



LA ESQUINA

Miguel Valverde

mvalverde@expansion.com

## El convenio de la reforma

La reforma del mercado de trabajo que ha planteado el Gobierno no recoge seriamente la necesidad de modificar la negociación colectiva que, tal vez, sea la más obsoleta de todas nuestras instituciones laborales. Es un hecho en el que coinciden todos los grandes expertos en Derecho del Trabajo y algunos, como Federico Durán, director del área de laboral de Garrigues, no dudan en calificarla como "franquista".

La verdad es que el proyecto de ley no recoge una nueva regulación de los convenios, porque el ministro de Trabajo e Inmigración, Celestino Corbacho, quiso respetar que este es un aspecto propio de la autonomía de la patronal y de los sindicatos. Y, en segundo lugar, el compromiso que éstos adquirieron en el último acuerdo salarial interconfederal para pactar una reforma de la negociación colectiva antes del próximo 9 de agosto.

Sin embargo, como se temían los sindicatos, algunos partidos de la oposición como el Partido Popular y Convergencia i Unió quieren aprovechar la tramitación parlamentaria de la reforma laboral para darle la vuelta a la negociación colectiva. Y, más concretamente, para facilitar, de una vez por todas, que el convenio de empresa predomine o, incluso, sea independiente del acuerdo sectorial. Es una propuesta en la que, además, está de acuerdo todo el frente reformista del mercado de trabajo. Desde las diversas organizaciones empresariales, el Banco de España y los institutos de estudios privados hasta los expertos en Derecho del Trabajo.

Todos ellos defienden que una de las razones del fuerte crecimiento del desempleo en España es que, con frecuencia, las empresas no pueden cumplir los acuerdos ni salariales ni de otro tipo que han tomado los convenios sectoriales. Problema que se agrava porque, sobre todo, las pequeñas y medianas compañías tienen muchas dificultades para poder incumplir el acuerdo sectorial, lo que se conoce técnicamente como cláusula de descuelgue. De una u otra manera, todo pasa por el acuerdo con los sindicatos.

La reforma laboral aprobada por el Gobierno da mayores facilidades a los pequeños empresarios para incumplir el acuerdo del sector, pero también es verdad que ha incluido alguna cláusula que facilita la tutela de los sindicatos de este ámbito sobre los trabajadores de estas sociedades. Sobre todo en materias que pueden afectar a la flexibilidad interna.

### La rigidez de los convenios es culpa de los sindicatos y, también, de los empresarios

la distribución de la jornada o los salarios.

La verdad es que cualquiera que conozca la negociación colectiva sabe que la responsabilidad en la rigidez de los contenidos de los convenios es tanto de la patronal como de los sindicatos; de los empresarios como de los representantes de los trabajadores. Y, por lo tanto, sospecho que más de un algún analista y estudioso del mercado de trabajo se va a llevar más de una sorpresa.

La razón está en que muchos pequeños y medianos empresarios no tienen tiempo ni medios de abrir en canal la negociación del convenio. Para ellos suele ser más cómodo aplicar el acuerdo del sector y así, año tras año.

En segundo lugar, es muy posible que si en la reforma de la negociación colectiva prima el convenio de empresa sobre todos los demás haya muchas resistencias en las confederaciones sindicales y en la CEOE. Muchas de las estructuras de estas organizaciones justifican buena parte de su función con la negociación colectiva. Por ejemplo, en la construcción y en el metal la estructura predominante de los convenios es provincial y, en consecuencia, este tipo de acuerdos tendrán que desaparecer si hay un consenso político para reducir los más de cinco mil convenios que hay en España.

Ya le sucedió algo parecido al Gobierno del PP cuando en 2001 intentó hacer una reforma drástica de la negociación colectiva sin contar con los agentes sociales. El vicepresidente económico, Rodrigo Rato, se llevó una sorpresa mayúscula con el rechazo contundente de la patronal CEOE. Fue cuando José María Cuevas dijo una de sus famosas citas: "El señor Aznar sabe mucho de muchas cosas, pero de negociación colectiva no tiene ni p... idea".

## GOLPE AL PRESUPUESTO FAMILIAR

> La subida del IVA, paso a paso

TIPO GENERAL

**18%**

Afecta a: ropa, calzado, electrodomésticos, locales, edificios (no vivienda), automóviles, suministros de luz y gas, muebles

TIPO REDUCIDO

**8%**

Afecta a: alimentos (no primera necesidad) y bebidas, hostelería, peluquería, espectáculos, edificios aptos para vivienda

TIPO SUPERREDUCIDO

**4%**

Afecta a: productos de primera necesidad (leche, pan, huevos...), libros, prótesis y viviendas calificadas de VPO.

> Dos velocidades

Cuándo se notarán los efectos. Período fin de rebajas.

☞ 31 agosto

☞ 30 septiembre

\* En Madrid finalizan el 21 de septiembre y en Valencia, el 4.



> Dos velocidades

TOTAL: 1.020-1.520 €

400-700 € Del 16 al 18% (tipo general)	20 € Cuentas, depósitos, acciones del 18 al 21%	200-400 € Fin 'cheque 400 €	100 € Tabaco: 0,5 €/cajovela Gasolinas y gasolinas: 2 €/litro/diámetro	300 € Tasa impuestos locales
IVA	Gravamen ahorro	Fin 'cheque 400 €	Impuestos Especiales	Tasa impuestos locales

Fuente: Elaboración propia e IRE

Expansión

# El 'asalto fiscal' sorprenderá al consumidor en septiembre

TRAS LA TREGUA DE LAS REBAJAS/ Faltan tres días para que el tipo general del impuesto se coloque en el 18%, pero el 'subidón' de precios vendrá de golpe en otoño.

M. Tejo. Madrid

El verano es intocable. Éste parece ser el lema en el que se ha inspirado el Ejecutivo para señalar en el calendario el uno de julio -comienzo oficial de las rebajas en doce comunidades autónomas- como el día D para que entre en vigor la subida del IVA. O, mejor dicho, para que el alza de este impuesto esté operativo, sin que el resentido bolsillo del consumidor lo note.

En apenas 72 horas, los precios de la ropa, el calzado, los electrodomésticos y hasta la conexión de la banda ancha se habrán incrementado teóricamente en dos puntos (el IVA general pasa del 16% al 18%), pero sin el vértigo lógico que acompaña siempre a un redoble fiscal.

La histeria colectiva está descartada. El Gobierno cuenta a su favor con un poderoso narcotizante: el de las rebajas de verano que, de modo oficial, arrancaron a finales de junio y que terminarán -he aquí el matiz importante- entre el 31 de agosto (en Andalucía, Murcia, Extremadura...) y el 30 de septiembre (en el caso de

Castilla y León, Galicia o País Vasco). La campaña de este año tiene como matiz que incluso los bienes de equipo se han sumado al carro de las ofertas de un modo nunca visto desde el año 2000, según constatan las asociaciones de consumidores. Así, hoy es posible comprar la lavadora más barata del mercado (ronda los 338 euros y no es de marca blanca) por el mismo precio con el que se comenzaron a comercializar los primeros microondas en España.

En la mente del consumidor todo son ventajas, pero

cuando este paréntesis de descuentos agresivos haya pasado -en el que cada español gastará 95 euros, un 10% menos que el pasado año- septiembre enseñará las uñas.

A partir de ese momento, cada contribuyente invertirá 85 euros extra anuales en abonar la factura de la electricidad y el gas; 43 euros más en transporte, y entre 48 y 50 euros adicionales por las compras en el resto de productos gravados al 18% (textil, muebles, joyas...), un capítulo al que cada año las familias dedican una media de 2.440 eu-

ros, según la Confederación de Consumidores y Usuarios.

Comprar un televisor de plasma de 1.299 euros, como ejemplifica la Confederación Española del Comercio, tendrá una penalización fiscal de 25 euros a partir de julio. Retrasar la compra de un coche valorado en 21.000 euros para la vuelta de las vacaciones supondrá una factura sorpresa de 420 euros extra. Si además se tienen en cuenta las ayudas del PlanE, comprar antes del día D puede ahorrar al consumidor entre 1.500 y 2.100 euros, en función de la comunidad.

Tras estos ajustes, Economía prevé ingresar sólo este año 1.900 millones -y 3.150 millones en los siguientes-, a pesar de que en 2009 el consumo lastró precisamente la recaudación por IVA un 30% de media, en términos anuales. Todo esto será posible porque el Gobierno espera un asalto fiscal de 140 euros por contribuyente. Los expertos alertan del archo de una espiral inflacionista que detraerá el consumo y forzará a ajustar artificialmente los salarios.

## Los efectos más temidos

CASAS VACÍAS

El sector inmobiliario es uno de los más afectados. Si los promotores no conseguían vender, ahora menos: el IVA en la transmisión de viviendas nuevas subirá un punto, hasta el 8%. La Asociación de Promotores y Constructores señala que una vivienda de 300.000 euros situada en Madrid (donde el precio por metro cuadrado es de 2.863 euros) se encarecerá unos 3.000 euros de media. Además, las autonomías estarán más tentadas de subir el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales.

PRENAZO ECONÓMICO

Analistas Financieros Internacionales (Afi), Ernst & Young, el servicio de estudios de las Cajas de Ahorro... son sólo algunas voces que han advertido de que la inminente alza del IVA frenará en seco la recuperación económica, convirtiendo el supuesto beneficio asociado a este redoble fiscal en un perjuicio económico. Tan sólo dos datos: se estima que los pequeños comercios destruirán 40.000 empleos y que cerrarán 15.000 establecimientos en el país.

Expansion.com

Siga en [www.expansion.com](http://www.expansion.com) el análisis de los expertos.