

(TEXTO DE APROBACION FINAL POR LA CAMARA)
(23 DE JUNIO DE 2009)

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO

16ta. Asamblea
Legislativa

1ra. Sesión
Ordinaria

CAMARA DE REPRESENTANTES

P. de la C. 607

12 DE ENERO DE 2009

Presentado por el representante *Torres Calderón*

Referido a la Comisión del Trabajo y Relaciones Laborales

LEY

Para añadir un cuarto párrafo a la Sección 7.5 del Artículo 7 de la Ley Núm. 45 de 25 de febrero de 1998, según enmendada, conocida como "Ley de Relaciones del Trabajo para el Servicio Público de Puerto Rico", a los fines de imponer penalidades a los Jefes de Agencia que negocien convenios colectivos a sabiendas de que la agencia que dirigen no cuenta con los recursos disponibles para honrar las cláusulas económicas acordadas.

EXPOSICION DE MOTIVOS

Aunque la Ley Núm. 45 de 25 de febrero de 1998, según enmendada, conocida como "Ley de Relaciones del Trabajo para el Servicio Público de Puerto Rico" dispone en la Sección 7.5 del Artículo 7 que está prohibido negociar cláusulas que representen compromisos económicos más allá de los recursos disponibles se ha generalizado en las agencias de gobierno negociar colectivamente con los sindicatos sin contar con recursos fiscales. Como cuestión de hecho el Reglamento 6492 de 9 de julio de 2002 que se promulga en virtud de la Sección 7.5 establece en su Artículo 4 que el principio rector de toda negociación de cláusulas que representen compromisos económicos es la prohibición de negociar cláusulas que sobrepasen los recursos disponibles.

Aunque se reconoce que es mandatorio el negociar cláusulas económicas durante el proceso conducente a establecer un convenio colectivo, el mismo debe realizarse de

acuerdo a la realidad fiscal de la agencia. Las cláusulas económicas incluyen salarios, licencias, bonificaciones, aportaciones y cualquiera otro beneficio o compensación cuyo costo a la agencia pueda ser precisado por depender su importe de las horas trabajadas por los empleados.

No obstante, la prudencia obliga a ser austeros en los momentos en que nos encontramos. Esta medida servirá de disuasivo para que los Jefes de Agencia no negocien con los representantes exclusivos de los trabajadores términos que acallarán momentáneamente a los sindicatos y a la opinión pública. Sin embargo, a la postre crearán mayor inestabilidad entre los servidores públicos, fuerza motora del aparato gubernamental, y el Gobierno de Puerto Rico. A pesar de existir las consabidas cláusulas de flexibilidad, no es menos cierto que es una acción inmoral de los Jefes de Agencia crear falsas expectativas a los trabajadores y a todas luces es una ilegalidad. Esta medida tiene el propósito de poner un coto a dicha situación.

DECRETASE POR LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE PUERTO RICO:

1 Artículo 1.-Se añade un cuarto párrafo a la Sección 7.5 del Artículo 7 de la Ley
2 Núm. 45 de 25 de febrero de 1998, según enmendada, para que lea como sigue:

3 “Sección 7.5.-Prohibición de negociar cláusulas que representen
4 compromisos económicos más allá de los recursos disponibles.

5 Ningún convenio colectivo podrá elevar, en ninguno de los años de su
6 vigencia, la proporción del presupuesto funcional que una agencia ha destinado,
7 en promedio, para sueldos y beneficios marginales de los empleados cubiertos
8 por la negociación, durante los cuatro (4) años anteriores al convenio. A los
9 efectos de estimar los ingresos adicionales futuros de la agencia y hacer los
10 cálculos de costos correspondientes a la negociación para cada año, se utilizará el
11 incremento porcentual promedio presupuestario de los cuatro (4) años anteriores
12 al año del convenio. En caso de no ocurrir un incremento presupuestario en una
13 agencia durante los cuatro (4) años anteriores al año del convenio, la negociación

1 colectiva podrá realizarse como excepción con la autorización del gobernador,
2 dentro de los parámetros correspondientes al por ciento promedio del
3 crecimiento que hubiese tenido el presupuesto del fondo general de Puerto Rico
4 durante los cuatro (4) años anteriores, multiplicado el mismo por el factor sesenta
5 (.60). El resultado de esta última operación matemática se aplicará al presupuesto
6 de la agencia concernida.

7 Se faculta a la Oficina de Gerencia y Presupuesto a promulgar la
8 reglamentación necesaria para la implantación de las disposiciones de esta
9 Sección.

10 Las economías que se realicen como resultado de la eliminación o
11 consolidación de puestos en una Agencia podrán utilizarse, hasta un setenta y
12 cinco por ciento (75%) del importe de los sueldos asignados a las plazas
13 suprimidas o consolidadas, para mejorar las condiciones de trabajo y las
14 compensaciones de los empleados de la Agencia.

15 Todo Jefe de Agencia que incurra en la práctica de negociar y firmar
16 cláusulas económicas en los convenios colectivos a sabiendas de que la Agencia
17 que dirige no cuenta, ni contará con los recursos fiscales necesarios para honrar
18 los mismos, se le impondrá una multa administrativa no menor de mil (1,000)
19 dólares, ni mayor de diez mil (10,000) dólares, el cual se sufragará de su peculio
20 personal. La Oficina de Gerencia y Presupuesto promulgará la reglamentación
21 necesaria para cumplir cabalmente con las disposiciones de lo dispuesto en este
22 párrafo. Los dineros obtenidos mediante el pago de las multas debido a las

- 1 violaciones de las disposiciones de esta Ley ingresarán al Fondo General del
- 2 Gobierno de Puerto Rico.”
- 3 Artículo 2.-Esta Ley entrará en vigor noventa (90) días después de su aprobación.