

**REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA SECCIÓN 7.5 DE LA
LEY NÚM. 45 DE 25 DE FEBRERO DE 1998, SEGÚN ENMENDADA,
REFERENTE A LA PROHIBICIÓN DE NEGOCIAR CLÁUSULAS QUE
REPRESENTEN COMPROMISOS ECONÓMICOS MÁS ALLÁ DE LOS
RECURSOS DISPONIBLES**

Departamento de Estado

Núm. 6492

A la fecha de: 9 de julio de 2002

Aprobado: Ferdinand Mercado
Secretario de Estado

Por: Giselle Romero García
Secretaria Auxiliar de Servicios

Artículo 1. - Base Legal

Este reglamento se emite de conformidad con lo dispuesto en la Sección 7.5 de la Ley Núm. 45 de 25 de febrero de 1998, según enmendada.

Artículo 2. - Propósito

Este reglamento tiene el propósito de promulgar la reglamentación necesaria para la implantación de la prohibición de negociar cláusulas que representen compromisos económicos más allá de los recursos disponibles, dispuesta en la Sección 7.5 de la Ley Núm. 45 de 25 de febrero de 1998, según enmendada.

Artículo 3. - Definiciones

Los términos enumerados a continuación tendrán los siguientes significados:

1. Beneficios Marginales se define como cualquier acreencia, ventaja o derecho no salarial otorgado al empleado por disposición de ley, reglamento o convenio colectivo que conlleve un costo para la agencia. Tales son, por ejemplo, las aportaciones para los planes médicos, sistemas de retiro, seguros de vida, así como licencias, bonificaciones, reembolsos por gastos incurridos en el desempeño de labores.
2. Cláusulas Económicas se refiere a un área de negociación mandatoria que las partes deberán discutir durante el proceso conducente a un convenio colectivo. El término incluye salarios, licencias, bonificaciones, aportaciones y cualesquiera otro beneficio o compensación cuyo costo a la agencia pueda ser precisado por depender su importe de las horas trabajadas por los empleados.
3. Convenio se define como el acuerdo suscrito entre las partes sobre salarios, beneficios marginales, términos y condiciones de empleo y otras

disposiciones relativas a la forma y manera en que se desarrollarán las relaciones obrero-patronales en una agencia.

4. Presupuesto Funcional se entenderá como el presupuesto asignado para los gastos de funcionamiento ordinarios y recurrentes de la agencia. Expresamente se excluyen del presupuesto funcional las siguientes asignaciones:

- (a) Asignaciones para mejoras permanentes.
- (b) Asignaciones para el pago de deuda pública o extra-constitucional.
- (c) Asignaciones que no sean recurrentes, independientemente del origen de esos recursos. Estas son las asignaciones que se conceden en una sola ocasión y con un propósito en específico.
- (d) Asignaciones de recursos de cualquier origen consignados bajo la custodia de una agencia para cubrir el costo de proyectos especiales que se delegan a otras dependencias o entidades.

5. Fondo General es el fondo al que ingresan los dineros recaudados por el Departamento de Hacienda, del que luego la Asamblea Legislativa hace las asignaciones para sufragar los distintos programas de servicios y de inversiones públicas para cada año fiscal. Estos recursos se originan de imposiciones de contribuciones, esencialmente sobre la propiedad, ingresos, herencias y donaciones, arbitrios sobre bebidas alcohólicas y sobre artículos de uso y consumo, como cigarrillos, productos de petróleo, vehículos de motor y sus accesorios, efectos eléctricos o de gas, y otros. Son, también, fuentes de ingreso del Gobierno las contribuciones que se recaudan por concepto de licencias de vehículos de motor y otras licencias; los sobrantes del Presupuesto General; los traspasos del Fondo de Intereses sobre Inversiones; los derechos, multas, y confiscaciones; las rentas provenientes de la Lotería, los derechos de aduana, y los arbitrios sobre embarques.

6. Oficina se refiere a la Oficina de Gerencia y Presupuesto

Artículo 4. - Disposiciones Específicas

1. El principio rector de toda negociación de cláusulas que representen compromisos económicos es la prohibición de negociar cualquier cláusula que sobrepase los recursos disponibles.

2. Como criterio para asegurar el cumplimiento con este principio rector, se establece que ningún convenio colectivo puede aumentar, en ninguno de los años de su vigencia, la proporción promedio del presupuesto funcional que una agencia destina para sueldos y beneficios marginales de los empleados cubiertos por la negociación. Esta proporción promedio se computará utilizando el presupuesto funcional de los cuatro años fiscales anteriores a la fecha en que se negocia el convenio.
3. En la negociación de cláusulas que representen compromisos económicos, los recursos disponibles para ser destinados a sueldos y beneficios marginales de los empleados cubiertos por la negociación estarán limitados a aquellos que no aumenten la proporción promedio a que se refiere el inciso 2 anterior.
4. En el caso de que exista más de una unidad apropiada en una agencia, la cantidad correspondiente a sueldos y beneficios que se utilizará para el cómputo de la proporción promedio será exclusivamente aquella de los empleados de la unidad apropiada cubiertos por la negociación.
5. Para estimar los incrementos en el presupuesto funcional de la agencia para los años que cubrirá el convenio se utilizará el incremento porcentual promedio que haya experimentado su presupuesto funcional durante los cuatro años fiscales anteriores a la fecha en que se negocia el convenio.
6. En aquellos casos en que este incremento porcentual promedio sea cero o negativo, no podrán negociarse cláusulas que representen compromisos económicos, excepto que se conste con autorización de la Gobernadora para dicha negociación. En estos casos el incremento porcentual promedio que se utilizará para determinar los incrementos en el presupuesto funcional de la agencia será el sesenta por ciento (60%) del incremento porcentual promedio experimentado por el Fondo General de Puerto Rico.
7. De forma que se garantice plenamente el principio rector de la Sección 7.5 de la Ley Núm. 45 de 25 de febrero de 1998, según enmendada, en cuanto a la prohibición de negociar cláusulas que representen compromisos económicos más allá de los recursos disponibles, si en alguno de los años fiscales que cubre un convenio los recursos del Fondo General no son suficientes para honrar las cláusulas económicas del convenio, lo anterior luego de deducir el pago de deuda, gastos

ineludibles por legislación aprobada o las aportaciones al seguro de salud del gobierno, la agencia será responsable de realizar las economías presupuestarias correspondientes para otorgar los beneficios económicos estipulados en el convenio.

8. En el caso de empleados cuyos salarios sean sufragados de fondos federales, la agencia hará los ajustes necesarios para cubrir las necesidades de éstos. Esto se hará solicitando en sus propuestas al Gobierno Federal las asignaciones presupuestarias para cubrir lo negociado.
9. En el caso de que no se pueda proyectar un incremento presupuestario en los fondos federales, fondos especiales estatales, ingresos propios y otros recursos, la agencia procederá en primer lugar a identificar economías en su presupuesto. En el caso de no poder identificar economías o que el margen sea pequeño, los recursos que provengan del Fondo General, se dividirán entre los empleados que cobren del Fondo General y los que cobran de esas fuentes de recursos identificadas en la primera oración de este párrafo, aún cuando éstos hayan sido asignados para los empleados que cobran del Fondo General.
10. Las agencias podrán utilizar hasta un 75% del importe de los sueldos asignados a plazas eliminadas o consolidadas para mejorar las condiciones de trabajo y las compensaciones de los empleados públicos.
11. Ninguna negociación será aplicable de forma retroactiva.
12. Las negociaciones tendrán que ajustarse al periodo presupuestario. Toda negociación de cláusulas económicas finalizada luego de la aprobación del presupuesto gubernamental, será efectiva el próximo año fiscal a menos que la agencia certifique que tiene economías en su presupuesto que le permiten cubrir la totalidad del impacto económico de las cláusulas económicas negociadas en el año fiscal vigente.
13. Los cálculos relacionados con la determinación del margen para negociar bajo el procedimiento ordinario que dispone la Ley, ello es cuando el incremento porcentual promedio del presupuesto funcional de la agencia es mayor de cero, serán efectuados por la agencia. La Oficina certificará los cálculos e identificará los fondos del Fondo General. En cuanto a otros orígenes de recursos (fondos federales, fondos especiales

estatales, ingresos propios y otros recursos) corresponderá a la agencia certificar la disponibilidad de estos.

Artículo 5. - Cláusula de Interpretación

En caso de conflictos o incongruencias entre las versiones en el idioma español e inglés de este reglamento, la versión en el idioma español prevalecerá.

Artículo 6. - Cláusula de Separabilidad

Si alguna parte de este reglamento se declara nula o inconstitucional por un tribunal de justicia, tal determinación no invalidará las restantes disposiciones las cuales permanecerán en vigor.

Artículo 7. - Vigencia

Las disposiciones de este reglamento comenzarán a regir a los 30 días a partir de la fecha de su radicación en el Departamento de Estado a tenor con lo dispuesto por la Ley de Procedimiento Administrativo Uniforme, Ley Núm. 170 del 12 de agosto de 1988, según enmendada.

Aprobado en San Juan, Puerto Rico, hoy 16 de julio de 2002.



Melba Acosta

Directora

Oficina de Gerencia y Presupuesto