

NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y EMPLEO. UN ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LOS CONVENIOS SOBRE LAS DECISIONES DE EMPLEO DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

DATOS BÁSICOS

Autora: Marta Martínez Matute

Director: José Miguel Sánchez Molinero

Fecha de lectura: 27 de septiembre de 2013

Universidad: Universidad de Valladolid

Palabras clave: convenios colectivos, negociación colectiva, empleo, empresas españolas, cobertura de la negociación colectiva, rigidez del coste laboral, temporalidad

Códigos JEL: J21, J23, J31, J51, J52

RESUMEN

En esta tesis se realiza un estudio de los efectos de la negociación colectiva en la evolución del empleo de las empresas en España. Para ello, se ha trabajado alternativamente desde dos perspectivas distintas. En el capítulo séptimo se presenta un modelo explicativo del crecimiento del empleo a nivel de empresa. El objetivo es ver qué impacto tiene la negociación colectiva en el comportamiento del empleo en las empresas españolas, a través del estudio de su ajuste ante las variaciones que se han producido en el coste laboral y en la producción. Además, se han introducido diversas variables que tratan de recoger los cambios cíclicos experimentados en la economía española. De este modo, se intenta ver si las empresas que disponen de un convenio propio y las acogidas a convenios de ámbito superior responden de distinto modo en función del momento cíclico por el que atraviese la economía. En el capítulo octavo se cambia de enfoque y se adopta una perspectiva intersectorial. Se elabora un indicador de la rigidez salarial, con el objeto de medir la influencia dicha rigidez sobre el crecimiento del empleo en los distintos sectores. Este enfoque también nos permite tener en cuenta los efectos de la contratación temporal, ya que se piensa que las empresas con convenios colectivos de ámbito superior suelen recurrir a los contratos temporales como vía de escape a las dificultades para ajustar sus salarios o sus condiciones laborales.

Antes de acometer un estudio empírico como el mencionado en el párrafo anterior, ha sido necesario aclarar algunas cuestiones relativas al sistema español de relaciones laborales y tratar de situarlo en el contexto internacional. Sobre todo porque el sistema español tiene peculiaridades bastante notables. Se ha abordado este estudio primero desde una perspectiva histórica (capítulo primero) y, a continuación, en el capítulo segundo, desde una perspectiva jurídico-legal. En el capítulo tercero, se ha analizado la evolución histórica y la regulación actual de la negociación colectiva en países tales como Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, que constituyen tres casos “paradigmáticos”, los dos primeros como representantes del mundo anglosajón, y Alemania como representante del mundo continental europeo, mucho más cercano al caso español, pero con diferencias muy notables.

En el capítulo 5 simplemente se ha presentado un resumen de las ideas más relevantes para el análisis de los efectos económicos de la negociación colectiva desde el punto de vista de la teoría económica; y en el capítulo 6 se ha descrito la base de datos utilizada en los dos últimos capítulos de la tesis. Haciendo uso de una base de datos de empresas ya existente, AMADEUS, se han cruzado sus registros de empresas con los convenios colectivos del Registro del Ministerio. Este proceso de depuración ha resultado largo y costoso, dando lugar, sin embargo, a una nueva fuente estadística de gran utilidad para análisis económico. La nueva base de microdatos tiene registros a nivel de empresa, que se pueden relacionar tanto con la contabilidad interna como con el tipo de convenio colectivo al que cada empresa está sujeta. Los capítulos séptimo y octavo hacen uso de esta nueva fuente estadística para la verificación de los modelos propuestos.

Como anticipo de las conclusiones de esta investigación podríamos apuntar lo siguiente. Se ha podido constatar, en primer lugar, que las empresas con convenio de empresa tienen más flexibilidad a la hora de ajustar el empleo a lo largo del ciclo; pero, en cambio, da la impresión de que estas empresas son capaces de mantener una tasa más alta de crecimiento del empleo en el largo plazo –todo esto en comparación con las empresas sujetas a convenios de ámbito superior. En segundo lugar, se constata que en España, presumiblemente como consecuencia de la estructura de la negociación colectiva, se ha producido una compresión de la dispersión salarial. Esto se mantiene tanto en una dimensión temporal como regional y sectorial. Además, se puede concluir que, cuanto mayor es esa reducción artificial de la dispersión de los salarios, más difícil resulta para las empresas el ajustarse a las variaciones de la demanda, y más negativamente afecta todo esto al empleo en las épocas recesivas. Esta conclusión concuerda con otro hecho también constatado: el crecimiento del empleo de las empresas con convenios de ámbito superior, por una parte, parece que no responde a las variaciones de la producción y del coste laboral; pero, por otra, no es inmune a las recesiones; de hecho, cae con más rapidez en las épocas recesivas de la economía. Esto sugiere que, posiblemente, en estas empresas los ajustes

en el empleo se realizan de manera puntual a través expedientes de regulación de empleo o simplemente a través de la quiebra o el cierre de pequeñas y medianas empresas.

ÍNDICE

- Introducción
- Capítulo 1: La evolución de las relaciones laborales en España: introducción histórica
- Capítulo 2: El marco jurídico actual de las relaciones laborales
- Capítulo 3: Las relaciones laborales en otros países
- Capítulo 4: Características distintivas del sistema español de negociación colectiva
- Capítulo 5: Los efectos de los sindicatos y de la negociación colectiva a la luz de la teoría económica
- Capítulo 6: Una base de microdatos de empresa para el estudio de la negociación colectiva en España
- Capítulo 7: El efecto de la negociación colectiva en el crecimiento del empleo entre empresas
- Capítulo 8: El efecto de la negociación colectiva sobre el crecimiento del empleo; una perspectiva sectorial
- Conclusiones

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- BENTOLILA, S. y JIMENO, J. F. (2002): “La reforma de la negociación colectiva en España”, *Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA)*, Documento de Trabajo 2002-03.
- BENTOLILA, S.; IZQUIERDO, M. y JIMENO, J. F. (2010): “Negociación colectiva: la gran reforma pendiente”, *Papeles de Economía Española*, vol. 124, pp. 176-194.
- BERTOLA, G.; DABUŠINSKAS, A.; HOEBERICHTS, M.; IZQUIERDO, M.; KWAPIL, C.; MONTORNÈS, J. y RADOWSKI, D. (2012): "Price, wage and employment response to shocks: evidence from the WDN survey", *Labour Economics*, vol. 19 (5), pp. 783-791
- CANAL DOMÍNGUEZ, J. F. y RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, C. (2004): “Collective bargaining and within-firm wage dispersion in Spain”, *British Journal of Industrial Relations*, vol. 42 (3), pp. 481-506.

-DOLADO J. J.; FELGUEROSO, F. y JANSEN, M. (2010): “El conflicto entre la demanda de flexibilidad laboral y la resistencia a la reforma del mercado de trabajo en España”, *Papeles de Economía Española*, nº 124, pp. 84-96.

- PALACIO, J. I. y SIMÓN, H. (2004): “Dispersión salarial entre establecimientos y desigualdad salarial”, *Revista de Economía Aplicada*, vol. 12, nº 36, pp. 47-81.