volerelaluna LA POLITICA PUNTOACAPO

La brutta favola dei licenziamenti economici necessari

Autore: Antonio Carbonelli

Con il decreto legge n. 99/2021 viene meno, almeno gradatamente, l'efficacia delle norme emergenziali per cui restava preclusa al datore di lavoro, indipendentemente dal numero dei dipendenti, la facoltà di recedere dal contratto per giustificato motivo oggettivo ai sensi dell'art. 3 legge n. 604/1966. È dunque il momento di tornare a chiedersi cosa sia questo "giustificato motivo oggettivo": in particolare nel licenziamento detto a-tecnicamente economico.

Gli altri ordinamenti europei, specialmente quelli francese e tedesco, lo disciplinano in modo articolato, con ragionevoli misure di formazione e addestramento da adottare preventivamente a favore del lavoratore e con le caratteristiche delle difficoltà economiche che possono assumere rilievo. Nell'ordinamento italiano invece l'art. 3 della legge n. 604/1966 si limita a definire *giustificato motivo* detto *oggettivo* «le ragioni inerenti all'attività produttiva, all'organizzazione del lavoro e al regolare funzionamento di essa». Ma quali sono, in concreto, quelle ragioni, a fronte di un disposto così scarno da parte del legislatore? Molto semplice: quelle che il giudice qualificherà come tali.

L'orientamento prevalente della Cassazione italiana, sino alla sentenza n. 5173/2015, è stato nel senso che le ragioni inerenti all'attività produttiva, all'organizzazione del lavoro e al regolare funzionamento di essa idonee a giustificare il licenziamento per giustificato motivo oggettivo non potevano consistere in una mera soppressione del posto o del reparto cui è addetto il singolo lavoratore strumentale a un incremento di profitto: la soppressione del posto di lavoro doveva essere diretta a fronteggiare situazioni sfavorevoli non contingenti.

A partire dalla sentenza n. 25201/2016, invece, la Corte ha iniziato a statuire che «ai fini della legittimità del licenziamento per giustificato motivo oggettivo, l'andamento economico negativo dell'azienda non costituisce un presupposto fattuale che il datore di lavoro debba necessariamente provare e il giudice accertare, essendo sufficiente dimostrare l'effettività del mutamento dell'assetto organizzativo attraverso la soppressione di una individuata posizione lavorativa, a meno che il datore di lavoro non abbia motivato il licenziamento richiamando l'esigenza di far fronte a situazioni economiche sfavorevoli». Pochi mesi dopo, nel caso del licenziamento di un operaio metalmeccanico del costo aziendale annuo di 30 mila euro scarsi ad opera di un'azienda che aveva appena reinvestito 20 milioni di euro di utili, la Corte, invitata all'equo contemperamento dei valori di rango parimenti costituzionale di libertà di iniziativa economica e di diritto al lavoro, nella motivazione della sentenza n. 13015/2017 ha esplicitato il fondamento economico del nuovo orientamento: «un'impresa privata attiva all'interno d'un regime di concorrenza […] in termini microeconomici e nel lungo periodo, se operante con il maggior costo unitario di produzione, […] sarebbe destinata ad essere espulsa dal mercato. Anche una massaia si rende conto che dalla premessa che «la

libertà di iniziativa economica privata non può ridursi a un'attività improduttiva di redditi» non discende che l'acquisto di un pacchetto di caramelle per il nipotino, in termini microeconomici e nel lungo periodo, la renda destinata ad essere *espulsa dal mercato,* o dal supermercato. Ma l'argomento microeconomico è tutt'altro che banale: può dar luogo a sofismi ed equivoci anche nelle menti più attente e preparate.

Quello che i manuali di economia omettono di riferire è che lo stato di cosiddetta "concorrenza perfetta" è una condizione solo teorica, ipotizzata alla fine dell''800 dall'economista francese Walras, che tuttavia aveva la cura e l'onestà intellettuale di aggiungere che si trattava di «uno stato ideale e non reale che non si verifica mai, dato che gli imprenditori non vi fanno né guadagno né perdita». Nella realtà concreta dei rapporti economici, invece, i profitti, almeno di regola, ci sono. Già nel 1995 Solow, Nobel per l'economia nel 1987, rilevava che «l'incapacità di considerare la concorrenza monopolistica», cioè il fatto che nella realtà concreta dei rapporti economici non si verifica il caso di cosiddetta concorrenza perfetta, «lascia insinuare nella macroeconomia stupidaggini mascherate da conseguenze necessarie dei microfondamenti». Stupidaggini le chiama, senza mezzi termini. Perché allora i manuali di economia insistono nel presentare agli studenti impreparati che si accostano per la prima volta ai misteri dell'economia il modello astratto e irreale della cosiddetta concorrenza perfetta, in cui non vi sarebbero né profitti né perdite?

Ha la franchezza di spiegarlo l'economista liberista inglese Kirzner, nel 2002: «La teoria dell'equilibrio (cioè della concorrenza perfetta, *ndr*) è utile per comprendere quanto accade nei mercati se si tratta d'individuare le conseguenze di alcune interferenze statali, per esempio mostrare come il prezzo massimo crei carenza di bene o il prezzo minimo crei eccedenza». Serve dunque a dare l'illusione che un prezzo massimo crei carenza di bene (ad esempio, che il prezzo massimo degli affitti crei sempre e necessariamente carenza d'alloggi nelle città, perché renderebbe sempre e comunque non conveniente dare un alloggio in locazione), oppure che un prezzo minimo crei eccedenza (ad esempio, che il livello minimo del salario spettante per una certa mansione crei sempre e necessariamente un incremento della disoccupazione, perché renderebbe sempre e comunque non conveniente assumere o mantenere un lavoratore in più). Questi fenomeni hanno una loro verità: ma solo nel caso astratto e teorico che gli economisti chiamano di concorrenza perfetta, che tuttavia non si verifica mai, come lo stesso Walras aveva cura di avvertire.

Il fondamento microeconomico delle sentenza della Cassazione nn. 25201/2016 e 13015/2017, oltre ad alcuni gravi inconvenienti applicativi che finisce per provocare, risulta dunque assai fragile: e proprio sul piano dell'analisi economica. Il punto, invece, è la ripartizione dei ricavi tra capitale e lavoro. Che può essere più o meno equa, o più o meno iniqua, a seconda di come sia regolata non da rapporti di mera forza contrattuale, nei quali il pesce più grosso divora il pesce più piccolo, ma in modo da contemperare le rispettive esigenze e da realizzare l'equo bilanciamento tra valori costituzionalmente tutelati. Quel

che si tratta di verificare, dunque, è *quanto una diminuzione dei profitti, dovuta al costo del mantenimento in servizio di un lavoratore, possa oggettivamente incidere o meno sulla redditività di un'impresa*.

L'articolo è pubblicato contestualmente nel sito www.comma2.it