

# ÍNDICE

## **TÍTULO I - FLEXIBILIDAD LABORAL Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN LA ÚLTIMA DÉCADA**

### **CAPÍTULO 1 - NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y FLEXIBILIDAD LABORAL: HISTORIA DE ENCUENTROS Y DESENCUENTROS**

- I.El largo camino flexibilizador de la negociación colectiva hasta 2012
  - 1.Con carácter preliminar
  - 2.La configuración flexible del marco de negociación colectiva
  - 3.El diseño del sistema de negociación colectiva previo a la reforma de 2021
- II.Las contradicciones respecto a la flexibilidad en la reforma laboral operada en el año 2021. El planteamiento y sus condicionantes
  - 1.Del planteamiento...
  - 2....A sus condicionantes

### **CAPÍTULO 2 - A PROPÓSITO DE ALGUNOS ELEMENTOS CLAVES DE FLEXIBILIDAD INTERNA EN CLAVE DE ¿INVOLUCIÓN? NORMATIVA**

- I.Cuadro general de articulación general tras la reforma laboral de 2021
- II.Ultraactividad
  - 1.La verdadera protagonista de la reforma laboral de 2021
  - 2.De la naturaleza y la regulación formal de la institución de ultraactividad
    - 2.1.La regulación legal de la vigencia del convenio colectivo
    - 2.2.Naturaleza y finalidad de la ultraactividad
      - A.Naturaleza
      - B.Su evolución normativa reciente
      - C.La regulación actual
      - D.Finalmente... la doctrina judicial sobre el fin de la ultraactividad ligada a la subsistencia del proceso negociador y su posible aplicabilidad actual
- III.La escasa, pero significativa, rebaja del principio de prioridad aplicativa del convenio de empresa
  - 1.Un cambio menor, pero no irrelevante
  - 2.La regla general de concurrencia y la excepción para dar prevalencia al convenio de empresa
    - 2.1.De la regla general a las excepciones particulares
    - 2.2.La prevalencia del convenio colectivo de empresa
    - 2.3.Una breve referencia a la nueva ordenación convencional para las subcontratas
- IV.El inexistente cambio respecto al descuelgue convencional

## **TÍTULO II - NEGOCIACIÓN COLECTIVA. CUESTIONES DE ACTUALIDAD UN ESTUDIO JURISPRUDENCIAL A LA LUZ DE LAS REFORMAS LEGISLATIVAS**

### **CAPÍTULO 1 - PROBLEMAS DE LEGITIMACIÓN NEGOCIAL**

- I. Identificación de los sujetos colectivos de representación de los intereses de los trabajadores en cuanto partes de la negociación colectiva
- II. Legitimación negocial. El banco social de la comisión negociadora
  - 1. La triple legitimación negocial. Especial atención al inicio de la negociación
    - 1.1. Cuadro general de legitimación
    - 1.2. Análisis, en detalle, de la legitimación de la representación social
  - 2. Conformación de la voluntad negociadora. Especial atención a la manifestación de la iniciativa negocial por el órgano de representación unitaria
  - 3. Acreditación del requisito de legitimación
  - 4. Los cambios de afiliación sindical
  - 5. Vías de solución de conflictos sobre legitimación negocial
  - 6. Legitimación para la denuncia y la propuesta de negociación
    - 6.1. Sobre la denuncia y la propuesta de negociación. Requisitos de legitimación
    - 6.2. Negociación ante tempus y negativa a negociar

### **CAPÍTULO 2 - DETERMINACIÓN DEL CONVENIO COLECTIVO APLICABLE Y CONCURRENCIA DE CONVENIOS EN SITUACIÓN DE ULTRA ACTIVIDAD**

- I. Convenio aplicable, concurrencia y ultraactividad
  - 1. Con carácter introductorio: criterios generales para la determinación del convenio colectivo aplicable en empresa sin convenio propio. Ámbitos del convenio
  - 2. La posible concurrencia de convenios en situación de ultraactividad
- II. Ultraactividad y efectos concretos
  - 1. Régimen de ultraactividad y efectos cuando ésta decae
  - 2. Situaciones particulares derivadas de la falta de acuerdo en el proceso negocial
    - A. No contractualización en supuestos en los que el convenio superior está en situación de ultraactividad
    - B. Contractualización y pasivos
    - C. Pacto o convenio de empresa, regulador de actividad minoritaria, objeto de denuncia y ausencia de acuerdo posterior

### **BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS**