

MANUEL MARTINEZ RODRIGUEZ TRUCKING - Y - UNION DE
TRONQUISTAS DE PUERTO RICO, LOCAL 901 CASO NUM. CA-4719
D-705 Resuelto a 11 de septiembre de 1975.

ANTE: Lic. Juan Antonio Navarro
Oficial Examinador

COMPARCENCIAS:

Lic. Héctor N. Laffitte
Sr. Manuel Martínez
Por el Querellado

Lic. Richard V. Pereira
Por la División Legal
de la Junta

- DECISION Y ORDEN -

El 5 de mayo de 1975 el Oficial Examinador, Lic. Juan A. Navarro, rindió su Informe en el caso del epígrafe. En el mismo concluye que la Junta carece de jurisdicción sobre el querellado y que ni los perjudicados ni la unión querellante comparecieron a la audiencia celebrada en el caso.

Ninguna de las partes compredidas en el procedimiento radicó excepciones a dicho Informe.

La Junta ha revisado las resoluciones emitidas por el Oficial Examinador durante la audiencia y como encuentra que no se ha cometido error perjudicial alguno, por la presente las confirma.

Luego de considerar el Informe del Oficial Examinador, y el que se hace formar parte de esta Decisión y Orden, y expediente completo del caso, la Junta adopta su recomendación de que se desestime la querella por falta de intereses de parte de la unión querellante y de los trabajadores afectados. Al tomar esta determinación no estamos pasando juicio sobre la conclusión a que llega el Oficial Examinador sobre la cuestión de jurisdicción.

O R D E N

A base del expediente completo del caso y de acuerdo con el Artículo 9(1)(b) /29 L.P.R.A. 70 (1) (b) / de la Ley de Relaciones del Trabajo de Puerto Rico, la Junta de Relaciones del Trabajo de Puerto Rico, por la presente, desestima la querella expedida en el caso de epígrafe con Manuel Martínez Rodríguez Trucking.

En San Juan, Puerto Rico, a 11 de septiembre de 1975.

INFORME DEL OFICIAL EXAMINADOR

Basado en un cargo, 1/ radicado el 10 de abril de 1972, la Junta expidió querella, 2/ el 5 de enero de 1973. En ésta se alega, entre otros, que Manuel Martínez Rodríguez Trucking, en adelante el querellado, se dedica al negocio de carga y transporte de materiales de construcción para lo cual utiliza empleados; que durante los primeros meses de 1972 un grupo de empleados del querellado realizaban gestiones dirigidas a organizarse para negociar colectivamente con este último; que se discriminó contra varios

empleados al, despedir, suspender y sustituir de empleo a éstos; que por la mencionada conducta el querellado incurrió en práctica ilícita de trabajo en violación a los Artículo 3(1)(a) y 8(1)(c) de la Ley de Relaciones del Trabajo de Puerto Rico.

Después que las partes fueron debidamente notificadas 3/ el querellado radicó una moción de desestimación. 4/ Posteriormente la audiencia se señaló en tres ocasiones, 5/ dos de las cuales fue suspendida a solicitud de las partes. 6/ Finalmente se celebró el 17 de marzo de 1975 compareciendo el querellado, su abogado y el Lic. Richard V. Pereira de la División Legal de la Junta.

La Falta de Jurisdicción:

El querellado sostiene que la Junta de Relaciones del Trabajo de Puerto Rico no tiene jurisdicción para entender en este caso. En su moción de desestimación expone que:

"(a) se dedica al negocio de transportación en el comercio interestatal con un volumen de negocios en exceso de \$50,000.00 anuales.

(b) que presta servicios a la firma Lock Joint & Pipe Co. of Puerto Rico, la cual es una empresa dedicada al comercio interestatal.

(c) que estando cubierto por la Ley Taft-Hartley y en vista de que se le imputa una conducta de práctica ilícita bajo la Sección 8(a) 1 y (3) de la mencionada Ley, es la Junta Nacional de Relaciones del Trabajo el único organismo con jurisdicción exclusiva.

(d) que conforme lo resuelto en Puerto Rico Telephone vs. JRT 36 DPR 382, la Junta de Relaciones del Trabajo de Puerto Rico debe inhibirse de ejercer su jurisdicción."

Durante la audiencia, el querellado ofreció y se admitió en evidencia un documento, 7/ el cual prueba que Lock Joint & Pipe Co. of Puerto Rico pagó al querellado \$202,312.13 por servicios de transportación ofrecidos por éste a aquella durante el año de 1971. También ofreció y se admitió en evidencia un informe del Oficial Examinador 8/ de la Junta Nacional de Relaciones del Trabajo en el caso de "Unión de Tronquistas de Puerto Rico, Local 901 y Lock Joint Pipe & Co. of Puerto Rico (Caso Num. 24-CB-774 en el cual se concluye, entre otros, que Lock Joint Pi & Co. of Puerto Rico compró y motivó que se le enviaran desde fuera de Puerto Rico artículos con un valor sobre \$50.000.00, por lo que es un patrón en el comercio interestatal.

3/ Exhibit 3, 4, 6, 7 y 8

4/ Exhibit 5

5/ Exhibit 13, 14, 15, 20, 21, y 22

6/ Exhibit 9, 10, 11, 12, 16, 17, 18 y 19

7/ Exhibit 24 y 25

8/ Exhibit 23

Las guías jurisdiccionales establecidas por la Junta Nacional fijan el volumen anual bruto en ventas o ingreso, ^{9/} que debe producir un negocio, como mínimo, para que esta agencia asuma jurisdicción en casos que de cualquier otra forma la tendría. Existe, por lo tanto, un grupo de negocio que, aunque producen u ofrecen artículos y servicios para, o compran artículos y servicios en el comercio interestatal, no cumplen estos requisitos jurisdiccionales y la Junta Nacional no entiende en ellos. En relación a éstos, surgió una situación crítica después de la decisión de Guss vs. Utah, ^{10/} y es por enmienda a la Ley Taft-Hartley que se eliminó esta situación. ^{11/} Como resultado de esta enmienda las agencias estatales tienen jurisdicción sobre empresas o negocios en el comercio interestatal siempre y cuando su volumen de ventas o ingresos esté por debajo de las guías jurisdiccionales de la industria en particular envuelta. ^{12/} Aún antes de esta enmienda, la agencia o tribunal estatal pudo asumir jurisdicción aún cuando su volumen de negocios en el comercio interestatal sobrepasare la guía jurisdiccional siempre y cuando la Junta Nacional hubiera cedido expresamente su jurisdicción a aquellos. ^{13/}

Para el negocio de transportación la Junta Nacional estableció como guía un volumen anual en ventas de \$50,000.00 en el servicio de transportar artículos a través de límites estatales, o \$50,000.00 en ingreso anual bruto si transporta artículos en el comercio interestatal en el llamado "link", ^{14/} o \$50,000.00 en ventas brutas anuales a cualquier empresa sobre la cual asumiría jurisdicción la Junta Nacional. ^{15/} Bajo la última guía, ^{16/} no se considerará el volumen de negocios en el flujo indirecto de la empresa a la cual la firma camionera sirve. ^{17/} Es decir, si la firma camionera ofrece sus servicios en el llamado "link" habrá que determinar si la empresa a la cual la firma camionera sirve tiene un volumen de \$50,000.00, ^{18/} en ventas brutas anuales en el flujo

^{9/} gross annual sales or gross annual revenue

^{10/} 353, U.S.I.; 39 LRRM 2567 (1957) Véase Building Trade Council vs. Garmon (20 de abril de 1959) 359 U.S. 236; 43 LRRM 2838

^{11/} Lo que se llamó la "tierra de nadie"

^{12/} 29 U.S.C.A. Sección 164 c(1), (2). Enmienda de 14 de septiembre de 1959.

^{13/} 29 U.S.C.A. Sección 160(a).

^{14/} Para ejemplos de "links" véase: Breeding Transfer Co. 110 NLRB 493; 35 LRRM, 1020: United Warehouse and Terminal Corp. 112 NLRB 959; 36 LRRM 1127: Etiwan Fertilizer Co. 113 NLRB 93; 26 LRRM 1258; Kennedy Compress Co. 114 NLRB 634; 37 LRRM 1007: Peoria Union Stock Yards Co. 116 NLRB 263, 38 LRRM 1225

^{15/} HPO Service Inc. (1958) 122 NLRB No. 62; 43 LRRM 1127

^{16/} "\$50,000.00 en ventas brutas anuales a cualquier empresa sobre la cual asumiría jurisdicción la Junta Nacional.

^{17/} Esto es así cuando se trata de la relación comercial entre una industria bajo la guía jurisdiccional de transportación y una bajo la guía jurisdiccional de "non-retail".

^{18/} Esta es la guía para empresas "non-retail". Siemons Mailing Service 122 NLRB No. 13, 43 LRRM 1056.

la firma camionera, 19/ no caerá bajo la guía jurisdiccional del negocio de transportación de la Junta Nacional aún cuando la empresa a la cual sirve 20/ estaría dentro de la guía jurisdiccional de "non-retail".

Tomando como base las alegaciones de la querella, el querellado realizaba negocios en la transportación de artículos en el comercio interestatal para la firma Lock Joint & Pipe Co. of Puerto Rico, la cual pagó al querellado \$202,000.00 por servicios de transportación a aquella durante el 1971. 21/ Además, quedó demostrado que Lock Joint & Pipe Co. es un "negocio" sobre el que la Junta Nacional asumiría jurisdicción pues compra sobre \$50,000.00 en artículos de otras jurisdicciones. 22/ Como Lock Joint & Pipe Company, Inc. compró sobre \$50,000.00 en artículos en el flujo directo, esta es una empresa sobre la cual la Junta Nacional asumiría jurisdicción, según esta frase se interpreta en relación a la tercera guía de la industria de transportación. Por lo tanto, el querellado cae bajo la jurisdicción federal.

- 19/ Hago referencia a una firma camionera ofreciendo sus servicios exclusivamente a una empresa ("non-retail") manufacturera. El querellado, quien alegadamente opera un negocio de transportación de carga por medio de camiones en Puerto Rico, necesariamente cae bajo el llamado "link" o bajo la guía de \$50,000.00 en ventas brutas anuales a negocios sobre los cuales la Junta Nacional asumiría jurisdicción. Para efectos de simplificación supongo que el querellado no ofrece ningún tipo de servicios en el llamado "link". Es obvio que el querellado no puede cruzar líneas estatales desde Puerto Rico utilizando camiones. Véase: F.G. McFailand and S.R. Hullinger (1961) 131 NLRB 745, No. 101; NLRB vs. Miller Trucking Service, Inc. (1971) 77 LRRM 2964; Miller Trucking Service, Inc. 176 NLRB 556; 71 LRRM 1277.
- 20/ Una empresa manufacturera compra \$20,000.00 en materia prima en Florida y \$40,000.00 en productos semielaborados en Puerto Rico. El producto semielaborado se utiliza por la empresa manufacturera del ejemplo, para completar el producto terminado. El producto semielaborado llegó a Puerto Rico desde el estado de Washington donde originalmente comenzó a procesarse y desde donde se vendió a la firma que lo continúa procesando en Puerto Rico para luego venderlo a la empresa manufacturera del ejemplo. Al sumir jurisdicción la Junta Nacional sumaría \$20,000.00 del flujo directo y \$40,000. del flujo indirecto para un total de \$60,000.00. Esta cantidad, está por encima de los \$50,000.00 que la Junta Nacional fijó para firmas manufactureras (non-retail).

Al considerar una firma camionera en Puerto Rico que sirve exclusivamente a la empresa manufacturera del ejemplo y la cual no ofrece servicios an al "link" no debemos sumar los \$40,000.00 ya que tal cantidad representa compras en el flujo indirecto. Para determinar si la empresa a la cual la firma camionera sirve es una "sobre la cual la Junta Nacional asumiría jurisdicción" No se tomará en consideración el volumen en el flujo indirecto de la empresa manufacturera; sólo se considera el flujo \$50,000.00 en servicios a tal empresa manufacturera.

Nota: Supongo en el ejemplo, que la empresa manufacturera no vende \$50,000.00 en artículos a compradores fuera de Puerto Rico. Esta sería otra forma de cumplir con el requisito de flujo directo. Véase: Konilwarth Delivery, Inc. Co. (1954) 35 LRRM 1275 (opinión disidente).

- 21/ Exhibit 24 y 25
22/ Una empresa manufacturera es considerada bajo la guía jurisdiccional de "non-retail" John Surger, Inc. (1972)
 19 197 NLRB No. 7; 80 LRRM 1340.

RECOMENDACION

En vista de que los empleados alegadamente discriminados y la unión querellante no comparecieron a la audiencia y visto el planteamiento de falta de jurisdicción, este Oficial Examinador recomienda que se desestime la querella en este caso.

En San Juan, Puerto Rico, a 5 de mayo de 1975.

(Fdo.) JUAN A. NAVARRO
Oficial Examinador