



**NÚMERO MONOGRÁFICO  
“LA NEGOCIACIÓN  
COLECTIVA, LOS SALARIOS  
Y EL EMPLEO.  
REFORMAS Y FUTURO”**



José Ignacio Pérez Infante\*, Carlos García-Serrano&

\*Economista, &Universidad de Alcalá

## **Presentación**

Tras iniciar la nueva etapa de la Revista de Economía Laboral (REL) con un número monográfico dedicado a “Las reformas laborales y la crisis económica”, el segundo número monográfico tiene como tema central “La negociación colectiva, los salarios y el empleo. Reformas y futuro”, con el objetivo de analizar los problemas que tiene planteados el sistema de la negociación colectiva en España, sobre todo a partir de la más reciente crisis económica y de las últimas reformas laborales, especialmente la de 2012. Esta última introdujo importantísimas modificaciones que han podido tener consecuencias relevantes en el desarrollo de los convenios colectivos y en la capacidad negociadora de los distintos agentes sociales. Máxime teniendo en cuenta que la negociación colectiva es en España el procedimiento más común y generalizado para orientar y acordar las condiciones de trabajo y los salarios y que, además, en los últimos años se ha producido un importante proceso de devaluación salarial. Este es, por tanto, el objetivo del número monográfico: analizar la posible influencia de la crisis económica y las reformas laborales en la capacidad negociadora de los trabajadores y, en consecuencia, en la devaluación salarial.

El núcleo central del número lo componen cinco artículos. El primero es de naturaleza jurídica y versa sobre la incidencia de los últimos cambios legislativos en las funciones de la negociación colectiva. Los otros cuatro, de carácter económico, se centran en algunos aspectos relacionados con el objetivo señalado, como la evolución de la negociación colectiva, la cobertura de trabajadores de los convenios colectivos, el contenido y el significado económico de los cambios legales introducidos en 2012, y la relación entre esos cambios y las rigideces laborales, en concreto, las salariales.

El primer artículo, “Nuevas funciones de la negociación colectiva y alteración de su marco normativo”, cuyo autor es Jesús Cruz Villalón,

catedrático de Derecho del Trabajo y la Seguridad Social de la Universidad de Sevilla, reflexiona sobre las posibles consecuencias de la reforma laboral de 2012. En particular, sobre si se ha producido alguna modificación de las funciones que tradicionalmente ha tenido la negociación colectiva, como la tutela de los derechos de los trabajadores y como instrumento de homogeneización de las condiciones de trabajo entre las distintas empresas y los diferentes sectores de la economía, con el fin de evitar o, al menos, limitar la competencia desleal entre esas empresas y esos sectores, aunque previendo una cierta diversificación de esas condiciones de trabajo según las distintas circunstancias productivas.

Jesús Cruz en su artículo considera que, aunque esas funciones no desaparezcan con la reforma laboral de 2012, esta sí ha producido algún cambio sustancial, entre los que el autor destaca la mayor posibilidad de adaptación y flexibilidad laboral que esa reforma ha permitido. Además, esta también ha propiciado y provocado la aparición de alguna nueva función como la función adaptativa, de acomodación de las condiciones de trabajo a los cambios del ciclo económico general o empresarial en particular, la distribución de sacrificios en relación con las condiciones de trabajo y las rentas salariales, la gestión de la segmentación laboral (que tan importante es en la caracterización del mercado de trabajo español) y que los convenios puedan servir de instrumento de flexibilidad laboral y, en concreto, de las condiciones laborales y de los salarios. El artículo acaba haciendo interesantes consideraciones sobre la influencia de los cambios normativos en materia de convenios colectivos sobre la aparición de nuevas técnicas jurídicas de relación entre la normativa estatal y el convenio colectivo y sobre la emergencia de nuevas técnicas prohibitivas o alternativas a la negociable.

El segundo artículo, “La cobertura de la negociación colectiva en España: una nueva propuesta de medición”, tiene como autora a Marta Martínez-Matute, del Banco de España y de la Universidad de Siracusa. El artículo comienza repasando una serie de características que, según la autora, singularizan a la actual negociación colectiva española, y que no considera que hayan sufrido ninguna alteración reciente como con-secuencia de los cambios normativos que ha introducido la reforma laboral. Estas características serían la práctica universalidad de los convenios colectivos, pese al escaso grado de afiliación sindical de los trabajadores españoles, ya que, según mantiene, son muy pocos los trabajadores que no tienen reguladas las condiciones de trabajo y los salarios por este procedimiento, y la elevada presión salarial que, según defiende, se traducirá en elevadas

tasas de paro y escasa movilidad laboral.

Pero una vez caracterizada de esa forma la negociación colectiva española y, en concreto, la cobertura prácticamente universal en relación con los trabajadores, y tras excluir como medio para calcularla la Estadística de Convenios Colectivos, propone una forma alternativa de medición de la tasa de cobertura a partir de la Encuesta de Población Activa, estadística que utiliza no solo para estimar a los trabajadores ocupados que potencialmente pueden estar cubiertos por la negociación colectiva sino también, después de distintas hipótesis y supuestos, para estimar a los trabajadores que realmente estén cubiertos por esa negociación. Con esta alternativa para la medición de la tasa de cobertura, esa tasa prácticamente alcanza el 100% y, además, su valor es casi constante en el tiempo sin que esté afectado ni por la situación económica ni por los últimos cambios normativos de los convenios colectivos, especialmente los introducidos en la reforma laboral de 2012.

En el tercer artículo, “La crisis económica, las reformas laborales y la negociación colectiva”, José Ignacio Pérez Infante, economista, que fue Director General de Empleo y profesor de economía laboral de la Universidad Carlos III de Madrid, después de analizar los determinantes de los salarios según la teoría económica, examina los efectos que tanto la crisis económica iniciada en España en 2008 como las reformas laborales (sobre todo las que introducen cambios específicos en la regulación de los convenios colectivos, como las de 2011 y 2012, y en particular esta última) han tenido sobre la naturaleza de los convenios, haciendo hincapié en la incidencia sobre la capacidad negociadora de los distintos agentes sociales. En este sentido, se destaca la repercusión que los dos factores considerados tienen sobre el debilitamiento de la capacidad negociadora de los trabajadores.

En concreto, el autor analiza el impacto de la gran recesión y de las recientes reformas laborales en la evolución de los convenios colectivos y, específicamente, en la cobertura de los trabajadores de esos convenios y en la estructura de la negociación colectiva (en concreto, según el ámbito funcional de los convenios -de empresa, grupo de empresa o sector- y según el ámbito territorial -local, comarcal, provincial, autonómico o nacional-). Desde el punto de vista económico y social, el autor mantiene que las consecuencias más patentes de la crisis económica y de las reformas laborales son las que se refieren al debilitamiento de la capacidad negociadora de los trabajadores y al efecto que ese debilitamiento tiene sobre la devaluación salarial.

El cuarto artículo, escrito conjuntamente por los profesores de la

Universidad de Oviedo César Rodríguez Gutiérrez y Juan Francisco Canal Domínguez, “Análisis de las inaplicaciones de convenios tras la reforma laboral”, analiza el efecto que está teniendo la incorporación en la reforma de 2012 de un nuevo mecanismo para la inaplicación o el descuelgue de un convenio por parte de las empresas en crisis con el fin de que esas empresas puedan ajustar los costes salariales para evitar recortes más profundos en el empleo.

Después de explicar el cambio que en materia de inaplicación de los convenios supuso la reforma laboral de 2012, el artículo estudia la evolución de las inaplicaciones, considerando el número de las mismas y sus distintos tipos, con un detallado análisis de la evolución del número de convenios y de empresas y de trabajadores afectados por esas inaplicaciones, desagregando por los cuatro grandes sectores económicos (agricultura, industria, construcción y servicios), el tamaño de las empresas, las condiciones de trabajo inaplicadas, el procedimiento utilizado y el ámbito funcional del convenio inaplicado. Además, el artículo añade una importante novedad, pues con base en una muestra de empresas, extraída por los autores del Registro de Convenios Colectivos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, y para las que se ha obtenido del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos una serie de indicadores sobre la crisis, analiza en qué medida los datos económicos utilizados se habrían deteriorado desde el inicio de la crisis haciendo inevitable la inaplicación del convenio y si esa inaplicación ha contribuido o no a sanear posteriormente esa situación, impulsando los ingresos y el empleo.

Por último, Marta Martínez-Matute, con un segundo artículo, “La rigidez del coste laboral y el crecimiento del empleo en España”, estudia el efecto de la negociación colectiva sobre el empleo a través de una vía indirecta: la rigidez que, según la autora, provoca el mecanismo para fijar los salarios, manteniendo la tesis de que la negociación colectiva es una de las causas principales de la rigidez salarial del mercado laboral español. Para ello, la autora propone la elaboración de un “índice de rigidez del coste laboral”, calculado con base en la Central de Balances del Banco de España, que, según ella, refleja la falta de ajuste entre las diferencias de la productividad y las del coste laboral. El índice se utiliza al final del artículo para estimar un modelo que explique las variaciones de la población ocupada entre 1995 y 2014, sin que se haga ninguna referencia a la posible incidencia en los costes laborales ni en esa rigidez de las últimas reformas laborales, como la de 2012.

Además del bloque de cinco artículos comentados, el número monográfico se completa y finaliza con sendas reseñas sobre dos

trabajos que examinan el funcionamiento de los sistemas de negociación colectiva en los países europeos y los cambios que han sufrido en las últimas décadas y, en particular, durante la última crisis económica. El primer trabajo es el artículo de Jelle Visser “What happened to collective bargaining during the Great Recession?”, publicado en *IZA Journal of Labor Policy*. Y el segundo, el libro publicado por ETUI (European Trade Union Institute) titulado “Employment relations in an era of change. Multi-level challenges and responses in Europe”, editado por Valeria Pulignano (KU Leuven), Holm-Detlev Köhler (Universidad de Oviedo) y Paul Stewart (Universidad de Strathclyde). Ambas reseñas han sido realizadas por Carlos García-Serrano, profesor de la Universidad de Alcalá.