

Lorenzo G. LUISETTO y Luca NOGLER (Editores), *Una nuova agenda statunitense di contrasto al monopsonio nei mercati di lavoro*, Fondazione Giacomo Brodolini (Roma, 2022), 191 págs.

Este interesante libro editado, en el sentido alemán de la palabra, por los profesores Lorenzo LUISETTO y Luca NOGLER recoge un conjunto de estudios relativos a la Orden Ejecutiva del Presidente norteamericano Joe BIDEN de 9 julio 2021, sobre promover la competencia en la economía americana (*promoting competition in the American economy*). Son estudios de profesores de diversas nacionalidades, que poseen el común denominador de profesar en Universidades norteamericanas, salvo el profesor Luca NOGLER, catedrático de Derecho del Trabajo en la Universidad de Trento, y muy ilustre y muy querido y admirado iuscomparatista. Este último firma el escrito epilogo y conclusivo, en el que —sobre la base de tratarse el libro del cuaderno número 63 de los publicados por la Fundación Giacomo Brodolini— reflexiona como un águila sobre el conjunto de las aportaciones que recoge, bajo el rótulo «Un cuaderno útil para el auto-análisis del iuslaboralista». Este rótulo alerta acerca de que el protagonista del libro (esto es, la Orden Ejecutiva presidencial citada) no es una norma laboral, sino una norma que en Europa consideraríamos jurídico-mercantil, pero que acaba teniendo repercusiones, impactos y reflejos jurídico-laborales. En realidad, se trata de una norma reglamentaria pegada, con toda la íntima vinculación con que se pega un sello de correos a una carta, a la venerable Ley Sherman *antitrust*, promulgada a iniciativa del Presidente Benjamin HARRISON en 1890, y múltiples veces enmendada desde aquel lejano entonces. Como se sabe, es la norma legal proscriptora de los monopolios en los Estados Unidos y, consecuentemente, protectora de lo que en Europa llamaríamos la libertad de empresa (un papel jugado entre nosotros por los decimonónicos Códigos de Comercio, con un ejemplo muy precoz en España del año 1827, aunque el actualmente vigente en nuestro país se remonte a 1885).

Como gran maestro iuscomparatista que es, el profesor NOGLER alerta de la dificultad de trasplantar la realidad jurídica norteamericana al cosmos jurídico italiano, al poder convertirse en siniestro el evidente riesgo

de la descontextualización de lo trasplantado, fundamentalmente por tres razones. En primer lugar, porque nada hay comparable en Italia a las grandes agencias federales encargadas de administrar las Leyes de los Estados Unidos (y en el caso que nos ocupa, la agencia federal denominada *Federal Trade Commission*). En segundo lugar, observando ya el asunto desde una perspectiva jurídico-laboral, porque en Italia la negociación colectiva nacional de sector es la gran protagonista estelar del Derecho colectivo italiano del Trabajo, mientras que en los Estados Unidos la Ley Sherman (en puridad, la administración de la misma) considera ese tipo de negociación colectiva un fenómeno impeditivo de la libre competencia entre empresas, con la consecuencia —sorprendente en Europa— de que los convenios colectivos sectoriales norteamericanos no existan (sólo hay allí negociación colectiva de empresa), considerando el profesor NOGLER que esta última, además, «ha colapsado [*é collassatta*]». En tercer lugar, porque en los Estados Unidos no hay nada parecido a los preceptos del Código Civil italiano de 1942 (según NOGLER, «redactado por una generación de civilistas de inigualable competencia»), regulando el pacto de no-concurrencia entre el empresario y el trabajador, a propósito precisamente de la normativa contenida en dicho Código sobre el contrato individual de trabajo. El profesor NOGLER advierte igualmente acerca del limitado carácter corrector de las posibles injusticias sociales que tienen las Órdenes Ejecutivas presidenciales, trayendo a colación el ejemplo de la cuantía del salario mínimo interprofesional federal, a cuya elevación viene sistemáticamente oponiéndose el Congreso de los Estados Unidos desde que se fijó en 7'25 dólares por hora en 2009 [«de momento ha fracasado el intento de incrementar el salario mínimo prescrito por la legislación federal a 15 dólares/hora, gran promesa (¿todavía?) no cumplida del partido demócrata»).

Esto despejado, la agenda correctora trazada por la Orden Ejecutiva del Presidente BIDEN merecerá ser seguida con atención por parte del iuslaboralismo europeo, al afectar a empresas gigantescas que no pueden ser consideradas en sentido estricto como meras empresas norteamericanas. Según NOGLER, el reglamento en cuestión incidirá especialmente sobre las prácticas monopolísticas de las «*Big Tech*», aunque también susciten reprobación «las concentraciones que se han registrado en el transporte aéreo, en el sector hospitalario, en la industria de fabricación de carne, así como en mercados específicos del trabajo autónomo, no sólo en el sector de los servicios de los *freelance*». Respecto de las grandes empresas

tecnológicas, pone de relieve que «en este Cuaderno se lee que “se ha descubierto que empresas conocidas de *Silicon Valley*”, notorias con seguridad a nivel planetario, “incluidas *Apple* y *Google*, concluyeron cárteles de no competencia con los cuales se comprometían a no contratar a los trabajadores respectivos”», así como que «en 2016, el *Council of Economic Advisors* de la Casa Blanca y el Ministerio del Tesoro acordaron informes relativos a los peligros de los cárteles en el mercado de trabajo, y el Ministerio de Justicia ha llevado a cabo investigaciones frente a empresas imputadas por haber suscrito o concluido cláusulas y acuerdos limitadores de la movilidad laboral de los propios trabajadores, entre las cuales figura también *McDonald’s*». Concluye su escrito con una crítica a los economistas del trabajo. Según el maestro iuscomparatista italiano, «en el índice temático, aquí únicamente ideal, de este librito, debería incluirse una palabra clave que permita acudir rápidamente a las páginas en las que los autores hacen daño a los polvorientos pasajes de muchos manuales de economía del trabajo, cuyas ejemplificaciones del monopolio de la demanda de trabajo se refieren sólo a casos en los que resulta ajena la acción de la empresa».

Jesús Martínez Girón