

Factores de éxito en la negociación colectiva laboral de convenios colectivos sectoriales

Jerónimo Corral Genicio

Director: Carlos Rodríguez-Lluesma

La negociación colectiva es el derecho de los representantes de los trabajadores y empresas a pactar condiciones laborales y salariales en convenios y acuerdos colectivos. El convenio colectivo es el resultado de la negociación entre las partes legitimadas, y mediante el mismo se regula, para un periodo de tiempo determinado, las condiciones de trabajo, los salarios y un conjunto de derechos y obligaciones para ambas partes. Como norma de origen convencional, es la manifestación más importante del acceso de la autonomía de la voluntad de los grupos sociales al poder normativo, reconociendo el artículo 37.1 de la Constitución española su fuerza vinculante.

Los estudios sobre negociación colectiva se han abordado desde diversas disciplinas, como la económica, jurídica, política y psicosociológica. A nosotros nos interesa la perspectiva interpersonal y organizacional de la negociación colectiva, donde se combinan los elementos institucionales de las relaciones laborales (sujetos, legitimación, contenido, efectos) junto con los de la psicología de las organizaciones.

La investigación pretende confirmar la importancia de diversos factores que influyen positivamente el buen fin de la negociación colectiva que tiene como objeto el acuerdo de un Convenio Colectivo de sector, pudiendo clasificarse los mismos en tres categorías: factores personales, referentes a los propios negociadores del Convenio; factores ambientales, que se refieren al contexto económico general y del sector en particular (madurez del sector, situación del empleo, estabilidad regulatoria, disrupciones tecnológicas); y factores de contenido, que se refieren a las propias materias objeto de la negociación.