

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