

ÍNDICE

	<u>Pág.</u>
PRESENTACIÓN..... <i>Javier Gómez-Hortigüela</i>	13
RESUMEN EJECUTIVO.....	17
BALANCE Y CONCLUSIONES GENERALES.....	23
FUENTES JURÍDICAS DE REGULACIÓN.....	79
1. Cultura social y modelos normativos.....	79
2. Previsión constitucional.....	80
2.1. Previsión expresa.....	80
2.2. Previsión implícita.....	87
3. Desarrollo legal específico.....	98
4. Ausencia de previsión normativa específica.....	99
4.1. Cobertura por la normativa internacional y europea.....	99
4.2. Aplicación general del derecho de los contratos.....	107
4.3. Regulación vía autonomía colectiva.....	108
5. Tendencias de las últimas reformas.....	109
TIPOLOGÍA DE CONVENIOS COLECTIVOS.....	113
1. Consideraciones generales.....	113
2. Convenios colectivos en el sector privado asalariado.....	115
2.1. Convenios colectivos <i>stricto sensu</i>	115
2.2. Acuerdos de empresa y de reestructuración.....	119

	<u>Pág.</u>
3. Negociación colectiva en la Administración Pública.....	124
4. Acuerdos para los trabajadores autónomos y económicamente dependientes.....	129
ESTRUCTURA Y CONCURRENCIA DE CONVENIOS COLECTIVOS	133
1. La evolución de la tasa de cobertura de la negociación colectiva.....	133
1.1. Factores estructurales condicionantes de su evolución	135
1.2. Mecanismos subsidiarios de fijación de condiciones de trabajo.....	137
2. Modelos de estructura negocial	138
2.1. Modelos descentralizados.....	140
2.2. Modelos centralizados.....	142
3. Reglas de ordenación de la estructura de la negociación colectiva.....	149
3.1. Libertad de elección del ámbito de la negociación y sus limitaciones.	150
3.2. Instrumentos de articulación entre convenios	151
3.3. Reglas de resolución de conflictos de concurrencia.....	154
SUJETOS NEGOCIADORES	157
1. Introducción. Un escenario diverso en cada Estado	157
2. Mínimo común denominador: las normas internacionales y Derecho de la Unión.....	158
3. Legitimación del banco social	171
3.1. El sindicato como el agente natural del proceso de negociación colectiva.....	171
3.1.1. Instrumentos de reconocimiento	172
3.1.2. Requisitos sindicales en la fase de constitución.....	182
3.1.3. Requisitos sindicales singulares: «licencia» de negociación irlandesa.....	187
3.1.4. Requisitos sindicales singulares: fortaleza representativa en Alemania	189
3.1.5. Exigencia de representatividad.....	191
3.1.6. Reconocimiento facultativo y «estatutario» británico.....	215
3.2. Otros sujetos negociadores.....	220
3.2.1. Los países de monopolio sindical.....	222
3.2.2. Órganos representativos y otros sujetos no sindicales.....	230
3.2.3. La asamblea o conjunto de trabajadores.....	237
4. Legitimación del banco empresarial	238
4.1. El empresario, grupos de empresa o de empresarios. Administración Pública.....	240

	<u>Pág.</u>
4.2. Las asociaciones empresariales.....	246
4.2.1. Aspectos generales.....	246
4.2.2. Exigencia de representatividad.....	248
5. Otros sujetos: las cámaras austriacas.....	252
6. La posibilidad de negociaciones tripartitas.....	255
 PROCEDIMIENTO DE NEGOCIACIÓN.....	 257
1. Modelos e intensidad de la regulación heterónoma.....	257
2. Inicio del procedimiento: sujetos, formas y plazos.....	262
3. Constitución y funcionamiento de la comisión negociadora.....	268
4. Deber de negociar de buena fe y deberes instrumentales entre las partes ...	274
5. El papel del Estado y de los procedimientos de solución de conflictos.....	276
6. Mayorías para la formalización del acuerdo.....	290
7. Formalización escrita, depósito y registro del convenio o acuerdo.....	295
7.1. Forma escrita, copias, contenido e idiomas de redacción.....	295
7.2. Depósito o registro.....	298
7.3. Información a los sujetos destinatarios y publicación.....	304
 EFICACIA DEL CONVENIO COLECTIVO.....	 307
1. Tipología de convenios colectivos en atención a su eficacia.....	307
2. La relación ley-convenio: prevalencia de la norma heterónoma.....	308
3. El valor vinculante del convenio.....	311
3.1. El convenio colectivo como acuerdo «entre caballeros».....	311
3.2. El convenio de eficacia contractual.....	312
3.3. El convenio de eficacia normativa.....	314
4. La eficacia personal del convenio.....	317
4.1. El convenio de eficacia limitada.....	317
4.2. El convenio de eficacia general.....	319
4.2.1. Eficacia general directa.....	319
4.2.2. Eficacia general vía decisión administrativa.....	321
4.2.3. Eficacia general por vía jurisprudencial.....	325
4.2.4. Eficacia general a través de la adhesión de las partes.....	325
4.2.5. Eficacia general vía práctica empresarial.....	326
4.2.6. Promoción vía indirecta de la eficacia general por la Unión Europea.....	 327
 VIGENCIA Y DURACIÓN DEL CONVENIO COLECTIVO.....	 331
1. Libertad de las partes y predominio de la duración determinada.....	331
1.1. La subsidiariedad legal.....	332
1.2. El silencio legal y la práctica convencional.....	333

	<u>Pág.</u>
2. Convenios colectivos de duración indefinida.....	334
3. Las modalidades de revisión del convenio colectivo	335
3.1. La irrelevancia de la duración del convenio	336
3.2. Los sujetos facultados para proceder a la revisión	336
4. Retroactividad aplicativa del convenio colectivo	338
5. Sucesión de empresa y pervivencia del convenio	340
5.1. Países sin limitación temporal del mantenimiento del convenio.....	341
5.2. Países con limitación temporal del mantenimiento del convenio.....	345
6. Pérdida de vigencia del convenio colectivo	348
6.1. Las condiciones de finalización del convenio	349
6.1.1. La finalización de los convenios de duración determinada.....	349
6.1.2. La finalización de los convenios de duración indefinida.....	353
6.1.3. La finalización por la intervención de un tercero	356
6.2. Efectos de la expiración o denuncia del convenio colectivo	357
6.2.1. Ausencia de ultraactividad.....	358
6.2.2. La previsión legal de un período de ultraactividad.....	360
 ADMINISTRACIÓN DEL CONVENIO	 365
1. Consideraciones generales	365
2. Los actores de la Administración.....	367
2.1. Los firmantes del convenio.....	368
2.2. La intervención administrativa	371
2.3. Los procedimientos extrajudiciales de carácter autónomo o mixto	375
2.3.1. Ausencia o irrelevancia de los procedimientos autónomos o mixtos	375
2.3.2. Los procedimientos autónomos de resolución de conflictos.....	378
2.3.3. Los procedimientos mixtos de resolución de conflictos	380
2.4. La intervención judicial y las modalidades de interpretación.....	382
2.4.1. Procedimientos judiciales y composición de los Tribunales	382
2.4.1.1. Los procedimientos judiciales.....	383
2.4.1.2. La composición de los Tribunales.....	389
2.4.2. Modalidades judiciales de interpretación	391
2.4.2.1. La interpretación normativa	391
2.4.2.2. La interpretación contractual	392
2.4.2.3. La interpretación mixta	393
3. Convenio y deber de paz	394
3.1. Consideraciones generales	394
3.2. Deber de paz explícito o implícito	396
3.2.1. El deber de paz implícito.....	396

	<u>Pág.</u>
3.2.2. Deber de paz explícito.....	399
3.2.2.1. En la regulación legal de la negociación colectiva.....	399
3.2.2.2. En otras normas.....	400
3.2.2.3. Deber de paz convencional	401
3.3. Deber de paz relativo o absoluto	403
3.3.1. El deber de paz relativo entendido de manera estricta	403
3.3.2. Excepciones y matices al deber de paz relativo estricto.....	406
CONTROL DE LEGALIDAD DEL CONVENIO COLECTIVO	409
1. Sistemas de control amplio y limitado.....	409
1.1. Los controles de legalidad amplios	410
1.2. Los controles de legalidad limitados	411
1.3. El control centrado en cláusulas discriminatorias	414
2. Instancias de control	414
2.1. El control administrativo.....	415
2.2. El control judicial.....	416
3. Legitimación	417
3.1. La distinción de procedimientos	417
3.2. Según el mismo procedimiento.....	418
4. Procedimiento	418
5. Efectos.....	420
CONTENIDO CONVENCIONAL.....	423
1. Modelos convencionales	423
1.1. Modelos anómicos.....	423
1.2. Modelos de regulación genérica.....	424
1.3. Modelos de regulación específica	426
2. Materias susceptibles de regulación convencional	430
2.1. Reglas de orden público y límites convencionales	430
2.2. Negociación colectiva y libertades económicas: concurrencia mercantil.....	434
2.3. Límites implícitos: el convenio como contrato	434
3. Contenido mínimo o necesario	435
3.1. Cláusulas de configuración	435
3.2. Contenido promocional o contenido obligatorio.....	437
3.3. El deber de negociar.....	438
4. Contenido normativo y contenido obligacional	440

	<u>Pág.</u>
LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	441
1. Introducción	441
2. La evolución de las prácticas de negociación transnacional	443
3. Partes, procedimientos y contenido de los acuerdos transnacionales	448
4. Vías de promoción de la implementación y cumplimiento de los acuerdos...	456
5. Problemas pendientes y perspectivas de futuro	464
 Anexos	
ANEXO NORMATIVO	469
ANEXO. CUESTIONARIO CLAVES INSTITUCIONALES DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN LOS PRINCIPALES ESTADOS EUROPEOS	473