

La negociación colectiva en España

Jesús R. Mercader Uguina

Catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad Carlos III de Madrid

Rasgos de la negociación colectiva

- **“Civilización de la conversación”**: La importancia del **consenso** en las relaciones laborales
- **La negociación colectiva como instrumento clave del diálogo social**: Su reconocimiento constitucional (art. 37.1 CE).
- **Elevada complejidad técnica**: Alcance de la eficacia jurídica y personal; ultraactividad, etc.... Plantean importantes problemas prácticos.
- **Variable esencial del sistema económico en la determinación de los salarios.**
- **Importancia fundamental en la determinación de las condiciones de trabajo.**

La regla general es el convenio de eficacia general

- El modelo paradigmático es el convenio del **Título III ET**: Eficacia personal general (“erga omnes”).
- El convenio “erga omnes” (valor cuasi-legal): **“nace de eficacia general, no se hace”**.
- El ET establece unos **requisitos muy exigentes para su negociación**
- Exige de hecho **el acuerdo entre los dos sindicatos más representativos** para acordar (CC.OO y UGT).

Efecto: Baja afiliación sindical, alta cobertura de los convenios

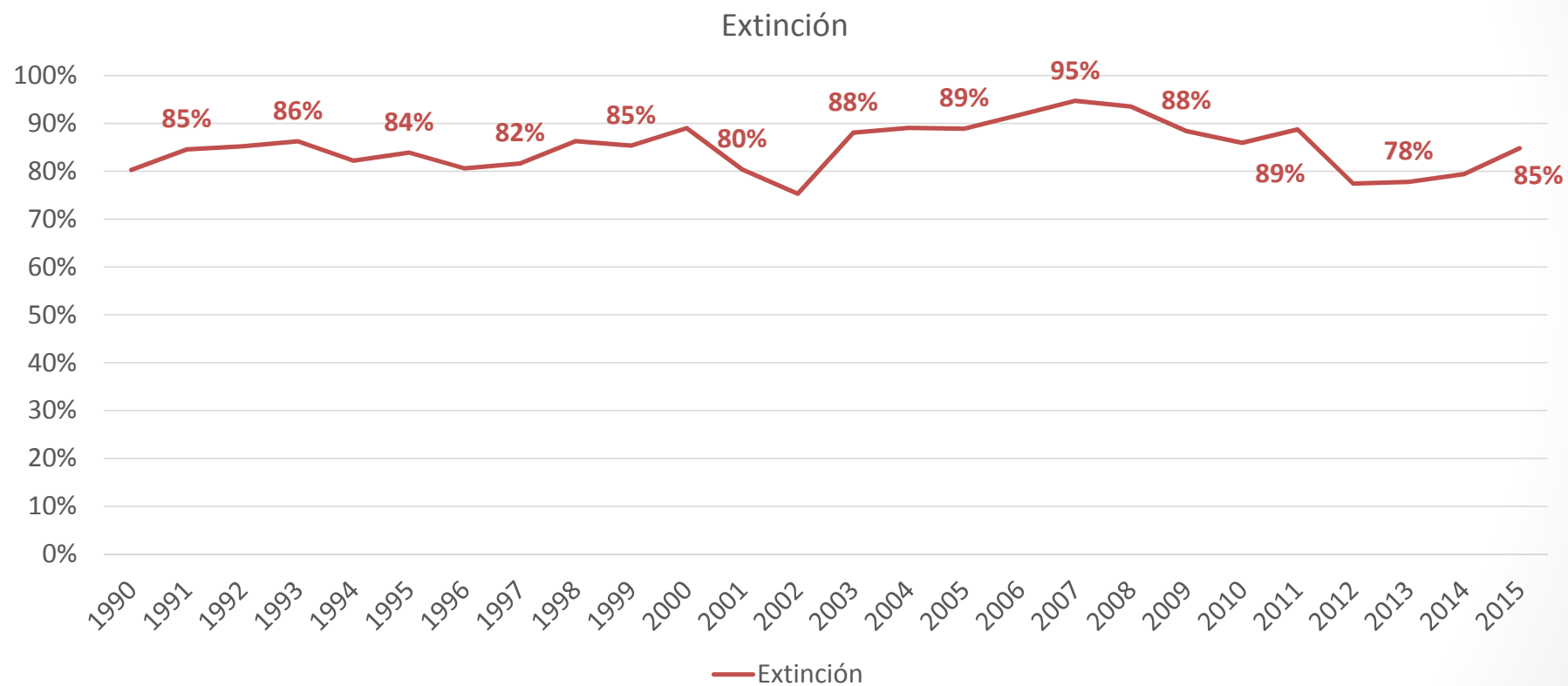
		Cobertura Negociación Colectiva			
		0%-25%	25%-50%	50%-75%	75%-100%
Densidad Sindical	0%-25%	EEUU Japón	Hungría Polonia	Alemania	España Francia Grecia
	25%-50%		Irlanda UK	R. Checa	Austria Holanda Italia Portugal
	50%-75%			Noruega	Bélgica Finlandia
	75%-100%				Dinamarca Suecia

Fuente: Elaboración propia a partir de DU CAJU et al. 2008

Diversas manifestaciones de la autonomía colectiva al margen del convenio

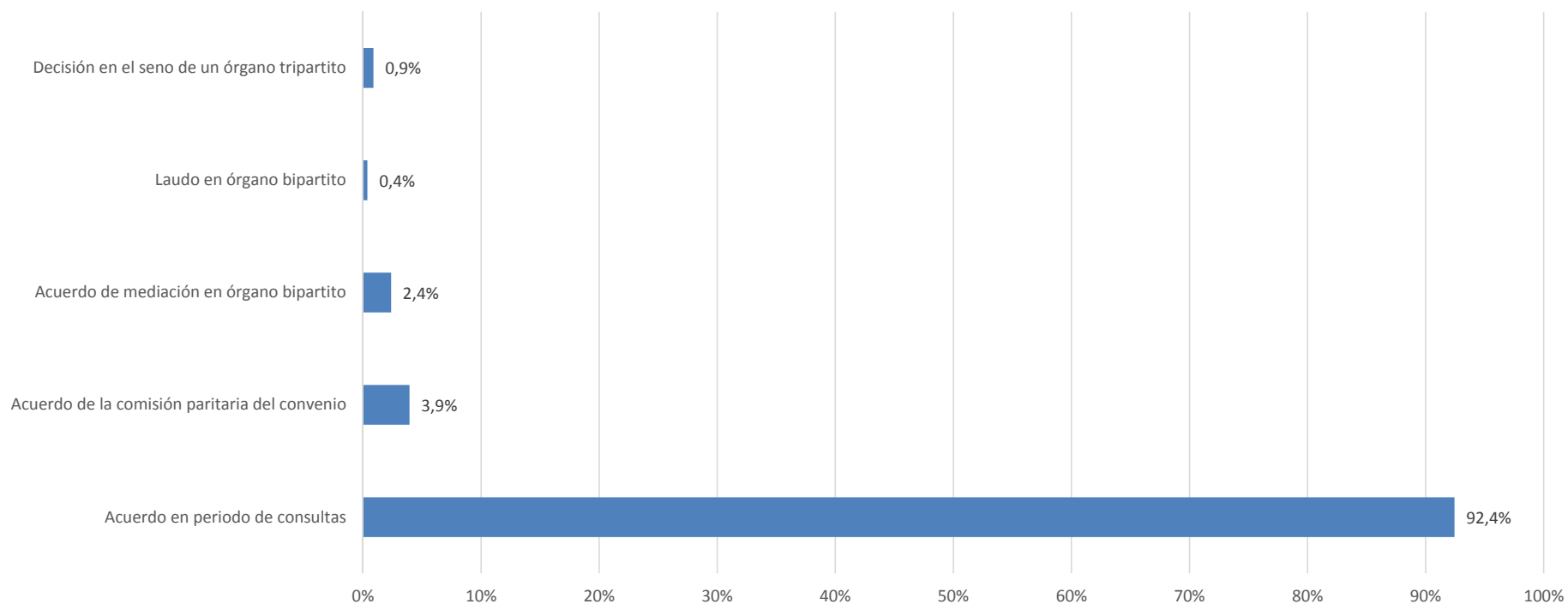
- **Poder disperso y compartido:** Numerosos “productos” derivados de la autonomía colectiva.
- **Acuerdos marco “en la cumbre”:** Acuerdo Negociación Colectiva; Acuerdo Solución extrajudicial de conflictos; Acuerdo Formación profesional.
- **Papel complementario de la negociación sectorial de los pactos y acuerdos de empresa, etc....**
- **Importancia de los acuerdos en los procesos de reestructuración empresarial:** despidos colectivos; “descuelgues” de condiciones, modificaciones sustanciales, etc..

Procedimiento de despido colectivos pactados



Inaplicaciones de convenio pactadas

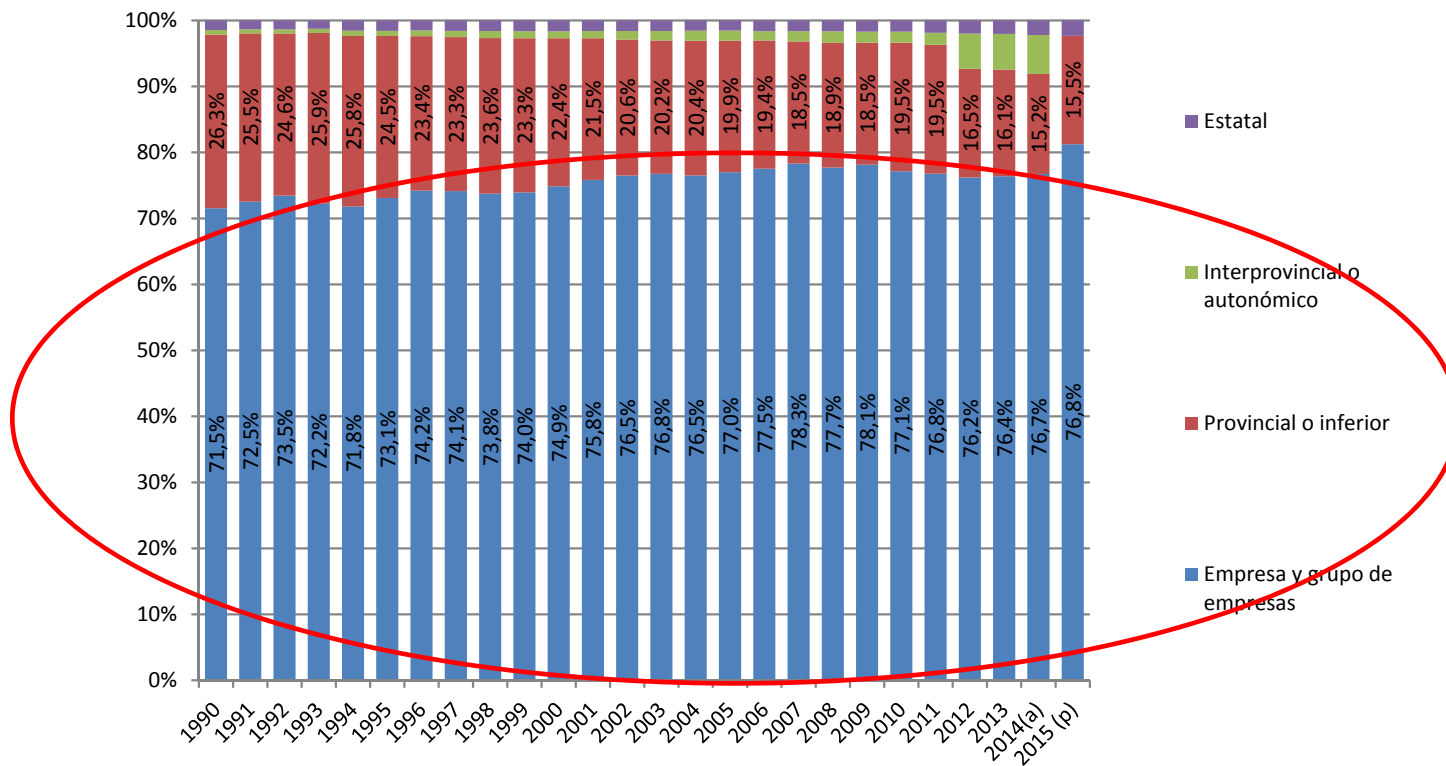
Inaplicaciones por procedimiento de inaplicación (2013-2015)



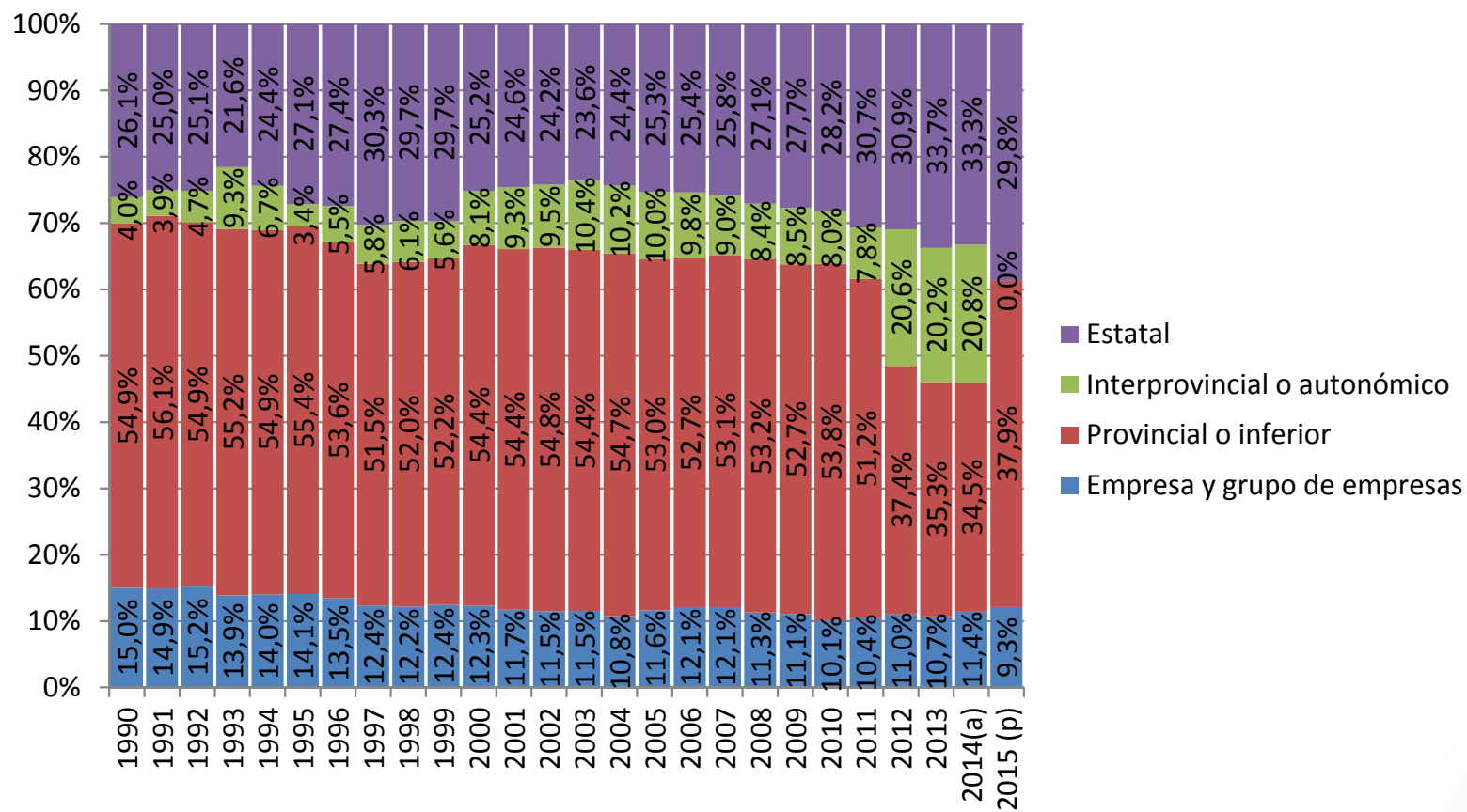
Estructura de la negociación

- **Preferencia tradicional por la centralización** con importante control de las centrales sindicales más representativas: **Convenios de sector nacional**.
- Protagonismo tradicional de la **negociación colectiva de sector provincial** (52 provincias; sectores con 52 convenios). **Fuerte poder de las organizaciones sindicales sectoriales provinciales**.
- **Papel reducido de la negociación a nivel de empresa**: La reforma laboral del 2012 y su impulso a través de la prevalencia condicionada del convenio de empresa.

Los convenios de empresa representan el 76% de los convenios concluidos



Pero los convenios de sector cubren al 90% de los trabajadores



Defectos de la estructura de la negociación

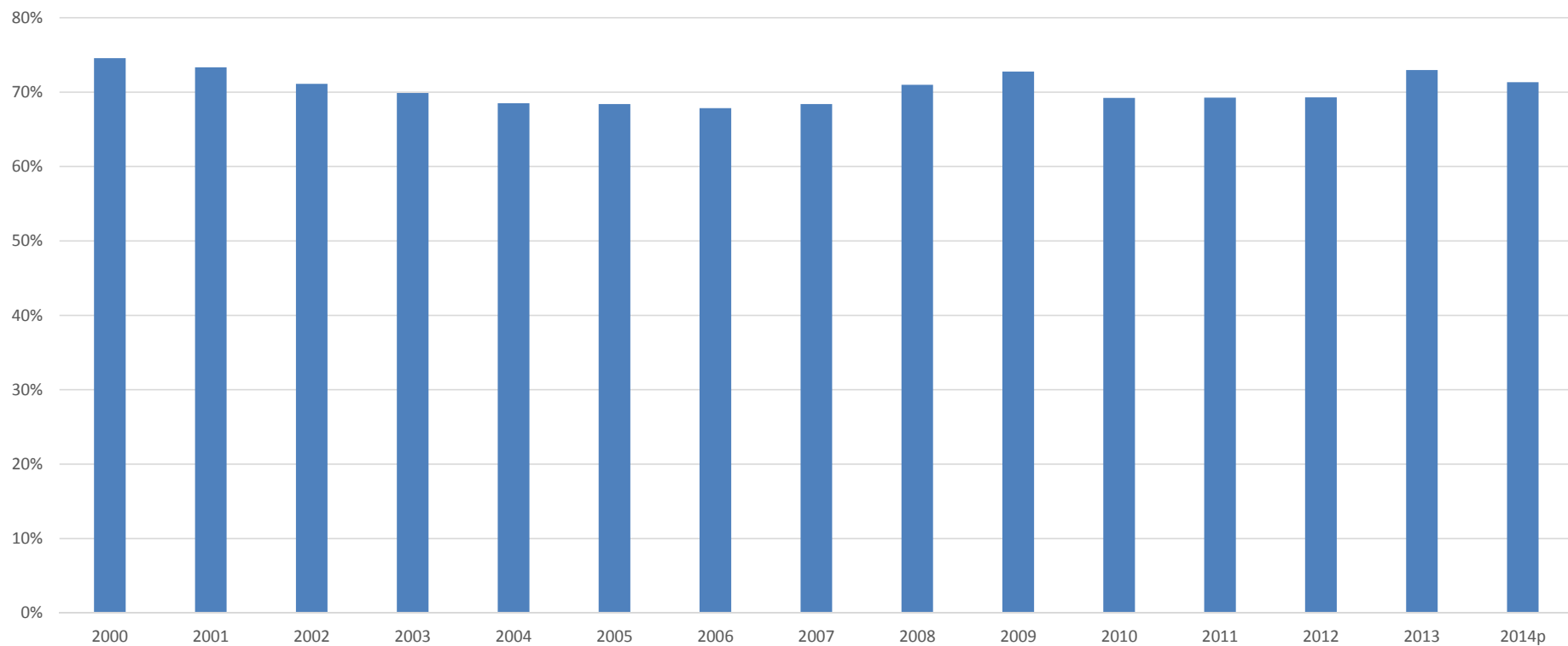
- **Falta de coordinación interna:** Importante problema de comunicación dentro de las estructuras sindicales y empresariales.
- **Desobediencia contractual:** «Lobbies» empresariales y sindicales (DOLADO)
- **“Huida del control”** de la unidades inferiores de negociación cuando se establecen **sistemas de articulación de la negociación colectiva.**

Cambios de modelo inducidos por la reforma laboral de 2012

Contenido	Objetivos de la Reforma 2012	Efecto de la jurisprudencia
Concurrencia de convenios	Preferencia aplicativa del convenio colectivo de empresa sobre los convenios de sector (art. 84.2 ET)	Interpretación restrictiva de la regla del art. 84.2 ET
Descuelgue de condiciones laborales	Valor del acuerdo de empresa como método de ajuste de condiciones (espec. salariales)	Limitaciones al uso del descuelgue
Vigencia del convenio tras el inicio de las negociaciones (Ultractividad)	Vigencia prorrogada máxima del convenio una vez denunciado: un año.	Desactivación material del art. 86.3 ET

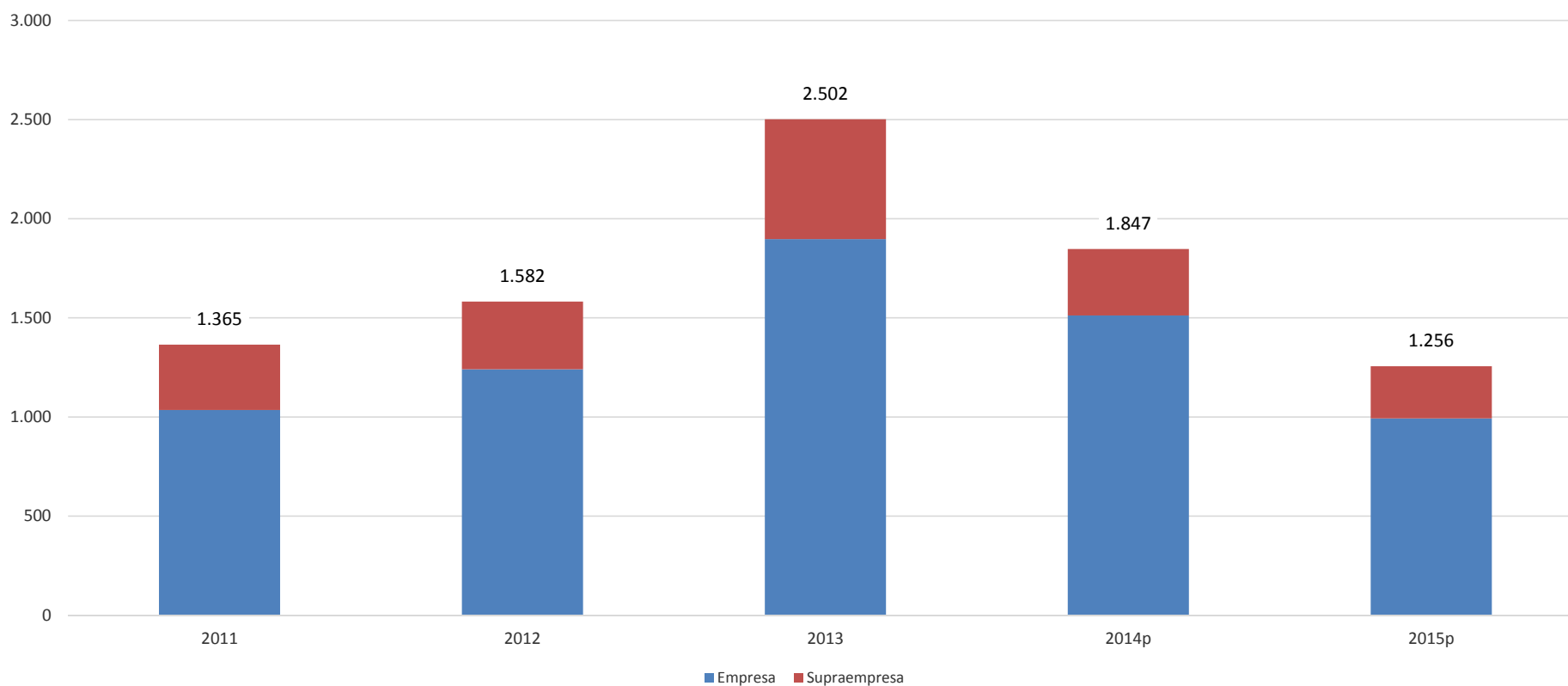
Conservación de la cobertura

Porcentaje de asalariados con efectos económicos de los convenios

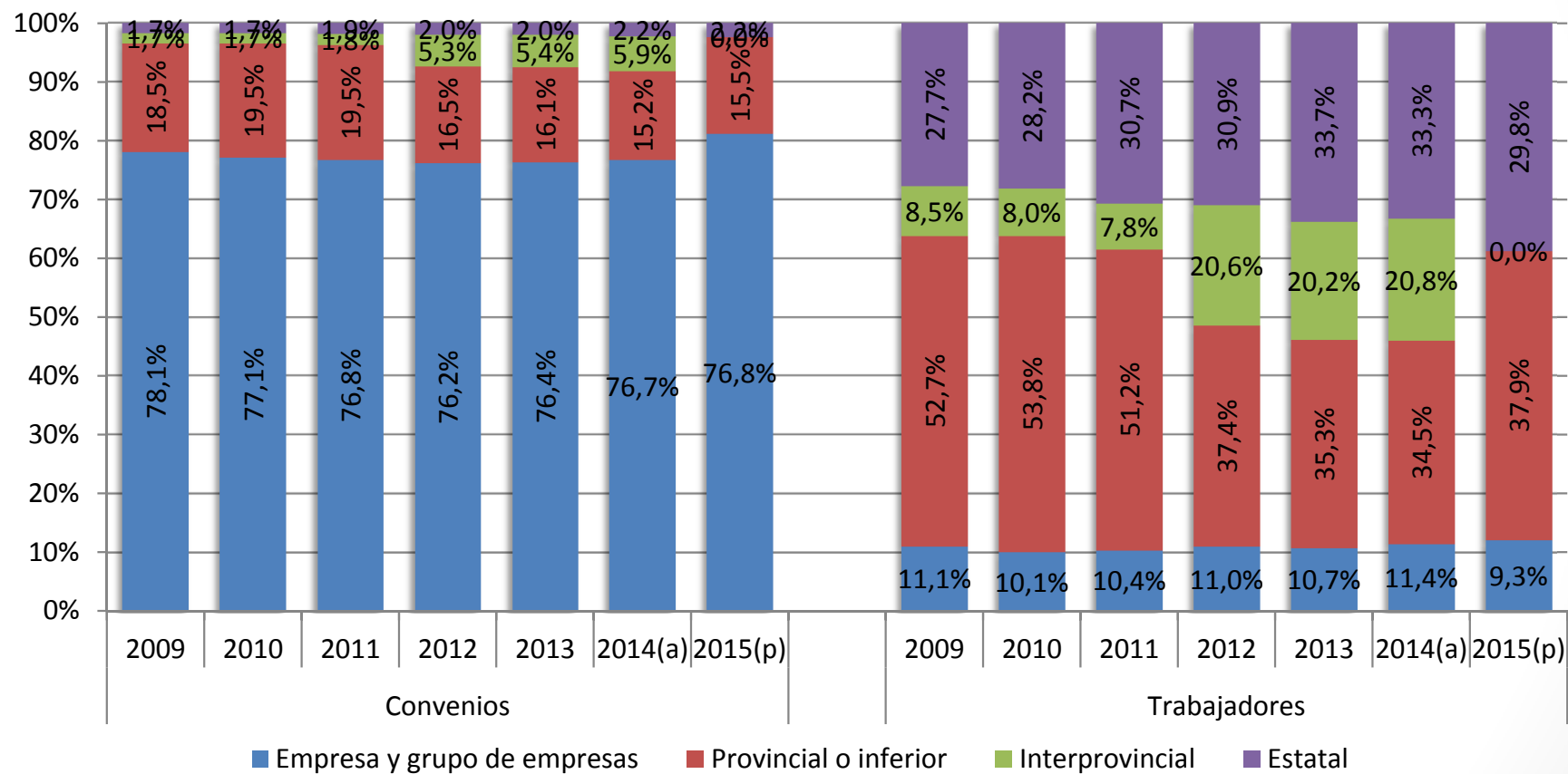


Dinamización de la negociación

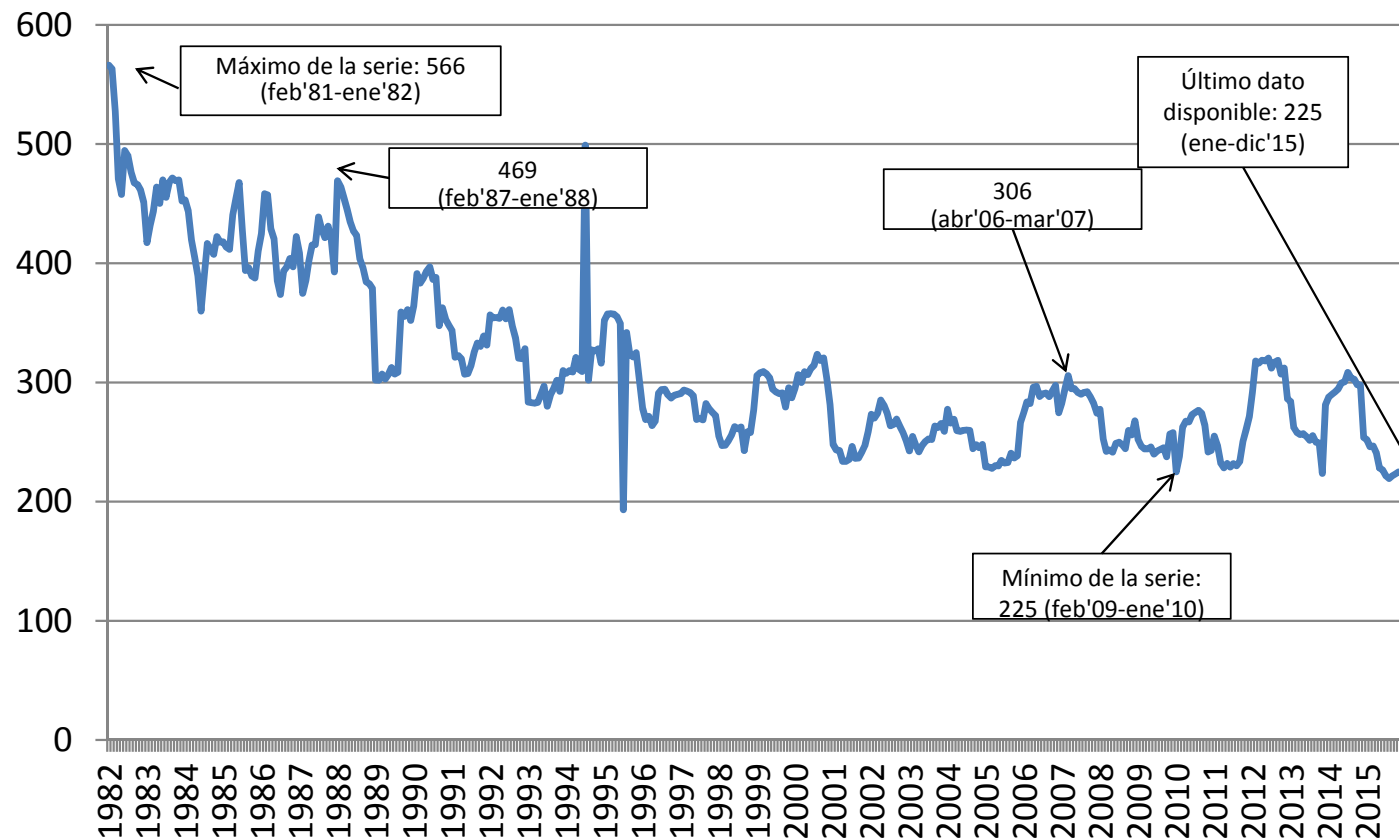
Convenios firmados por ámbito del convenio



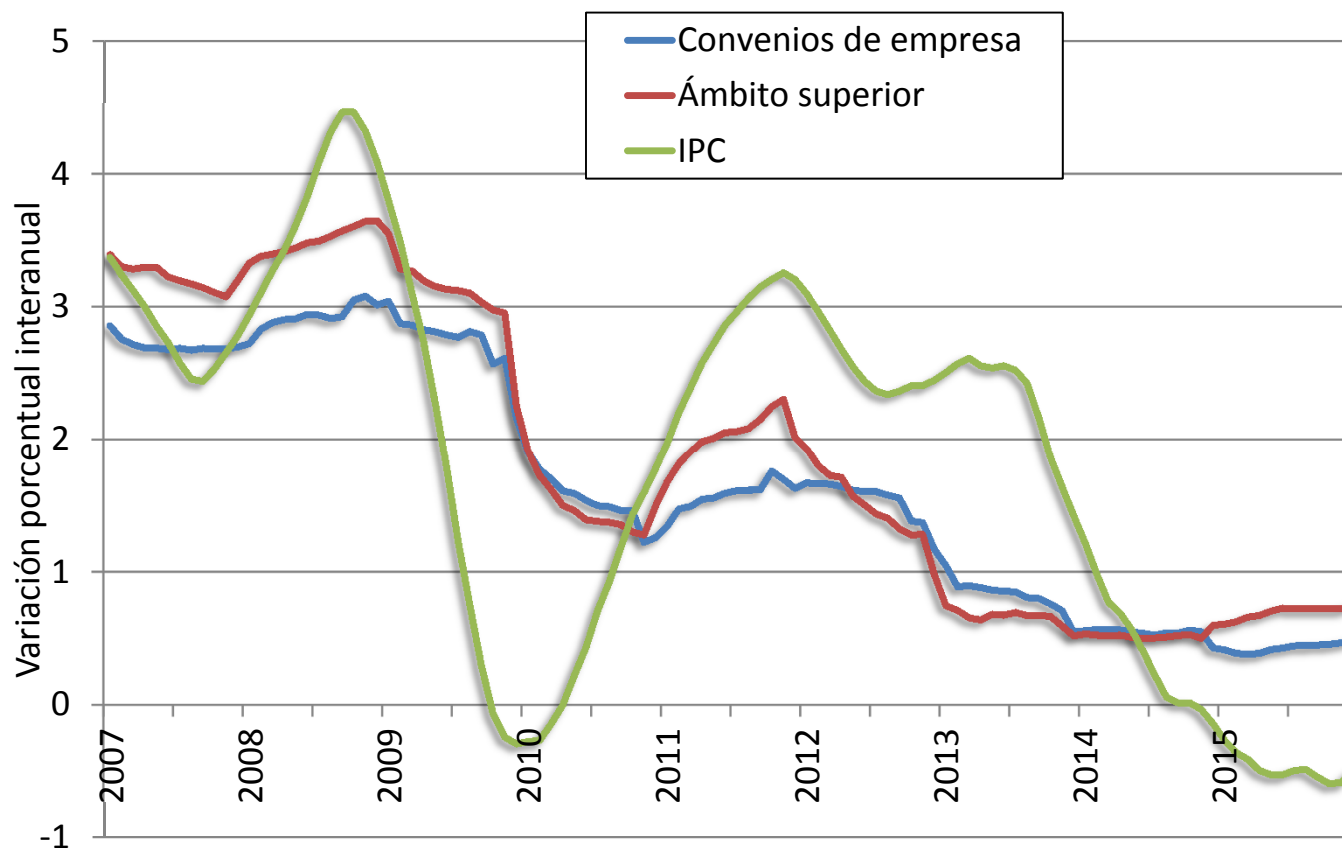
Reducción del papel de los convenios provinciales



No se observa “atomización”: Tamaño medio de las empresas que firman convenio de empresa



Incrementos salariales superiores de los convenios de empresa



Los datos reflejan el incremento promedio de los convenios registrados en los doce meses anteriores a cada dato. El IPC, igualmente, se muestra como promedio del periodo en el que se han registrado los convenios.

Situación actual

- **La negociación colectiva se ha dinamizado en los últimos años**, especialmente en torno a 2013, año en el que finalizaba el plazo de un año para la ultraactividad.
- **No se han producido cambios sustanciales en la estructura de la negociación colectiva** salvo reducción del papel del **convenio provincial**. Esta situación ha sido sustituida por los de ámbito autonómico.
- **Reducción de los incrementos salariales pactados.**
- **Apertura de un período con posibles reformas laborales futuras basadas en el diálogo social.**

- Muchas gracias