

(S.O.E.) en las ciudades de Madrid, Barcelona y Santurce que, en cuanto a unidades administrativas, tienen que tramitar documentación pública (solicitudes, reclamaciones, ...) que debe ser registrada, haciéndose necesario crear en dichas unidades Registros de documentos con el carácter de Auxiliares del General de la Consejería de Bienestar Social.

En consecuencia, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1.2. del Decreto 93/1993, de 20 de julio, por el que se adaptan los Registros de Documentos de la Junta de Extremadura a las exigencias de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y en uso de las atribuciones conferidas en el artículo 50 de la Ley 2/1984, de 7 de junio, del Gobierno y de la administración de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

RESUELVO

Autorizar la creación de los siguientes Registros Auxiliares de Documentos:

S.O.E. BARCELONA

Ubicado en Vía Layetana, 11-3º-1º

S.O.E. MADRID

Ubicado en C/ Palos de la Frontera, nº 27

S.O.E. SANTURCE

Ubicado en C/ Genaro Oraá, 3 Entrepantana, local B

Mérida, a 11 de enero de 2002.

La Secretaria General Técnica,
PATROCINIO SÁNCHEZ ESCOBAR

CONSEJERÍA DE TRABAJO

RESOLUCIÓN de 11 de diciembre de 2001, de la Dirección General de Trabajo, por la que se acuerda la inscripción en el Registro y publicación del Convenio Colectivo de SNACK VENTURES, S.A. de Cáceres (Expte. 41/2001).

VISTO el contenido del Convenio Colectivo de SNACK VENTURES, S.A. de Cáceres, con Código Informático 1000612, de ámbito Local, suscrito el 14-11-2001, entre representantes de la empresa, en representación de una parte, y por los representantes de los

trabajadores de otra; y de conformidad con lo dispuesto en el art. 90.2 y 3 del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (B.O.E. de 29-03-95); art. 2.c) del Real Decreto 1.040/1981, de 22 de mayo, sobre registro y depósito de convenios colectivos de trabajo (B.O.E. 06-06-81); Real Decreto 642/1995, de 21 de abril, sobre trasposos de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma de Extremadura en materia de trabajo (ejecución de la legislación laboral) (B.O.E. 17-05-1995); Decreto del Presidente 5/2000, de 8 de febrero, por el que se asignan competencias a la Consejería de Trabajo (D.O.E. 10-2-2000); Decreto 6/2000 de 8 de febrero, por el que se establece la estructura orgánica de la Consejería de Trabajo (D.O.E. 10-2-2000); y Decreto 22/1996 de 19 de febrero, sobre distribución de competencia en materia laboral (D.O.E. 27-02-1996); ESTA DIRECCIÓN GENERAL DE TRABAJO,

ACUERDA:

Primero.- Ordenar su inscripción en el Registro de Convenios de la Dirección General de Trabajo de la Consejería del mismo nombre, con notificación de ello a las partes firmantes.

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

Así lo acuerdo, mando y firmo en Mérida, a 11 de diciembre de 2001.

El Director General de Trabajo,
JOSÉ LUIS VILLAR RODRÍGUEZ

SNACK VENTURES, S. A. CONVENIO DE LA DELEGACIÓN DE CÁCERES

CAPÍTULO I - CONDICIONES GENERALES

Artículo 1.- Ámbito personal

Este convenio se aplicará a los trabajadores que presten sus servicios en el centro de trabajo indicado en el artículo 2 y pertenezcan a alguna de las categorías profesionales descritas en el artículo 5 del presente convenio.

Artículo 2.- Ámbito territorial

El presente convenio será de aplicación a la delegación de venta que la empresa tiene en Cáceres.

Artículo 3.- Ámbito temporal

El presente convenio tendrá una duración de tres años, entrando en vigor el 1 de mayo de 2001 a 31 diciembre 2004. Al término

de su vigencia, cualquiera de las partes podrá proceder a su denuncia mediante escrito, debiendo efectuarla con una antelación mínima de un mes a la fecha de vencimiento. El convenio quedará prorrogado tácitamente, de no mediar denuncia en el tiempo previsto.

Artículo 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 anulada o modificada cualquier cláusula contenida en el mismo, por resolución administrativa o judicial.

CAPÍTULO II - CATEGORÍAS PROFESIONALES

Artículo 5.- Categorías profesionales

a) Vendedor con autoventa

Es el trabajador que se ocupa de efectuar la distribución a clientes de la empresa, conduciendo el vehículo apropiado que se le asigne, efectuando los trabajos de carga y descarga del mismo, cobro y liquidación de la mercancía, registros y anotaciones de 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 cuidado y conservación del vehículo.

Niveles:

Vendedor 1- Es el vendedor con autoventa que acredita una antigüedad en el puesto inferior a un año.

Vendedor 2- Es el vendedor con autoventa que acredita una antigüedad en dicho puesto de un año.

Vendedor 3- Es el vendedor con autoventa que acredita una antigüedad superior a dos años en dicho puesto.

b) Vendedor de campaña

Es el vendedor con autoventa contratado especialmente para cubrir rutas nuevas o no consolidadas y/o para campañas especiales.

c) Merchandiser o rellenador de expositores

Es el trabajador que 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, responsabilizándose del cuidado y conservación del vehículo.

Vigila y cumple con las condiciones pactadas por la compañía con el cliente en lo que a exposición y gama del producto 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 la entrega del producto, 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 con 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.

d) Monitor

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

e) Conductor

Es el trabajador que conduciendo el vehículo que se le asigne, se encarga de transportar el producto al punto de venta (grandes superficies). Realiza funciones de carga y descarga del producto, siendo responsable del cuidado y conservación del vehículo.

f) Reponedor

Es el trabajador que se encarga de reponer y rotar el género en el punto de venta (grandes superficies). Es responsable de la colocación del producto, así como de la publicidad, etiquetaje y retirada del producto caducado.

g) Gestor de Ruta

Es el trabajador que se encarga, en el Canal de Libre Servicio (CLS), de visitar diariamente los clientes que tienen asignados, y tomar pedido de sus necesidades (mediante el uso del HHC), asegurándose al mismo tiempo, que se cumplen todos los estándares de ejecución descritos por la Compañía. Debe también mantener al cliente informado de todas las actividades, promociones, pilas, materiales de exhibición, P.O.P., y productos nuevos.

Asimismo, y con objeto de que los acuerdos alcanzados con el cliente sean correctamente ejecutados, debe encargarse de anotarlos en la Hoja de Actividades, creada a tal efecto, y que posteriormente, entregará al Auxiliar de Reparto, con todos los detalles necesarios.

Igualmente, es responsable de mantener informado puntualmente a su supervisor de cualquier tema de interés, además de cumplimentar la ficha de evaluación del cliente, y mejorar las oportunidades que ambos hayan determinado diariamente.

h) Auxiliar de Reparto

Es el trabajador que se encarga, en el Canal de Libre Servicio (CLS), de distribuir el producto recogido en los pedidos que, anteriormente, les entregue el Gestor de Ruta, a los clientes que se le asignen, encargándose a su vez de recepcionarlo en el cliente, y efectuar el merchandising, de acuerdo a los estándares de ejecución señalados por la Compañía.

También, debe implantar en el cliente, todos los acuerdos que el Gestor de Ruta haya pactado con él.

Además, debe informar al Supervisor de cualquier problema o diferencia que pudiera surgir en los clientes.

i) Vendedor de Preventa

Es el trabajador que se encarga, en el Canal Tradicional (DTS), de visitar a todos los clientes que corresponden a su ruta, realizando las acciones de venta necesarias (mediante el uso del HHC) para conseguir, en cada uno de ellos, los estándares de ejecución establecidos por la Compañía: servicio, ubicación, espacio, gama de productos y material de P.O.P.

También, será su responsabilidad la captación de nuevos clientes, dentro de su zona geográfica y supervisará el trabajo realizado por sus repartidores asegurándose que estos cumplen las tareas que tienen encomendadas, coordinando con cada uno de ellos, las acciones necesarias y siempre en estrecha comunicación con el Supervisor.

j) Repartidor de Preventa

Es el trabajador que se encarga, en el Canal Tradicional (DTS), de distribuir el producto recogido en los pedidos que, anteriormente, les entregue el Vendedor de Preventa, a los clientes que se le asignen, encargándose a su vez de recepcionarlo en el cliente, y efectuar el merchandising, de acuerdo a los estándares de ejecución señalados por la Compañía.

También, debe implantar en el cliente, todos los acuerdos que el Vendedor de Preventa haya pactado con él.

Además, debe informar al Supervisor de cualquier problema o diferencia que pudiera surgir en los clientes.

Asimismo, tiene que imprimir la liquidación diaria, cuadrar el efectivo, de acuerdo con la liquidación diaria, imprimir el inventario teórico diariamente, cargar y ordenar la mercancía en el vehículo, y realizar el control del inventario físico.

k) Gestor de supermercados

Es responsable de visitar los clientes e informarles de productos nuevos, promociones y fueras de stock de productos de la Empresa. Asimismo, informará a la Compañía de cualquier incidencia que pueda surgir en su relación con los clientes.

El ámbito de actividad será los clientes supermercados centralizados exclusivamente. Se entiende por cliente centralizado cuando un cliente realiza por sí mismo la distribución y reposición del producto de la Empresa.

Al ocupante de este puesto se le asignará un vehículo de Empresa adecuado para su desplazamiento, la utilización del vehículo así como el pago de los gastos derivados del mismo se regirá por lo establecido en el Convenio Colectivo de la Delegación de Cáceres.

CAPÍTULO III - ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Artículo 6.- Organización del trabajo

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

Artículo 7.- Cambio de ruta

Al vendedor con autoventa o Merchandiser que sea cambiado de ruta, se le garantizará durante tres periodos el promedio de las ventas que hubiera efectuado durante el año anterior al cambio, en caso de 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 del interesado.

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

Artículo 8.- Período de prueba

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

CAPÍTULO IV - CONDICIONES DE TRABAJO

Artículo 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 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 artículo 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.

Artículo 10.- Vacaciones

Los trabajadores incluidos en el ámbito de aplicación del presente convenio disfrutarán a partir del año 2002 de 31 días naturales de vacaciones a disfrutar 15 en verano (del 15/6 al 15/9) y 16 el resto del año. Para el cálculo de su retribución se computarán los conceptos salariales que se señalan en la tabla anexa para cada categoría.

El delegado de personal y el supervisor, elaborarán a primeros de año el calendario de vacaciones.

CAPÍTULO V - CONDICIONES ECONÓMICAS

Artículo 11.- Condiciones más beneficiosas

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

Artículo 12.- Conceptos salariales

Los trabajadores percibirán alguno de los conceptos salariales que se detallan a continuación y que se indican en las que aparecen recogidas en la tabla anexa, de acuerdo a su Categoría y Nivel.

a) Salario base

Se considera formado por el salario mínimo interprofesional que esté en vigor.

b) Plus de empresa

Tiene el carácter de plus voluntario y su importe puede absorber posibles incrementos del salario base realizados durante la vigencia del presente convenio.

Desaparece el plus CLS, pasando a denominarse Plus de Empresa para la categoría de Merchandiser. Asimismo, desaparece el plus de conducción, pasando a cobrar los Merchandiser de nuevo ingreso el plus de empresa establecido para su categoría desde el momento de su ingreso.

c) Plus de asistencia

1. Se devengará por día de asistencia al trabajo. Su cuantía es la que se detalla en la columna correspondiente de la Tabla Salarial.

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 retribuidos que lleven aparejados el derecho a percibo de retribución.

3. El Plus de asistencia no se computará para el cálculo de ningún concepto retribuido, 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 la parte proporcional de las pagas extraordinarias de Beneficios, Verano y Navidad.

5. En casos especiales, la Empresa y los representantes de los trabajadores estudiarán los supuestos en los que deba percibirse este plus, atendiendo a las circunstancias que puedan concurrir.

d) Plus administrativo

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

e) Antigüedad

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

El aumento periódico se pagará por trienios vencidos, con los topes de incremento salarial establecidos en la anterior redacción del artículo 25 del Estatuto de los Trabajadores.

Cada trienio se pagará al tipo del 6% sobre el salario base establecido en la tabla salarial, correspondiente a la categoría laboral que se ostente en el momento del abono.

Artículo 13.- Equivalencia de categorías

Los trabajadores con categoría de Merchandiser con más de dos años de antigüedad en dicha categoría, que desempeñen las funciones de vendedor, ya sean de forma temporal o definitiva, serán adscritos al nivel 2 de la categoría con sus correspondientes comisiones.

Los trabajadores con categoría de Merchandiser, con más de tres años de antigüedad en dicha categoría, que desempeñen las funciones de vendedor, ya sean de forma temporal o definitiva, serán adscritos al nivel 3 de la categoría con sus correspondientes comisiones.

Artículo 14.- Compromiso de promoción interna

La compañía declara la intención de fomentar la promoción interna entre los trabajadores, siempre y cuando las condiciones de empleo lo permitan y los candidatos estén cualificados para ocupar el puesto vacante o de nueva creación.

En los casos de promoción interna y movilidad funcional, al merchandiser con más de dos años de antigüedad se le abonarán las retribuciones del vendedor de nivel 2 y al que tenga más de tres años de antigüedad, se le abonarán las del vendedor de nivel 3.

Se establecerá un sistema transparente y al que todos los empleados tengan acceso para la cobertura de vacantes.

Artículo 15.- Comisiones

Los trabajadores afectados por el presente convenio que perciban comisiones en función de lo señalado en la tabla salarial, lo harán de acuerdo con los porcentajes siguientes:

Vendedor 1 - El 3% de la venta neta por período.

Vendedor 2 - El 4% de la venta neta por período.

Vendedor 3 - El 5,5% de la venta neta por período.

Vendedor de campaña - El 5,5% de la venta neta por período.

Merchandisers - El 1% de la venta neta por período durante los seis primeros meses de contrato y el 1,5% de su venta neta por período a partir del séptimo mes.

Monitor - El promedio de la comisión sobre el 30% de las comisiones de D.T.S más altas de la delegación de Cáceres.

Suplencias - Al vendedor de Autoventa o Merchandiser 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 del 50% de las comisiones más altas de DTS/OT respectivamente, de la Delegación de Cáceres. La suplencia en la misma ruta tendrá una duración máxima de dos períodos, si las supera se considerará cambio de ruta.

Para la línea de productos denominada "Precio Joven", la comisión a percibir por los vendedores es el 4% de la venta neta por período.

Para los productos denominados "Marca Blanca", la comisión a percibir será del 1,1% o 0,8%, en función que el trabajo a realizar sea completo o sólo reposición.

Se entiende por venta neta la cantidad de venta del período en pesetas por cada trabajador, después de deducir las devoluciones, promociones y producto regalado.

Asimismo, las comisiones se percibirán sobre la base de euros por unidad de venta.

Artículo 16.- 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 incremento previsto para estos conceptos será el resultante de aplicar el IPC Real del año en curso, salvo en aquellos apartados en los que se detalle el mismo.

a) Quebranto moneda

Esta cantidad la perciben únicamente los vendedores con autoventa y no se computará a efecto de cálculo de pagas extraordinarias ni de vacaciones. La cantidad mensual se percibirá de acuerdo con lo indicado en la tabla anexa. El porcentaje de incremento que se aplicará es:

2001	21,04 Euros (3.500 Ptas.)
Resto de años:	Incremento del 25% anual

b) Ayuda comida

La empresa abonará a los vendedores con autoventa, en concepto de ayuda de comida por día efectivo de trabajo y siempre que el

trazado de la ruta les obligue a almorzar fuera de su domicilio, la cantidad especificada en la tabla anexa. En ningún caso, será acumulable esta cifra a las cantidades que el trabajador tuviera derecho a percibir, en virtud de lo dispuesto en los apartados c y d de este artículo.

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

2001	IPC
2002	IPC
2003	IPC
2004	IPC

c) Dieta

Al personal al que se le confiera alguna misión de servicio fuera del área de cobertura de la delegación, tendrá derecho a la cantidad reflejada en las tablas anexas.

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 las tablas anexas.

e) Ayuda Escolar

Se establece una ayuda para cada trabajador con hijos en edad escolar será abonada en la misma cuantía para todos los hijos, siendo dicha cantidad la que venía establecida para el primero de los hijos con la revisión pactada.

Dicha cantidad se abonará desde educación infantil hasta COU o su equivalente.

El I.P.C. aplicable para su incremento será la cantidad más alta entre el I.P.C. previsto por el Gobierno para el año en cuestión y el I.P.C. real para dicho año.

f) Ayuda hijos disminuidos:

Se abonarán 300,51 Euros (50.000 ptas.) brutos anuales a los empleados con hijos con minusvalías de las que dan derecho a la percepción de ayudas por parte de los organismos oficiales competentes en la materia.

Artículo 17.- Pagas extraordinarias

Los trabajadores afectados por el presente convenio tendrán derecho al abono de las gratificaciones extraordinarias que a continuación se indican:

Beneficios

A razón de 30 días de salario base, antigüedad, pluses de acuerdo a la categoría y promedio de comisiones, calculadas sobre el período 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.

Verano y Navidad

A razón de 30 días de salario base, antigüedad y pluses de acuerdo a la categoría, prorrateables por el tiempo trabajado.

Artículo 18.- Incremento salarial

Se acuerda un incremento en los conceptos fijos de retribución de:

2001	2002	2003	2004
I.P.C. + 1,5%	I.P.C. + 1,5%	I.P.C. + 1,5%	I.P.C. + 1,5%
Garantizado el 4%			

Los incrementos se realizarán de 1 de enero a 31 de diciembre de cada año, excepto el año 2001 que será de mayo a diciembre.

El I.P.C. aplicable será la cantidad más alta entre el I.P.C. previsto por el Gobierno para el año en cuestión y el I.P.C. real para dicho año.

La empresa se compromete a abonar en el plazo de un mes los atrasos que se produzcan como consecuencia de la retroactividad del convenio.

CAPÍTULO VI - UNIFORMIDAD

Artículo 19.- Uniformes

La Empresa facilitará anualmente a los vendedores con Autoventa y Merchandisers el siguiente vestuario: 6 camisas (3 de Verano y 3 de Invierno), 4 pantalones (2 de Verano y 2 de Invierno), 2 jerseys en invierno, o 1 chaleco y 1 jersey, a elección de cada empleado y 1 de corbata. Así mismo 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.

CAPÍTULO VII - SEGURIDAD Y SALUD

Artículo 20.- Reconocimiento Médico

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.

CAPÍTULO VIII - VARIOS

Artículo 21.- Comisión Mixta Paritaria

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

Estará formada por el delegado de personal y un representante de la Empresa, contando con la asistencia de un asesor del sindicato de UGT.

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 de la Delegación en Cáceres.

Artículo 22.- Garantía Carnet de Conducir.

Se establece una garantía para el caso de que a un vendedor o merchandiser le sea retirado el carnet de conducir con las siguientes condiciones:

- a) Excluido en caso de alcoholemia o drogadicción.
- b) Se harán coincidir de ser posible, las vacaciones con el primer mes de retirada.
- c) Se contratará un conductor para el caso de vendedores o merchandisers y éstos no cobrarán comisiones si éstas resultan

inferiores al salario total mensual del conductor. En caso de que las comisiones que les correspondiesen en función de su categoría y las ventas realizadas, fuesen superiores al salario mensual total (con inclusión de pagas extraordinarias), del conductor contratado, cobrarán la diferencia entre el salario y la comisión.

Artículo 23.- Atrasos

Se aplicará un incremento del 4% desde la firma del convenio abonándose los atrasos en la nómina del mes de diciembre de 2001. En enero se revisará dicho incremento en función del I.P.C. resultante del 2001.

DISPOSICIÓN FINAL

En lo no previsto en este convenio, se estará a lo dispuesto en el Estatuto de los Trabajadores, Laudo Arbitral de 26 de Marzo de 1996, y demás disposiciones legales vigentes.

DISPOSICIÓN FINAL SEGUNDA

PARTES QUE CONCIERTAN

Tras la denuncia del convenio vigente las partes que constituyen la mesa negociadora serán las siguientes: Parte Social D. Luis Caldito Jorge, en calidad de Delegado de Personal y D. Raimundo Medina López, en calidad de Asesor del sindicato de U.G.T.

Por la parte Empresarial: D. Juan Jiménez García, Supervisor de ventas de la Delegación de Cáceres, D. Juan Antonio de los Santos, Director de ventas y D. José Luis de Sebastián Aranda, en calidad de jefe de Recursos Humanos.



TABLA A REGULARIZAR A INICIOS 2002

DELEGACIÓN

CÁCERES

FECHA APLICACIÓN

DE 1 / MAYO /2001 A 31/ DICIEMBRE /2001

INCREMENTO PACTADO EN CONVENIO =

IPC (real o previsto) + 1,5 %

(Garantía Mínima 4%)

INFORMACIÓN:

1 EURO = 166,386 PTAS.

TABLA DE CONCEPTOS SALARIALES

INCREMENTO APLICADO = 3,5% + 1,5 % =

4,0%

		SALARIO BASE	PLUS EMPRESA	PLUS ASISTENCIA	PLUS ADMÓN.	COMISIÓN
VENDEDOR 1	EUROS	433,45	242,29	30,05		3,00%
	PTAS.	72.120	40.313	5.000		
VENDEDOR 2	EUROS	433,45	242,29	30,05		4,00%
	PTAS.	72.120	40.313	5.000		
VENDEDOR 3	EUROS	433,45	242,29	30,05		5,50%
	PTAS.	72.120	40.313	5.000		
V. CAMPAÑA	EUROS	433,45				5,50%
	PTAS.	72.120				
MONITOR	EUROS	433,45	242,29	30,05	126,49	Promedio
	PTAS.	72.120	40.313	5.000	21.046	
MERCHA 1	EUROS	433,45	177,40			1,00%
	PTAS.	72.120	29.517			
MERCHA 2	EUROS	433,45	177,40			1,50%
	PTAS.	72.120	29.517			
GESTOR DE SUPERMERCADO	EUROS	433,45	248,51	177,40		
	PTAS.	72.120	41.349	29.517		
REPONEDOR	EUROS	433,45	240,56			NO
	PTAS.	72.120	40.026			
CONDUCTOR	EUROS	433,45	223,48			NO
	PTAS.	72.120	37.184			
GESTOR DE RUTA	EUROS	433,45	170,90			0,06%
	PTAS.	72.120	28.435			
AUXILIAR DE REPARTO	EUROS	433,45	223,48			NO
	PTAS.	72.120	37.184			
VENDEDOR PREVENTA	EUROS	433,45	242,29	30,05		2,5% + INCENTIVOS
	PTAS.	72.120	40.313	5.000		
REPARTIDOR PREVENTA	EUROS	433,45	223,48			INCENTIVOS
	PTAS.	72.120	37.184			

Promedio Monitor = 30% de las comisiones de D.T.S. más altas de la Dc.

TABLA DE CONCEPTOS NO SALARIALES

INCREMENTO APLICADO = I.P.C. Real 2001 =

2,0%

		EUROS	PTAS.
(11 Meses)	QUEBRANTO MONEDA (Incremento Fijo s/ convenio)	21,04	3.500
	AYUDA ESCOLAR POR HIJO	87,15	14.500
	AYUDA HIJOS DISMINUIDOS (Incremento Fijo s/ convenio)	300,51	50.000
	AYUDA COMIDA	8,61	1.432
	DIETA COMPLETA	45,52	7.573

* Ayuda Escolar: desde Educación Infantil hasta C.O.U. o Equivalentes