Estados Unidos prohíbe los pactos de no competencia con directivos y empleados

El regulador espera impulsar el crecimiento al quitar barreras a la movilidad laboral.

Los pactos de no competencia trataban originalmente de frenar que los directivos de las empresas se fuesen a compañías rivales llevándose los secretos del negocio. En Estados Unidos, sin embargo, se han ido generalizando hasta el punto de que incluso los camareros de restaurantes de cadenas de comida rápida pueden verse obligados a firmar un pacto así para empezar a trabajar. Las autoridades calculan que 30 millones de estadounidenses, casi uno de cada cinco trabajadores, están sujetos a una cláusula de no competencia. Ahora, la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés) ha decidido prohibirlos, tanto para directivos como para trabajadores, según consta en un reglamento de 570 páginas que entrará en vigor a los 120 días de su publicación en el Registro Federal, el boletín oficial.

“Las cláusulas de no competencia mantienen los salarios bajos, suprimen las nuevas ideas y roban dinamismo a la economía estadounidense, incluidas las más de 8.500 nuevas empresas que se crearían al año una vez que se prohíban”, ha dicho la presidenta de la FTC, Lina Khan, al presentar la nueva regulación. “La norma final de la FTC para prohibir los pactos de no competencia garantizará que los estadounidenses tengan la libertad de buscar un nuevo trabajo, iniciar un nuevo negocio o llevar una nueva idea al mercado”, ha añadido.

La FTC estima que la norma hará que la creación de nuevas empresas crezca un 2,7% al año, lo que se traducirá en la creación de más de 8.500 nuevas compañías anuales. También espera que produzca un aumento estimado de los ingresos para el trabajador medio de 524 dólares adicionales al año, que reduzca los costes de atención sanitaria hasta en 194.000 millones de dólares durante la próxima década y que ayude a impulsar la innovación, dando lugar a un aumento medio estimado de entre 17.000 y 29.000 patentes más cada año durante los próximos 10 años. Será difícil comprobar si realmente tiene ese impacto.

Los pactos de no competencia son una práctica generalizada que impone condiciones contractuales que impiden a los trabajadores aceptar un nuevo empleo o emprender un nuevo negocio. Los acuerdos de no competencia suelen obligar a los trabajadores a permanecer en un empleo que desean abandonar o a soportar otros perjuicios y costes significativos, como verse obligados a cambiar a un sector peor remunerado, a trasladarse, a abandonar por completo el mercado laboral o a defenderse de costosos litigios, según el regulador.

En virtud de la nueva norma de la FTC, los pactos de no competencia en vigor para la gran mayoría de los trabajadores dejarán de ser aplicables después de la fecha de entrada en vigor de la norma. Los acuerdos ya existentes para altos ejecutivos (definidos como empleados que ganan más de 151.164 dólares al año y que ocupan puestos de decisión) pueden seguir aplicándose, pero se prohíbe a las empresas suscribir o intentar aplicar cualquier nuevo acuerdo de no competencia, incluso si afecta a altos ejecutivos. Se exigirá a las empresas que notifiquen a los trabajadores que no sean altos ejecutivos vinculados por una cláusula de no competencia que no la aplicarán contra ellos.

La Comisión sostiene que las empresas disponen de varias alternativas para protegerse sin tener que aplicar un acuerdo de no competencia, entre las que menciona las leyes sobre secretos comerciales y los acuerdos de no divulgación (NDA), que ofrecen a los empresarios vías para proteger la información confidencial y de otro tipo. La FTC también invita a los empresarios que deseen retener a sus empleados a que mejoren sus salarios y condiciones de trabajo.

Autor: Miguel Jiménez, Corresponsal jefe de EL PAÍS en Estados Unidos.

URL: elpais.com/economia/2024-04-23/estados-unidos-prohibe-los-pactos-de-no-competencia-con-directivos-y-empleados.html#

Fuente: elpais.com/