

ÍNDICE

ABREVIATURAS	13
PARTE I	
EL DERECHO A LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA LABORAL Y LOS PRODUCTOS DE SU EJERCICIO	15
CAPÍTULO I	
EL DERECHO A LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA LABORAL	17
I. NOCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA	17
II. EL DERECHO CONSTITUCIONAL A LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA “LABORAL”	20
CAPÍTULO II	
LOS PRODUCTOS DEL EJERCICIO DEL DERECHO A LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA LABORAL Y SU EFICACIA JURÍDICA	29
I. LOS PRODUCTOS DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA “ESTATUTARIA”	30
1. Los convenios colectivos <i>ordinarios</i>	30
2. Los acuerdos “interprofesionales” y los acuerdos sobre “materias concretas” ...	31
3. Los acuerdos o convenios colectivos por adhesión	33
4. Eficacia jurídica de los productos de la negociación colectiva estatutaria	33
II. CONVENIOS COLECTIVOS “EXTRAESTATUTARIOS”	37
1. Fundamento constitucional	37
2. Eficacia jurídica	38
III. ACUERDOS O PACTOS DE TERMINACIÓN DE LA HUELGA	47
IV. ACUERDOS O PACTOS COLECTIVOS DE EMPRESA	54

PARTE II	
LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA ESTATUTARIA	63
CAPÍTULO I	
CUESTIONES GENERALES	65
I. UNIDADES DE NEGOCIACIÓN Y ÁMBITOS DE LOS CONVENIOS COLECTIVOS	65
1. Concepto de unidad de negociación	65
2. Correspondencia entre la unidad de negociación y los ámbitos del convenio colectivo	67
3. Clases de unidades de negociación	69
4. Libertad de elección	70
II. DETERMINACIÓN DEL CONVENIO COLECTIVO SECTORIAL APLICABLE ..	72
1. En relación con la actividad productiva desarrollada por la empresa	72
2. En relación con el lugar en el que presten sus servicios los trabajadores	74
III. ADHESIÓN	76
1. El supuesto legal	76
2. Adhesiones atípicas	78
IV. EXTENSIÓN	80
V. CONCURRENCIA DE CONVENIOS COLECTIVOS	84
1. Concepto	84
2. Regla general	85
3. Reglas especiales	87
CAPÍTULO II	
LOS SUJETOS NEGOCIADORES DE LOS CONVENIOS COLECTIVOS	93
I. CAPACIDAD CONVENCIONAL	94
1. General	94
2. Respecto de los convenios colectivos estatutarios	96
II. LEGITIMACIÓN PARA NEGOCIAR	99
1. Concepto	99
2. Regulación	101
A) Naturaleza	101
B) La legitimación por la parte empresarial	103
a) Para negociar convenios colectivos de empresa o de ámbito inferior, incluidos los de franja	103
b) Para negociar convenios colectivos de grupos de empresas y de empresas en red	103
c) Para negociar convenios colectivos sectoriales	103

C) La legitimación por la parte social para negociar convenios colectivos de empresa o de ámbito inferior, incluidos los de franja 106

 a) La legitimación de los órganos de representación unitaria 107

 b) La legitimación de las secciones sindicales 109

 c) La prioridad de las secciones sindicales sobre los órganos de representación unitaria para negociar convenios colectivos de empresa o de ámbito inferior 111

 d) Sobre la legitimación del sindicato 114

D) La legitimación de la parte social para negociar convenios colectivos de sector, de grupos de empresas y de empresas en red 116

 a) La legitimación inicial 116

 b) La legitimación ampliada 117

E) Reglas especiales 118

F) Varia 120

 a) Momento en el que se debe contar con la representatividad que confiere la legitimación 120

 b) Acreditación de la representatividad 121

 c) Cauce procesal para la discusión de la representatividad 123

CAPÍTULO III

PROCEDIMIENTO DE NEGOCIACIÓN DEL CONVENIO COLECTIVO 125

I. INICIO. EL DEBER DE NEGOCIAR 125

II. LA COMISIÓN NEGOCIADORA 132

 1. Composición 132

 2. Constitución 138

 3. Deliberaciones 138

 4. Adopción de acuerdos 142

III. FIN DE LA NEGOCIACIÓN 144

 1. Por ruptura 144

 2. Por consecución del acuerdo final 145

 A) Documentación del convenio colectivo 145

 B) Registro, depósito y publicación 146

IV. REGLAS ESPECIALES 148

CAPÍTULO IV

CONTENIDO Y VICISITUDES DEL CONVENIO COLECTIVO 151

I. EL CONTENIDO DEL CONVENIO COLECTIVO 151

 1. General 151

 2. Las materias objeto de regulación o el contenido *normativo* del convenio colectivo 154

 3. El contenido *obligacional* 157

4. El “contenido mínimo”	159
A) Las cláusulas de delimitación o de encuadramiento	160
B) Las cláusulas de administración, gestión o aplicación del convenio colectivo..	160
 II. LA INAPLICACIÓN DE CONDICIONES DE TRABAJO ESTABLECIDAS EN EL CONVENIO COLECTIVO	162
1. Características y diferencias con otras figuras jurídicas	162
2. Procedimiento y efectos	164
A) El período de consultas	165
a) Desarrollo	165
b) Finalización con acuerdo	168
c) Finalización sin acuerdo	169
B) Los posibles mecanismos sustitutivos de la falta de acuerdo en el período de consultas	169
C) Efectos comunes de la inaplicación obtenida por acuerdo en el período de consultas o por medio de alguno de los procedimientos sustitutivos de la falta de acuerdo	172
3. Particularidades respecto de los convenios colectivos del personal laboral de las administraciones públicas	173
 III. REVISIÓN Y MODIFICACIÓN DEL CONVENIO COLECTIVO	174
 IV. SUCESIÓN DE CONVENIOS COLECTIVOS	176
 CAPÍTULO V LOS ASPECTOS TEMPORALES DEL CONVENIO COLECTIVO	179
 I. ENTRADA EN VIGOR Y DURACIÓN	179
1. General	179
2. Aplicación con efectos retroactivos	180
 II. DENUNCIA. PRÓRROGA AUTOMÁTICA DE VIGENCIA POR FALTA DE DE- NUNCIA	182
 III. ULTRAACTIVIDAD	184
 CAPÍTULO VI APLICACIÓN E INTERPRETACIÓN DEL CONVENIO COLECTIVO	189
 I. CONCEPTO	189
 II. POR VÍAS EXTRAJUDICIALES CON ORIGEN EN LA AUTONOMÍA COLECTIVA. 189	
1. A través de procedimientos extrajudiciales establecidos en los convenios co- lectivos o acuerdos interprofesionales a que se refiere el artículo 83.2 del Esta- tuto de los Trabajadores	190
2. Por las comisiones paritarias	192
 III. POR LOS TRIBUNALES LABORALES	197

CAPÍTULO VII	
IMPUGNACIÓN DE LOS CONVENIOS COLECTIVOS	201
I. GENERAL	201
II. LA IMPUGNACIÓN <i>DIRECTA</i> Y <i>ABSTRACTA</i> POR ILEGALIDAD O LESIÓN GRAVE DEL INTERÉS DE TERCEROS	205
1. Por medio del proceso especial de conflictos colectivos	206
2. Por medio del proceso especial de impugnación de convenios colectivos	209
A) La impugnación “de oficio”, por la Administración laboral	211
a) Ámbito de aplicación	211
b) Tramitación	212
B) Por entes representativos del interés colectivo de los trabajadores o empresarios y órganos, entes u organismos públicos que sostengan la ilegalidad del convenio o por terceros que consideren lesionados sus intereses	214
a) Aspectos generales	214
b) Especial atención a la legitimación activa, para la impugnación por ilegalidad, de los entes representativos del interés colectivo	219
c) Efectos y trámites comunes a ambos tipos de impugnación. Fallo	223
III. LA IMPUGNACIÓN <i>INDIRECTA</i>	226
SELECCIÓN BIBLIOGRÁFICA	229
1. Libros	229
2. Capítulos de libros	232
3. Escritos en publicaciones periódicas	232