

Los anuncios de Díaz paran la negociación colectiva

La incertidumbre impacta en la firma de convenios y la inversión

ALEJANDRA OLCESE MADRID
Cada semana, son varios los anuncios de novedades legislativas en el ámbito laboral que lanza la vicepresidenta segunda del Gobierno, Yolanda Díaz, en el marco de la campaña para las elecciones gallegas. El rosario de titulares —lejos de convertirse en hechos— está generando confusión en las mesas de negociación colectiva —que no saben qué deben negociar— y frenando la decisiones de inversión de las empresas, según confirman a este medio distintos bufetes de abogados.

«La sucesión de anuncios por parte del Gobierno sobre posibles modificaciones en materia laboral tiene un impacto directo en la negociación de convenios colectivos y/o acuerdos de empresa. A modo de ejemplo, la mayor parte de los convenios prevé una jornada semanal superior a 37,5 horas. Esto afecta a una de las materias fundamentales de negociación en un convenio, pudiendo alterar el equilibrio de las negociaciones y provocando que el consenso alcanzado pueda quedar sin efecto en el corto plazo y deba revisarse», apunta Borja González, jurista de Laboral de Gómez Acebo y Pombo.

La reducción de la jornada es uno de los anuncios estrella de Díaz para esta legislación pero, pese a que ella quiere aprobarla de forma inminente, la patronal y los sindicatos ya han advertido de que es precisa una profunda negociación —que realizarán por su cuenta y arrancará esta semana— sobre la forma en que puede aplicarse en cada uno de los sectores.

Aún así, dado que ha insistido en que la reducción se producirá sin bajada de sueldos independientemente de lo que acuerden en el diálogo bipartito, los que están negociando en las mesas no saben a qué atenerse. «No se puede negociar un incremento salarial si después de negociarlo tienes que bajar la jornada gratis», coincide David Díaz, socio de Laboral de Baker McKenzie, quien señala que «la negociación colectiva tiene dos avenidas fundamentales: una económica y otra organizativa, y hay que negociar conociendo las reglas del juego en las dos». En su opinión, la cantidad de cambios que se están anunciando «están teniendo impacto y tensionando las mesas exis-

tentes, haciendo que haya menos voluntad de ponerse manos a la obra hasta que las cosas se aclaren».

Ala reducción de la jornada se suman otras modificaciones como la prevalencia de los convenios autonómicos o la interpretación de los permisos retribuidos. «Están generando múltiples consultas por parte de los negociadores de convenios

tanto sectoriales como empresariales y ralentizando su negociación», explica a este medio Alfredo Aspra, fundador de Labormatters Abogados.

«Los convenios también están empantanados teniendo que ajustar las licencias retribuidas pactadas a las publicadas por el real decreto-ley 5/2023, que son un cúmulo de inseguridad e interpretaciones a las que se suma el permiso parental pendiente de desarrollo», apunta Agustín Benavent, de CECA MAGÁN, quien ve en el Salario Mínimo otro foco de conflicto porque, al haber subido dos puntos más de lo que recomienda el AENC, «se traslada a las mesas que ese es el salario base».

El goteo de anuncios no sólo tiene impacto en las negociaciones, sino que las empresas están parando sus decisiones de inversión, que sigue un 5% por debajo del nivel prepandemia.

Eloy Castañer, socio de Laboral de Garrigues, señala que el tiempo que transcurre desde los anuncios hasta que se aprueben las medidas «va a generar una incertidumbre evidente que puede afectar a las decisiones empresariales de inversión y organización». «Si a eso se añade el estancamiento del crecimiento económico y una anunciada restricción del uso de las medidas de flexibilidad interna (limitando la posibilidad de efectuar modificaciones de condiciones de trabajo o acudir a un descuelgue) y externa (limitando la causalidad de los despidos o incrementando el coste de las indemnizaciones), en un entorno de crecientes costes laborales (debido al incremento del SMI y las cotizaciones sociales, a la ampliación de los permisos, a la reducción de la jornada...) el escenario de incertidumbre es aún mayor», alerta.

Para más inri, «muchas de las normas publicadas adolecen de poco rigor jurídico y mucho contenido 'político' que hace difícil crear un ambiente de estabilidad que fomente el crecimiento, la contratación y el empleo. En las empresas que asesoramos reina un sentimiento de inestabilidad ante tanto anuncio y 'globo sonda' de constantes cambios normativos», remacha José Antonio Otero, abogado del despacho Casa de Ley.



Protesta de trabajadoras de residencias. EFE

37,5

Horas. La intención de Díaz de reducir la jornada a 37,5 horas condiciona los convenios.

José Antonio también llegó a entregar casi 11.000 euros pero empezó a sospechar muy pronto de la promotora y, avisado por un conocido, pidió la devolución de la señal en marzo de 2023. A él sí se la devolvieron dos meses después de reclamarla. Ha tenido suerte porque, de los testimonios recabados por EL MUNDO, es el único que ha recuperado los fondos invertidos, meses antes de que la alarma cundiera y las reclamaciones se multiplicaran.

De todas las promociones a la venta (Dulcemar, Amara, Torremar, Atenas o Índalo, en Almería; Mediterránea o Atalaya de las Lomas en Águi-

Mónica: «Vendí mi casa para comprar esta y ahora no tengo ni ilusión»

Juan Miguel: «Se han quedado con mi dinero y con mi sueño»

las, Murcia, entre otras) sólo hay una con las obras iniciadas, que igualmente están ahora paralizadas. Se trata de la situada en Sabinar 185, también en Roquetas de Mar. En el resto de los casos ni siquiera se ha llegado a obtener la licencia de obras ni a comprar el solar.

La querrela presentada ante el Juzgado de Instrucción número 1 de Granada hace referencia a la promoción Mirador de Atalaya de Almuñécar (Granada), que Grupo 21 sacó a la venta a través de la página web de la empresa y del portal Idealista. En este caso, una vez recibidas las reservas correspondientes a 60 viviendas, a una media de 14.000 euros por piso, los administradores comunicaron a todos los compradores, por correo electrónico, con fecha de 25 de mayo de 2023, que la promoción no se iba a llevar a cabo y que en pocos días procederían a la devolución de su dinero.

La última comunicación que recibieron de Grupo 21 tiene fecha de 29 de septiembre de 2023 y en ella se les da unas «vagas explicaciones» y les piden que estén tranquilos porque la empresa tiene un activo de 3 millones de euros que garantiza la devolución de todas las señales recibidas. A partir de ahí ya fue imposible volver a contactar con ellos. Y, una vez que se hizo una comprobación a través del Registro de la Propiedad, se constató que la sociedad mercantil tan sólo tiene a su nombre una vivienda cuyo valor dista mucho de ser el referido en la carta.

Grupo 21 cerró las oficinas que tenía en Almería en el mes de diciembre, según informa el abogado Javier Ortega. El domicilio social de la empresa se encuentra en una dirección de Córdoba en la que ahora figura como propietario un particular que nada tiene que ver con la sociedad mercantil pero que recibe todas las notificaciones judiciales.



Mónica muestra el contrato que firmó con Grupo 21 tras dar una señal por un piso en Roquetas de Mar.

GOGO LOBATO