

LECTURAS SOBRE EL DERECHO A LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA LABORAL

Autor: Gárate Castro, J.

Editorial: Cinca. Colección Estudios Laborales, 3ª edición, 2021, 236 páginas

El sistema español de negociación colectiva laboral, en generosa amplitud, es objeto de análisis por parte del profesor GÁRATE CASTRO en la nueva y revisada edición de su obra *Lecturas sobre el derecho a la negociación colectiva laboral*. El simple hecho de haber alcanzado su tercera edición es buena muestra del interés que esta obra, rigurosa en el análisis y didáctica en la exposición, ha despertado en operadores jurídicos y estudiantes.

Llega, además, esta tercera edición de la obra del profesor GÁRATE CASTRO en un momento de especial interés en la materia, si es que alguna vez no lo ha sido, por la reforma laboral en ciernes que, previsiblemente, impactará en aspectos esenciales que son tratados en esta monografía, como las reglas para la determinación del convenio colectivo aplicable o su ultraactividad.

Estructura el profesor GÁRATE CASTRO su obra en dos partes bien diferenciadas. La primera de ellas, con una clara finalidad introductoria y compuesta por dos capítulos, está dedicada al análisis del derecho a la negociación colectiva laboral y a los productos resultantes de su ejercicio; mientras que la Parte II, de siete capítulos, se centra íntegra y exclusivamente en el estudio de la negociación colectiva estatutaria.

El Capítulo I de la Parte I aborda, de manera introductoria, la naturaleza de la negociación colectiva laboral como medio de autorregulación de las condiciones de trabajo y empleo, así como su configuración como elemento equilibrador de las relaciones entre empresarios y trabajadores. Lo hace

partiendo de la delimitación constitucional del derecho a la negociación colectiva, en un compendioso análisis que el autor enriquece con un ejemplificador repertorio jurisprudencial. Aspectos relativos a su naturaleza constitucional, los límites de la capacidad atribuida a cada una de las partes para su ejercicio o la fuerza vinculante de sus productos permiten al lector afrontar la lectura de esta obra con una más que solvente base.

También con carácter introductorio, el Capítulo II de la Parte I está dedicado al estudio de los diferentes productos resultantes del ejercicio del derecho a la negociación colectiva laboral, así como a la eficacia jurídica de cada uno de ellos. Pese a que la Parte II de esta monografía está dedicada de manera íntegra al estudio de la negociación colectiva estatutaria, esto es, la celebrada según lo dispuesto en el Título III del Estatuto de los Trabajadores, el profesor GÁRATE ha querido dar cabida también en esta monografía a aquellos otros productos de la negociación colectiva laboral que, siendo celebrados al margen de lo establecido en dicho Título III ET y, en consecuencia, careciendo de naturaleza estatutaria, sí encuentran cobijo en la negociación colectiva amparada por el artículo 37.1 de la CE.

De esta manera, el Capítulo II hace un recorrido por los productos de la negociación colectiva partiendo de la tradicional clasificación estatutarios *versus* extraestatutarios. Dentro de los primeros se encuentran productos como los convenios colectivos ordinarios, los acuerdos interprofesionales, los acuerdos sobre materias concretas y los convenios colectivos por adhesión. Tras su definición y localización en el articulado del ET, el profesor GÁRATE CASTRO ofrece un detallado análisis de su eficacia jurídica que viene, en esencia, determinada por su producción bajo las disposiciones, de fondo y de forma, contempladas en el Título III del ET. La observancia de dichas disposiciones confiere a estos productos la naturaleza de norma jurídica, gozando de eficacia normativa general y siendo obligado su cumplimiento por los trabajadores y empresarios comprendidos en su ámbito de aplicación; no siendo posible su derogación singular, es decir, ni por disposiciones establecidas en contrato de trabajo, ni por pacto individual, ni por decisión

unilateral de la empresa. Esta eficacia general, tal y como expone el autor, viene también determinada por la exigencia de unos estrictos requisitos de representatividad de las partes negociadoras que, con detalle, son tratadas en la Parte II de esta monografía.

Especial tratamiento presta el profesor GÁRATE a los convenios colectivos extraestatutarios como garantes del derecho a la negociación colectiva en aquellos supuestos en los que las estrictas reglas de legitimación negociadora no permiten conferir al producto resultante de la negociación la naturaleza de estatutario. Tal y como señala el autor, las disposiciones del Título III del ET no impiden la posibilidad de negociación de otros convenios que, si bien con otra eficacia jurídica, encuentran también acomodo constitucional.

Es precisamente en esta cuestión, la eficacia jurídica de los convenios colectivos extraestatutarios, donde el profesor GÁRATE centra su análisis, aportando una mirada crítica de la debilitación que esta ha sufrido frente a la eficacia plena que ostentan los convenios colectivos estatutarios. Tal y como señala, la fuerza vinculante que el artículo 37.1 de la CE confiere a todos los convenios colectivos, sin distinción, fue debilitada jurisprudencialmente en detrimento de aquellos de naturaleza extraestatutaria, equiparándola a una eficacia meramente contractual. Esta eficacia limitada de los convenios colectivos extraestatutarios, con importantes implicaciones en cuanto a su rango normativo y su aplicación personal, determinan su sumisión a la general preferencia legal de los convenios colectivos estatutarios.

No olvida el profesor GÁRATE, como broche a este Capítulo II, el estudio de otros productos de la negociación colectiva laboral, como los acuerdos o pactos de terminación de huelga o los acuerdos o pactos colectivos de empresa.

Continuando con la estructura de la obra, como se ha anticipado, la Parte II de esta monografía está dedicada de manera íntegra – siete capítulos – a la negociación colectiva estatutaria. En el Capítulo I, dedicado a cuestiones generales, el profesor GÁRATE aborda cuestiones necesarias como las unidades de negociación y ámbitos de los convenios colectivos, la determinación del convenio colectivo sectorial aplicable, las reglas de adhesión al convenio colectivo, las

normas para su extensión o los criterios de aplicación en supuestos de concurrencia.

La determinación de la unidad de negociación del convenio colectivo, con sus componentes funcional, geográfico y personal, resulta determinante, toda vez que es directamente proyectada sobre esta la eficacia normativa del convenio negociado. A esta cuestión, esto es, a la delimitación de las unidades de negociación, sus componentes y su relación con los ámbitos del convenio colectivo, dedica el autor la primera parte de este capítulo. En ella, resulta especialmente interesante el análisis que el profesor GÁRATE hace sobre las implicaciones que la naturaleza de cada unidad de negociación – natural o artificial- tiene respecto de la eficacia y vigencia del convenio colectivo.

De especial interés resulta también el análisis sobre los criterios de aplicación en supuestos de concurrencia de convenios colectivos sectoriales. Un análisis dual que viene determinado por la actividad productiva de la empresa y del lugar en el que prestan sus servicios los trabajadores. Respecto del primero de los criterios, expone hábilmente el profesor GÁRATE los principios de *actividad preponderante* y *especificidad*, ampliamente asumidos por los tribunales laborales, para dar solución aplicativa a aquellos supuestos en los que la empresa carece de convenio colectivo propio y cuya actividad se desarrolla en diversas líneas productivas que no encajan en el ámbito funcional de un único convenio colectivo. No siendo plenamente eficaces dichos principios en los supuestos de concurrencia cuando la empresa disponga de centros de trabajo en distintas provincias de la misma o de varias comunidades autónomas, el criterio *lex loci laboris* para la determinación del convenio colectivo aplicable viene a convertirse en determinante siempre que no exista conflicto entre su ámbito territorial y el del lugar del convenio colectivo sectorial del lugar de domicilio de la empresa.

A la posibilidad que tienen las partes legitimadas para la negociación de un convenio colectivo de adherirse, de común acuerdo, a las disposiciones contenidas en otro en vigor, dedica especial atención el profesor GÁRATE, precisando los límites y condiciones para la válida adhesión – inexistencia de convenio colectivo estatutario en vigor, acuerdo bilateral

emanado de la comisión negociadora, adhesión a la totalidad y aspectos formales para su validez- al mismo, pero ofreciendo también una serie de ejemplos de adhesiones atípicas que, como señala acertadamente, son las más frecuentes en la práctica: adhesiones a convenios colectivos estatutarios, en vigor o no, por medio de acuerdos o convenios colectivos extraestatutarios; adhesiones unilaterales de los trabajadores, individuales o en masa, a convenios colectivos extraestatutarios, en vigor o no; y adhesiones bilaterales, por pacto individual o contrato de trabajo, a convenios colectivos extraestatutarios o, incluso, a convenios colectivos estatutarios y, en ambos supuestos, con independencia de que estén o no en vigor.

En línea con lo anterior, el estudio de la posibilidad de extensión de la eficacia de un convenio colectivo, por parte de la autoridad laboral competente, en aquellos supuestos en los que no pueda realizarse un procedimiento de negociación colectiva, tiene también cabida en este capítulo. Su carácter supletorio frente al ejercicio de la negociación colectiva, así como sus condiciones formales y temporales, son analizadas para ofrecer al lector una exposición precisa de esta *excepcional* posibilidad.

Como cierre a este capítulo, aborda el profesor GÁRATE la resolución en situaciones de concurrencia de convenios colectivos estatutarios fruto de unidades de negociación cuyos ámbitos (funcional, territorial y personal) se interfieren en cierta medida, lo que implica la necesidad de elección del convenio colectivo aplicable. Parte de la base el autor de que no existe una prohibición absoluta de concurrencia, arrojando luz sobre los supuestos en que esta se admite, poniendo de manifiesto la existencia de concurrencias conflictivas y no conflictivas.

Como regla general, durante su vigencia, un convenio colectivo no podrá ser afectado por disposiciones de otro de ámbito distinto. Dicha situación no implica la nulidad del segundo sino, simplemente, la inaplicación temporal de dichas disposiciones. No obstante, como convenientemente señala el autor, esta regla general admite tres reglas particulares: pacto en contrario, prioridad aplicativa del convenio colectivo de empresa (también grupo de empresas

o empresas en red) sobre el convenio colectivo sectorial anterior, o la posibilidad de que los sindicatos y asociaciones empresariales que cuenten con la correspondiente legitimación negocien en el ámbito de una comunidad autónoma convenios colectivos sectoriales que afecten parcialmente a lo dispuesto en otro sectorial estatal anterior y en vigor.

El estudio de los sujetos negociadores de los convenios colectivos da contenido al Capítulo II, en el cual el profesor GÁRATE pone su atención en identificar y exponer los problemas relacionados con la determinación de quiénes pueden intervenir en la negociación de los convenios colectivos. Lo hace tomando como punto de partida el estudio de la capacidad convencional de empresarios y trabajadores, en sentido abstracto, para introducir a continuación al lector en las vicisitudes de la legitimación, entendida y justificada en la necesaria vinculación entre el que negocia y quienes vayan a resultar afectados por lo negociado. Configurada en torno al concepto de *representatividad*, el autor trata de manera minuciosa su naturaleza, exponiendo con rigor el alcance de la legitimación por la parte empresarial y la legitimación por la parte social para negociar convenios colectivos de empresa o de ámbito inferior, convenios colectivos de sector, de grupos de empresas y de empresas en red. Lo hace, no sólo atendiendo a la legitimación inicial, ampliada o plena, sino también desagregando su análisis hasta los órganos de representación unitaria, secciones sindicales y sindicatos, ofreciendo una completa visión de su alcance y su acreditación.

Definidos los sujetos intervinientes, el Capítulo III se adentra en el procedimiento de negociación del convenio colectivo. Un capítulo de marcado carácter procedimental y que desgrana cada una de sus fases. Destacando de manera especial la sujeción al deber de negociar que atinge a las partes, abre el capítulo el profesor GÁRATE trazando los elementos esenciales para el inicio del procedimiento (comunicación escrita con indicación de la legitimación que se ostenta, ámbitos del convenio, materias objeto de negociación y remisión a la autoridad laboral). Aborda, seguidamente, los aspectos relativos a la composición de la comisión negociadora, una

composición sometida a las reglas numéricas y de representatividad establecidas en el artículo 88 ET. No desatiende tampoco el profesor GÁRATE los aspectos formales relativos a su constitución y funcionamiento, de manera especial, al desarrollo de las deliberaciones y a que estas atiendan al principio de buena fe, ofreciendo un abanico de claros ejemplos de la desatención a este principio, como los cambios sorpresivos y reiterados sobre las propuestas realizadas, dar por concluida la negociación tras pocas reuniones y de escaso contenido, la formulación de ofertas claramente inaceptables o la mera reiteración sin incorporación de elementos de discusión novedosos, entre otros.

Cerrando contenido y capítulo, se estudia el régimen de adopción de acuerdos – legitimación decisoria – y de finalización de la negociación, bien por ruptura o, lo deseable, por consecución de un acuerdo final. Para este último supuesto, apunta el profesor GÁRATE los aspectos formales esenciales para su validez: forma escrita, firma, registro, depósito y publicación.

El Capítulo IV aborda el estudio del contenido y vicisitudes del convenio colectivo. Un contenido, tal y como señala el autor, cuyas cláusulas no tienen la misma naturaleza o función y, en consecuencia, tampoco producen los mismos efectos jurídicos. Echa mano el autor para su exposición, aunque con matices en cuanto a su insuficiencia y dificultad de encuadramiento de determinadas materias, de la clásica distinción entre contenido normativo y contenido funcional. Parte el profesor GÁRATE del contenido genérico del convenio colectivo ex artículo 85 ET para, seguidamente, ofrecer un minucioso y expansivo análisis del mismo. Esta amplitud de contenido normativo choca con lo reducido del contenido obligacional, quedando este limitado, en esencia, a la paz laboral que evite una huelga que tenga por objeto alterar, dentro de su período de vigencia, lo pactado en un convenio colectivo.

De especial interés, dada su trascendencia, resulta también el análisis que el profesor GÁRATE ofrece acerca de la inaplicación de condiciones de trabajo establecidas en el convenio colectivo, un análisis especialmente centrado en

diferenciar esta figura jurídica de otras y, en particular, en identificar la lista cerrada de materias que pueden ser objeto de inaplicación del convenio colectivo. En contraposición a esto, pero con la misma intensidad, aborda el autor las figuras de la revisión, la modificación y la sucesión del convenio colectivo, delimitando los requisitos y condiciones para que puedan utilizarse estos mecanismos contemplados en el Título III del ET.

Los aspectos temporales del convenio colectivo dan contenido al Capítulo V, en particular, aquellos relativos a la entrada en vigor y duración del convenio, así como a sus efectos extemporáneos, esto es, su retroactividad y su ultraactividad. El ámbito temporal de los convenios colectivos, entendiéndose por esto su entrada en vigor y su duración, será aquel que las partes determinen. Respecto de la fecha de entrada en vigor, pueden las partes establecer sus efectos retroactivos aunque, como señala, esta posibilidad está sujeta a determinadas limitaciones, siendo posible respecto de las cláusulas o preceptos de contenido económico o cuantificable y cuando dichas cláusulas o preceptos representen una condición más ventajosa para los trabajadores. Del mismo modo, transcurrida la duración pactada – aún mediando denuncia – el convenio colectivo puede continuar aplicándose hasta su sustitución por otro, pasando este a estar en situación de ultraactividad que, salvo pacto concreto en el propio convenio, tendrá una duración máxima de un año a contar desde la denuncia del mismo.

A las implicaciones de dicha situación, así como a las consecuencias aplicativas de la expiración de dicho plazo sin que se haya producido un nuevo convenio, dedica el profesor GÁRATE las últimas notas de este capítulo. Unas disposiciones que, como se ha apuntado *infra*, podrían sufrir unas esperadas modificaciones en fechas próximas.

El Capítulo VI estudia las actividades instrumentales que ayudan a la correcta aplicación e interpretación del convenio colectivo. Una tarea que encuentra en las vías extrajudiciales con origen en la autonomía colectiva importantes mecanismos de ayuda en la administración de convenio colectivo. Además de los procedimientos extrajudiciales para este fin previstos en los propios convenios colectivos, los

acuerdos interprofesionales del artículo 83.2 ET o las comisiones paritarias, importante atención reciben en este capítulo otros instrumentos como el VI Acuerdo sobre Solución Autónoma de Conflictos Laborales (VI ASAC) y, en el caso de Galicia, el Acuerdo Interprofesional Galego sobre procedimientos extrajudiciales de solución de conflictos de trabajo (AGA), sobre cuya naturaleza, competencias y efectos de sus resoluciones aporta el profesor GÁRATE interesantes apreciaciones. De ser infructuosos los instrumentos extrajudiciales analizados, apunta también el autor los cauces procesales a seguir en los tribunales laborales para solventar las discrepancias aplicativas o interpretativas indicadas, poniendo el énfasis en los efectos que dichas resoluciones judiciales pueden alcanzar en función de si se trata de un conflicto colectivo o individual.

Cierra esta monografía un Capítulo VII dedicado al estudio de la impugnación de los convenios colectivos como mecanismo dirigido a dejar sin efecto lo establecido en los mismos. Esta impugnación puede ser *directa*, por ilegalidad o lesión grave del interés de terceros, o *indirecta*, realizada a título individual o colectivo contra un acto de aplicación del convenio considerado perjudicial para sus derechos o intereses. De manera especial para la impugnación directa, ofrece el profesor GÁRATE un recorrido, de marcado carácter procesal, sobre su naturaleza y, en particular, sobre las vías habilitantes, esto es, por medio del proceso especial de conflictos colectivos o por medio del proceso especial de impugnación de convenios colectivos. Respecto del primero de ellos, destaca y justifica el autor su adecuación para la impugnación directa de los convenios colectivos extraestatutarios, laudos arbitrales y acuerdos de mediación sustitutivos de los anteriores. Adecuación que se refuerza con la incorporación de un pormenorizado análisis de la STS de 24 de junio de 2019 (RJ 2019/ 3535) al respecto. Por su parte, el proceso especial de impugnación de convenios colectivos es el indicado (ex artículo 163.1 LRJS) para la impugnación por ilegalidad o por lesión grave del interés de terceros tanto de los convenios colectivos estatutarios como de los laudos arbitrales que los sustituyan y ostenten eficacia jurídica equivalente. Esta vía, la más recurrente, encuentra

en esta obra un preciso análisis de las causas y sujetos que pueden iniciarla: de oficio, por parte de la Administración laboral; por entes representativos del interés colectivo de los trabajadores o empresarios; por órganos, entes u organismos públicos que sostengan la ilegalidad del convenio; o por terceros que consideren lesionados sus intereses.

Este capítulo viene, en definitiva, a cerrar el completo recorrido por el sistema de negociación colectiva laboral que el lector podrá encontrar en esta obra. Un recorrido expuesto de modo riguroso y didáctico, y fortalecido con un importante aparato jurisprudencial. Una obra de obligada consulta para operadores jurídicos en general y, de manera especial, para el ámbito académico, para quienes el profesor GÁRATE ha querido completarla acompañándola de un práctico cuaderno de preguntas y ejercicios.

JOSÉ MANUEL PAZÓ ARGIBAY

Doctor en Derecho por la Universidad de Santiago de

Compostela

josemanuel.pazo@usc.es