

XXVIII Jornadas de Estudio sobre Negociación Colectiva

(Madrid, 21 de octubre 2015)

Comisión Consultiva Nacional de Convenios Colectivos

**REALIDAD DE LA LEGITIMACIÓN NEGOCIAL EN
LAS EMPRESAS MULTICENTROS**

1ª PONENCIA (PRESENTACIÓN)

**Sr. D. Agustín González Hermosilla
Director de RR.LL. de Ferrovial**



**LA REALIDAD DE LA LEGITIMACIÓN NEGOCIAL
DE LAS EMPRESAS MULTICENTROS:
LA EXPERIENCIA DE FERROVIAL**

LA REALIDAD DE LA LEGITIMACIÓN NEGOCIAL DE LAS EMPRESAS MULTICENTROS

ÍNDICE:



Realidad de Ferrovial.



Concurrencia y Límites de la Negociación Colectiva.



Legitimación para negociar Convenios.



Conclusiones.



Uno.

Realidad de Ferrovial

1.1.- Nuestra realidad

1

Amplia diversidad de clientes

Públicos	Privados
1.100	10.000

2

Amplia dispersión de centros de trabajo.

+1100
Centros de trabajo

3

Plantillas y actividades diferentes. (diversidad de contrata)

Servicios (España)
+/- 33.000

Construcción y otros (España)
+/- 4000

Total Grupo
+/- 69.000

4

Multitud de Convenios Colectivos de diferentes ámbitos de negociación.

+500
Convenios Colectivos

5

Representación social muy diversa, y dispersa.

190

Comités de empresa

450

Delegados de Personal)

+1600

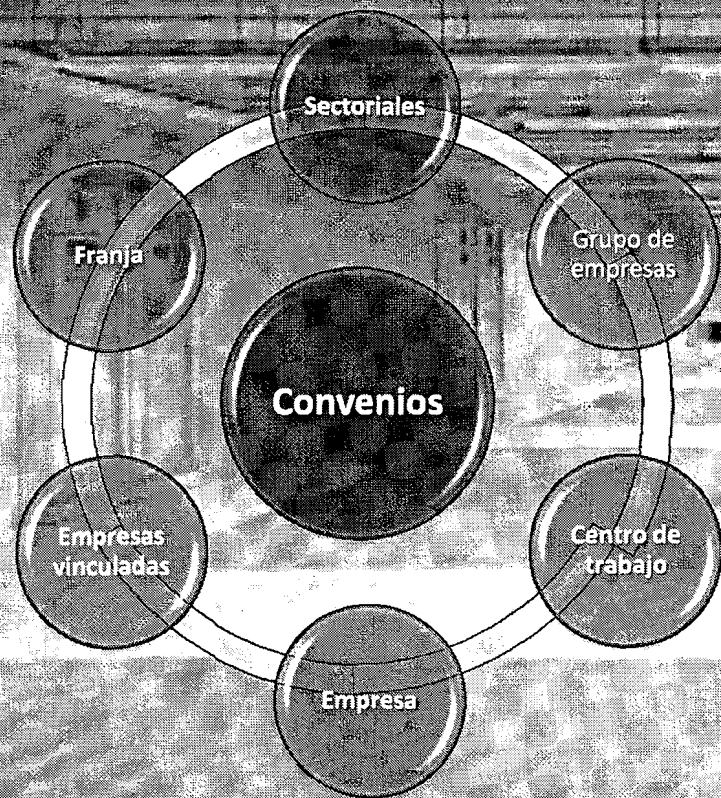
Representantes de los trabajadores

- Construcción
- Aeropuertos/Autopistas
- Limpieza industrial
- Alumbrado público
- Eficiencia energética
- Gestión de instalaciones deportivas
- Gestión de cementerios
- Trasporte sanitario Urgente
- Call center
- Servicios Auxiliares
- Asistencia a domicilio
- Servicios Ferroviarios
- Gestión de espacios
- Servicios Forestales

- Jardinería
- Limpieza Viaria
- Recogida de Residuos Urbanos
- Mantenimiento infraestructuras
- Mantenimiento industrial
- Transporte y tratamiento residuos peligrosos
- Gestión y eliminación de residuos Urbanos
- Gestión y eliminación de residuos sanitario
- Control aéreo
- Limpieza de interiores
- Limpieza hospitalaria
- Conservación de Carreteras

26 ACTIVIDADES

1.2- Contexto de nuestra Negociación Colectiva



1

Los convenios colectivos dependen del tipo de actividad y de cómo está vertebrada la negociación en cada sector.

2

Tienen cabida todos los tipos de convenios existentes en nuestra legislación vigente.

3

Condicionantes:

La concurrencia en los diferentes ámbitos.

Los límites al principio de libertad de fijación de la unidad de negociación.



Dos.

Concurrencia y Límites en la
Negociación Colectiva en el contexto
de la determinación de la legitimación
para negociar convenios colectivos en
las empresas multicentros en el
ámbito del sector multiservicios.

2.1- Concurrencias de ámbitos en la negociación colectiva.

Concurrencia



Funcional

Concurrencia de distintas actividades dentro de una misma Unidad productiva; contrata y/o centro/s de trabajo.



Territorial

Concurrencia de una única actividad, (contrata o unidad productiva) en distintos ámbitos territoriales (Estatal, Comunidad Autónoma, provincial y municipal)

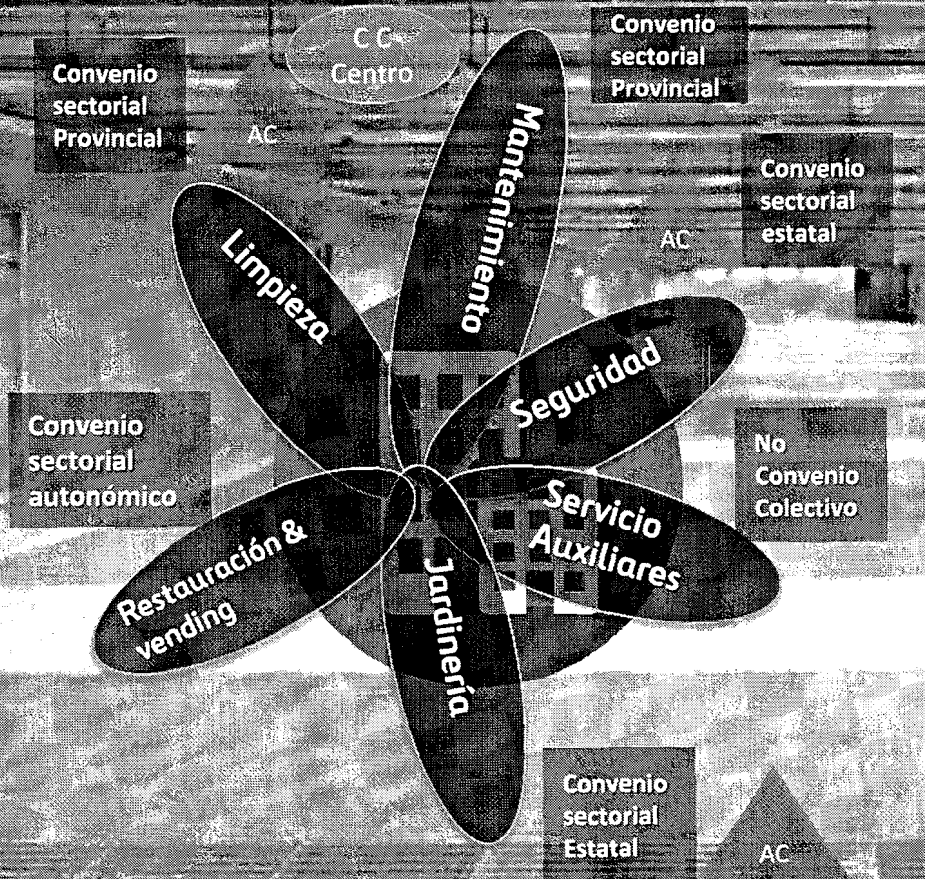


Personal

Concurrencia de dos o más colectivos de trabajadores, que desarrollan subactividades dentro de una misma actividad productiva, en el marco de una misma contrata, centro/s de trabajo.

2.1 Concurrencias de ámbitos en la negociación colectiva

I. Concurrencia Funcional: Contrato integral de servicios con prestación en diferentes centros de trabajo



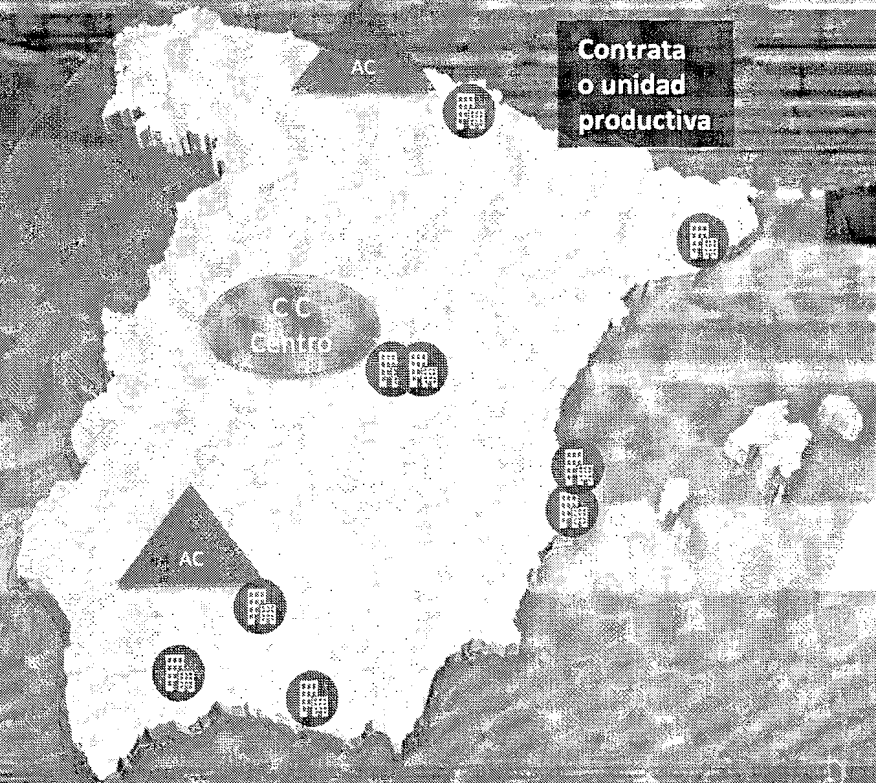
Concurrencia de distintos tipos de representación de los trabajadores, atendiendo a cada actividad y nivel de representatividad.

Convivencia de distintos marcos regulatorios de la relación laboral en función de la actividad:

- Convivencia de diferentes convenios sectoriales y de empresa por actividad.
- Convenio único para el centro de trabajo que integre todas las actividades.

2.1 Concurrencias de ámbitos en la negociación colectiva

II. Concurrencia territorial: Concurrencia de una única actividad, (contrata o unidad productiva), en distintos ámbitos territoriales



Concurrencia de distintos tipos de representación de los trabajadores, atendiendo a cada territorio y su nivel de representatividad en los mismos.

- Convenio colectivo único para todos los centros de trabajo, con independencia de su ubicación geográfica.
- Convenio colectivo por territorio, atendiendo a la ubicación geográfica del centro de trabajo.
- Marco general negocial único, (regulación unificada de condiciones básicas) en concurrencia con acuerdos y/o convenios de centro de trabajo. (regulaciones propias y específicas del centro)

2.1 Concurrencias de ámbitos en la negociación colectiva

III. Concurrencia Personal: unidad productiva en la que conviven junto con la actividad principal, subsectores o subactividades con regulación específica.

Concurrencia de distintos tipos de representación de los trabajadores, atendiendo a la actividad principal y a las subactividades y /o subsectores.

Plantilla única formada por colectivos diferenciados

Plantilla en la que existe, (dentro de la misma unidad productiva o contrata), un colectivo de trabajadores diferenciado del colectivo principal atendiendo a las características propias de una subactividad que requiere de una regulación específica y diferenciada.

C.col. De subactividad o subsector

- Negociación de un convenio colectivo que regule la actividad principal concurriendo con convenios colectivos que regulen subactividades, de manera autónoma y diferenciada. (Convenio franja , inferior al centro de trabajo)

- Convenio colectivo único, que regule de forma unificada y conjunta la actividad principal, así como las subactividades .

2.2 El principio de libertad para fijar la unidad de negociación : límites

El principio de libertad para fijar la unidad de negociación

Art. 83 apartado 1º del Estatuto de los Trabajadores establece que hay plena libertad para fijar la unidad de negociación, toda vez que “los convenios colectivos tendrán el ámbito de aplicación que las partes acuerden”.

Límites al principio de libertad para fijar la unidad de negociación

Principio de correspondencia

Razonabilidad y homogeneidad del ámbito de Negociación

Principio de No concurrencia



Tres.

Legitimación para negociar
convenios colectivos de
empresas multicentros en el
ámbito del sector
multiservicios

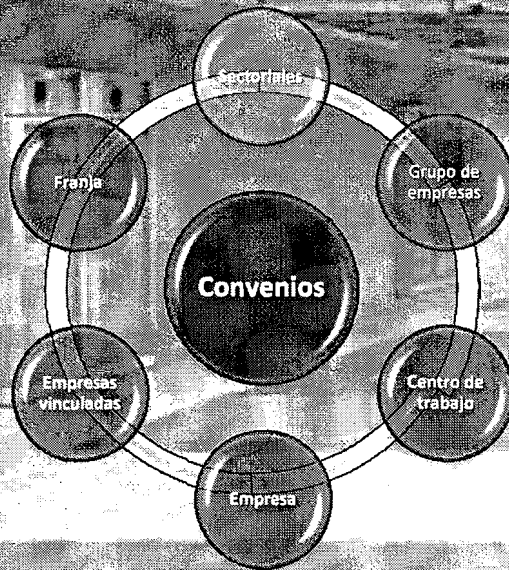
Legitimación para negociar convenios colectivos

“Para que un convenio colectivo sea estatutario, tenga fuerza normativa y eficacia general, el Título III del Estatuto de los Trabajadores exige una serie de requisitos de ineludible cumplimiento. Legalmente, se establecen una serie de **garantías subjetivas**, esto es, el cumplimiento de ciertas exigencias de legitimación (Art. 87 y 88 del Estatuto de los Trabajadores”. (Sentencia del TS 15 de abril de 2013, Rec 43/2012)

“Las reglas de legitimación para la negociación de un convenio colectivo son **DERECHO NECESARIO ABSOLUTO**”. Sentencia del TC 73/1984

Legitimación para negociar convenios colectivos

1. Legitimación en los Convenios Sectoriales



Por parte de los trabajadores

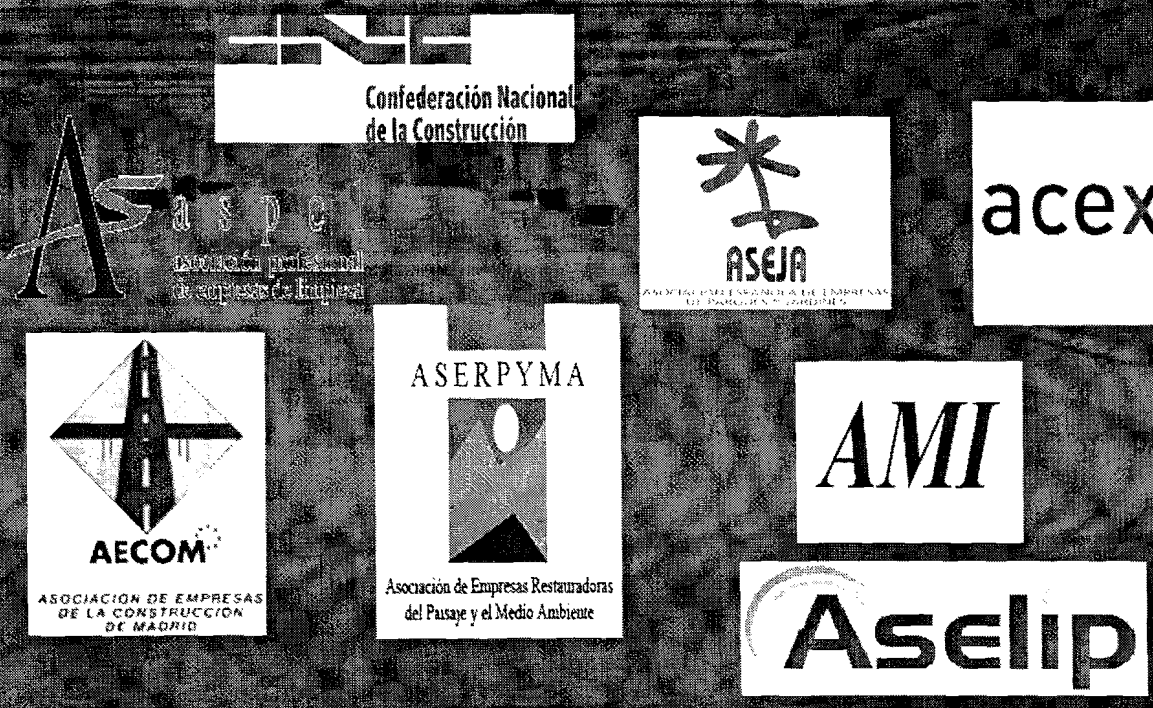
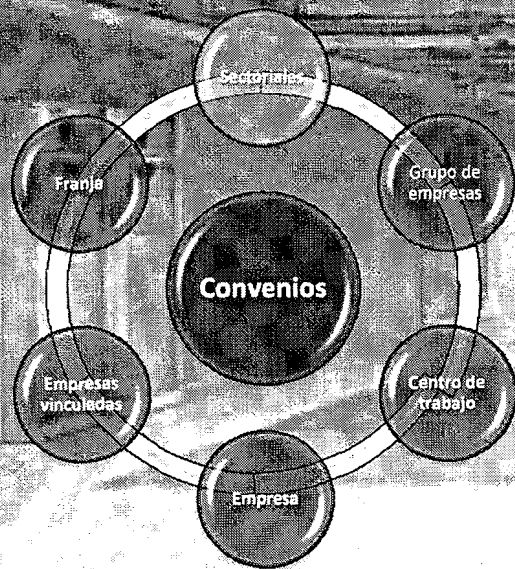
- Los Sindicatos que tengan la consideración de más representativos a nivel estatal.
- Los sindicatos que tengan la consideración de más representativos a nivel de comunidad autónoma respecto de los convenios que no trasciendan de dicho ámbito territorial.
- Los sindicatos que cuenten con un mínimo del 10% de los miembros de los comités de empresa o delegados de personal en el ámbito geográfico y funcional al que se refiera el convenio.

Por parte de los empresarios

- Las asociaciones empresariales que en el ámbito geográfico y funcional del convenio cuenten con el 10% de los empresarios, y siempre que éstas den ocupación a igual porcentaje de los trabajadores afectados, así como aquellas asociaciones empresariales que en dicho ámbito den ocupación al 15% de los trabajadores afectados.

Legitimación para negociar convenios colectivos

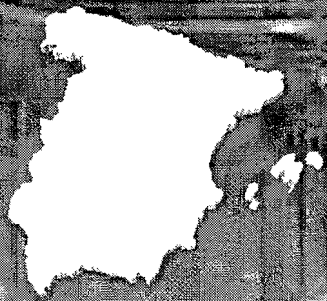
En el ámbito de la negociación colectiva sectorial las empresas multicentros participan en la negociación colectiva a través de **Asociaciones Patronales de las que forman parte**, en cada una de las actividades que realizan.



Legitimación para negociar convenios colectivos

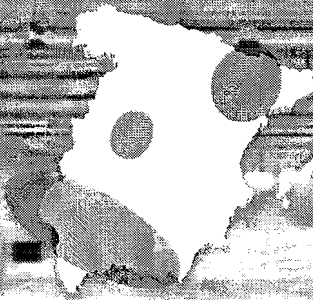
Ejemplos de la negociación sectorial

Convenios Estatales



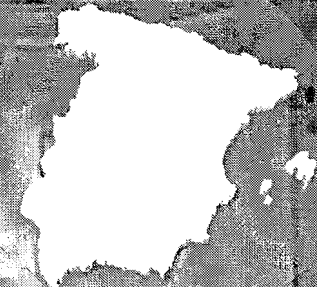
- I Convenio Colectivo sectorial de limpieza de edificios y locales .
- Convenio Colectivo Estatal del Sector de la Jardinería.
- V Convenio colectivo general del sector de la Construcción .
- Convenio Colectivo General del Sector de Saneamiento Público, Limpieza Viaria, y Recogida

Convenios Autonómicos



- Convenio transporte sanitario Urgente CCAA de Madrid.
- Convenio de limpieza de edificios y locales de la comunidad de Madrid, Murcia y Cataluña.
- Convenio Colectivo General del Sector de Saneamiento Público, Limpieza Viaria, y Recogida

Convenios Provinciales



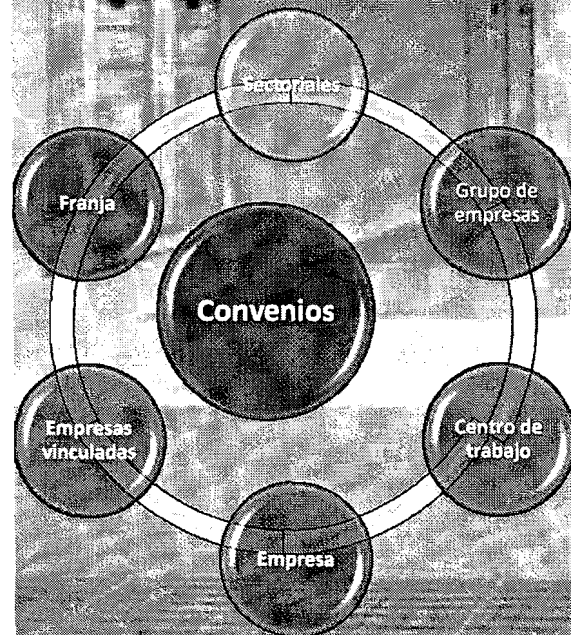
- Convenios provinciales de limpieza de edificios y locales
- Convenos provinciales industria Siderometalúrgica
- Convenios provinciales Construcción
- Convenio Colectivo de Limpieza Pública Viaria de Madrid-Capital

Legitimación para negociar convenios colectivos

2. Legitimación en los Convenios Sectoriales en los que no existe representación de los trabajadores y/o no existe asociaciones patronales.

Sectores en los que no existan órganos de representación de los trabajadores

- Se entenderá válidamente constituida la comisión negociadora cuando la misma esté integrada por organizaciones sindicales que ostenten la condición de mas representativas en el ámbito estatal o de la comunidad autónoma.



Sectores en los que no existen asociaciones empresariales que cuenten con la suficiente representatividad

- Asociaciones empresariales de ámbito estatal que cuenten con el 10% o más de las empresas o trabajadores en el ámbito estatal, así como las asociaciones empresariales de comunidad autónoma que cuenten en ésta con un mínimo del 15% de las empresas o trabajadores.

Legitimación para negociar convenios colectivos

Ejemplo



Ferrovial resulta adjudicataria de 9 torres de control como consecuencia del proceso de liberalización de proveedores civiles para la prestación de servicios de tránsito aéreo establecido en la ley 9/2010, de 14 de abril.

La ley 9/2010 de 14 de abril, establece la obligación de los proveedores civiles de tránsito aéreo de regular las condiciones laborales que les fueran aplicables con remisión a normativa específica a la actividad de tránsito aéreo.

Condicionantes

- Se trataba de un sector nuevo. Proveedores civiles de tránsito aéreo en torres liberalizadas.
- Sin regulación convencional alguna, que fuese de aplicación a esta actividad
- Sin representantes de los trabajadores.
- Los controladores que prestaban sus servicios en las torres liberalizadas tenían derecho a optar entre ser reubicados en su empresa o integrados en el nuevo proveedor bajo condiciones laborales, que no estaban reguladas.
- Único precedente que regulaba la actividad de control aéreo era el convenio firmado entre la empresa anterior y sus representantes. (convenio de empresa)

Convenio Proveedores civiles de tránsito aéreo

Legitimación para negociar convenios colectivos

Ejemplo



¿Que hicimos?

1

Constituir Asociación patronal con la otra empresa del sector que tenía adjudicadas tres torres.

2

Definir con precisión el ámbito funcional del posible nuevo sector:

"...todas las empresas y entidades proveedores civiles privados de tránsito aéreo de mercado liberalizado y sujetos a régimen concesional u otra forma de gestión indirecta, en la prestación de sus servicios, y para todos controladores/as de tránsito aéreo del sector, cuya actividad principal consista en la prestación de servicios de control de tránsito aéreo en las torres de control existentes en los diferentes aeródromos (aeropuertos) civiles españoles."

3

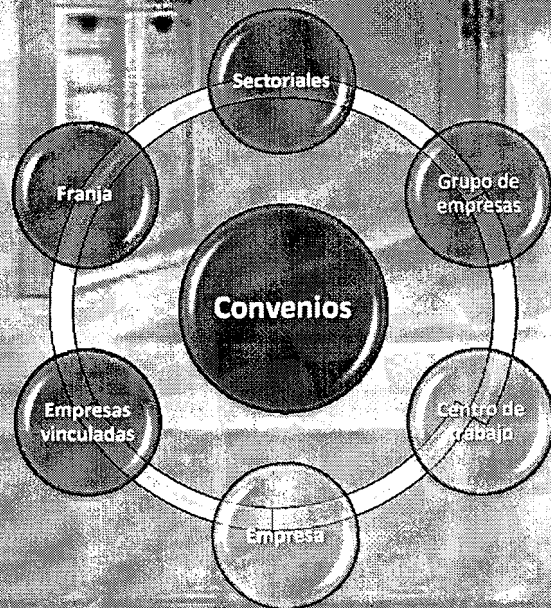
Proponer a los sindicatos más representativos a nivel nacional, la negociación de un convenio colectivo de ámbito estatal

4

29 septiembre de 2012 se publicó el I convenio colectivo que regula las relaciones laborales de las empresas proveedoras civiles de tránsito aéreo de mercado liberalizado y sujetos a régimen concesional

Legitimación para negociar convenios colectivos

3. Legitimación en Convenios de empresa o de ámbito inferior.



Por parte de los trabajadores

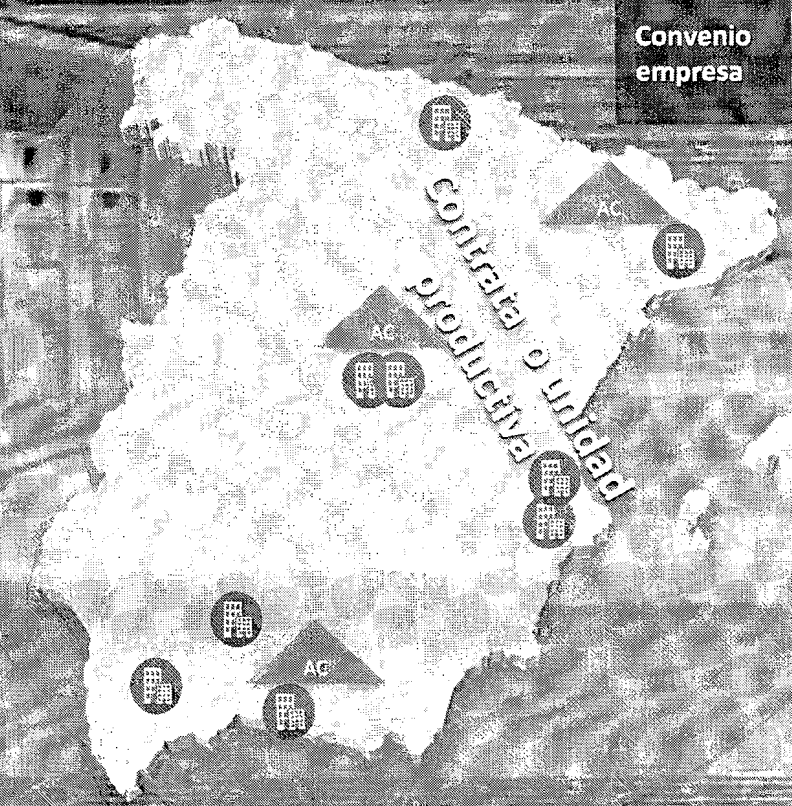
- El comité de empresa, los delegados de personal.
- Las secciones sindicales si las hubiere, siempre que sumen la mayoría de los representantes del ámbito que se trate.
- Comité intercentros, puede negociar convenios de empresa si tal función está expresamente conferida en el convenio colectivo que acuerde su creación.
- “En el caso de que la empresa tenga distintos centros de trabajo y no haya secciones sindicales mayoritarias ni comités intercentros están legitimados para negociar el convenio de empresa todas las representaciones unitarias”. (Sentencia de la AN 5 de marzo de 2002 Proced 166/2001).

Por parte de los empresarios

- El empresario.

Legitimación para negociar convenios colectivos

Ejemplo convenio de empresa de aplicación a todos los centros de trabajo de la unidad productiva



1

13 centros de trabajos muy dispersos con una plantilla de 2.100 trabajadores

2

Existencia de 9 comités de empresa y 4 delegados de personal,

3

Se pacta un convenio colectivo de empresa aplicable a todos los centros de trabajo que regulaba la actividad de logística y asistencia a bordo.

4

El Convenio fue firmado entre la empresa y el comité intercentros existente.

5

Se dan acuerdos de centros negociados con los comités de empresa de los centros, en desarrollo de ciertas materias del convenio de empresa

Legitimación para negociar convenios colectivos

EJEMPLO CONTRATO INTEGRAL

Ferrovial resulta adjudicataria la totalidad de los servicios integrados de un centro hospitalario, a excepción de los servicios médicos.

Condicionantes

- Concurren y coexisten actividades con convenios sectoriales (regionales, y estatales), con convenios y acuerdos de empresa.
- Existen actividades sin convenio colectivo, (ej. gestión almacenes y archivo).
- Obligación de subrogar a la plantilla en la mayoría de las actividades de conformidad con lo dispuesto en los convenios colectivos sectoriales de aplicación.
- Asunción de la representación de los trabajadores existentes y diferenciados en cada actividad.
- Obligación de asumir al personal laboral del hospital sanitario y al personal estatutario, interino o funcionario que decida acogerse a un proceso de recolocación voluntaria en ferrovial.



Limpieza



Seguridad y vigilancia



Gestión de residuos



Mantenimiento general



Gestión de equipamiento electromédico



Conservación de vías y jardinería



Cafetería



Máquina vending



Parking



Servicios multimedia



Restauración



Gestión energética



Abastecimiento de aguas



Gestión de almacenes y archivo, logística y transporte de materiales



Servicio de impresión y reprografía



Informática

Legitimación para negociar convenios colectivos

Ejemplo contrato integral

Opciones

A) Mantener la situación preexistente

B) Negociar un convenio de empresa

- Mantener los convenios sectoriales existentes, articulando la representación a través de las patronales de cada sector.
- Negociar puntualmente mejoras y acuerdos de empresa o ámbito inferior, buscando la integración en la regulación de las condiciones laborales con los diferentes representantes de los trabajadores de cada actividad.

Con esta vía :

- Se mantenían las condiciones existentes.
- Se minimizaba el riesgo de conflicto en el centro.
- Mayor esfuerzo negociador.

Negociar un marco que integre las condiciones laborales de los distintos servicios y actividades a través de una mesa negociadora compuesta por una representación de los representantes de los trabajadores, o a través de las secciones sindicales.

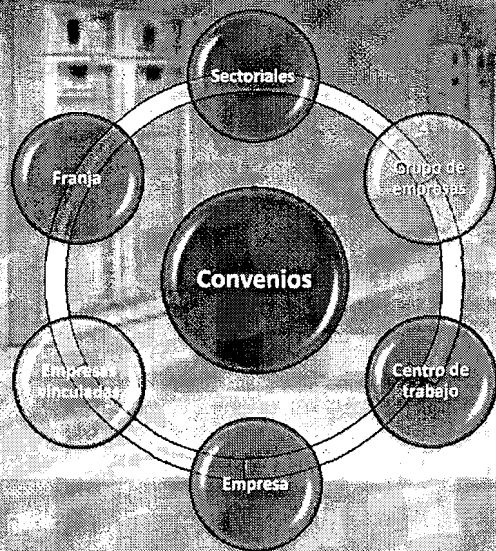
Con esta vía:

- Más sinergias operativas
- Mayor flexibilidad laboral interna.
- Mayor movilidad funcional

Inicialmente ferrovial optó por el modelo A.

Legitimación para negociar convenios colectivos

4. Convenios de Grupo de empresas y de empresas vinculadas



Por parte de los trabajadores

- La legitimación para negociar en representación de los trabajadores será la que se determina por el Estatuto de los Trabajadores para la negociación de los convenios sectoriales
- Las secciones sindicales cuando éstas así lo acuerden, siempre que sumen la mayoría de los miembros del comité de empresa o entre los delegados de personal.

Por parte de los empresarios

- El empresario o empresas que formen parte del grupo o de la vinculación empresarial .

Legitimación para negociar convenios colectivos

Ejemplo: Convenios de Grupo de empresas y/o de empresas vinculadas

Adjudicataria de 6 licencias de Handling por parte de AENA

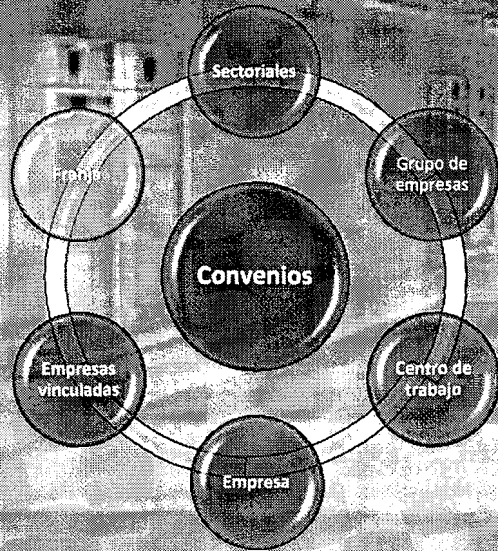
Condicionantes

- Ausencia de regulación convencional previa.
- Plantilla 1800 trabajadores que fueron subrogados.
- Cada licencia se adjudica a una UTE diferente compuestas por tres empresas.
- Existen 6 comités de empresa, y 3 secciones sindicales, (CCOO UGT y USO).
- Todas las UTES estaban centralizadas en su gestión y dirección.

- Se constituyó comisión negociadora para firmar un convenio de grupo de empresas agrupando a todas la UTES.
- Se conformó la mesa por la parte social por las secciones sindicales de CCOO, UGT y USO, en proporción a la representatividad que tenían entre los representantes de los trabajadores.

Legitimación para negociar convenios colectivos

5. Convenios Franja



Por parte de los trabajadores

- Convenios dirigidos a un grupo de trabajadores con perfil profesional específico (convenios franja) estarán legitimados para negociar las secciones sindicales que hayan sido designadas mayoritariamente por sus representados a través de votación personal, libre, directa y secreta.

Por parte de los empresarios

- El empresario

Legitimación para negociar convenios colectivos

Ejemplo: Recogida de Residuos Sólidos Urbanos

Convenio de empresas vinculadas

Convenio de la recogida de Basuras de un ayuntamiento, firmado por las empresa adjudicatarias del servicio.

Convenio Colectivo de Recogida de Residuos



C.col. Recogida de papel, vidrio, cartón, envases, contenedores voluminosos, puntos limpios móviles y pilas y otros residuos



Convenio Franja de empresas vinculadas

Dentro de la misma concesión administrativa del servicio de recogida se licitó el servicio de Recogida selectiva de papel vidrio y cartón.

Se negocia un convenio colectivo con las secciones sindicales de la subactividad de la recogida selectiva del papel, cartón, vidrio y envases.

Conclusiones

Conclusiones



1

Importancia de la negociación colectiva para las grandes empresas multicentros del sector multiservicios. (Rol estratégico).

2

En el ámbito de nuestras empresas nos enfrentamos con una realidad compleja en la que conviven y coexisten, de manera simultánea, diferentes unidades de negociación, a distintos niveles y en todos los ámbitos posibles de la negociación colectiva.

3

No es fácil identificar la actividad principal de las empresa multiservicios, lo que ha generado diferentes posicionamientos judiciales para determinar el convenio de aplicación.

4

Necesidad de una regulación.

Muchas gracias por su atención.

Agustín González Hermosilla