

Un convenio que una al comercio, no que lo divida

Por Bartolomé Servera, vice presidente de AFEDECO

En las próximas semanas el sector del comercio en Baleares afronta una nueva negociación colectiva que afectará a decenas de miles de trabajadores y a miles de empresas de nuestras islas. Hablamos de un sector clave para la economía balear, formado por realidades empresariales muy distintas: desde pequeñas empresas familiares hasta distribuidores especializados que garantizan el abastecimiento diario de comercios, hoteles y restauración.

En este contexto, uno de los debates que han surgido en torno al nuevo convenio es la posibilidad de establecer condiciones salariales diferenciadas según el tipo o tamaño de empresa. Es una propuesta que merece una reflexión clara.

Un convenio colectivo debe ser, ante todo, un marco común que aporte estabilidad, seguridad jurídica y equilibrio competitivo dentro de un mismo sector. Cuando empresas que operan en el mismo mercado comparten reglas laborales básicas, se garantiza que la competencia se base en la eficiencia, el servicio o la innovación, y no en diferencias artificiales en los costes laborales.

Introducir distintos niveles salariales dentro del mismo convenio, dependiendo del tipo de empresa, generaría una fragmentación difícil de justificar. No solo desde el punto de vista económico, sino también jurídico. El principio de igualdad en las condiciones laborales dentro de un mismo ámbito sectorial ha sido históricamente uno de los pilares de nuestro sistema de negociación colectiva. Alterarlo abriría un terreno complejo y potencialmente conflictivo.

Pero además existe una cuestión de lógica empresarial. Si se establecen diferencias salariales dentro de un mismo sector, se corre el riesgo de provocar una segmentación artificial del mercado laboral. Determinados perfiles profesionales tenderían a concentrarse en unas empresas y no en otras, generando desequilibrios que acabarían perjudicando tanto a las compañías como a los propios trabajadores.

En Baleares conocemos bien la diversidad de nuestro tejido empresarial. Esa diversidad es una fortaleza, no un problema que deba corregirse con divisiones internas. Precisamente por eso, desde AFEDECO y como portavoz en la mesa negociadora del Convenio Colectivo del Comercio de Baleares pienso que se debe actuar con el objetivo de cohesionar el sector y ser capaces de establecer reglas claras y aplicables a todos.

Como organización empresarial mayoritaria en la mesa negociadora del Convenio Colectivo del Comercio de Baleares, creemos firmemente en la negociación colectiva como instrumento de diálogo entre empresas y trabajadores. Nuestro tejido comercial, formado en gran medida por pymes profundamente arraigadas en las islas, comparte el objetivo de garantizar empleo estable, actividad económica y competitividad en un entorno cada vez más exigente.

La negociación que ahora comienza debe abordarse con responsabilidad y visión de conjunto. Eso implica escuchar propuestas, analizar el contexto económico y buscar acuerdos realistas. Pero también mantener principios claros: el convenio debe servir a todo el sector.

El comercio en Baleares necesita estabilidad, reglas comunes y un marco laboral que permita a las empresas seguir creciendo y generando empleo. Dividir el sector en función del tamaño o naturaleza de las empresas no fortalecería el convenio; al contrario, podría debilitarlo.

El reto es otro: construir un acuerdo equilibrado que garantice competitividad empresarial, estabilidad laboral y cohesión sectorial. Ese debería ser el verdadero objetivo de la negociación.

Porque cuando un sector avanza unido, avanza más fuerte.

Bartolomé Servera

Vicepresidente de AFEDECO y portavoz de AFEDECO en la mesa negociadora del Convenio Colectivo del Comercio de Baleares