

## Prólogo

Los profesores José Ramón Pin Arboledas y Guido Stein abordan en este libro uno de los temas más importantes del sistema de relaciones laborales en España, la negociación colectiva. Los autores analizan con sobrada solvencia las claves de la negociación colectiva, primando el enfoque práctico sobre el teórico.

Como es de todos conocido, la negociación colectiva es una de las principales manifestaciones del Estado social y democrático de Derecho nacido de la Constitución de 1978, y una de las instituciones centrales del mercado de trabajo, de la que dependen en gran medida los restantes elementos que conforman el actual sistema de relaciones laborales. La negociación colectiva debe otorgar flexibilidad a las empresas y seguridad a los trabajadores, para favorecer la creación de empleo. A tal fin, la reforma laboral de 2012 adoptó las medidas necesarias para acercar el convenio a la empresa, dinamizar la negociación colectiva, y remover los obstáculos a la inaplicación de convenios cuando las empresas se enfrentan a situaciones económicas adversas para evitar los despidos.

Tras una breve introducción sobre los elementos que influyen en la conformación de la negociación colectiva, los autores reconocen el importante papel que juega el marco normativo en el entorno de la negociación colectiva, afirmando al respecto que «la negociación colectiva está fuertemente regulada por la legislación, y el conocimiento de las normas legales es necesario para quien tiene que negociar». Asimismo, y como no podía ser de otra manera, ponen en valor el papel del sindicato como interlocutor o mediador con experiencia y profesionalidad.

La obra desarrolla la dinámica y las fases de la negociación colectiva, y expone el método o procedimiento de negociación. En esencia, la negociación colectiva se presenta como un procedimiento de adopción de acuerdos entre sujetos que representan a grupos con intereses distintos pero interdependientes. Además, implica un conjunto de actividades de comunicación, negociación, conflicto, presión y persuasión desarrolladas por ambas partes negociadoras con el propósito de alcanzar un acuerdo.

Empresas y sindicatos son conscientes de que la negociación y el acuerdo colectivo son elementos esenciales, en una economía globalizada y en constante proceso de transformación, para lograr la competitividad de nuestras empresas. Es más, tal y como se señala de forma muy acertada en el libro, «en un mundo global los intereses de empresarios y trabajadores de cada empresa están más cerca de lo que piensan unos y otros. De que coincidan depende el mantenimiento de los puestos de trabajo y la calidad de ellos, incluidos los salarios».

Tras encuadrar acertadamente las claves teóricas de la negociación colectiva, el libro dedica buena parte de su contenido al análisis y desarrollo de la realidad práctica de la negociación colectiva, bien cimentada en un sólido conocimiento y *expertise* en la materia.

Los casos estudiados están muy bien seleccionados ya que ofrecen múltiples manifestaciones de la negociación colectiva en sectores claves de la economía. Se abordan las negociaciones para cerrar un expediente de regulación de empleo; los problemas generados por la ultraactividad del convenio y el recurso al arbitraje; el papel de los actores sociales en la negociación de un convenio de una empresa automovilística y; la gestión del conflicto tras la convocatoria de una huelga en una empresa pública de transportes.

Además, los autores exponen oportunamente experiencias de negociación generadas por la globalización e internacionalización de la economía. Al efecto, presentan la práctica de la negociación de un conflicto sindical internacional tras la compra de un banco brasileño por una entidad financiera española. Y, el caso de una empresa aérea Colombiana que transforma el convenio colectivo en contratos individuales para liberar a las relaciones laborales de la empresa de una tutela sindical excesivamente rígida.

Los procesos analizados permiten concluir la importante labor desempeñada por la negociación colectiva, como «reflejo de la filosofía de las relaciones laborales en la empresa». Además, ponen de manifiesto que sindicatos y representantes de los trabajadores cumplen una función relevante en su interlocución con la empresa en la negociación de las condiciones de trabajo y de productividad.

El libro será de suma utilidad para todos los que de una u otra forma se dedican al ámbito de la negociación colectiva, y servirá para orientar las negociaciones y ahondar en la consecución del acuerdo.

Concluyo estas líneas, mostrando mi honor y satisfacción por prologar un libro de los profesores Pin Arboledas y Stein, cuya publicación está avalada por el prestigioso Instituto de Estudios Superiores de la Empresa, y por la editorial EUNSA.

JUAN PABLO RIESGO FIGUEROLA-FERRETTI

Secretario de Estado de Empleo

*Madrid, 23 de noviembre de 2016*