

## **ESTRUCTURA Y CONCURRENCIA DE NIVELES NEGOCIALES DENTRO DE UN NUEVO MARCO NORMATIVO**

Jesús Cruz Villalón  
Catedrático de Derecho del Trabajo  
y de la Seguridad Social  
Madrid, 10 de diciembre de 2014

### **DIFICULTAD EN LA VALORACIÓN DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA NEGOCIAL**

- Coincidencia en el tiempo de
  - Crisis económica
  - Cambios estructurales empresariales y del mercado de trabajo
  - Reformas del marco legal
  - Compromisos del AENC
- Habitual lentitud en las transformaciones de la estructura de la negociación colectiva
- Margen de incumplimiento de las reglas legales
- La inseguridad de los datos estadísticos

### ELEMENTOS ESTADÍSTICOS CONDICIONANTES

- Insuficiencia de los datos estadísticos disponibles
  - Acuerdos de empresa
  - Descuelgues convencionales
  - Convenios extraestatutarios
  - Articulación convencional
- Registro y publicidad tardía de los datos: provisionales a partir de 2012
- Discontinuidad en las series estadísticas
- Discutible fiabilidad de ciertos datos: excesos en agricultura, construcción e industria
- Discutible selección de los datos publicados
- Conveniencia de compromisos de mejora

### Acentuada complejidad normativa

- Preceptos centrales, pero no exclusivos, los centrales del título III ET (arts. 83, 83 y 84 ET)
- Regulación de los acuerdos de empresa: concurrencia
- Remisiones legales a ciertos niveles negociales
- Convenios extraestatutarios y posibilidad de modificación unilateral (art. 41 ET)
- Incertidumbre aplicabilidad principio de norma más favorable (art. 3.3 ET)

## Regulación por sedimentación

- Reglas adicionales, que no suprimen reglas precedentes
- Lógicas y filosofías diversas, cuando no opuestas
- Incremento de los niveles negociales posibles, sin claridad en todas las hipótesis de concurrencia
- Posible desconocimiento de reglas concretas por sus protagonistas

## EL CAMBIO DE PERSPECTIVA EN LA RELACIÓN LEY VERSUS CONVENIO

- De la supletoriedad plena a la indisponibilidad parcial
- Incertidumbres entre la indisponibilidad y la supletoriedad: descuelgues

## TRABAJADORES AFECTADOS POR CONVENIOS

TRABAJADORES AFECTADOS POR CONVENIOS					
	TOTAL	Agrario	Industria	Construcción	Servicios
2008	11.968.148	745.485	2.804.625	1.365.164	7.052.874
2009	11.557.823	736.190	2.827.618	1.347.014	6.647.001
2010	10.794.334	717.356	2.695.936	1.377.162	6.003.880
2011	10.662.783	635.432	2.501.969	1.383.571	6.141.811
2012	10.099.019	779.746	2.255.437	741.055	6.322.781
2013	7.090.195	413.839	1.721.290	453.391	4.501.675
2014	4.327.072	312.651	1.349.687	7.117	2.657.617

Datos actualizados a 31 de octubre d 2014.

## EVOLUCIÓN DE LA TASA DE COBERTURA

Tabla 2.5 Tasa de cobertura. España. Evolución					
AÑOS	ASALARIADOS* (A)	FUNCIONARIOS** (B)	LABORALES (C=A-B)	TRABAJADORES AFECTADOS POR NEGOCIACIÓN COLECTIVA***	TASA DE COBERTURA
2008	16.861.200	1.587.011	15.274.189	11.968.148	78,35
2009	15.881.100	1.596.916	14.284.184	11.557.823	80,91
2010	15.592.300	1.626.533	13.965.767	10.794.334	77,29
2011	15.394.200	1.653.498	13.740.702	10.662.783	77,59
2012	14.573.400	1.671.246	12.902.154	10.099.019(+)	78,27
2013	14.069.100	1.625.128	12.443.972	7.090.195(+)	56,98

\* Datos INE-EPA (Encuesta de Población Activa) y elaboración propia. Medias anuales.  
 \*\*Boletín Estadístico del personal al servicio de las Administraciones Públicas. Registro central de personal. Datos semestrales, consignados a 1 de julio de cada año.  
 \*\*\* Datos Ministerio de Empleo y Seguridad Social/Estadísticas/Condiciones de Trabajo y Relaciones Laborales/ Convenios Colectivos de Trabajo/Principales Series. Datos actualizados a 31 de octubre de 2014. Trabajadores afectados por convenio por año de efectos económicos. Datos acumulados.  
 (+) Datos provisionales

## Dudas, detección y efectos

- Fiabilidad de los datos
- Ubicación de los vacíos
  - Pérdida de ultraactividad
  - Nuevos sectores y empresas
  - Incremento ocupados sectores nunca cubiertos
  - Desaparición extensión convencional
  - Incremento extraestatutarios
- Efectos
  - Cambio ámbito negocial
  - Acuerdos empresa
  - Contractualización o aplicación de facto

## Evolución aluvional de la negociación

- También sedimentos sobrepuestos en la estructura de la negociación colectiva
- Repercusión indirecta de debilitamiento de los viejos ámbitos por el impacto de incorporación de los nuevos niveles

## Estatal versus provincial

- La prevalencia del interés por la descentralización negocial
- Una implícita depreciación del provincial
- Una cierta supresión de las concretas reglas de preferencia por el estatal (11.1.a y b; 15.1.b ET)
- Un cierto reforzamiento de la negociación estatal
- Una constatable pervivencia del convenio provincial

## PREFERENCIA DE LOS CONVENIOS DE EMPRESA

- La indiscutible preferencia legal
- Incremento perceptible de nuevos convenios de empresa
- Disminución del número de trabajadores cubiertos por convenios empresa: del 10,15 % (2008) al 6,56 % (2013)
- Ausencia de conocimiento de la intensidad de los acuerdos de empresa
- Efectos indirectos sobre la negociación sectorial
- Posible concentración de los nuevos convenios de empresa en las pequeñas y microempresas
- Oportunidad de una diferencia de tratamiento entre micro y pequeñas frente a medianas y grandes

## Situaciones no previstas expresamente

- Exclusión de la preferencia empresarial
  - Acuerdos de empresa
  - Convenios colectivos extraestatutarios
- Convenios interempresa: reglas generales
  - Empresa versus grupo
  - Empresa versus centro
  - Empresa versus franja
  - Grupo versus centro
  - Grupo versus franja
  - Centro versus franja

## PROCEDIMIENTOS DE DESCUELGUE CONVENCIONAL

- Importancia en términos evolutivos
  - número absoluto: 4.792
  - trabajadores afectados: 230.000
- Escaso impacto porcentaje de trabajadores afectados
- Desconocimiento descuelgue extraestatutarios y acuerdos de empresa
- Efectos indirectos de alteración de la posición de las partes en la negociación sectorial
- Previsible coyunturalidad: tendencia a la disminución
- Elementos clave: sujetos descuelgues ('ad hoc'), tipo convenios (sectoriales) y materias (salarial)
- Posible continuidad por vía nuevas unidades empresa

**ESTRUCTURA NEGOCIAL Y EVOLUCIÓN DE LOS  
SALARIOS**

- Objetivo central de la reforma: cuantía y estructura salarial
- Descuelgue salarial: contenido contrastado
- La pérdida de la ultraactividad convencional
- La preferencia aplicativa de los convenios de empresa: impacto coyuntural o indirecto
- Desconexión parcial con la evolución de la inflación: práctica supresión de las clausulas de revisión

**MUCHAS GRACIAS**