

LÍMITES DEL ÁMBITO FUNCIONAL EN LOS CONVENIOS DE SECTOR: ¿DE LA «HOMOGENEIDAD» A LA TUTELA DE LA «UNIDAD HISTÓRICA»?

Comentario a la **Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Social, de 30 de diciembre de 2015 (rec. núm. 255/2014)**

Fco. Javier Calvo Gallego

Profesor Titular. Universidad de Sevilla

1. MARCO REGULADOR DE REFERENCIA: SOBRE LA LIBERTAD DE LAS PARTES EN LA FIJACIÓN DEL ÁMBITO FUNCIONAL DEL CONVENIO

Aunque la lectura inicial del recurso pudiera hacernos creer lo contrario, resulta evidente que el núcleo de la cuestión debatida en la sentencia objeto de este comentario no se centra tanto en un problema de legitimación negocial, como en una cuestión previa, aunque inescindiblemente relacionada con la anterior, como es la de los límites a la determinación por las partes del ámbito, en este caso funcional, del propio convenio. En este sentido, y como destaca el propio recurrente, en ningún momento se plantea que la capacidad empresarial deba acreditarse en todos y cada uno de los «subsectores» cubiertos por el convenio impugnado, sino solo en los distintos «sectores» a los que podría intentar extenderse un convenio, digámoslo así, «plurisectorial». La cuestión, en definitiva, se centra en conocer si las partes negociadoras pueden de forma absolutamente libre determinar qué es un sector de actividad o si, por el contrario, existen ciertos límites implícitos que reducirían esta capacidad y, en último término, permitirían considerar presentes dos o más sectores, en cada uno de los cuales debería demostrarse dicha legitimación.

Centrada de este modo la cuestión, quizás convenga comenzar este comentario recordando cómo, aunque es cierto que el [artículo 83 del ET](#) –en conexión con el [art. 85.3 b\) ET](#)– atribuye en principio la determinación del ámbito del convenio a las partes –como no podía ser menos dado el reconocimiento constitucional de la negociación colectiva–, no lo es menos que su carácter normativo, unido a la singularidad de su eficacia general, han llevado tradicionalmente a nuestra jurisprudencia a señalar la existencia de ciertos límites a dicha capacidad que complementarían, obviamente, a aquellos otros derivados del posible diseño convencional de la propia estructura de la negociación colectiva –[art. 83.2 ET](#)– y de las reglas legales de concurrencia y selección en la aplicación de fuentes convencionales –por ejemplo, el [art. 84 ET](#)–.

Obviando aquí los límites a las exclusiones personales –absolutamente intrascendentes a estos efectos–, y centrándonos, por tanto, en las restricciones en relación con la delimitación autónoma del ámbito funcional, de todos es sabido cómo la mención y utilización de estos límites «implícitos» a la capacidad configuradora de las partes han sido tradicionales en nuestros tribunales. De hecho, pocos años después de la entrada en vigor del [texto original del ET](#), el Tribunal Central de Trabajo ya señalaba en diversas sentencias –SSTCT de 10 octubre de 1983, 26 de junio de 1986 y 13 de marzo de 1989– cómo el mencionado precepto estatutario «no puede ser interpretado de modo que se considere que las partes que intervinieron en la negociación de un Convenio Colectivo puedan fijar a su entero capricho o antojo el ámbito de aplicación del mismo, pues la libertad de acción que fija el artículo 83.1 tiene que respetar necesariamente los límites que la razón y la lógica imponen, siendo claro que las empresas y los trabajadores en un determinado ramo de la industria no pueden dictar normas que afecten a otro ramo distinto».

Del mismo modo, si bien desde una perspectiva constitucional y centrada en la prohibición de discriminación, la [STC 136/1987, de 22 de julio](#), recordó igualmente como «las partes negociadoras de un Convenio Colectivo no goza(n) de libertad absoluta para delimitar su ámbito de aplicación. Antes al contrario, la negociación colectiva de eficacia general... está sujeta a muy diversos límites y requisitos... Esos límites alcanzan también a la determinación del ámbito de aplicación del Convenio Colectivo, aspecto este que debe ser resuelto por las partes negociadoras respetando en todo caso los imperativos legales». Por todo ello, resulta comprensible que unas afirmaciones similares acabasen por aparecer en la propia doctrina del Tribunal Supremo. Así, y por seguir esta secuencia temporal, la [STS de 20 de septiembre de 1993 \(rec. núm. 2724/1991\)](#) ya señalaba cómo «es cierto que el art. 83.1 ET consagra el principio de libertad de la determinación del ámbito de aplicación de los convenios colectivos», pero también lo es que «este principio no es absoluto, sino que está sometido a determinadas limitaciones». Y entre ellas destacaba específicamente la necesidad de fijar este ámbito «de acuerdo con criterios objetivos que permitan establecer con claridad y estabilidad el conjunto de las relaciones laborales reguladas por el convenio y su correspondencia con los niveles de representatividad exigidos». Y en una línea similar, la posterior [STS de 23 de junio de 1994 \(rec. núm. 3968/1992\)](#) no dudó en recordar –al analizar la «invasión» por parte del Convenio General de la Construcción de las actividades del cemento– que «la libertad, conferida por el artículo 83.1 ET a las partes para establecer el ámbito de aplicación de los convenios, está limitada por la real representatividad» de los negociadores.

En cualquier caso, de lo que no cabe duda alguna es de que el núcleo de la doctrina sobre esta materia comienza a aquilatarse con las SSTS de [19 de diciembre de 1995 \(rec. núm. 34/1995\)](#) y de [2 de diciembre de 1996 \(rec. núm. 1149/1996\)](#). La primera de ellas abrirá –salvo error u omisión por mi parte– una línea argumental básica para las posteriores resoluciones de este mismo tribunal, al destacar expresamente cómo el «primer criterio interpretativo a los efectos decisivos que aquí interesan» es el hecho de «que la unidad apropiada de negociación suele construirse a partir de criterios de cierta homogeneidad que permitan establecer una regulación uniforme de condiciones de trabajo», considerando, de forma más específica, que esta «homogeneidad del sector no puede examinarse exclusivamente desde la perspectiva de la actividad laboral, sino que debe considerar también la posición del empleador». Pero aún más importante es, como deci-

mos, la segunda resolución, ya que de forma más general y, por tanto, más adecuada al espíritu de un recurso como el de casación, señalaba ya los criterios fundamentales por los que se iba a regir, a partir de ese momento, la doctrina del Tribunal Supremo; esto es, que «la libertad de negociación» que consagra el [artículo 83.1 del ET](#) «no es incondicionada, sino que está sometida a determinadas limitaciones que se relacionan, por una parte, con exigencias de objetividad y» –obsérvese, esto es nuevo– «estabilidad de la unidad de negociación... y, por otra, con la propia representatividad de las organizaciones pactantes...».

El impacto de estas sentencias –que obviamente no se limita al Tribunal Supremo– es ya palpable, en primer lugar, en la [STS de 3 de mayo de 2006 \(rec. núm. 104/2004\)](#) que las comprime en la exigencia de «una homogeneidad funcional relativa» –inexistente, para la sentencia, ante la diversidad de condiciones de trabajo, titulaciones requeridas y finalidades de los sectores objeto entonces de atención– y, en su caso, una «representatividad suficiente» en los sectores no homogéneos. Y en segundo lugar, si bien a través de aquella, en las posteriores SSTs de [11 noviembre de 2010 \(rec. núm. 235/2009\)](#) y de [21 de diciembre de 2010 \(rec. núm. 208/2009\)](#). En cualquier caso, lo que llama más la atención es la importancia material que en buena parte de estas sentencias se va prestando paulatinamente a la estructura tradicional de la negociación colectiva, intentando evitar, por un lado, invasiones «novedosas» de ámbitos tradicionalmente no cubiertos y ajenos a la unidad y, por el otro, caídas en el vacío de desregulación convencional. La relación con los efectos conservativos del [artículo 84 del ET](#) era, por tanto, evidente.

2. SUPUESTO DE HECHO

En este contexto la [Sentencia de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo de 30 de diciembre de 2015 \(rec. núm. 255/2014\)](#) aborda y resuelve el recurso de casación interpuesto contra la [SAN 47/2014, de 6 de marzo](#). Esta había desestimado a su vez la demanda interpuesta por la Asociación Española de Industriales del Plástico (ANAIP) por la que se solicitaba la declaración de «nulidad del artículo 1.1 del XVII Convenio Colectivo General de la Industria Química en lo que se refiere a la afectación de esa norma convencional al sector de la transformación de plásticos».

A estos efectos resulta relevante destacar, en primer lugar, que aunque inicialmente la ANAIP estuvo asociada a la Federación Empresarial de Industrias Químicas (FEIQUE), firmante del anterior convenio, se separó de aquella en 1993. Además, y siempre según los hechos declarados probados, en el año 2013 la ANAIP agrupaba a 400 empresas de este campo de actividad, que daban trabajo a más de 20.000 personas, mientras que, por el contrario, la FEIQUE carecería de implantación relevante en este concreto ámbito. En segundo lugar, es importante destacar que la inclusión de la transformación de plásticos en el más amplio sector de las industrias químicas ha sido una constante desde la ya lejana [Ordenanza de 24 de julio de 1974](#) [art. 2 a) 10] –BOE n.º 182, de 31 de julio de 1974–, pasando por los sucesivos convenios colectivos generales del sector químico. Seguramente por todo ello la ANAIP fue invitada en noviembre de 2012 a participar en la mesa negociadora del XVII Convenio, invitación que rechazó tras exigir infructuosamente a la FEIQUE

que acreditara su representatividad en la mencionada rama de la transformación del plástico. Finalmente, debemos igualmente resaltar que el intento de la ANAIP de constituir una mesa negociadora para este específico ámbito, en enero de 2013 –esto es, en un momento básicamente coincidente con el periodo de negociación del convenio sectorial impugnado– resultó igualmente infructuoso ante la negativa de los sindicatos a participar en la misma, si bien a partir de 2010 sí se han formalizado algunos convenios provinciales/regionales sectoriales –en Madrid, Valencia y Alicante–.

En este contexto los impugnantes centraron su argumentación en considerar insuficiente que «los requisitos de legitimación exigibles se reúnan de manera global», ya que «deben cumplirse respecto de todos los sectores incluidos en su ámbito de aplicación, insistiendo en que la transformación de plásticos no constituye un subsector de la industria química, lo que determina que FEIQUE carece de representación en el sector de plásticos».

3. POSICIÓN DEL TRIBUNAL Y CLAVES DE SU ARGUMENTACIÓN

Pues bien, seguramente lo más novedoso del razonamiento de esta [sentencia](#) es que, lejos de centrarse en la homogeneidad de los aparentes sectores implicados, analizando para ello el producto, los procesos, la tipología empresarial y las condiciones de trabajo, focaliza su atención en la «protección legal de la unidad de negociación», «delimitada históricamente por la sucesión temporal de diversos convenios». En este sentido, resulta llamativo comprobar, en primer lugar, la casi absoluta omisión de las tradicionales referencias a la jurisprudencia previa y a sus criterios habituales. Del mismo modo que, en segundo lugar, resulta también significativo el silencio que guarda la [STS](#) –a diferencia de lo que ocurre con la [SAN](#)– sobre la distinta ubicación que, al menos en la [CNAE 2009](#) –aprobado por el [RD 475/2007, de 13 de abril](#)–, tienen la fabricación de plásticos en formas primarias (20.1 y 20.16) –que sí formaría parte de las industrias químicas–, frente a la fabricación de productos de plástico (22 y 22.2).

4. TRASCENDENCIA DE LA DOCTRINA Y POSIBLE CONSOLIDACIÓN

Acabamos de llamar la atención sobre lo singular de esta sentencia, más en lo que concierne a su razonamiento que a su doctrina final. Este toque de atención sobre tan curioso elemento diferencial respecto de sus precedentes no quiere decir, obviamente, que no compartamos las conclusiones. No obstante, quizás hubiera sido deseable que, retomando la línea marcada por algunas de las sentencias precedentes –y, en especial, la excelente de [11 de noviembre de 2010](#), ya citada– la argumentación hubiera remarcado simplemente que la existencia tradicional de una única unidad de negociación demostraría también en este caso: a) que no nos encontramos ante unidad artificial, carente de conexión con la realidad, sino b) ante actividades productivas homogéneas o incluso afines, que permiten una regulación uniforme de condiciones de trabajo y que, por tanto, c) nada cabría alegar a una unidad sectorial delimitada además mediante criterios objetivos y estables.

En realidad, creemos que lo que ha intentado materialmente el Tribunal Supremo –y de forma aún más clara la SAN objeto de recurso– es evitar que, en este caso concreto, el uso de una jurisprudencia pensada normalmente para evitar anexiones funcionales forzadas –en la terminología de la SAN– sirviese para desgajar una nueva unidad de negociación, imponiéndola materialmente a las organizaciones sindicales al provocar *de facto* un vacío negocial en el que, como es bien sabido, ya sí existiría una obligación de negociar, inexistente cuando, como sucede en este caso, esta actividad ya está cubierta por un convenio de un ámbito funcional más amplio (sobre los límites a la obligación de negociar en relación con unidades ya cubiertas por convenios colectivos superiores véase, por todas, la [STS de 5 de noviembre de 2008 –rec. núm. 130/2007–](#)). De ahí, y con ello concluimos, que esta interpretación, centrada en la conservación de la estructura negocial existente, seguramente subsistirá en casos como el aquí examinado, mientras que el criterio de la homogeneidad, asentado en los factores tradicionales, quizás vuelva a ser el fundamental cuando lo que se produzca sea el pretendido acrecimiento no homogéneo o la anexión forzada de otro dispar al ámbito tradicional de una unidad de negociación.