

¿UN CONVENIO PARA EL SECTOR DE JARDINERÍA A CUALQUIER PRECIO?

El siguiente escrito tiene la finalidad de aclarar aspectos muy confusos del artículo del Sr. Serafín Ros el cual nunca estuvo presente en la negociación del convenio al igual que tampoco ningún otro empresario de la asociación a la cual representa, siempre enviando a terceros por poder.

La Federación Española de Empresas de Jardinería (F.E.E.J.) y la Sociedad Española de Horticultura (S.E.H.) son dos asociaciones patronales que desde el año 1992 vienen negociando conjuntamente el Convenio Colectivo de Jardinería, como patronales representativas del sector de jardinería, con las organizaciones sindicales CCOO y UGT.

Dichas asociaciones patronales aglutinan a su alrededor a más de 500 empresas establecidas a lo largo de todo el territorio nacional que tienen como denominador común su actividad de jardinería y la problemática propia de las empresas de pequeño y mediano tamaño.

La asociación patronal ASEJA que aglutina a las pocas (alrededor de una decena) grandes empresas constructoras y del sector servicios con departamentos del sector de jardinería y medio ambiente, evidentemente también representativas de una parte del sector de la jardinería, se constituye en el año 2000 y se incorporan a la negociación colectiva .

Durante los años previos a la incorporación de ASEJA en la negociación colectiva del convenio de jardinería, las negociaciones fueron fluidas y con acuerdos muy importantes conseguidos, en comparación que la media de la negociación colectiva de los otros convenios colectivos sectoriales negociados en España, de acuerdo con las estadísticas laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, fueron los siguientes:

En cuanto a la jornada se refiere:

<u>Años</u>	<u>Jornada pactada</u> <u>Media nacional</u>	<u>Jornada pactada</u> <u>Convenio Jardinería</u>
1997	1.767	1.786
1998	1.766	1.786
1999	1.765	1.786

En cuanto a los incrementos salariales se refieren:

<u>Años</u>	<u>Incremento pactado</u> <u>Media nacional</u>	<u>Incremento pactado</u> <u>Convenio Jardinería</u>
1997	2,95 %	2,50%
1998	2,60 %	2,50%
1999	2,75 %	4,42%

Tanto en el supuesto de la jornada, como en el del incremento salarial se trataba de dar, en la medida de lo posible, satisfacción a las demandas de las organizaciones sindicales, sin perder de vista las posibilidades del sector, por una parte, y las cifras que se barajaban en la negociación colectiva, en su conjunto, para todo el territorio Español, por la otra, y todo ello dentro del entorno económico de nuestro país.

Con la incorporación de ASEJA en la negociación colectiva del sector de jardinería, en el año 2000, no se llevan a buen término cuestiones primordiales en toda negociación colectiva, como son:

1.- Creación de un marco de relaciones laborales para el sector, que cree seguridad jurídica a los operadores del sector de jardinería.

El resultado de la intervención en la negociación colectiva de ASEJA ha sido, en primer lugar, la consecución de un convenio colectivo para los años 2000-2003 declarado nulo por sentencia de la Audiencia Nacional de 25.06.2002, ratificada posteriormente por sentencia del Tribunal Supremo de 7.07.2004 y, en segundo lugar, la consecución de un convenio colectivo para los años 2004-2009, pendiente de calificación, después de 8 meses, por parte de la Dirección General de Relaciones Laborales, del Ministerio de Trabajo y Asunto Sociales, ya que se firmó con vulneración de lo dispuesto en el artículo 97 del Estatuto de los Trabajadores.

Sin entrar a valorar el contenido de lo acordado lo cierto es que, desde la intervención de las patronales ASEJA, el sector no dispone de un convenio colectivo de eficacia general que regule las relaciones laborales de nuestro sector, dado que tanto los Tribunales de Justicia, como la Administración Pública, han observado actuaciones inadecuadas en su forma de proceder y por no tener por su parte la representatividad que ellos se auto otorgan para firmar el convenio sin nuestra aceptación.

Independientemente de la opinión que nos merezca la forma de actuar de las distintas asociaciones empresariales y organizaciones sindicales, ahí están los pronunciamientos administrativos y judiciales. Y éstos últimos, tienen que acatarse.

2.- Negociación colectiva en el sector de jardinería, dentro del marco general de negociación colectiva en España.

Como se ha visto, la negociación del convenio de jardinería hasta el año 2000 presenta unas cifras, en cuanto a jornada e incrementos salariales se refiere, muy cercanas a las que en aquellos años se negociaban en España en el ámbito de los convenios colectivos sectoriales. Nuestra responsabilidad como organización patronal entiende que la negociación tiene que transcurrir por esos cauces.

Mientras que a nivel nacional los convenios sectoriales del conjunto de España, de promedio, disminuyen la jornada en el período 2000-2003, en 9 horas, los firmantes del convenio 2000-2003, aceptan una disminución de jornada de 86 horas, disminución que resulta del todo inasumible desde el punto de vista de las empresas de toda España que viven únicamente de la actividad de jardinería.

Los incrementos salariales del convenio de jardinería del período 2000-2003 son nominales ya que, además de dichos incrementos, los pluses de conservación y mantenimiento se incrementa en un 250% .

Así pues, tanto en materia de jornada como en incrementos salariales, la negociación del convenio del período de 2000-2003 supone situarse claramente fuera de los parámetros aceptables de negociación, de acuerdo con los datos que arrojan las estadísticas laborales del propio Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, sobre la negociación colectiva en nuestro país.

3.- La negociación de un convenio colectivo se produce con aceptación y sometimiento al Estado de Derecho.

La negociación del convenio colectivo del período 2004-2009 debió partir de una realidad incontestable: la nulidad del convenio colectivo 2000-2003 por decisión judicial. Las sentencias judiciales deben acatarse y cumplirse en todos sus términos y por ello no se podía admitir, como hizo ASEJA, como punto inicial de negociación para el convenio de 2004-2009, una jornada anual de 1700 horas. Aceptar dicha jornada como punto de partida de la negociación era, simple y llanamente, ignorar el pronunciamiento judicial.

Pretendía ASEJA que quienes obtuvimos una sentencia favorable a la petición de nulidad del convenio 2000-2003 ante los tribunales, aceptáramos el contenido íntegro de dicho convenio como plataforma inicial de negociación del convenio del siguiente período.

Los efectos jurídicos de la declaración de nulidad del convenio 2000-2003 no son otros que el de dar plena vigencia al convenio colectivo de 1997-1999. Y este era el punto de arranque para la negociación colectiva a partir del año 2004.

4.- La negociación de un convenio sectorial nacional supone una negociación de mínimos.

La negociación de un convenio sectorial de ámbito nacional supone la consecución de unos acuerdos que regulen al sector en todo el territorio nacional, y para todas las empresas del sector, por lo que debe constituir un acuerdo de mínimos, ya que en caso contrario correría el riesgo de no satisfacer plenamente las necesidades de determinados colectivos, ya sea por razones geográficas, ya por razones de actividad, o simplemente, por tamaño de empresa.

Establecidos estos mínimos, huelga decir que mediante pactos de ámbito inferior se pueden mejorar las disposiciones mínimas contenidas en la negociación convencional de ámbito estatal.

No es adecuado y conveniente, como pretende ASEJA, imponer a todo el sector de jardinería unas condiciones más favorables que puedan tener reconocidas los trabajadores de sus empresas asociadas, en aras a una supuesta "unidad" del sector.

El modelo de negociación colectiva en España es vertical descendente y no al revés. Lo general debe prevalecer por encima de lo particular.

5.- La negociación significa dar y recibir.

En la negociación del convenio colectivo para el período 2004-2009, las patronales FEEJ y SEH ofrecieron en la mesa de negociación, en materia de jornada, una reducción de la misma de hasta un máximo de 36 horas anuales, en un período de 6 años, sobre la vigente de 1.786 horas anuales, lo que hubiera situado a las empresas del sector en una jornada de 1.750 horas anuales, jornada, por otra parte, acorde con las que se vienen negociando en los convenios sectoriales en nuestro país.

En materia de incremento salarial se ofreció un incremento medio del 3,5% durante toda la vigencia del convenio, incremento que se situaba unas décimas por debajo de la media nacional, debido al esfuerzo que se realizaba en la reducción de las 36 horas anuales.

Se pedía a cambio a las organizaciones sindicales un período de convenio de cuatro años que permitiera dar estabilidad laboral y perspectiva económica al sector.

Nuestra oferta en la mesa de negociación suponía acceder a una cierta reducción de la jornada, hasta llegar a una jornada acorde con nuestro entorno y ofrecer unos incrementos salariales moderados, a cambio de que los sindicatos renunciaran a la jornada que tenían de partida de las 1.700 horas, negociada en un convenio nulo, y a firmar un convenio con un período temporal razonablemente largo.

Dar y recibir.

Afortunadamente las empresas asociadas a nuestras organizaciones empresariales que integran la FEEJ y SEH así lo entienden y prueba de ello son los incrementos de empresas asociadas que vienen produciéndose desde el año 2000, y muy particularmente en los años 2003 y 2004.

Todas las organizaciones patronales, estamos firmemente convencidos de ello, buscamos la unidad del sector y dotar al mismo de un marco regulador de las relaciones laborales. Pero no a cualquier precio. Tendremos que dedicar, desde hoy mismo, todo nuestro esfuerzo para acercar posiciones y buscar puntos de encuentro.