

**INFORMACIÓN ESTRATÉGICA EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA: EVIDENCIA  
EMPÍRICA PARA EL MERCADO CONTINUO ESPAÑOL \***

**Ana María Sabater Marcos\*\***  
Universidad Miguel Hernández  
**Joaquina Laffarga Briones**  
Universidad de Sevilla

**ÁREA TEMÁTICA:**

**A) INFORMACIÓN FINANCIERA Y NORMALIZACIÓN CONTABLE**

**B)**

**Palabras clave:** *Divulgación Voluntaria Estratégica; Información Asimétrica; Rentabilidad Anormal; Negociación Colectiva.*

**JEL Clasificación:** *G14, J30, J51.*

---

\* Los autores agradecen a Belén Nieto Doménech y Antonio Rubia Serrano el tiempo dedicado a la realización de este trabajo así como los comentarios y aportaciones efectuados al mismo.

\*\* Autor de contacto:

**SABATER MARCOS, ANA MARIA** - [asabater@umh.es](mailto:asabater@umh.es)  
ESTUDIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS - Telf.: 96 665 8884

# INFORMACIÓN ESTRATÉGICA EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA: EVIDENCIA EMPÍRICA PARA EL MERCADO CONTINUO ESPAÑOL

## Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar la actividad de divulgación en prensa escrita alrededor de un evento laboral y los movimientos del precio de los títulos afectados por el evento, de las empresas cotizadas en el mercado continuo español. El periodo anterior a la firma de un convenio de empresa ofrece incentivos potencialmente fuertes para cambiar la política de divulgación de una compañía. Si la política de divulgación puede aumentar la rentabilidad de la firma, bien por reducción de la asimetría informativa o por promocionar la acción, ésta disfrutará de un coste de capital menor. Pero también la empresa puede tener incentivos para cambiar la opinión del sindicato acerca de la solvencia y futuros flujos de caja de la empresa, de tal forma que, el incremento pactado en los salarios sea lo menor posible. Por ello, la política divulgadora de la empresa afronta un conflicto entre el deseo de influenciar al mercado con una política agresiva de divulgación de buenas noticias, paliando el efecto negativo que la firma del convenio tiene sobre el mercado y, por otro lado, el deseo de que la negociación del convenio sea lo más favorable para la empresa. Nuestros resultados proporcionan evidencia de ambos casos.

