

«Jamás hay que discutir con un superior, pues se corre el riesgo de tener razón.»

MARCO AURELIO ALMAZÁN (1922 - 1991), escritor y diplomático mexicano.

2

Reunión de equipo

En esta unidad nos familiarizaremos con las reuniones de trabajo y las negociaciones y...

- organizaremos una sesión de negociación preparando tácticas y argumentos para alcanzar nuestras metas.
- participaremos en una reunión de manera activa, defendiendo nuestra posición y buscando un acuerdo final.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario para hablar de reuniones y negociaciones.

recursos gramaticales y funcionales:

- la forma del presente de subjuntivo en verbos regulares e irregulares.
- recursos para presentar la opinión que implican el uso del indicativo o del subjuntivo.
- formas para poner condiciones.
- recursos para participar en debates y negociaciones: anunciar un tema y aludir a él, pedir y dar información, pedir y dar la palabra, atenuar una afirmación, etc.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- algunos consejos para negociar con españoles.
- la gestión de los turnos de palabra en España.
- la negociación colectiva en España.

Acercamiento

1. NEGOCIAR

Seguro que has participado en alguna reunión en la que se ha negociado algo (con tus padres o tus profesores, con tu jefe, con tus colegas, etc.). Piensa en esa situación y responde a las siguientes preguntas.

- ¿Cuándo y dónde tuvo lugar la reunión?
- ¿Cuál fue el tema tratado?
- ¿Quién más participó en la reunión?
- ¿Cómo fue el ambiente en el que se celebró el encuentro?
- ¿Te habías preparado lo suficiente para negociar?
- ¿Cuáles eran tus prioridades?
- ¿Cuál fue tu propuesta?
- ¿Tuviste que ceder terreno para llegar a algún acuerdo?
- ¿Se llegó a un acuerdo final entre las partes?
- ¿Cuál fue el trato concluido?
- ¿Se llevaron a la práctica las decisiones finales?



CD 5

2. ¿CÓMO NEGOCIAR CON LOS ESPAÑOLES?

A. Escucha la siguiente entrevista y responde a las preguntas.

1. ¿En qué está especializado el Sr. Valdecasas?
2. ¿Cuál es el primer consejo que da este especialista?
3. ¿A qué principio básico de las negociaciones se hace referencia en esta charla?
4. Según Valdecasas, ¿qué percepción tienen los españoles del tiempo?
5. ¿Por qué, según él, conviene dejarlo todo por escrito?
6. ¿Cuáles son los temas que no deben ser tratados al negociar con españoles? ¿Cuáles conviene abordar?

B. Compara tus respuestas con las de tus compañeros. Si es necesario, volved a escuchar la grabación.

3. AUMENTO DE SUELDO

A. ¿Cómo crees que se debe actuar en una negociación de aumento de sueldo? En parejas, discutid cuáles de las siguientes frases os parecen ciertas.

	✓	✗
1. El trabajador debe mostrarse firme y exigir a su superior que le suba el sueldo.		
2. El aumento que solicita el trabajador debe ser alto; siempre hay tiempo para rebajar.		
3. Puede ser útil plantear un ultimátum.		
4. Nunca hay que pedir compensaciones que no sean económicas.		
5. Nunca es conveniente hacer comparaciones con otras personas que trabajan en empresas semejantes.		
6. Las negociaciones se deben preparar a conciencia y sin dejar nada a la improvisación.		
7. Cada negociación es diferente, si una no sale bien, es mejor olvidarla para siempre.		

B. Ahora leed los consejos que da un experto en el tema y comparadlos con lo que habéis marcado. ¿Hay alguna cosa que os sorprenda? ¿Estáis de acuerdo con todos los consejos?

Economía y finanzas

Consejos para una negociación salarial exitosa

- 1. Sé persuasivo.** No es conveniente exigir a un superior que te suba el sueldo; tratar de hacerlo puede dañar tu relación laboral con él. Es más fácil persuadirlo de que un incremento a tu salario será beneficioso para la empresa.
- 2. Sé ambicioso, pero realista.** Existe una relación directa entre las aspiraciones de las personas y los resultados que consiguen. En cualquier caso, es conveniente sugerir siempre ideas aceptables.
- 3. Usa el tono correcto.** Si quieres ser persuasivo, tu jefe debe sentir que tú también intentarás entender sus puntos de vista. Evita el uso de ultimátums y amenazas.
- 4. Piensa que el aumento que pides puede satisfacer varias necesidades, no solamente tu salario.** Asegúrate de haber pensado en otros tipos de compensación, como tener mayores responsabilidades, disfrutar de un horario más flexible u obtener acciones de la empresa.
- 5. Usa criterios objetivos.** Es más fácil persuadir a un directivo si ve que tus exigencias están basadas en criterios objetivos, como por ejemplo, cuánto pagan empresas similares a personas con una experiencia equivalente a la tuya.
- 6. Prepárate bien para alcanzar tus metas.** Este es el único aspecto de tus negociaciones que está completamente bajo tu control. Para obtener provecho de todos estos consejos debes invertir tiempo y energía antes de la reunión.
- 7. Revisa tu actuación para aprender.** La única forma de mejorar realmente tu habilidad como negociador es aprender de tus experiencias. Tras terminar tus negociaciones, reflexiona sobre qué cosas te han salido bien y qué debes cambiar para obtener mejores resultados en el futuro.

Descargar

Léxico

C. Esta lista de vocabulario procede de los tres primeros apartados del texto anterior. Asegúrate de que la entiendes. Como ves, no es una lista de palabras aisladas, sino que recoge combinaciones léxicas y cuestiones gramaticales. ¿Puedes completarla con vocabulario de los otros apartados?

- > Ser (una persona) persuasivo/a
- > Subirle el salario a alguien
- > Persuadir de algo a alguien
- > Ser (una persona) ambicioso/a
- > Ser (una persona) realista
- > Conseguir un resultado
- > Una idea aceptable
- > Usar el/un tono correcto
- > Evitar el uso de algo
- > Existir una relación directa entre una cosa y otra
- > ...

ESTRATEGIA

Para mejorar y enriquecer tu léxico, es muy importante que te fijas en las cuestiones gramaticales asociadas a las palabras y expresiones nuevas. Por ejemplo, **subirle el salario a alguien** es una estructura que tiene objeto directo (**el salario**) e indirecto (**a alguien**). Cuando aprendas vocabulario nuevo, aprende también palabras o estructuras vinculadas a él.

Observación

4. EN CIERTO MODO

A. Observa estos pares de frases. ¿Cuál de las dos frases presenta las informaciones de manera más directa en cada caso? ¿Qué efecto crees que tiene el elemento marcado en negrita?

1. **a.** Firmé aquel acuerdo porque, **en cierto modo**, la dirección me obligó.
b. Firmé aquel acuerdo porque la dirección me obligó.
2. **c.** Escogemos el proyecto de Pablo porque es el más barato.
d. Escogemos el proyecto de Pablo porque, **al fin y al cabo**, es el más barato.
3. **e.** **A fin de cuentas**, tú eres la persona más interesada en conseguir un acuerdo.
f. Tú eres la persona más interesada en conseguir un acuerdo.
4. **g.** **La verdad es que** tu amigo no es la persona adecuada para ese puesto.
h. Tu amigo no es la persona adecuada para ese puesto.

B. ¿En tu lengua, existen mecanismos parecidos para suavizar y relativizar lo que se dice? Coméntalos con un compañero y buscad juntos cuáles serían sus equivalentes en español.

5. TURNOS DE PALABRA

A. ¿Tenéis experiencias hablando en español con españoles? Leed el siguiente texto y, en parejas, comentad si esta afirmación se corresponde con vuestra propia experiencia.

«En cada cultura hay diferentes maneras de gestionar los debates y las discusiones. En España, por ejemplo, es más frecuente que en otros lugares de Europa interrumpir las intervenciones de otros participantes, y eso no se considera necesariamente descortés o de mala educación.»



CD 6

B. Escuchad ahora este fragmento de una discusión sobre la prohibición de fumar en lugares públicos. La persona que está hablando es interrumpida varias veces. Fíjate en cómo se gestionan los turnos de palabra y completa esta tabla.

Expresiones para interrumpir y obtener el turno de palabra	Expresiones para no ceder la palabra
Ya, pero...	

6. CUMBRE INTERNACIONAL

A. Lee las siguientes noticias sobre una cumbre entre la Unión Europea y los países de América Latina y el Caribe. En la primera parte de cada titular aparecen en negrita las declaraciones de los políticos; marca las expresiones que sirven para presentar una opinión. ¿Cuáles preceden a un verbo en indicativo? ¿Cuáles a uno en subjuntivo?

“Creo que esta vez nos pondremos de acuerdo”

Los negociadores se preparan con el [] objetivo de lograr un acuerdo que responda a las necesidades de ambas partes.

“Pienso que cerraremos un trato satisfactorio para las dos regiones”

Se esperan avances [], de manera que la negociación pueda concluir satisfactoriamente y responda a las necesidades de ambas partes.

“No creo que todos los Jefes de Estado y de Gobierno estemos de acuerdo en todos los puntos”

La presidenta de C., muy [], prevé un estancamiento en las negociaciones.

“No pienso que nuestra asociación sea indispensable”

El representante de P. considera poco [] la relación a la larga de su país con Europa.

“Me parece que se trata de un encuentro histórico”

El primer ministro P. G. declara que esta reunión brinda la ocasión de dar una [] visibilidad a la extensa cooperación entre ambas regiones.

“No me parece que se vaya a fortalecer realmente nuestra cooperación”

El enviado N. K. explica que, a pesar de los compromisos [], a la hora de hacer frente a los retos globales, los países privilegiarán sus bloques regionales.

“Dudo que los representantes europeos cedan ante nuestras peticiones”

El mandatario U. I. desconfía en cuanto a lograr consenso sobre el tema del desarrollo [].

“No dudo que esta alianza unirá económicamente a los dos continentes”

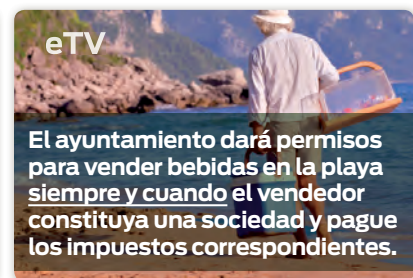
El delegado de V. confía en que las negociaciones conducirán a la creación de un pacto [].

B. Completa cada titular con el adjetivo adecuado; ten en cuenta el género y el número.

- claro
- estratégico
- sostenible
- transatlántico
- conjunto
- mayor
- sustancial
- pesimista

7. CON CONDICIONES

A. Mira estas noticias aparecidas en distintos informativos de televisión e intenta explicar las frases que aparecen en las pantallas con tus propias palabras.



B. Ahora, fíjate en las estructuras subrayadas y en su significado. ¿Qué modo verbal las acompaña: indicativo o subjuntivo?

Consultorio

EL PRESENTE DE SUBJUNTIVO

Verbos regulares

Recuerda que el presente de subjuntivo se forma con las siguientes terminaciones, que son las mismas para los verbos acabados en **-er** y los verbos en **-ir**.

	TRABAJAR	APRENDER	ESCRIBIR
(yo)	trabaje	aprenda	escriba
(tú)	trabajes	aprendas	escribas
(él/ella/usted)	trabaje	aprenda	escriba
(nosotros/as)	trabajemos	aprendamos	escribamos
(vosotros/as)	trabajéis	aprendáis	escribáis
(ellos/ellas/ustedes)	trabajen	aprendan	escriban

Verbos irregulares

Algunos verbos con cambios vocálicos **e → ie** y **o → ue** en Presente de Indicativo también presentan estos cambios en Presente de Subjuntivo.

	EMPEZAR	ENCONTRAR
(yo)	empiece	encuentre
(tú)	empieces	encuentres
(él/ella/usted)	empiece	encuentre
(nosotros/as)	empecemos	encontremos
(vosotros/as)	empecéis	encontréis
(ellos/ellas/ustedes)	empiece	encuentren

Hay verbos con una irregularidad en la primera persona del presente de indicativo que tienen esa misma irregularidad en todas las personas del presente de subjuntivo.

Presente de indicativo:
hacer → **hago** conocer → **conozco**

Presente de subjuntivo:
hacer → **haga** venir → **venga**
conocer → **conozca** decir → **diga**
tener → **tenga** oír → **oiga**
poner → **ponga** pedir → **pidá**
traer → **traiga** salir → **salga**

Algunos verbos presentan una raíz totalmente irregular.

	HABER	IR
(yo)	haya	vaya
(tú)	hayas	vayas
(él/ella/usted)	haya	vaya
(nosotros/as)	hayamos	vayamos
(vosotros/as)	hayáis	vayáis
(ellos/ellas/ustedes)	hayán	vayan

	SABER	SER
(yo)	sepa	sea
(tú)	sepas	seas
(él/ella/usted)	sepa	sea
(nosotros/as)	sepamos	seamos
(vosotros/as)	sepáis	seáis
(ellos/ellas/ustedes)	sepan	sean

EXPRESAR OPINIONES

Parecer que + INDICATIVO

- A mí **me parece que** la empresa **está** en un momento muy delicado.

No parecer que + SUBJUNTIVO

- A nosotros **no nos parece que** la cosa **sea** tan grave.

Considerar/pensar/creer que + INDICATIVO

- La dirección **considera que hay** razones para el optimismo.
- Los accionistas **piensan que es** un buen momento para vender.

No considerar/pensar/creer que + SUBJUNTIVO

- Nosotros **no consideramos que** las condiciones **sean** favorables para una ampliación.
- Los accionistas **no creemos que** este año **se deban** realizar nuevas compras.

(No) Dudar que + SUBJUNTIVO

- Nosotros **(no) dudamos que** trasladar la fábrica **sea** una buena manera de ahorrar costes. [= (no) nos parece que...]

(No) Confiar en que + SUBJUNTIVO

- Los vecinos **(no) confían en que** el ayuntamiento **cumpla** con su palabra y construya un parque. [= (no) esperan que...]

Otras expresiones + que + SUBJUNTIVO

- **Estamos sorprendidos de que** no **quieran** discutir este tema.
- **Estoy contenta de que vuelvas** a trabajar aquí.
- **Más vale que llevemos** una oferta alternativa.

Opinar con expresiones impersonales.

Es + ADJETIVO/SUSTANTIVO + que + SUBJUNTIVO

- **Es imprescindible que** los trabajadores **participen** en la reunión.
- **Es normal que** el presidente se **sienta** defraudado.
- **Es importante que traigas** tu ordenador para trabajar.
- **Es una lástima que** no **podamos** asistir a la ronda de negociaciones.

! Con algunas estructuras que expresan evidencia o seguridad, se usa el indicativo.

Es + ADJETIVO/SUSTANTIVO + **que** + INDICATIVO

- **Es cierto/evidente/verdad que** esta oferta de la dirección nos **conviene** mucho.

Tienes razón en que necesitas tiempo libre, pero eso no quiere decir que no tengas que hacer los deberes.



EXPRESAR CONDICIONES

- Volveremos al trabajo **siempre que** se **pacte** realizar una nueva reunión en mayo. + SUBJUNTIVO
- Aceptaré este proyecto **solo en caso de que** me **augmenten** el sueldo. + SUBJUNTIVO
- Estudiaré su propuesta (**solo**) **con la condición de que** la **haga** por escrito. + SUBJUNTIVO
- Acabaremos a tiempo el proyecto **siempre y cuando** la empresa nos **dé** los medios económicos necesarios. + SUBJUNTIVO
- El ministerio reabrirá las negociaciones (**solo**) **si** los pilotos **vuelven** al trabajo. + INDICATIVO

RECURSOS PARA DEBATES Y NEGOCIACIONES

Anunciar el tema del debate

El tema que tenemos que discutir...

La cuestión que vamos a tratar...

Aludir a temas u opiniones

En cuanto a... Eso de que...

Por lo que se refiere a... Respecto a...

Presentar una opinión y pedírsela a los demás

Desde mi punto de vista,

Para mí/nosotros, ...

Personalmente, ...

¿Qué le parece?

¿Qué piensa?

Añadir otros argumentos

Además...

Por otro lado...

Por otra parte...

Pedir acuerdo

¿No cree que...?

¿No le parece que...?

Pedir, no ceder la palabra e interrumpir

Déjeme decir algo.

Déjeme terminar.

Perdón.

Espere un momento.

Perdone que le corte/lo interrumpa...

Yo quería decir una cosa...

Aclarar y pedir aclaraciones

Dicho de otro modo, ...

Lo que quiere decir que...

Es decir, ...

O sea...

Eso quiere decir que...

¿A qué se refiere con eso?

Por lo tanto, ...

¿Qué quiere decir eso?

Expresar acuerdo o desacuerdo

Ciertamente.

Desde luego.

Eso es.

No lo creo.

No cabe duda.

No me parece.

Totalmente de acuerdo.

No estoy de acuerdo...

No estoy seguro de que... + SUBJUNTIVO

Atenuar la fuerza de afirmaciones y negaciones

A fin de cuentas, ...

Al fin y al cabo, ...

En cierto modo, ...

En realidad, ...

La verdad es que...

Restar valor a los argumentos de los demás

Puede ser, pero...

Sí, aunque...

Tal vez, pero...

Llegar a conclusiones

En conclusión, ...

En resumen, ...

En pocas palabras, ...

Para resumir, ...

Y por eso...

Comunicación

8. PRENDAS Y CONDICIONES

A. ¿Conocéis el juego de las prendas? Se trata de pedir a alguien que haga una cosa difícil, complicada o divertida. Por parejas, vais a inventar prendas para 3 personas de la clase. Atención: tiene que ser algo referido a la próxima clase o a días futuros.

B. Ahora leed vuestras prendas. Las personas a las que van dirigidas pueden poner condiciones para su realización.

- Nosotros queremos que el próximo día Henry venga vestido todo de verde.
- De acuerdo, pero solo lo haré con la condición de que...

9. IDEAS PRECONCEBIDAS

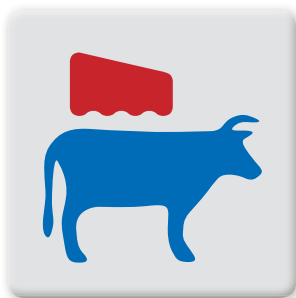
Seguramente, todos conocéis algunos estereotipos referidos a hombres y a mujeres en el mundo del trabajo. En parejas, pensad en uno de esos estereotipos, que vais a defender ante el resto de la clase. Los demás deben mostrar su acuerdo o su desacuerdo.

- Se dice que las mujeres son mejores jefas porque son más comprensivas y nosotros creemos que es verdad.
- ¿De verdad? Pues a mí no me parece que...



10. PERDONA QUE TE INTERRUMPA

A. Interrumpir a alguien cuando está hablando puede ser descortés, pero no siempre. Intentémoslo: en parejas **A** y **B** vais a elegir uno de estos temas. Luego, vais a preparar individualmente vuestros argumentos para debatirlos brevemente con vuestro compañero. Uno de vosotros estará a favor y el otro, en contra.



Los toros



La caza del zorro



La prohibición de fumar en lugares públicos



La energía solar

B. Ahora vais a intentar, delante de toda la clase, defender vuestras posiciones. **A** va empezar; **B** debe estar atento a lo que oye e intentar interrumpirlo para rebatir sus argumentos usando alguna de las estructuras que habéis aprendido. Luego, **A** le puede volver a tomar la palabra. ¿Qué pareja lo hace mejor?

Tarea

11. NUEVO PROPIETARIO

A. Un banco español acaba de comprar un pequeño banco de tu país. Todos los empleados han recibido la siguiente carta, que ha creado una gran polémica. ¿Con cuál de las tres posiciones que te presentamos al lado de la carta te identificas más? ¿Por qué?



Dirección de RR. HH.
Departamento de Formación
Avenida Fronteras, 10
28850 Torrejón de Ardoz
España

Asunto: Formación del personal e integración al grupo

Madrid, 24 de agosto de 2009

Apreciados colaboradores:

IBERBANCO, líder del sector bancario europeo, ha efectuado estos últimos años una serie de compras de entidades bancarias en todo el mundo, entre las que está el banco en el que usted trabaja.

En este sentido, nuestro grupo otorga una especial importancia a la formación del personal con el objetivo de integrarlo lo más rápida y eficazmente posible a nuestras modalidades de trabajo. Por esa razón, para disminuir costes de funcionamiento interno y para seguir afrontando los retos de un mercado muy competitivo, todos nuestros empleados provenientes de fusiones recientes deberán utilizar el español como lengua de trabajo en buena parte de sus comunicaciones. Además, a partir de ahora, todos los empleados deberán adaptarse a nuestro sistema de gestión, para lo cual van a ser formados en nuestra casa matriz en España.

Para ello, nuestro Centro de formación y desarrollo, localizado en las afueras de Madrid, ha previsto una serie de medidas obligatorias para todos los empleados, según los siguientes criterios:

- Los nuevos empleados integrados que ya manejan la lengua española deberán asistir únicamente a un cursillo de formación técnica y administrativa de una semana de duración en nuestra sede de Torrejón de Ardoz.
- Los nuevos empleados que aún no hablen español tendrán que alcanzar un nivel B2 en breve. Nuestro centro propone cursos intensivos, de una duración de dos meses, que se realizarán en nuestra sede de Torrejón de Ardoz. Una vez aprobado el curso, se procederá a la realización del cursillo de formación técnica y administrativa.
- Los gastos de formación traslado, alojamiento y manutención correrán íntegramente a cargo de la empresa.

Con el fin de elaborar las listas de participantes y de ultimar detalles, deberán contactar con nuestro secretariado, escribiendo a la dirección de correo electrónico que adjuntamos. De no haber obtenido respuesta alguna de su parte, interpretaremos que ha sido decisión suya dejar de pertenecer a nuestro grupo y, en ese caso, procederemos a la finalización de su contrato profesional.

Esperando una pronta respuesta de su parte y sin otro motivo que añadir, saluda muy atentamente.

Alfonso Martínez
Gerente ejecutivo

1

Los nuevos directivos del banco comprado.

Todos manejan la lengua española, aunque en niveles diferentes. Como fueron nombrados por el banco español, están de acuerdo con la medida. Les parece una gran oportunidad de desarrollo para la empresa y para las personas. Consideran que estas decisiones representan un sacrificio muy pequeño a cambio de grandes ventajas futuras.

2

Los representantes sindicales.

Ninguno habla español. Están en total desacuerdo con las medidas propuestas, que les parecen injustas y poco adecuadas para el contexto del banco en el que trabajan.

3

Los mandos intermedios.

Casi ninguno habla español, pero algunos consiguen leer en este idioma. Consideran que algunas de las medidas son excesivas, pero que esta absorción es una buena oportunidad para todos los empleados que quieran progresar.

B. Busca dos o tres personas que hayan elegido la misma opción que tú y formad un grupo. Preparad vuestros argumentos para participar en una reunión de negociación: tened en cuenta las implicaciones personales, familiares, profesionales, etc. Debéis pensar qué diréis para convencer a los demás y prever que tal vez debáis ceder en algunos aspectos.

C. Celebrad ahora la reunión, que moderará vuestro profesor. Debéis intentar llegar a un acuerdo. El éxito de esta tarea se medirá según vuestra capacidad de lograr una solución consensuada.

12. CONVENIO COLECTIVO

A. En España, la ley establece que las condiciones laborales y de producción se pactarán entre los empresarios y los trabajadores mediante convenios colectivos. ¿Sabes cómo se fijan, en tu país, las condiciones laborales?

Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

ART. 82:

«2. Mediante los convenios colectivos, y en su ámbito correspondiente, los trabajadores y empresarios regulan las condiciones de trabajo y de productividad; igualmente podrán regular la paz laboral a través de las obligaciones que se pacten.»

ART. 83:

«2. Mediante acuerdos interprofesionales o por convenios colectivos las organizaciones sindicales y asociaciones patronales más representativas, de carácter estatal o de Comunidad Autónoma, podrán establecer la estructura de la negociación colectiva (...).»

B. Descubre las características de la negociación colectiva en España leyendo el siguiente informe. Luego, responde a las preguntas que te planteamos.

Marco institucional

El sistema de negociación colectiva es un mecanismo fundamental para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo español. Alrededor del 90% de los asalariados del sector privado en España ven fijadas sus condiciones salariales —y laborales, en general— en la negociación colectiva llevada a cabo entre los representantes sindicales y empresariales. Esta cobertura se sitúa entre las más elevadas de los países europeos y es claramente superior a la que existe en EE.UU. o el Reino Unido, por ejemplo. (...)

En la actualidad, el sistema español de negociación colectiva se asienta sobre los principios emanados del Estatuto de los Trabajadores (ET) de 1980 y de las sucesivas modificaciones del mismo llevadas a cabo en los años noventa. Los principios básicos de este sistema son los criterios sobre la legitimidad para negociar y la eficacia general automática de los convenios de ámbito superior a la empresa. La legitimidad para negociar de los sindicatos no proviene del número de trabajadores afiliados, sino que la representación sindical surge de la audiencia electoral, es decir, de los votos obtenidos en las elecciones sindicales. (...) En particular, los resultados de estas elecciones otorgan el carácter de representativos a aquellos sindicatos que superan un determinado porcentaje de votos, lo que les permite estar presentes en los diferentes procesos de negociación. Todo convenio de ámbito superior a la empresa ha de ser aplicado a todas las empresas y a todos los trabajadores que formen parte del ámbito

geográfico y sectorial correspondiente, aunque no hayan participado en el proceso de negociación. En conjunto, la interacción de estas características configura un régimen de negociación caracterizado por la elevada cobertura del colectivo de asalariados —prácticamente total, a pesar de las reducidas tasas de afiliación sindical— y por el predominio de los convenios de ámbito superior a la empresa, en cuya negociación prevalecen las asociaciones sindicales y patronales mayoritarias, estando escasamente representados colectivos como los trabajadores temporales, con menor participación en los procesos electorales sindicales, o la pequeña y mediana empresa. (...)

Ámbito de la negociación colectiva

Uno de los aspectos fundamentales que caracterizan el sistema español de negociación colectiva es su distribución por ámbitos de negociación. Los convenios colectivos pueden ser negociados entre los representantes de los trabajadores y los empresarios al nivel descentralizado de la empresa o a un nivel mayor de centralización como es el de sector, con diferentes ámbitos geográficos: local, provincial, regional o nacional. En el caso español, la negociación de los convenios colectivos se lleva a cabo, de forma predominante, al nivel del sector productivo, con un ámbito geográfico de aplicación provincial, lo cual implica un nivel intermedio de centralización. En este nivel se negocian las condiciones laborales de más del 50% de trabajadores afectados por la negociación colectiva. (...)

Materias negociadas

El resultado fundamental de la negociación colectiva viene dado por los incrementos salariales pactados. Sin embargo, en ese mismo marco también se negocian otras materias relacionadas con las condiciones laborales como son el empleo, la contratación, la seguridad y salud en el trabajo, las horas extraordinarias, la existencia de incentivos a la productividad, la flexibilidad y la formación profesional, los beneficios sociales a los trabajadores (como complementos de jubilación, planes de pensiones, etc.), la igualdad de trato y oportunidades, la paridad de condiciones entre hombres y mujeres, la inserción laboral de personas con discapacidad, etc. (...)

Duración de los convenios

Otra característica relevante de los convenios colectivos es su duración, esto es, la longitud del período durante el cual estarán vigentes. Casi la mitad de los convenios colectivos son de carácter anual, el 30% son bianuales y el 20% restante tiene una duración superior a los dos años. La evolución de los convenios es una consecuencia del entorno macroeconómico. Cuánto más estable sea éste, más los agentes negociadores están dispuestos a fijar un compromiso de mayor duración, esto es, a mantener por más tiempo unas determinadas condiciones laborales. La gran mayoría

de los convenios colectivos que se firman en España tienen un período de vigencia superior a un año, lo que, por un lado, propicia una menor flexibilidad salarial ante cambios en el entorno macroeconómico, aunque, por otro, proporciona una mayor estabilidad a las relaciones laborales. (...)

Cláusulas de salvaguarda

La cláusula de salvaguarda se utiliza como un seguro que cubre a los trabajadores ante desviaciones de la inflación, de forma que permitiría menores subidas de salario, pero, una vez producido un shock alcista sobre la inflación, éste se traduciría en mayores incrementos salariales. Estas disposiciones garantizan el poder adquisitivo de los asalariados. En España, la mayoría de estos tipos de cláusulas son retroactivas, es decir que suponen una revisión de las tarifas en el año en el que se produce la desviación de la inflación y, por lo tanto, generan el pago de atrasos. (...)



Fuente: Servicio de Estudios del Banco de España. El sistema de negociación colectiva en España: un análisis con datos individuales de convenios.

1. ¿Existe en tu país la negociación colectiva? Si es así, ¿en qué difiere con respecto a la que se practica en España?
2. ¿En qué nivel se negocian las condiciones salariales y laborales de los trabajadores de tu país? ¿En la empresa o por sector? ¿Y en qué ámbito geográfico (local, provincial, regional, nacional)?
3. ¿Te parece que los trabajadores temporales y los trabajadores de las pymes están suficientemente representados en las negociaciones colectivas españolas?
4. Entre las materias comúnmente negociadas entre empresarios y trabajadores, ¿cuáles te parecen más importantes? ¿Qué otros asuntos negociarías tú?
5. Aparte de la cláusula de salvaguarda en contra de la inflación, ¿qué otras estipulaciones propondrías para salvaguardar los intereses de los trabajadores?

Expresión	Significado