

Convenio colectivo de traballo entre a empresa Helados Miko, S.A. e os seus traballadores do centro de Vigo (Anos 2001-2002)¹

Disposicións xerais

Artigo 1º.-Ámbito funcional e persoal.

O presente convenio colectivo regulará a partir da data da súa entrada en vigor as relacións laborais entre a empresa Helados Miko, S.A., centro de traballo de Vigo e o persoal do seu cadro de persoal, coa excepción do delegado da empresa.

Artigo 2º.-Ámbito territorial.

Este convenio será de aplicación no centro de traballo de Vigo.

Artigo 3º.-Ámbito temporal.

O presente convenio entrará en vigor o día 1 de xaneiro de 2001 e terá unha duración de dous anos que rematará o 31 de decembro de 2002. O convenio prorrogarase tacitamente agás que algunha das partes o denunciase dentro dos tres últimos meses da súa vixencia.

Artigo 4º.-Incremento salarial.

Ano 2001: as retribucións correspondentes ó ano 2001 son as recollidas no anexo I.

Ano 2002: a retribución salarial correspondente ó ano 2002 para todo o persoal na súa retribución fixa, será o que se determine no anexo II. Na parte variable aplicaranse as mesmas porcentaxes de comisión que en 2000, recollidos no anexo I.

Artigo 5º.-Vinculación á totalidade.

As condicións pactadas neste convenio forman un todo orgánico e indivisible e non poderán ser aplicadas parcialmente.

Artigo 6º.-Comisión paritaria.

O coñecemento e os conflitos derivados da aplicación e interpretación das condicións pactadas no presente convenio, realizarase a través da comisión paritaria, que queda constituída e formada polos seguintes membros:

-Representantes da empresa:

Xefe de zona, José Antonio Gutiérrez Figar.

Delegado, Guillermo Araújo Pardo.

-Representantes do persoal:

Mª del Carmen Valcárcel Vilas.

José Antonio Álvarez Vázquez.

Artigo 7º

Ámbalas partes conveñen en dar coñecemento á citada comisión de cantos detalles, discrepancias e conflitos puideran producirse como consecuencia da interpretación e aplicación do convenio, para que esta emita o seu dictame previo á presentación de tales casos perante as xurisdicións correspondentes.

A comisión reunirse e emitirá o seu dictame nun prazo de 15 días, como máximo, a partir da data en que se poña no seu coñecemento o tema que se vai dirimir.

Organización do traballo

Artigo 8º

A organización técnica e práctica do traballo correspóndelle á dirección da empresa, dentro das

¹ Publicado no DOG núm. 84, do 2 de maio de 2001.

normas e orientacións legais vixentes. Sen mingua da autoridade recoñecida á dirección da empresa, o delegado de persoal terá a función de asesoramento, orientación e proposta no referente á organización e racionalización do traballo.

Artigo 9º

A empresa, tendo en conta que o contido fundamental dos postos de traballo de promotores, autoventas e vendedor de ruta se realiza fóra do centro de traballo, é dicir, na rúa, e en virtude do dereito recoñecido nas disposicións legais, de poder adoptar as medidas que coide máis oportunas de vixilancia e control para verificar o cumprimento polo traballador das súas obrigas e deberes laborais, aplica o réxime de traballo a tarefa, tanto para efectos da súa realización coma para efectos da retribución.

Artigo 10º

A determinación do traballo a tarefa afecta soamente a promotores, autoventas e vendedores de ruta e será efectuada pola empresa fixando para cada categoría profesional a tarefa que se vai realizar, nun período determinado de tempo, atendendo ás características e particularidades de cada ruta e tendo en conta, entre outros factores, o número de visitas que se van realizar. En consecuencia, para a realización do traballo a tarefa, a empresa fixará a hora de iniciación da xornada, rematando unha vez realizada a misión diaria asignada.

Se o traballador considerase excesiva a tarefa asignada porao en coñecemento do seu xefe inmediato. Contra a decisión deste, poderá recorrer á dirección da empresa, por si mesmo, ou a través do delegado de persoal. A dirección resolverá no prazo de dez días. A resolución poderá ser recorrida perante o organismo laboral competente (comisión paritaria, etc.) sen prexuízo de continuar cumprindo as instrucións recibidas mentres non se resolva definitivamente o que proceda.

Para o resto do persoal, é dicir, administrativos e camaristas, dado que o contido fundamental destes postos de traballo se realiza no interior do centro de traballo, a empresa aplica o réxime de traballo de xornada partida ou xornada continuada, tanto para efectos da súa realización coma para efectos da retribución.

Definición dos postos de traballo

Artigo 11º

Os contidos dos diferentes postos de traballo consignados no presente convenio son meramente enunciativos, dada a diversidade de traballos que habitualmente debe realizar cada categoría profesional, e non supoñen a obriga de ter previstas tódalas prazas se a necesidade do volume da empresa non o require.

Equivalencia: para efectos do disposto no art. 39 do Estatuto dos traballadores, que regula a mobilidade funcional no cadro de persoal, acórdanse as seguintes equivalencias entre os grupos profesionais que se citan:

- Grupo de vendas: as categorías de promotores, autoventas e prevendistas e vendedores de rutas.
- Grupo almacén-cámara: as categorías de camaristas e peóns de almacén.
- Grupo de administración: as categorías correspondentes a todo o persoal administrativo, así como ós televendedores.

Artigo 12º.-Promotor.

É o que presta os seus servizos para realizar actividades de promoción, captación de clientes e prospección de vendas e publicidade, sendo responsable dun grupo de persoas e funcións, ocupándose de aplicar e facer aplicar as normas de traballo, para conseguir os obxectivos sinalados nos plans xerais da empresa, tanto nos aspectos comerciais coma administrativos e mantemento de vehículos e demais medios comerciais, velando polo exacto cumprimento deles e informando en todo momento ós seus inmediatos superiores de canto sexa de interese no desenvolvemento das funcións dos seus subordinados.

Encargarse do adestramento do persoal do seu grupo. Por necesidades transitorias ou

imprevistas, ou por inexistencia de postos de traballo, a empresa poderá destina-lo traballador a realizar funcións correspondentes a unha categoría inferior, durante o tempo estricto que subsistan as expresadas circunstancias e conservando sempre o salario e demais emolumentos correspondentes á súa categoría. Como expresión do anteriormente indicado témo-los traballos de autovendistas, descarga de camións de fábrica, distribución de conservadoras, illas, quioscos, etc.

Artigo 13º.-Autovenda.

É o que presta os seus servicios para efectua-la distribución dos produtos ós clientes da empresa conducindo o vehículo que se lle asigne, efectuando os traballos de carga e descarga deste, cobramento de contado e crédito e liquidación da mercadoría, actividades de promoción e prospección de vendas e publicidade, control dos medios concedidos en poder de clientes, visitando a tódolos clientes de cada ruta, informando diariamente os seus superiores da súa xestión, coidando do mantemento e conservación do vehículo.

Ademais disto, realizará na zona que se lle sinale a prospección, mantemento e, se procede, apoio á captación de clientes, introducción de novos produtos, posta en marcha de clientes, etc. Por necesidades organizativas, as funcións detalladas no parágrafo anterior poderán ser asignadas a produtores distintos. En tal suposto, quedarán encadrados nesta categoría tanto o produtor que realice actividades de promoción e prospección de vendas e publicidade como o que se encarga de efectua-la distribución e conseguinte cobramento e liquidación da mercadoría, carga e descarga do camión, etc.

Por necesidades transitorias ou imprevistas ou por inexistencia de postos de traballo, a empresa poderá destina-lo traballador a realizar funcións correspondentes a unha categoría inferior durante o tempo que subsistan as expresadas circunstancias e conservando sempre o salario e demais emolumentos correspondentes á súa categoría. Como expresión do anteriormente indicado témo-los traballos de descarga de camións de fábrica, distribución de conservadoras, illas, quioscos, etc., limpeza de almacén, conservadoras, etc.

Artigo 14º.-Vendedor de ruta.

É o que presta os seus servicios para efectua-la distribución dos produtos ós clientes da empresa conducindo o vehículo que se lle asigne, efectuando os traballos de carga e descarga deste, cobramento de contado e crédito e liquidación da mercadoría, actividades de promoción de vendas e publicidade, control dos medios concedidos en poder de clientes, visitando tódolos clientes de cada rura, informando diariamente ós seus superiores da súa xestión, coidando do mantemento e conservación do vehículo.

Por necesidades organizativas, as funcións detalladas no parágrafo anterior poderán ser asignadas a produtores distintos. En tal suposto, quedarán encadrados nesta categoría tanto o produtor que realice actividades de promoción e prospección de vendas e publicidade, como o que se encarga de efectua-la distribución e conseguinte cobramento e liquidación da mercadoría, carga e descarga do camión, etc.

Por necesidades transitorias ou imprevistas ou por inexistencia de postos de traballo, a empresa poderá destina-lo traballador a realizar funcións correspondentes a unha categoría inferior durante o tempo que subsistan as expresadas circunstancias e conservando sempre o salario e demais emolumentos correspondentes á súa categoría. Como expresión do anteriormente indicado témo-los traballos de descarga dos camións de fábrica, distribución de conservadores, illas, quioscos, etc., limpeza do almacén, conservadoras, etc.

Artigo 15º.-Televendedor.

É o que presta os seus servicios para efectua-la venda telefónica dos produtos ós clientes da empresa utilizando o equipo telefónico e informático que se lle asigne, efectuando os traballos de preparación de ficheiros e ruteiros, toma de incidencias, seguimento do reparto dos pedidos efectuados por el, actividades de promoción e prospección de vendas e publicidade, seguimento dos medios concedidos en poder de clientes, informando diariamente ós seus superiores da súa xestión e coidando do equipo telefónico asignado.

Ademais disto realizará, nos clientes que se lle sinalen, a prospección, mantemento e, se

procede, apoia á captación de clientes, introducción de novos produtos, posta en marcha de clientes, etc.

Por necesidades transitorias ou imprevistas, ou por inexistencia de postos de traballo, a empresa poderá destina-lo traballador a realizar funcións correspondentes a unha categoría inferior, durante o tempo estricto que subsistan as expresadas circunstancias e conservando sempre o salario e demais emolumentos correspondentes á súa categoría.

Artigo 16º.-Administrativo.

É o que presta os seus servicios en calidade de administrativo, para realizar operacións administrativas e, en xeral, as puramente mecánicas, inherentes ó labor administrativo.

Os distintos cometidos asignados a esta categoría ou especialidade son meramente enunciativos, dada a diversidade de traballos que habitualmente debe realizar este traballador. Por tanto, estará disposto a realizar cantos traballos inspirados no principio da boa fe, lle ordenen os seus superiores dentro dos cometidos propios da organización.

Por necesidades transitorias ou imprevistas, ou por inexistencia de postos de traballo, a empresa poderá destina-lo traballador a realizar funcións correspondentes a unha categoría inferior, durante o tempo estricto que subsistan as expresadas circunstancias e conservando sempre o salario e demais emolumentos correspondentes á súa categoría.

Artigo 17º.-Auxiliar administrativo.

É o que presta os seus servicios colaborando co administrativo para realizar operacións administrativas e, en xeral, as puramente mecánicas, inherentes ó labor administrativo.

Os distintos cometidos asignados a esta categoría ou especialidade son meramente enunciativos, dada a diversidade de traballos que habitualmente debe realizar este traballador. Por tanto, estará disposto a realizar cantos traballos inspirados no principio da boa fe, lle ordenen os seus superiores dentro dos cometidos propios da organización.

Por necesidades transitorias ou imprevistas, ou por inexistencia de postos de traballo, a empresa poderá destina-lo traballador a realizar funcións correspondentes a unha categoría inferior, durante o tempo estricto que subsistan as expresadas circunstancias e conservando sempre o salario e demais emolumentos correspondentes á súa categoría.

Artigo 18º.-Camarista.

É o que presta os seus servicios en calidade de camarista para:

- Controla-las existencias de produto na cámara.
- Descarga-las subministracións no depósito e a súa introducción na cámara ou almacén.
- Ter perfectamente ordenados os produtos no interior da cámara ou almacén.
- Servir e carga-los pedidos que lle efectúen os promotores, autovendistas, vendedores de ruta ou posibles clientes que se acheguen a comprar ó mesmo depósito.
- A limpeza, orde do almacén e vixilancia das instalacións.
- A limpeza e distribución das conservadoras, illas, quioscos, etc.

Os distintos cometidos asignados a esta categoría ou especialidade son meramente enunciativos, dada a diversidade de traballos que habitualmente debe realizar este traballador. Por tanto, estará disposto a realizar cantos traballos, inspirados no principio da boa fe, lle ordenen os seus superiores dentro dos cometidos propios da organización.

Artigo 19º.-Axudante camarista.

É o que presta os seus servicios colaborando co camarista para:

- Controla-las existencias de produto na cámara.
- Descarga-las subministracións no depósito e a súa introducción na cámara ou almacén.
- Ter perfectamente ordenados os produtos no interior da cámara ou almacén.
- Servir e carga-los pedidos que lle efectúen os promotores, autovendistas, vendedores de ruta ou posibles clientes que se acheguen a comprar ó mesmo depósito.
- A limpeza, orde do almacén e vixilancia das instalacións.
- A limpeza e distribución das conservadoras, illas, quioscos, etc.

Os distintos cometidos asignados a esta categoría ou especialidade son meramente enunciativos,

dada a diversidade de traballos que habitualmente debe realizar este traballador. Por tanto, estará disposto a realizar cantos traballos, inspirados no principio da boa fe, lle ordenen os seus superiores dentro dos cometidos propios da organización.

Determinación das condicións económicas

Artigo 20º

A empresa aplica o réxime retributivo de traballo a tarefa para promotores, autoventas e vendedores de ruta segundo a táboa do anexo I.

Durante os anos 2001 e 2002 aplicarase o sistema de comisións que se recolle no anexo I.

A empresa reserva para si a capacidade de introducir modificacións no sistema de comisións por razóns de estratexia retributiva, incorporación de novos produtos, cambio nos sistemas de vendas, etc.

A retribución do traballo a tarefa comporase de dúas partes:

-Unha, en concepto de soldo fixo, correspondente á categoría profesional do traballador afectado; o seu contido recóllese no artigo 12º, 13º e 14º.

-E outra, en concepto de comisións que retribuirán:

a) A forma en que se desenvolve a tarefa.

b) Os desfases de tempo, en cómputo anual, que puidesen resultar na realización da tarefa.

Artigo 21º

O anexo I recolle igualmente a retribución pactada ó resto do persoal, de acordo coa súa categoría profesional.

Artigo 22º

Así mesmo, recóllese no anexo I, os diferentes conceptos económicos como son:

-A compensación por comida, segundo a categoría profesional, sempre que por razóns de traballo se produza o desprazamento do persoal afectado, de forma que non poidan comer no domicilio ou lugar habitual.

-A compensación por gardas en domingos e festivos, na forma que se establece.

Xornada laboral

Artigo 23º

A duración da xornada ordinaria de traballo será de 1.797 horas/ano de traballo efectivo, medidas en cómputo anual.

Artigo 24º

Dado o carácter eminentemente estacional da venda de xeados e conxelados, dado que está establecida a xornada anual de 1.797 horas efectivas de traballo, a empresa flexibilizará a xornada laboral atendendo ás necesidades do traballo de acordo coas disposicións legais sobre a materia.

Artigo 25º

A xornada laboral adaptarase ás necesidades do centro de traballo, seguindo como norma xeral a hora de entrada en campaña ás 8 da mañá e ás 8.30 fóra de campaña.

Para estes efectos fíxase o período de campaña desde o 1 de abril ó 30 de setembro, ámbolos dous incluídos, período no cal se traballarán 14 sábados completos que se determinarán na delegación.

No caso dos televendedores, o período de campaña fíxase desde o 1 de marzo ata o 31 de agosto, ambos inclusive.

A hora de iniciación da xornada poderá ou non se-la mesma para as diferentes categorías profesionais.

Artigo 26º

Dado que o 80% das vendas de xeados se efectúan no período de campaña, traballaranse os 14 sábados determinados no artigo anterior.

Queda exceptuado o persoal administrativo, dado que a índole do seu traballo o permite, de forma que os 14 sábados determinados no artigo 25º acabarán a súa xornada ás 14 horas.

Como compensación, non se traballará ningún sábado do resto do ano. Ademais disto e para favorecer a compensación, para as administrativas engadiranse tres días máis de festa ás vacacións regulamentarias sempre fóra do período de campaña.

Para o resto do persoal -o suxeito a tarefa, televendedores e os camaristas- engadiranse os días que sexan precisos e para que, incluídos os 3 días citados queden compensadas as medias xornadas de descanso semanal non gozadas.

Estes días engadiranse tamén ás vacacións regulamentarias.

Artigo 27º

As festas laborais, que terán carácter retribuído e non recuperable son catorce ó ano de acordo coas disposicións legais sobre a materia.

A relación concreta das festas neste centro de traballo figura como anexo III a este convenio.

Artigo 28º.-Traballo en domingos e festivos.

En principio non cabe o traballo en domingos e festivos do persoal coas seguintes excepcións:

-Para promotores:

a) Cando por necesidades transitorias estea realizando a función de autovendedor ou vendedor de ruta, dándose as circunstancias que obrigan a facer ruta.

b) Cando sexa nomeado responsable da garda, como responsable da apertura do depósito e peche del, así como da liquidación da venda e mercadoría.

-Para autoventas e vendedor de ruta:

a) Cando por circunstancias imprevisibles de forza maior ou avarías de máquinas ou vehículos non puidese ser atendido o traballo imprescindible programado.

b) En distribución o persoal estritamente necesario para atender servizos especiais limitados, tales como quioscos, feiras e festexos locais, espectáculos deportivos e análogos.

O espírito que inspira esta normativa do traballo en domingos e festivos baséase na vontade de reducir as gardas ó mínimo necesario.

Vacacións

Artigo 29º

O persoal gozará dun período anual de descanso de 30 días naturais e serán concedidos fóra do período de campaña, dada a especial intensificación do traballo nesta época.

Varios

Artigo 30º.-Roupa de traballo.

A empresa facilitaralles ós seus traballadores as seguintes pezas de roupa de traballo, as cales quedarán sempre como propiedade da empresa:

-Autoventas e vendedores de ruta:

Dúas camisas e dous pantalóns que terán unha duración dun ano.

Unha cazadora térmica que se renovará cando cumpra.

-Camarista:

Un equipo especial térmico que lle evite ó organismo os cambios bruscos de temperatura entre a cámara e a ambiental que se renovará cando sexa necesario.

-Persoal administrativo:

Dúas batas a todo aquel que se comprometa a usalas.

Baixas por enfermidade, accidente non laboral ou accidente de traballo

Artigo 31°

A empresa aboará un complemento equivalente á contía necesaria para que, sumado á prestación correspondente alcance a totalidade do salario que percibía de media mensual durante os últimos doce meses.

O aboamento deste complemento terá unha duración máxima de doce meses e empezará a devengarse unha vez transcorridos dous meses de producida a enfermidade ou o accidente, de tal forma que o último mes de aboamento sexa o mes 14 a partir da enfermidade ou accidente. Non obstante, a empresa poderá verifica-lo estado de enfermidade ou accidente do traballador que sexa alegado por este para xustifica-las súas faltas de asistencia ó traballo, mediante recoñecemento a cargo do persoal médico designado pola empresa. A negativa do traballador ós ditos recoñecementos poderá determina-la suspensión dos dereitos económicos que puideran existir por conta da empresa por estas situacións.

Artigo 32°.-Normas supletorias.

En todo o non previsto neste convenio aplicarase o disposto no Estatuto dos traballadores e demais disposicións legais de rango superior.

Artigo 33°.-Garantía do posto de traballo.

Os traballadores que se vexan privados de carné de conducir por un máximo de ata tres meses e este lles sexa necesario para o exercicio da súa profesión habitual na empresa, manterán a mesma categoría e remuneración salarial normal, cando a retirada deste carné de conducir sexa motivada por infracción do código da circulación que non revista o carácter de imprudencia temeraria por reincidencia. Durante o período de retirada do carné, a empresa poderá destina-lo traballador afectado a outras tarefas que non resulten vexatorias para el.

Artigo 34°.-Faltas, sancións e premios.

Acórdase manter no futuro a mesma tipificación aplicada ata agora, é dicir, os artigos 67 a 76, ámbolos dous incluídos, da xa derogada ordenanza de traballo de comercio do 24 de xullo de 1971.

Condicións económicas ano 2001

(En pesetas)

Salario mensual bruto (14 mensualidades)					
Categoría	Importe bruto anual (sen antigüidade)	Total mes	Soldo base	Compl. actividade	Penosidade
Promotor	2.890.712	206.480	36.641	169.839	
Autovendista	2.416.412	172.601	30.053	142.548	
Vendedor de ruta	1.998.370	142.741	19.286	123.455	

Administrativa	2.495.316	178.237	24.211	154.026	
Aux. administrativo	1.893.206	135.229	19.286	115.943	
Televendedora (para 1.797 horas/ano)	1.671.210	119.372	19.286	100.086	
Camarista	2.693.483	192.392	28.890	138.407	25.095
Axudante camarista	2.461.643	175.832	19.286	133.611	22.935

1. As 14 mensualidades aboaranse en:

1.1. 12 meses naturais.

1.2. 2 extraordinarias (xullo e decembro).

2. O devengo das mensualidades extraordinarias serán:

2.1. Paga de xullo: do 1 de xaneiro ó 30 de xuño.

2.2. Paga de decembro: do 1 de xullo ó 31 de decembro.

De cada ano, en ámbolos dous casos.

3. Os camaristas e axudante camarista, percibirán un complemento de penosidade do 15% sobre o soldo base e o complemento de actividade durante cada unha das 14 mensualidades.

Sistema de comisións sobre vendas netas cobradas

Campaña	Non campaña			
	Outubro a marzo			
Abril a setembro				
	% contado	% crédito	% contado	% crédito
Promotores con 2 camións				
Xeado	1,10	0,80	2,15	1,70
Verduras, precociñado e peixe	1,10	0,80	1,10	0,80
Pastelería	1,10	0,80	1,10	0,80
Promotores con 3 camións				
Xeado	0,95	0,70	1,80	1,45
Verduras, precociñado e peixe	0,95	0,70	0,95	0,70
Pastelería	0,95	0,70	0,95	0,70
Autoventas e vendedor de ruta				
Xeado	2,15	1,70	4,00	3,20
Verduras, precociñado e peixe	2,50	2,00	2,50	2,00

Pastelería	2,50	2,00	2,50	2,00
------------	------	------	------	------

1. A base de liquidación de comisións sobre a que se aplicarán os diferentes tipos de comisión, será a de vendas de contado e mailas vendas de crédito cobradas.
2. O tipo de comisión está incrementado de forma que mensualmente se recibe a parte proporcional correspondente ó período de vacacións, percibíndose, polo tanto, neste período unicamente a retribución fixa.

Sistema de comisións de reparto de televenda sobre vendas netas cobradas

Campaña	Non campaña			
Abril a setembro	Outubro a marzo			
	% contado	% crédito	% contado	% crédito
Promotores con 2 camiós				
Xeado	0,715	0,520	1,398	1,105
Verduras, precociñado e peixe	0,715	0,520	0,715	0,520
Pastelería	0,715	0,520	0,715	0,520
Promotores con 3 camiós				
Xeado	0,617	0,455	1,170	0,943
Verduras, precociñado e peixe	0,617	0,455	0,617	0,455
Pastelería	0,617	0,455	0,617	0,455
Autoventas e vendedor de ruta				
Xeado	1,398	1,105	2,600	2,080
Verduras, precociñado e peixe	1,625	1,300	1,625	1,300
Pastelería	1,625	1,300	1,625	1,300

1. A base de liquidación de comisións sobre a que se aplicarán os diferentes tipos de comisión, será a de vendas de contado e mailas vendas de crédito cobradas.
2. O tipo de comisión está incrementado de forma que mensualmente se recibe a parte proporcional correspondente ó período de vacacións, percibíndose, polo tanto, neste período unicamente a retribución fixa.

Sistema de comisións de reparto xeral sobre consumos a precios tarifa

% Campaña	% Non campaña	
Abril a setembro	Outubro a marzo	
Promotores con 2 camiós		
Xeado	0,493	1,047
Verduras, precociñado e peixe	0,493	1,047
Pastelería	0,493	1,047
Promotores con 3 camiós		
Xeado	0,431	0,893
Verduras, precociñado e peixe	0,431	0,893
Pastelería	0,431	0,893

Autoventas e vendedor de ruta		
Xeado	1,047	1,972
Verduras, precociñado e peixe	1,047	1,972
Pastelería	1,047	1,972

1. Este sistema non se verá afectado polos descontos aplicados ós clientes, segundo o seguinte punto.
2. A base de liquidación de comisións sobre a que se aplicarán os diferentes tipos de comisión será a do reparto realizado no mes de referencia.
3. O tipo de comisión está incrementado de forma que mensualmente se recibe a parte proporcional correspondente ó período de vacacións, percibíndose, polo tanto, neste período unicamente a retribución fixa.

Notas sobre o sistema de comisións:

1. Grandes clientes:

Ata o 10% de desconto adxudícase o 100% da venda a promotores e autoventas e vendedor de ruta.

Do 10 ó 15% de desconto adxudícase:

-65% da venda a promotores, autoventas e vendedor de ruta.

-35% da venda á delegación.

Do 15 ó 20% de desconto adxudícase:

-50% da venda a promotores, autoventas e vendedor de ruta.

-50% da venda á delegación.

(Este sistema non se aplicará no caso de «Reparto Xeral»).

2. Promotores con catro camións:

A porcentaxe de comisións será a mesma que para o caso do promotor con tres camións.

A cifra de vendas+reparto, sobre a que se aplicará o sistema de comisións, determinarase mediante a seguinte operación aritmética:

Suma de vendas dos 4 camións/4x3= cifra de vendas sobre a que se aplicará o sistema de comisións.

3. Promotores con cinco camións:

A porcentaxe de comisións será a mesma que para o caso do promotor con tres camións.

A cifra de vendas+reparto sobre a que se aplicará o sistema de comisións determinarase mediante a seguinte operación aritmética:

Suma de vendas+reparto dos 5 camións/5x3= cifra de vendas+reparto sobre a que se aplicará o sistema de comisións.

Incentivos 2001

(En pesetas)

Televendedores:

1. 416.904 pesetas para cómputo anual de 1.797 horas traballadas, segundo sistema o adxunto.

2. O incentivo de finalización de campaña establécese en 39.537 pesetas, para un cómputo anual de 1.797 horas traballadas.

Administrativas: 265.200 pesetas (22.100 por quincena), segundo o sistema adxunto.

Camaristas: 229.500 pesetas (19.125 pesetas por quincena), segundo sistema adxunto.

Incentivo de campaña para o persoal administrativo 2001

Obxectivo do incentivo:

O obxectivo do incentivo é premia-la corrección e a puntualidade na execución dos traballos administrativos e remunera-lo posible exceso de tempo que puidera derivarse da súa realización, de acordo cos criterios que a seguir se especifican:

Características do incentivo:

1. Será do mes de abril ó mes de setembro, ámbolos dous incluídos.

2. A autorización para o pagamento deberá conter tanto a sinatura do delegado correspondente como do departamento de administración comercial.

3. Os criterios de valoración para decidir a procedencia ou non do pagamento será establecidos proximamente na forma habitual, xunto cos obxectivos quincenais e mensuais.

Importe do incentivo:

1. O incentivo terá carácter quincenal e estará vixente durante os meses arriba citados.
2. O seu importe será de 22.100 pesetas por quincena e persoa.
3. O pagamento do incentivo realizarase a través da nómina do mes seguinte.
4. O incentivo está incrementado de forma que quincenalmente se recibe a parte proporcional correspondente ó período de vacacións.

Incentivos de campaña para o persoal de cámara 2001

Obxectivo do incentivo:

O obxectivo do incentivo é premia-la forma en que realiza o traballo o persoal de cámara e o posible exceso de tempo que puidese derivarse da súa realización, de acordo cos criterios que a seguir se especifican.

Características do incentivo:

1. Será desde o mes de abril ó mes de setembro, ámbolos dous incluídos.
2. Será responsabilidade do delegado, sen necesidade de pedir autorización, a decisión sobre se procede ou non o seu aboamento.
3. Os criterios que valorará o delegado será os seguintes:
 - a) Existencias:
 - Funcionamento das notas de envío segundo as normas.
 - Funcionamento das follas de carga segundo as normas.
 - Orde e limpeza da cámara.
 - b) Delegación:
 - Orde e limpeza da nave.
 - c) Conservadoras e quioscos:
 - Orde e limpeza.
 - Control das entradas e saídas e colaboración na súa colocación.
 - d) Colaboración co delegado.

Importe do incentivo:

1. O incentivo terá carácter quincenal e estará vixente durante os meses arriba citados.
2. O seu importe será de 19.125 pesetas por quincena e persoa.
3. O pagamento do incentivo realizarase a través da nómina do mes seguinte.
4. O incentivo será incrementado de forma que quincenalmente se recibe a parte proporcional correspondente ó período de vacacións.
5. O incentivo está calculado incluíndo a parte correspondente ó complemento de penosidade.

Incentivo para o persoal televendedor 2001

Obxectivo do incentivo:

O obxectivo do incentivo é premia-la consecución dos obxectivos de vendas marcados pola empresa e remunera-lo posible exceso de tempo que puidera necesitarse para alcanzalos, de acordo cos criterios que a seguir se especifican:

Características do incentivo:

1. O delegado fixará o obxectivo de vendas que debe alcanza-lo televendedor de acordo coa cota dos clientes de televenda.
2. Ó final de mes dividiranse as vendas no mes dos clientes de televenda entre o obxectivo fixado.
3. Á porcentaxe obtida aplicarémolle a seguinte táboa:

% Vendas/cotas	% Incentivo
Menos do 80%	0

80% -90%	50%
90% -94%	65%
94% -97%	80%
97% -103%	100%
103% -110%	110%
Máis do 110%	120%

Importe do incentivo:

1. O incentivo terá carácter mensual e o seu importe será proporcional ó número de horas traballadas polo televendedor no mes.
2. Co criterio sinalado no punto anterior, o incentivo que se fixará mensualmente derivará do importe de 416.904 pesetas en cómputo anual de 1.797 horas.
3. O incentivo está incrementado de forma que mensualmente se recibe a parte proporcional correspondente ó período de vacacións.

Incentivo 2001 por consecución do obxectivo de vendas delegación

Obxectivo do incentivo:

O obxectivo do incentivo é premialo esforzo conxunto do persoal do convenio do centro de traballo na consecución do obxectivo de vendas de xeados Miko da delegación, establecido no seu plan comercial para o ano 2001.

Características do incentivo:

1. O obxectivo para alcanzar é o fixado para vendas (non inclúe reparto) de xeados Miko no plan comercial da delegación 2001.

É un incentivo para alcanzar globalmente.

2. Require para a súa percepción a presenza na empresa de 10 meses para o persoal de carácter indefinido, e de 5 meses para o persoal de carácter temporal.

3. Establécense os seguintes niveis de consecución:

100% ou superior 100% do incentivo

De 95 ó 100% 80% do incentivo

Menos de 95%

4. Será responsabilidade do delegado calcula -los importes que se vaian percibir.

Importe do incentivo:

Categoría	100% do obxectivo	95 ó 100% do obxectivo
Promotores	20.000	16.000
Autoventas	16.000	12.800
Administrativas	13.000	10.400
Camaristas	13.000	10.400
Televendedor/a	10.000	8.000
Vendedor de ruta	8.000	6.400
Auxiliar administrativo	5.000	4.000
Axudante camarista	5.000	4.000

Televendedor/a campaña	5.000	4.000
------------------------	-------	-------

2. Estas cantidades son para o período completo do cómputo.
3. O devengo terá lugar:
 - Persoal indefinido: o 31 de decembro.
 - Persoal eventual: á finalización do contrato.
4. O pagamento do incentivo realizarase a través da nómina do mes seguinte, no caso de persoal de carácter indefinido, e na última nómina se o persoal fose temporal.
5. Para o persoal de carácter temporal, o cálculo da consecución do obxectivo farase considerando as vendas e cotas acumuladas entre o 1 de xaneiro e a data de finalización do contrato.
6. O incentivo está incrementado de forma que inclúe a parte proporcional correspondente ó período de vacacións.

Compensación por comida 2001

Categoría	Importe
Promotor	1.435 pesetas
Autoventa e vendedor de ruta	1.320 pesetas

Compensación por gardas en festivos 2001

Para:

Promotor

Autovendista 12.310 pesetas

Vendedor de ruta

Condicións económicas ano 2002

(En pesetas)

Categoría	Importe bruto anual (sen antigüidade)
Promotor	2.890.712 Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)
Autovendista	2.416.412 Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)
Vendedor de ruta	1.998.370 Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)
Administrativa	2.495.316 Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)
Aux. administrativo	1.893.206 Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)
Televendedora (para 1.797 horas/ano)	1.671.210 Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)
Camarista	2.693.483 Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)
Axudante camarista	2.461.643 Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)

1. As 14 mensualidades aboaranse en:
 - 1.3. 12 meses naturais.
 - 1.4. 2 extraordinarias (xullo e decembro).
2. O devengo das 2 mensualidades extraordinarias serán:
 - 2.3. Paga de xullo: do 1 de xaneiro ó 30 de xuño.
 - 2.4. Paga de decembro: do 1 de xullo ó 31 de decembro
3. Os camaristas e axudantes camaristas percibirán un complemento de penosidade do 15% sobre o soldo base e complemento de actividade durante cada unha das 14 mensualidades.

Incentivos 2002

Televendedoras:

1. 416.904 pesetas + (IPC 2001 + 0,4%) para cómputo anual de 1.797 horas e segundo sistema.
2. 39.537 pesetas +(IPC 2001 + 0,4%) para cómputo anual de 1.797 horas traballadas.

Administrativas: 265.200 pesetas (IPC 2001+0,4%) segundo sistema.

Camaristas: 229.500 pesetas+(IPC 2001+0,4%) segundo sistema.

Incentivo 2002 por consecución do obxectivo de vendas delegación

1. Para tódalas categorías:

Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,4%).

2. Segundo os mesmos sistemas e as mesmas características definidas para o ano 2001.

Compensación por comida 2002

Categoría	Importe
Promotor	1.435 pesetas+IPC 2001
Autoventa e vendedor de ruta	1.320 pesetas+IPC 2001

Compensación por gardas en festivos 2002.

Para:

Promotores

Autovendistas Importe 2001+(IPC 2001+0,4%)

Vendedores de ruta

ANEXO III

Festas laborables de carácter retribuído e non recuperables 2001

- 1 de xaneiro: Ano Novo.
- 6 de xaneiro: Epifanía do Señor.
- 12 de abril: Xoves Santo.
- 13 de abril: Venres Santo.
- 1 de maio: Festa do Traballo.
- 25 de xullo: Santiago Apóstolo.
- 15 de agosto: Asunción da Virxe.
- 12 de outubro: Festa Nacional de España.
- 1 de novembro: Tódolos Santos.
- 6 de decembro: Día da Constitución Española.
- 8 de decembro: Inmaculada Concepción.
- 25 de decembro: Natividade do Señor.
- Festas de carácter local:

28 de marzo: Reconquista de Vigo.
16 de agosto: San Roque.

Sábados de campaña que se traballará 2001
Serán 14 sábados que hai que traballar.

Abranguerán os catorce sábados de maior venda. Fixaranse na delegación e distribuiranse entre o persoal de tal maneira que a delegación dea servizo durante o maior número de sábados posibles, dentro do período de campaña estipulado pola empresa entre o 1 de abril e o 30 de setembro.

Calendario de vacacións 2001

Nome	Período
Álvaro Posada	1-10 ó 30-10
Enrique Souto	31-10 ó 29-11
José Antonio Álvarez	31-10 ó 29-11
José E. Escudero	1-10 ó 30-10
Casiano Areal	3-9 ó 2-10
M ^a Carmen Valcárcel	Segundo calendario de central
M ^a Paz Baleirón	Segundo calendario de central

Calendario laboral horario promotores-autoventas e vendedor de ruta 2001

-Horario en campaña de traballo do 1 de abril ó 30 de setembro de 2001:

De luns a venres de traballo a tarefa

a razón de 8 horas 40 minutos x 124 días 1.074,66

Sábados de traballo a tarefa

a razón de 8 horas x 14 días 112,00

-Horario non-campaña: do 1 de xaneiro ó 31 de marzo e do 1 de outubro ó 31 de decembro de 2001:

De luns a venres de traballo a tarefa

a razón de 6 horas 10 minutos x 99 días 610,50

Sábado: festa.

1.797,16

Nota:

1. Sobran 10 minutos.

2. A hora de entrada no período do 1 de abril ó 30 de setembro, será a seguinte: 8 horas.

3. A hora de entrada durante o resto do ano será a seguinte: 8.30 horas.

4. A xornada rematará unha vez realizada a misión diaria.

Calendario laboral horario

camarista 2001

-Horario do 1 de abril ó 30 de setembro de 2001:

De luns a venres: 124 días x 8 horas 40 minutos 1.074,66

Sábados: 14 días x 8 horas 112,00

-Horario non-campaña:

Do 1 de xaneiro ó 31 de marzo e do 1 de outubro ó

31 de decembro 2001:

De luns a venres: 99 días x 6 horas 10 minutos 610,50

Sábado: festa.

1.797,16

Notas:

1. Sobran 10 minutos.

2. As horas de entrada e saída no período do 1 de abril ó 30 de setembro, serán as seguintes: 9 a 13-17 a 21.40 horas.

3. As horas de entrada e saída durante o resto do ano serán as seguintes: 9 a 13-17 a 20 horas.

Calendario laboral horario personal administrativo 2001

-Horario do 1 de maio ó 31 de agosto de 2001:

De luns a venres: 86 díasx8 horas 45 minutos 752,5

Sábados: 14 díasx6 horas 84,0

-Horario resto do ano 2001:

De luns a venres: 137 díasx7 horas 959,0

Sábado: festa.

1.795,5

Notas:

1. Faltan 1,5 horas.

2. As horas de entrada e saída no período do 1 de maio ó 31 de agosto, serán as seguintes: 8.30 a 13,15-16 a 20 horas.

3. As horas de entrada e saída durante o resto do ano serán as seguintes: 9 a 13-16 a 19 horas.

Horario televededora

	Maña		Tarde		Total horas día	Total días mes	Total horas mes
	Hora entrada	Hora saída	Hora entrada	Hora saída			
Marzo	9	13	16	18	6	22	132
Abril	9	13	16	18.42	6,58	19	125
Maio	9	13	16	20	7,69	26	200
Xuño	9	13	16	20	7,62	26	198
Xullo	9	13.30	16	20.30	8,52	25	213
Agosto	9	13	16	19.33	7,33	24	176
Setembro	10.30	13	16	18.30	5,00	20	100

* Nota:

Mes de abril 8 díasx6 horas 11 díasx7 horas.

Mes de maio 22 díasx8 horas 4 sábadosx6 horas.

Mes de xuño 21 díasx8 horas 5 sábadosx6 horas.

Mes de xullo 21 díasx9 horas 4 sábadosx6 horas.

Mes de agosto 11 díasx8 horas 10 díasx7 horas 3sábadosx6 horas.

Mes de setembro 10 díasx6 horas 10 díasx4 horas.

O horario dos sábados que se traballe será de 8 horas a 14 horas.