

RESOLUCIÓN de 25 de octubre de 1995 de la Dirección General de Trabajo, por la que se acuerda la inscripción en el Registro y publicación del Convenio Colectivo de Trabajo para la empresa Snack Ventures Europe S.C.A. de Cáceres.

CONVENIO COLECTIVO: Expte. n.º 12/95.—Visto el Texto del Convenio Colectivo de Trabajo para la empresa SNACK VENTURES EUROPE, S.C.A., suscrito el día 13 de julio de 1995 por los representantes de la empresa y de los trabajadores, y de conformidad con lo dispuesto en el art.º 90, apartados 2 y 3, del Real Decreto 1040 / 81, de 22 de mayo, sobre Registro y Depósito de Convenios Colectivos de Trabajo (B.O.E. de 6-6-81), y Apartado B,c9 del Real Decreto 642/95, de 21 de abril, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a esta Comunidad Autónoma en materia laboral.

Esta Dirección General de Trabajo Acuerda:

Primero.—Ordenar su inscripción en el Registro de Convenios de esta Consejería de Presidencia y Trabajo, con el n.º 12/95 y Código de Convenio 1000612, con notificación de ello a la Comisión Negociadora.

Segundo.—Disponer su publicación en el Diario Oficial de Extremadura y en el Boletín Oficial de la Provincia de Cáceres.

Mérida, 25 de octubre de 1995

El Director General de Trabajo,
LUIS FELIPE REVELLO GOMEZ

CONVENIO COLECTIVO
DELEGACION CACERES
1995 - 1997

CAPITULO I .—AMBITO DE APLICACION |

ARTICULO 1.—AMBITO PERSONAL

Este Convenio se aplicará a la totalidad de los que presten sus servicios en el Centro de Trabajo indicado en el artículo siguiente y pertenezcan a alguna de las categorías profesionales que se describen en el artículo 5.º del presente Convenio.

ARTICULO 2.—AMBITO TERRITORIAL

El presente Convenio será de aplicación a la delegación de venta que la Empresa tiene actualmente en Cáceres.

ARTICULO 3.—AMBITO TEMPORAL

El presente Convenio tendrá una duración de 3 años, entrando en vigor el día 1 de mayo de 1995, finalizando el 30 de abril de 1998.

1995.—Para el primer año de vigencia el incremento a percibir será equivalente al 4,3% para los Conceptos Salariales fijos sobre los percibidos en el año 1994.

1996.—Para el segundo año de vigencia, el incremento a percibir será equivalente al I.P.C. previsto por el Gobierno para 1996 más un 0,7% para los Conceptos Salariales fijos sobre los percibidos en 1995.

1997.—Para el tercer año de vigencia, el incremento a percibir será equivalente al I.P.C. previsto por el Gobierno para 1997 más un 0,8% para los Conceptos Salariales fijos sobre los percibidos en 1996.

Al término de su vigencia, cualquiera de las partes podrá denunciar a la otra este Convenio Colectivo mediante escrito. Dicha denuncia deberá efectuarse con una antelación mínima de un mes antes de la expiración del presente Convenio o de cualquiera de sus prórrogas.

El Convenio quedará prorrogado tácitamente de no mediar denuncia en tiempo, según lo previsto en el mismo.

ARTICULO 4.—UNIDAD DE CONVENIO

Las condiciones pactadas en el presente Convenio constituyen un todo orgánico e indivisible. Por dicho motivo, el Convenio será nulo y quedará sin efecto, en su totalidad, de ser anulado o modificado por resolución administrativa o judicial, cualquier pacto contenido en el mismo.

CAPITULO II.—CATEGORIAS PROFESIONALES

ARTICULO 5.—CATEGORIAS PROFESIONALES

1 Vendedor con AutoVenta

Es quien se ocupa de efectuar la distribución a clientes de la Empresa, conduciendo el vehículo que se le asigne, efectuando los trabajos de carga y descarga del mismo, cobro y liquidación de la mercancía, registros y anotaciones de la promoción de productos, prospección de clientes, introducción y venta de nuevos productos y colocación de la publicidad, informando diariamente a sus superiores de su gestión, responsabilizándose del mantenimiento y conservación de su vehículo.

Niveles:

- a. Vendedor 1.—Es el vendedor con AutoVenta que acredita una antigüedad en el puesto menor de un año.
- b. Vendedor 2.—Es el Vendedor con AutoVenta que acredita una antigüedad en el puesto de un año.
- c. Vendedor 3.—Es el Vendedor con AutoVenta que acredita una antigüedad en el puesto superior a dos años.

2 Vendedor de Campaña

Es el Vendedor con AutoVenta contratado especialmente para cubrir unas rutas nuevas o no consolidadas y/o para Campañas especiales.

3 Merchandiser o Rellenador de Expositores.

Es quien conduciendo una furgoneta efectúa los trabajos de carga y descarga de la misma, visita a los clientes de la Empresa que le son asignados y repone el producto en el material de exhibición que se le indica, etiquetando el P.V.P. y siguiendo las normas de la Empresa en cuanto a exhibición y merchandising de los productos.

Vigila y cumple las condiciones pactadas por la Compañía con el cliente en lo que a exposición del producto y gama de productos se refiere, coloca el material de publicidad que se le asigna para cada cliente y realiza las tareas administrativas propias del puesto, como la confección de albaranes de entrega del producto y la realización del inventario de productos de la furgoneta y anotaciones en la ficha del cliente. Dentro de sus funciones no están, a diferencia del vendedor de AutoVenta, la prospección y captación de nuevos clientes, la introducción y venta de nuevos productos en los clientes habituales y el cobro en efectivo del producto.

4 Monitor

Es el que realiza las funciones de enseñanza y suplencia de vendedores, así como la ayuda en las tareas administrativas del grupo y en los casos en los que la Empresa considere conveniente, por necesidad de incrementar las ventas de alguna ruta, se le puede asignar ésta por un tiempo determinado hasta cumplimentar el objetivo, dependiendo jerárquicamente de un supervisor.

CAPITULO III.—ORGANIZACION DEL TRABAJO

ARTICULO 6.—ORGANIZACION DEL TRABAJO

La organización del trabajo es facultad exclusiva de los órganos directivos de la Empresa.

ARTICULO 7.—CAMBIO DE RUTA.

De conformidad con lo expuesto en la Ordenanza Laboral, la Empresa se reserva expresamente la facultad de reorganizar las rutas de Ventas de la forma que estime más conveniente para el buen funcionamiento de la organización del trabajo.

Al Vendedor con AutoVenta que sea cambiado de ruta se le garantizará durante 3 periodos, el promedio de ventas que hubiera efectuado durante el año anterior al cambio, para el caso en que las mismas en la nueva ruta sean inferiores a este promedio. Esta garantía se podrá ampliar hasta un máximo de 3 periodos más por acuerdo del Supervisor y el interesado.

En el caso de reestructuración o recorte de la ruta, que suponga un menoscabo de los ingresos del vendedor se les aplicará la garantía prevista en el párrafo anterior.

ARTICULO 8.—PERIODO DE PRUEBA

A partir de la entrada en vigor del presente Convenio, se establece el periodo de prueba en tres meses para las nuevas contrataciones y para todas las categorías acogidas al mismo.

CAPITULO IV.—CONDICIONES DE TRABAJO

ARTICULO 9.—JORNADA DE TRABAJO

La jornada de trabajo será de 40 horas semanales de lunes a viernes, excepto para los Merchandisers que será de lunes a sábado.

Dadas las especiales características del trabajo de Ventas, que comporta una relativa independencia en lo que a ritmo e intensidad se refiere, pudiera darse una aparente prolongación de jornada, que al no tener la consideración de trabajo efectivo, no tiene el carácter de horas extraordinarias. En consideración a lo expuesto la empresa abonará un incentivo sobre la Venta, que se incorpora a las Comisiones establecidas en el Art. 12-h.

Asimismo, cuando el vendedor no hubiese terminado el viernes la totalidad de las visitas correspondientes a la ruta que tuviera asignada, habrá de trabajar el sábado para terminarla, sin que ello suponga derecho al percibo de remuneración adicional alguna.

Por cuestiones de orden práctico, se acuerda regirse por las fiestas locales del municipio de Cáceres.

ARTICULO 10.—VACACIONES

Los trabajadores incluidos en el ámbito de aplicación del presente Convenio, disfrutarán de 30 días naturales de Vacaciones.

Para el cálculo de su retribución se computarán los conceptos salariales que se señalan en el Anexo A para cada categoría.

Corresponde a la Empresa señalar los turnos de disfrute y número de personas y a los trabajadores la designación de las personas concretas. Esto se llevará a efecto dentro del primer trimestre del año.

CAPITULO V.—CONDICIONES ECONOMICAS

ARTICULO 11.—CONDICIONES MAS BENEFICIOSAS

Cualquier mejora o modificación establecida por disposición legal o Convenio de Ambito superior, podrá ser absorbida o compensada siempre que las condiciones establecidas en el presente convenio sean en su conjunto y cómputo anual, más favorables.

ARTICULO 12.—CONCEPTOS SALARIALES

Los trabajadores percibirán alguno de los conceptos salariales que se detallan a continuación y se indican en el anexo A, de acuerdo a su Categoría y Nivel.

a) Salario Base:

Se considera formado por el Salario Mínimo Interprofesional.

b) Plus Empresa:

Tiene un carácter de Plus voluntario y su importe puede absorber posibles incrementos del Salario Base realizados durante la vigencia del presente convenio.

c) Plus de Asistencia:

1. Se devenga por día de asistencia al trabajo. Su cuantía es la que se detalla en la columna correspondiente de las Tablas salariales.

2. El Plus de Asistencia se percibirá por día efectivamente trabajado en jornada completa, así como en los domingos, festivos, días de vacaciones, y en los permisos que se llevan aparejados el derecho a percibo de retribución.

3. El Plus de Asistencia no se computará para el cálculo de ningún concepto retributivo, ni complemento salarial (antigüedad, horas extraordinarias, plus de nocturnidad, etc.), sin más excepciones que las gratificaciones extraordinarias de Beneficios, Verano y Navidad.

4. La pérdida de este complemento en uno o más días de la semana, llevará aparejada la pérdida del correspondiente al domingo de la misma semana así como su parte proporcional de las pagas extraordinarias de Beneficios, Verano y Navidad.

5. En casos esenciales, la Empresa y los representantes de los trabajadores, estudiarán los supuestos en los que debe percibirse este Plus, atendiendo a las circunstancias que puedan ocurrir.

d) Plus Administrativo.

Será abonado a los Monitores en doce mensualidades en consideración a su especial responsabilidad administrativa, de control y ventas, de un grupo o de una delegación.

e) Plus de Conducción.

Será abonado a los Merchandisers durante los seis primeros meses de contrato.

f) Plus Canal Libre Servicio.

Tiene carácter voluntario y su importe puede absorber o compensar posibles incrementos de salario base que puedan realizarse durante la vigencia de este Convenio. Este Plus será abonado a los Merchandisers a partir de los seis primeros meses de contrato sustituyendo al Plus de Conducción que queda absorbido por el mismo.

g) Pagas Extraordinarias.

Los trabajadores afectados por este Convenio tendrán derecho al abono de las gratificaciones extraordinarias de Beneficios, Verano y Navidad en las cuantías que a continuación se indican:

a. La de Beneficios a razón de 30 días de Salario Base, Antigüedad, Pluses de acuerdo a la categoría tal como se detallan en el anexo A y promedio de Comisiones, calculadas sobre el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre anteriores prorrateables por el tiempo trabajado. En el caso de los Monitores el promedio de comisión será sobre las tres rutas más altas de la Delegación.

b. Las de Verano y Navidad a razón de 30 días de Salario Base, Antigüedad y Pluses, de acuerdo a la categoría tal y como se detallan en el anexo A, prorrateables por el tiempo trabajado.

h) Comisiones.

Los trabajadores afectados por este Convenio que perciban comisiones en función de lo señalado en el anexo A, lo harán de acuerdo con los porcentajes siguientes:

1—Vendedor 1.—El 3,0% de la venta neta por periodo.

2—Vendedor 2.—El 4,0% de la venta neta por periodo.

3—Vendedor 3.—El 5,5% de la venta neta por periodo.

4—Vendedor de Campaña.—El 5,5% de la venta neta por periodo.

5—Merchandisers.—El 1,0% de la venta neta por periodo durante los primeros seis meses de contrato y el 1,5% de su venta neta por periodo a partir de los seis primeros meses de contrato.

6—Monitor.—Promedio comisión sobre el 30% de las rutas más altas de D.T.S. del centro de Cáceres.

Suplencias.—Al vendedor de AutoVenta que cubra rutas de otros vendedores por razones de enfermedad, vacaciones, hospitalización, permisos justificados, así como por razones de organización de la Empresa, se le garantizará el promedio de comisiones del 50% de las rutas más bajas de la delegación. La suplencia en la misma ruta tendrá, una duración máxima de dos periodos, si las supera se considerará cambio de ruta.

8—Precio Joven.—El 4.0% de la venta neta de dicha línea por periodo.

9—Marca Blanca.—Para los productos denominados Marca Blanca la comisión a percibir será de 1,1% ó 0,80%, en función de que el trabajo a realizar sea completo o sólo reposición.

Se entiende por venta neta por periodo, la cantidad de venta del periodo en pesetas por cada trabajador, después de deducir las devoluciones.

Asimismo, las comisiones se percibirán en base a pesetas por unidad de venta guardando la misma equivalencia que regla en el sistema tradicional.

i) Antigüedad

El personal afectado por el presente Convenio, percibirá aumentos periódicos por años de servicio, en las condiciones que a continuación se indican:

1. El aumento periódico se pagará por trienios vencidos, siendo ilimitado el número de trienios que podrá acumular el trabajador, con los topes del incremento salarial establecidos en el artículo 25 del Estatuto de los Trabajadores.

2. Cada trienio se pagará al tipo del 6% sobre el salario base establecido en la Tabla Salarial, correspondiente a la categoría laboral que se obste en el momento del abono.

ARTICULO 13.—CONCEPTOS NO SALARIALES

Estos conceptos tienen el carácter de compensación de gastos producidos por el trabajador y en ningún caso suponen retribución de ningún tipo por los servicios prestados.

El porcentaje de incremento que se aplicará sobre las cantidades percibidas el año anterior a la aplicación del incremento son:

1995.—10.0%

1996.—10.0%

1997.—10.0%

a) Quebranto Moneda

Esta cantidad la perciben únicamente los Vendedores de AutoVenta y no se computará a efectos del cálculo de pagas extraordinarias

ni de vacaciones, la cantidad mensual, se percibirá de acuerdo con lo indicado en el anexo B.

b) Ayuda Comida

La Empresa abonará a los Vendedores con AutoVenta con derecho «Ad-Personam» adquirido a percibir el concepto Ayuda Comida la cantidad de anexo B, siempre y cuando el trazado de la ruta le obligue a almorzar en la misma. En ningún caso será acumulable esta cifra a las cantidades que el trabajador tuviese derecho a percibir en virtud de lo dispuesto en los parrafos b y c.

c) Dietas

Al personal que se confiere alguna misión de servicio fuera del área de cobertura de su Delegación, tendrá derecho a las cantidades señaladas en el anexo B.

d) Pernocta

Para aquellos Vendedores con AutoVenta a los que el itinerario de su ruta les obligue a pernoctar fuera de su domicilio, la ayuda quedará fijada en las cantidades reflejadas en el anexo B.

e) Ayuda Escolar

Se establece una ayuda escolar para trabajadores con hijos en edad escolar en los Niveles EGB, BUP, COU, FP, por Unidad Familiar y año. Se abonará de una sola vez dentro del último trimestre del año, previa presentación de la certificación demostrativa, y según la cantidad reflejada en el Anexo B.

CAPITULO VI.—UNIFORMIDAD

ARTICULO 14.—UNIFORMES

La Empresa facilitará anualmente a los vendedores con AutoVenta el siguiente vestuario: 4 camisas (2 de Verano y 2 de Invierno), 4 pantalones (2 de Verano y 2 de Invierno), 1 jerseys y 1 corbata. Asimismo facilitará cada 3 años 1 anorak. A criterio del Supervisor y cuando se produzca una causa que lo justifique, se podrá proporcionar el anorak con carácter individual, en un plazo inferior al anteriormente señalado.

CAPITULO VII.—SEGURIDAD E HIGIENE

ARTICULO 15.—RECONOCIMIENTO MEDICO

La Empresa se compromete a que la totalidad de trabajadores afectados por este Convenio pasen una revisión médica al año, a través de los Servicios Sanitarios de la Mutua Patronal que proceda.

ARTICULO 16.—COMISION MIXTA PARITARIA

Se constituye la Comisión Mixta Paritaria para la vigilancia e interpretación del presente Convenio.

Estará formada por dos miembros de cada una de las partes, pudiendo cada una de las partes tener un asesor con voz, pero sin voto.

La comisión se reunirá a requerimiento de cualquiera de las partes y sus pronunciamientos tendrán carácter vinculante. En caso de no llegarse a un acuerdo en las cuestiones debatidas se someterán éstas a la decisión de la Autoridad Laboral competente.

La Comisión fija como sede de la misma, el domicilio social de la Empresa.

ARTICULO 17.—GARANTIA CARNET DE CONDUCIR

En el supuesto de retirada del Carnet de Conducir dentro de la Jornada de Trabajo y siempre que las razones sean distintas a al-

coholemia, drogas o exceso de velocidad, la empresa ubicará al trabajador en un puesto para el cual tenga los conocimientos necesarios para su desempeño manteniendo sus condiciones salariales durante un periodo de tres meses.

En dicho supuesto, el trabajador disfrutará sus vacaciones pendientes dentro del periodo de sanción.

Pasado el periodo de garantía, la empresa suspenderá el contrato de trabajo por el tiempo que dure la suspensión del permiso.

ARTICULO 17.—ATRASOS

La Empresa se compromete a abonar en el plazo máximo de un mes, los atrasos que se produzcan como consecuencia de la retroactividad del Convenio.

DISPOSICION FINAL

En lo no previsto en este Convenio, se estará a lo dispuesto en la Ordenanza Laboral para las Industrias de Alimentación, Estatuto de los Trabajadores y demás disposiciones legales vigentes.

**ANEXO : (CONDICIONES SALARIALES)
(TABLA 1995)
CACERES**

INCREMENTO EN FLUJO :

4.3%

	SALARIO BASE	PLUS EMPRESA	PLUS ASISTENCIA	PLUS ADMINISTR.	PLUS CONDUC.	PLUS C.L.S.	COMISIONES
VENDEDOR 1	62700	26834	5000				3,0%
VENDEDOR 2	62700	26834	5000				4,0%
VENDEDOR 3	62700	26834	5000				5,5%
VENDEDOR CAMPAÑA	62700						5,5%
MONITOR	62700	26834	5000	16941			GARANT.
MERCHANDISER 1 (1º SEIS MESES)	62700				8874		1,0%
MERCHANDISER 2 (A PARTIR DE SEIS MESES)	62700					19117	1,5%

ANEXO B: CONCEPTOS NO SALARIALES

(TABLA 1994)

DIETAS:	Dieta Completa	5.734 Ptas.
	Desayuno	473 Ptas.
	Comida	1.063 Ptas.
	Cena	1.063 Ptas.
	Habitación	3.135 Ptas.

AYUDA COMIDA: 1.063 Ptas.

QUEBRANTO MONEDA: 1.414 Ptas.
(11 al año)

AYUDA ESCOLAR: 12.290 Ptas./año
(Unidad familiar)

RESOLUCION de 2 de noviembre de 1995, de la Dirección General de la Función Pública, por la que se emplaza a los posibles interesados en el Recurso Contencioso-Administrativo n.º 933/1995 promovido contra la Junta de Extremadura, relativo al proceso selectivo convocado por Orden de 25 de febrero de 1994, para cubrir vacantes en la Escala Facultativa Sanitaria, Especialidad Veterinaria, de la Administración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Dando cumplimiento al requerimiento efectuado por la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura de 11 de octubre de 1995, se hace pública la interposición del Recurso Contencioso-Administrativo n.º 933/1995, promovido por D. Francisco Javier ZAMORA ALONSO contra la Junta de Extremadura, relativo al proceso selectivo convocado por Orden de 25 de febrero de 1994, para cubrir vacantes en la Escala Facultativa Sanitaria, Especialidad Veterinaria, de la Administración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Por ello, se emplaza a los posibles interesados para que puedan personarse si a su derecho conviniere ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura, en relación con el citado Recurso Contencioso-Administrativo,

en el plazo de nueve días a contar desde la publicación de esta Resolución en el Diario Oficial de Extremadura.

Mérida, a 2 de noviembre de 1995.

El Director General de la Función Pública,
JOSE MARIA RAMIREZ MORAN

CONSEJERIA DE ECONOMIA, INDUSTRIA Y HACIENDA

ORDEN de 23 de octubre de 1995, sobre resolución de solicitudes de proyectos acogidos al Decreto 52/1995, de 16 de mayo, correspondiente a 1 expediente.

El Decreto 52/1995, de 16 de mayo, es un instrumento destinado a fomentar la inversión de las empresas dedicadas a la fabricación de embutidos y secado de jamones para adaptar sus instalaciones a las exigencias de las normas contenidas en el Real Decreto 1904/1993, de 29 de octubre.

Presentadas solicitudes empresariales para acogerse a los incentivos del Decreto 52/1995, de 16 de mayo y tramitadas las mismas de conformidad con la legislación que les afecta, vistas las propuestas de la Comisión de Valoración de Incentivos Regionales de Extremadura, al amparo de lo dispuesto en el artículo 12 del Decreto anteriormente citado he tenido a bien disponer:

PRIMERO.—SOLICITUDES ACEPTADAS.

1.—Queda aceptada la solicitud de incentivos autonómicos presentada para el proyecto de inversión que se relaciona en el anexo I a esta Orden.

2.—Los incentivos que se concede, la inversión incentivable y los puestos de trabajo a crear son los que se indican en el citado anexo I.

SEGUNDO.—RESOLUCIONES INDIVIDUALES.

1.—La Dirección General de Promoción Industrial comunicará individualmente a la empresa las condiciones generales, particulares y especiales que afectan a cada proyecto mediante las correspondientes resoluciones individuales.

2.—La resolución sobre concesión de beneficios que sea expedida por aplicación de lo dispuesto en la presente Orden no exime a la