snc	Fallimento nel 2012
Micronix Network	2006	Micronix Computer Spa	Attiva
Ncs	2012	Sia Srl	Attiva
Nuova Bulleri Brevetti	2010	Bulleri E Brevetti Srl	Attiva
Performa	2010	Fantini E Romagnoli Sas	Liquidazione nel 2013
Territorio E Servizi	2010	Delivery Srl	Liquidazione nel 2012
Textyle	2012	Rossi Iames Snc	Attiva
Vetrerie Empolesi	2010	Save Fornace Vetraria Srl	Liquidazione nel 2012

Nella tabella 1 è interessante osservare come si distribuisce negli anni il tasso di mortalità delle imprese recuperate: 8 società hanno cessato l'attività, di cui 1, 2 e 5, rispettivamente nel quarto, terzo e secondo esercizio successivo a quello del recupero. Al 2013, delle 19 società cooperative ancora attive, 5 sono al primo anno dalla loro costituzione, 5 al secondo, 6 al terzo, 1 al quarto, 1 al quinto e 1 al settimo.

La mortalità nel campione è pari al 22,7% e appare inferiore a quella tipicamente evidenziata dai nuovi progetti imprenditoriali (c.d. imprese *start-up*), pari al 35% circa (Damodaran, 2009). Tenendo presente che un'impresa recuperata -sebbene sia una cooperativa *neo* costituita- rileva, in tutto o in parte, un'azienda già avviata, anche se in crisi; e comparando il tasso di fallimento delle imprese recuperate con il valore medio riferito ad aziende simili, il dato qui rilevato risulta allora superiore al tasso di mortalità media delle imprese italiane, pari all'8% circa nel 2010/12 (Infocamere, 2013).

Dall'analisi dei bilanci depositati in Camera di Commercio, prima e dopo il recupero, sono emersi alcuni dati statistici contabili che consideriamo assolutamente interessanti, che ci permettono di parlare di un "ciclo specifico" per le imprese recuperate. Tali dimensioni possono essere descritte come:

- Una dimensione aziendale (ricavi) minore, per effetto sia della focalizzazione sul ramo aziendale oggetto di salvataggio sia per l'inevitabile perdita di clientela a seguito dello stato di crisi.
- margini operativi (EBITDA⁶/Ricavi e ROIC⁷) migliori, ancorché non ancora positivi, a causa del tempo necessario per attuare un piano industriale di risanamento o riconversione;
- un numero dipendenti inferiore, per effetto sia del ridimensionamento aziendale, di cui al punto precedente sui ricavi, sia perché non tutti i dipendenti dell'azienda in crisi sono disposti a rischiare il proprio capitale, diventando proprietari della nuova società cooperativa.

Nella tabella 2 a continuazione, si possono osservare alcuni dei dati statistici contabili che ci hanno guidato nelle nostre affermazioni.

⁶ Acronimo dei termini inglesi *Earnings Before Interest Taxes Depreciations and Amortisations*, è il saldo tra il valore della produzione e i costi monetari (esclusi quindi gli ammortamenti) della produzione, al lordo della gestione finanziaria e fiscale. Misura il reddito monetario prodotto dalla gestione operativa.

⁷ Acronimo dei termini inglesi *Return On Invested Capital*, è il rapporto tra il risultato della gestione operativa al netto delle imposte e degli ammortamenti con il capitale finanziario (patrimonio netto e debiti finanziari netti) acquisito. Misura il rendimento sul capitale finanziario prodotto dalla gestione industriale.

Tabella 2 – Dati economici essenziali del campione (valori in euro milioni)

Panel 1 - Ante WBO	N	Media	Mediana	Dev. Std
RICAVI	16	3,32**	2,94	3,29
EBITDA	16	-1,68	-0,81	2,13
IMPOSTE	16	0,07	0,00	0,19
RISULTATO DI ESERCIZIO	16	-2,57	-1,22	2,72
RISULTATO ESERCIZIO/RICAVI	12	-88,6%	-62,2%	87,4%
EBITDA/RICAVI	15	-46,3%**	-45,6%	71,3%
ONERI FINANZIARI /EBITDA	15	28,3%	18,9%	36,5%
GEST. STRAORDINARIA/EBITDA	9	-9,2%	-0,7%	46,5%
IMPOSTE/EBITDA	9	30,5%*	1,4%	40,2%
RISULTATO/IMPOSTE	16	1,3%	0,0%	4,7%
ROIC	16	-70,9%	-28,2%	89,4%
DIPENDENTI (numero)	16	36*	26	24
RICAVI/DIPENDENTI (Euro)	16	111.764	81.501	84.646
Panel 2 - Post WBO	N	Media	Mediana	Dev. Std
RICAVI	17	1,68**	1,42	1,19
EBITDA	17	-0,02	-0,00	0,12
IMPOSTE	17	0,01	0,02	0,01
RISULTATO DI ESERCIZIO	17	-0,13	-0,01	0,21
RISULTATO ESERCIZIO/RICAVI	17	-12,2%	-2,0%	-1,9%
EBITDA/RICAVI	17	-1,3%**	-0,2%	0,1%
ONERI FINANZIARI /EBITDA	17	30,8%	17,1%	36,8%
GEST. STRAORDINARIA/EBITDA	17	36,3%	0,0%	203,3%
IMPOSTE/EBITDA	17	65,1%*	91,3%	38,0%
RISULTATO/IMPOSTE	17	42,5%	0,0%	127,8%
ROIC	15	-5,8%	-2,1%	10,7%
DIPENDENTI (numero)	14	21*	17	12
RICAVI/DIPENDENTI (Euro)	14	72.503	72.052	39.322

Livello di significatività: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Fonte: A. Lanzavecchia, L. D'Aurizio (2013).

Seppure sia prevedibile che un'impresa recuperata al primo anno di gestione presenti un calo significativo dell'operatività netta, è interessante far notare che le imprese recuperate presentano un'incidenza del carico fiscale sulla gestione operativa significativamente maggiore, circa doppio, rispetto alle imprese *ante* WBO. Poichè non vi sono differenze significative né nella gestione finanziaria (Oneri Finanziari/EBITDA) né in quella straordinaria (gestione straordinaria/EBITDA), ciò vanificherebbe completamente ogni recupero conseguito dalla nuova gestione sui margini operativi.

In particolare, il meccanismo di determinazione della base imponibile ai fini IRAP⁸, unito alla caratteristica implicita in una società cooperativa di produzione e lavoro (in cui la voce del costo del lavoro ha una rilevanza primaria nel conto economico), comporta che il carico fiscale di questa imposta sia molto pronunciato per le imprese recuperate, tanto da rappresentare, nel campione analizzato, circa l'intero ammontare delle imposte di competenza dell'esercizio.

Per tanto, se da una parte, il nostro sistema normativo favorisce i WBO sia in sede di costituzione delle nuove società (Legge Marcora e Legge n. 59 del 1992) sia con le agevolazioni fiscali previste, in generale, per le società cooperative a mutualità prevalente ed, in particolare, per quelle di produzione e lavoro; dall'altra, ci preme evidenziare come da questa analisi si appalesa un ostacolo particolare, causato dal combinato effetto del sistema di tassazione sui redditi in vigore e la loro caratteristica di impresa a prevalente vocazione di "produzione e lavoro". E tutto ciò espone maggiormente le operazioni di WBO, già di per sé rischiose, incerte nell'esito, con problematiche nell'esecuzione, come lo sono tutte le operazioni di risanamento e di ristrutturazione.

Infatti, a ben vedere, le agevolazioni fiscali previste dal nostro ordinamento per le società cooperative si riferiscono principalmente solo all'IRES.⁹ Ebbene, sia per i modesti risultati *ante* imposte delle società recuperate sia per l'insieme delle agevolazioni previste per le cooperative, l'IRES di competenza non rappresenta mai una voce di costo significativa. Al contrario, le imprese recuperate presentano un carico fiscale IRAP molto maggiore rispetto alle rispettive società ante operazione in quanto il costo del lavoro incide maggiormente nei costi di produzione.

Conclusioni

Parte dei crescenti fallimenti di imprese in Italia potrebbero trasformarsi in nuove e diverse occasioni di ripresa economica, promuovendo il recupero di imprese in crisi attraverso l'organizzazione degli interessi interni ed esterni all'impresa, ridefinendo il regime di accumulazione del capitale e il processo produttivo, ancorando tali azioni al territorio come strumenti di sviluppo locale. Le principali linee di intervento possono essere sintetizzate in tre dimensioni: istituzionale, dell'organizzazione sociale,

⁸ La base imponibile dell'Imposta Regionale sulle Attività produttive (IRAP) è data dalla differenza tra il Valore della produzione e le voci classificabili nel Costo della produzione. Tuttavia, dal Costo della produzione devono essere esclusi il costo del personale dipendente, le perdite su crediti e gli interessi impliciti nei canoni di *leasing*. Pertanto, maggiore è l'incidenza sui costi di produzione del costo del lavoro (e delle perdite su crediti e degli interessi impliciti nei canoni di leasing), maggiore è l'incidenza dell'IRAP sul reddito, finanche sulla perdita di esercizio.

⁹ In generale, la base imponibile dell'Imposta sul Reddito delle Società (IRES) è pari alla differenza tra il valore di produzione e tutti i costi di competenza dell'esercizio (fatte salve le rettifiche da applicare di natura fiscale). Per le società cooperative, ricorrendone alcuni presupposti, il Legislatore ha previsto delle specifiche agevolazioni fiscali ai fini dell'IRES. Queste riguardano principalmente la deducibilità dall'IRES dell'IRAP stanziata in conto economico, l'imponibilità parziale dell'utile di esercizio, la non imponibilità della quota di utili destinata a riserve indivisibili e a fondi mutualistici, la deducibilità dei ristorni effettuati ai soci.

finanziaria. Ognuna di queste dimensioni rimanda a vincoli e opportunità, nonché a volontà politiche, definite.

Lungo la linea di intervento istituzionale, si potrebbe collocare l'individuazione di un nuovo quadro legislativo sul quale intervenire, partendo dalla legge Marcora, nuovi strumenti giuridico-amministrativi come sgravi fiscali sia per favorire il costo del lavoro sia sulla produzione, servizi giuridici, contabili e un'assistenza permanente fino a quando l'impresa non un'economia di scala. Ad esempio, tenendo presente anche i casi italiani analizzati, si potrebbero introdurre specifiche agevolazioni ai fini dell'IRAP. Una siffatta facilitazione, eventualmente limitata nei primi anni dal recupero dell'impresa, potrebbe concretamente ridurre il loro tasso di mortalità e favorire la ritenzione di utili, e quindi aumentare la capacità dell'impresa recuperata di fronteggiare futuri periodi di difficoltà.

Un nodo centrale, senza dubbio come avviene anche in Argentina, rimane quello della titolarità della proprietà. A questo punto c'è bisogno di una "innovazione giuridica" che disciplini chiaramente che l'impresa, una volta dichiarato il fallimento, possa essere recuperata dai lavoratori. In questa direzione, per esempio, in Argentina è stata emessa con la Ley N° 26684 del giugno del 2011, la modifica alla "Ley de Concurso y Quiebras"¹⁰ del 1995. Agli operai autogestiti viene riconosciuto il diritto di recuperare una fabbrica in fallimento e ai lavoratori si dà la priorità per comprarla scontando i crediti lavorativi maturati¹¹ quando gli stessi lavoratori producano un progetto economico che sia giudicato sostenibile¹².

Sempre nella direzione di una innovazione giuridica, si potrebbe pensare ad una nuova forma giuridica, che non sia necessariamente la società cooperativa. In Argentina, il dibattito oggi si centra sulla nascita di un ente di natura associativa, come l'"impresa autogestita", nel quale si riconoscono diritti e doveri per il "lavoratore autogestito".

Rispetto alla linea di intervento sull'organizzazione sociale, si potrebbe facilitare - sempre attraverso la legge di cui appena sopra - la nascita di reti/poli territoriali anche sulla scia della nuova normativa che istituisce la formazione di contratti di rete di economia locale, promuovendo vantaggi comparativi tra i vari poli e aderenti; una maggiore circolazione delle informazioni al passo dei tempi; una ridefinizione dei processi produttivi incentrati su bisogni reali e non sull'accumulazione dei capitali finanziari; una cooperazione tra le varie imprese e, dove possibile, integrare e ottimizzare le catene di valore, dove i beni di una possono essere forniture per l'altra; e un potenziamento dell'innovazione tecnologica in rete che permetta creare elementi di qualità tipici di ogni territorio.

¹⁰ Tale riforma interessa attualmente circa 3.000 imprese fallite o in fase di fallimento che secondo i dati del Senato argentino esistono attualmente.

¹¹ La legge 26684 riconosce la possibilità di avvalersi dei crediti lavorativi da parte degli operai per comprare la fabbrica/impresa definiti dalla legge nel seguente modo: "sarebbero calcolati secondo l'indennizzazione che corrisponderebbe secondo il contratto di Lavoro".

¹² Afferma Luis Caro Leader del Movimento Fabrica Recuperadas (MNFR) e promotore dell'emendamento alla Legge: "Fin'ora, le alternative che avevano in Argentina per i lavoratori erano la chiusura o la vendita dell'impresa, con un alto costo sociale. Ora avremo la possibilità di sostenere l'impresa e l'occupazione".

Sul versante finanziario, ci si potrebbe avvalere dei fondi di investimento pubblici e privati già esistenti e creare “un fondo di garanzia” che faciliti l’accesso al credito – quando la situazione della proprietà non è ancora risolta - che è uno dei problemi principali per la liquidità delle imprese recuperate nella prima fase di riavvio del processo produttivo.

A livello nazionale tutto ciò potrebbe essere stipulato con un protocollo condiviso da Governo, Regioni, Sindacati, Terzo Settore, Imprese e Banche, che definisca le linee guida generali per il recupero delle imprese. Il protocollo potrebbe contenere impegni vincolanti per le parti dove sia chiaro: chi fa cosa, quando e con quali risorse. L’attuazione specifica del protocollo dovrebbe essere implementata in modo veloce ed efficiente, evitando ulteriori lunghe contrattazioni e procedure burocratiche. In altri termini, ad una prima fase di concertazione allargata ne deve seguire una attuativa, con tempi e risorse certe.

A livello locale, il protocollo potrebbe essere recepito attraverso la costituzione di reti/poli locali che promuovano anche l’attivazione di fondi locali specifici, privati e pubblici, che valorizzino le vocazioni territoriali e sostengano piani produttivi legati al potenziamento delle imprese recuperate con tempi e modalità diverse rispetto ai classici cicli di rendimento del capitale incentrati sul valore del capitale collocato.

Nella direzione di rafforzare la relazione diretta tra famiglie ed economia si potrebbe prevedere una raccolta del risparmio il cui utilizzo obblighi l’impresa a investire di nuovo i suoi utili nei territori. Le famiglie potrebbero scegliere il tasso di interesse tra un minimo e un massimo, in maniera da incidere su quello impiegato dalle banche alle imprese. Inoltre, tali fondi possono essere gestiti non solo con criteri economici ma anche con criteri sociali, ambientali e di rispetto dei Diritti Umani, definiti a priori e necessari per la loro utilizzazione.

Concludendo, ci preme sottolineare che le proposte fin qui avanzate devono essere lette come linee generali, che ruotano attorno a due concetti fondamentali: il primo, è il recupero della relazione diretta tra lavoro e benessere di un Paese. Relazione che negli ultimi 40 anni si è persa ed è stata schiacciata dal sistema finanziario che ha prodotto valori nominali allontanandosi dalla vita dei territori e dalle necessità umane. Si ricordi che per una tasso di crescita del 10% del PIL mondiale si stima che i valori finanziari crescano di un 30%. E il 95% dei valori finanziari mondiali non viene scambiato in contraccambio di beni o servizi.

Il secondo, è quello relativo alla democratizzazione dell’economia. Le imprese recuperate propongono, con limiti e pregi, un modello di democratizzazione della vita economica incentrato nella produzione di diritti permanentemente attraverso l’organizzazione e la partecipazione sociale (come definito con la *collective governance*). L’unico luogo, oggi, dentro le democrazie moderne che può essere non democratico è quello economico. Bisognerebbe prima o poi fare pure i conti con questa realtà è definire cosa è prioritario per la qualità di vita delle democrazie.

Per tanto, in questo scenario, le imprese recuperate significano, quindi, un tentativo di porre in marcia un cambio di paradigma economico, incentrato sui valori democratici e sulla relazione diretta tra lavoro e benessere, in cui la finanza e gli altri settori o sono strumentali a questo o creano sempre più sistemi positivisti vuoti che inducono

continuamente a crisi cicliche in quanto funzionali solo all'accumulazione di capitale finanziario per pochi. Perché non dimentichiamolo, il capitalismo anche nella sua fase finanziaria, sta funzionando bene, solo che non riesce a garantire un benessere per tutti. Nonostante tutti possono avere "talenti" da impiegare e possono sviluppare una propria "sapienza", ciò che Hegel definiva il vero capitale in economia. Per tanto, come "recuperare" di fronte a questi problemi di sistema? Il tentativo di questo lavoro, con tutti i suoi limiti, è stato rispondere a questa fondamentale domanda analizzando e sistematizzando alcune esperienze nate dalla necessità di dover e poter vivere dignitosamente con la "sapienza del proprio lavoro".

Autori

Barbera Filippo

Ricercatore in Sociologia Economica presso la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Torino. Si occupa di regolazione sociale dell'economia. È membro del gruppo fondatore di "Sociologica" (prima rivista italiana di sociologia interamente in lingua inglese e solo on-line) e fa parte del collegio docenti del dottorato in Sociologia del Dipartimento di Scienze Sociali. Tra le sue pubblicazioni recenti: *Mercati, reti sociali, istituzioni. Una mappa per la sociologia economica*, Bologna, Il Mulino, 2008, (co-autore Nicola Negri).

Lanzavecchia Alberto

Alberto Lanzavecchia, ricercatore in finanza aziendale presso il Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali "Marco Fanno" dell'Università degli studi di Padova. In passato ha lavorato per banche d'affari, società di consulenza manageriale e società di revisione. Si occupa di finanza etica e, in particolare, di microcredito. Tra le sue ultime pubblicazioni: *Crisi di impresa e workers buy-out: quando salvare il lavoro non basta*, Contabilità finanza e controllo, in stampa, 2013.

Tagliavini Giulio

Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università di Parma. Si occupa di rapporto banca e impresa e di regole di gestione dell'equilibrio finanziario delle istituzioni. Ha recentemente curato assieme a Giampietro Pizzo *Il Dizionario di microfinanza - Le voci del microcredito*, Carrozzi, 2013.

Vigliarolo Francesco

Ordinario di Economia Regionale presso l'Università Cattolica de La Plata, Prof. di Economia sociale e solidale presso l'Università di San Martin. Dal 2003 si occupa del fenomeno delle imprese recuperate argentine dove vive e tra le principali pubblicazioni nel tema si segnala: *Imprese recuperate Argentina. Dalla Finanziarizzazione alla socializzazione dell'economia*, Altreconomia-Città del Sole Editore, Milano-Reggio Calabria, 2011.

Bibliografia

Angelo Salento e Giovanni Masino, La fabbrica della crisi. Finanziarizzazione delle imprese e declino del lavoro, Roma, Carocci, 2013

Boltanski, L. and L. Thévenot (2006) On justification. Economies of worth (Princeton, NJ: Princeton University Press)

David Stark, The Sense of Dissonance, Princeton, Princeton University Press, 2009

DAMODARAN, A, 2009. Valuing Young, Start-Up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges [online]. New York University, Stern School of Business. Disponibile su: <<http://ssrn.com/abstract=1418687>> [data di accesso: 20/09/2013].

Francesco Vigliarolo, Le Imprese recuperate. Argentina, dalla Finanziarizzazione alla socializzazione dell'economia, Altreconomia-Città del Sole Editore, Milano-Reggio Calabria, 2011.

INFOCAMERE, Statistiche on-line, 2013.

LANZAVECCHIA A., D'AURIZIO L., 2013. Crisi di impresa e workers buy-out: quando salvare il lavoro non basta, Contabilità finanza e controllo, in stampa.

Palomino, H. (2003a) "El movimiento de trabajadores de empresas recuperadas". Revista Sociedad, Nro. 20/21.