

Salamanca, 28 de noviembre de 2007
RELACIONES LABORALES Y RECURSOS
16074

Visto el expediente del **Convenio Colectivo de la empresa SNACK VENTURES, S.A. "Código 3700512"**, en el Centro de Trabajo de Salamanca, que tuvo entrada en esta Oficina Territorial de Trabajo el día 27 de noviembre de 2007, y suscrito con fecha 15 del mismo mes, por la representación de la empresa y de los trabajadores y de conformidad con lo dispuesto en los apartados 2 y 3 del artículo 90 del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprobó el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, y en Real Decreto 1040/1981, de 22 de mayo, sobre registro y depósito de Convenios Colectivos de Trabajo, esta Oficina, ACUERDA:

PRIMERO.- Ordenar su inscripción en el Registro de Convenios Colectivos de esta Oficina Territorial y su correspondiente depósito.

SEGUNDO.- Notificar este Acuerdo a la Comisión Negociadora.

TERCERO.- Disponer su publicación obligatoria y gratuita en el Boletín Oficial de la Provincia.

EL JEFE DE LA OFICINA TERRITORIAL DE TRABAJO, Fdo.: Fernando Martín Caballero.

SNACK VENTURES, S.A.

CONVENIO COLECTIVO

DELEGACIÓN SALAMANCA

CAPÍTULO I - ÁMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1.- ÁMBITO PERSONAL

Este convenio se aplicará a la totalidad de los trabajadores 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 5º del presente Convenio.

Artículo 2.- ÁMBITO TERRITORIAL

El presente Convenio será de aplicación a la delegación de ventas que la Empresa tiene actualmente en Salamanca.

Artículo 3.- ÁMBITO TEMPORAL

El presente convenio tendrá una duración de tres años, entrando en vigor el día **1 de Abril de 2007, finalizando el 31 de marzo de 2010.**

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.

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 anulado o modificado por resolución administrativa o judicial, cualquier pacto contenido en el mismo.

CAPÍTULO II - GRUPOS PROFESIONALES

Artículo 5.-GRUPO PROFESIONAL DE VENTAS

1.- Vendedor Autoventa

Es quién 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 supervisores 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 dicho 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 quién 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 con las condiciones pactadas por la compañía con el cliente en lo que a exposición del producto y gama del producto se refiere, coloca el material de publicidad que se le asigna para cada cliente y se le asigna para cada cliente y realiza las tareas administrativas propias del puesto, como la confección de albaranes de la 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.

Niveles:

- a).- Mercha 1.- Es el merchandiser que acredita una antigüedad en el puesto menor de cuatro periodos.
- b).- Mercha 2.- Es el merchandiser que acredita una antigüedad en dicho puesto de cuatro o más periodos.

4.- 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 y la realización de las funciones encomendadas.

5.- 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 que la Empresa considere conveniente, por necesidad de incrementar las ventas de alguna ruta, se le pueden asignar ésta por el tiempo determinado hasta cumplimentar el objetivo, dependiendo jerárquicamente de un supervisor.

6.- Conductor

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

Sólo para grandes superficies.

7.- Reponedor

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

Sólo para grandes superficies.

CAPÍTULO III - ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO**Artículo 6.- ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO**

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

Artículo 7.- CAMBIO DE RUTA

De conformidad con lo establecido en la legislación vigente, la Empresa se reserva expresamente la facultad de reorganizar las rutas de ventas de la forma que estime como más conveniente para el buen funcionamiento de la organización del trabajo.

Al vendedor con autoventa y al merchandiser, que sea cambiado de ruta se le garantizará durante 4 periodos el promedio de las comisiones percibidas durante el año anterior al cambio, para el caso en que las mismas en la nueva ruta sean inferiores a este promedio.

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

Artículo 8.- PERIODO DE PRUEBA

A partir de la entrada en vigor del presente Convenio, se establece el periodo de prueba en 2 meses para las nuevas contrataciones y para las categorías acogidas al mismo, interrumpiendo la Incapacidad Temporal dicho periodo.

CAPÍTULO IV.- CONDICIONES DE TRABAJO**Artículo 9 - JORNADA DE TRABAJO**

La jornada de trabajo será de 1.800 horas anuales, esto es de 40 horas semanales distribuidas de Lunes a Viernes para vendedores autoventa, con la excepción de los Merchandisers, Conductores y Reponedores, cuya jornada semanal se distribuirá 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.

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

Artículo 10.- VACACIONES

Los trabajadores incluidos en el ámbito de aplicación del presente Convenio, cuya jornada laboral se distribuye de Lunes a Viernes disfrutarán de 23 días laborales de vacaciones, y los que su jornada sea de Lunes a Sábado disfrutarán de 27 días laborables.

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

Para el disfrute de las vacaciones se establecerá un sistema rotativo para todos los trabajadores, fijando el representante de los trabajadores y la empresa un calendario de vacaciones con dos meses de antelación al disfrute de las mismas.

Para el 70% de la plantilla el periodo estará comprendido entre el 1 de Junio al 30 de Septiembre. El 30% restante se estará a lo que determine el calendario de vacaciones.

Los días de trabajo que coincidan con festivos se disfrutarán como vacaciones, entre los meses de Enero y Marzo de cada año, siendo como máximo un trabajador el que lo disfrute al mismo tiempo.

Artículo 11.- PERMISOS

A los permisos legales, recogidos en el Art. 37 del Estatuto de los Trabajadores (ver Anexo B), se le añade un "Día de Asuntos Propios", que será retribuido, tanto en su parte fija, como en la variable. Para el cálculo de la retribución variable, se utilizará el mismo criterio que para el resto de los permisos legales.

Para el disfrute del "Día de Asuntos Propios", se avisará al Supervisor con, al menos, 48 horas, excepto en los casos en que dicho plazo coincida con el fin de semana, en los cuales, el Sábado y Domingo, no contarán como parte del preaviso pactado.

En los casos de semanas con festivos, los trabajadores se comprometen a que, como máximo, sólo uno de ellos, podrá ejercitar el derecho al disfrute del "Día de Asuntos Propios".

El "Día de Asuntos Propios" no tendrá carácter de recuperable.

Asimismo se amplía en un día el periodo estipulado por el E.T. en los supuestos concretos de enfermedad grave u hospitalización y fallecimiento para familiares de hasta segundo grado de afinidad o consanguinidad, así como en el supuesto de traslado de domicilio.

CAPÍTULO V - CONDICIONES ECONÓMICAS**Artículo 12.- CONDICIONES MAS 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 13.- INCAPACIDAD LABORAL TRANSITORIA

En el supuesto de que un trabajador sea dado de baja por los servicios médicos de la Seguridad Social o Mutua Patronal, se aplicará el promedio de comisiones por Incapacidad Temporal (I.T.) desde la fecha indicada en el Parte Oficial de baja hasta la fecha oficial de alta, con un límite de 18 meses.

Para el cómputo de las comisiones, se estará al promedio de los trece periodos anteriores.

La parte de salario fijo, se abonará por el 100 % hasta los 18 meses desde el primer día de la baja.

En los supuestos de baja por accidente de trabajo u hospitalización, la empresa complementará hasta el 100% de las retribuciones desde el primer día y por el tiempo que dure la baja.

Artículo 14.- CONCEPTOS SALARIALES

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

a).- Salario Base:

Se considera formado por el Salario Mínimo Interprofesional.

b).- Plus de Empresa:

Tiene 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 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 que 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 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 y ventas, de un grupo o de una delegación.

e).- Plus Conducción:

Será abonado a los Merchandisers durante los 6 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 4 periodos de antigüedad, 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.

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 3,5% 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.- Merchandiser: 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 cuatro primeros periodos de contrato.

6.- Monitor: el 50% de las comisiones más altas de D.T.S./O.T. de la delegación.

7.- Precio Joven: El 4,0% de la venta neta de dicha línea por periodo, esto es:

PRIMERO.- Comisión. Que las condiciones aplicables a la gama de "Precio Joven" (PJ), BITS y productos "Soft & Mild". será del 4% de la venta neta por periodo.

SEGUNDO.- Productos. Los productos afectados por el presente acuerdo son: los 8 productos de la gama PJ y el producto BITS, sea cual sea su formato, siempre que su merchandising se haga al cien por cien a través de cajas/estuches. Todo producto BITS cuyo merchandising se realice a través de bolsas, tendrá la comisión que se determine en convenio colectivo (no la de PJ). A los productos ya existentes se incluyen 3 productos más de la gama "Soft & Mild". En un futuro, no podrán incluirse en este grupo de productos nuevas referencias sin previo acuerdo.

TERCERO.- Número de Referencias. El número de referencias sujetas a la comisión del 4% queda fijado en 17, cantidad que corresponde a los productos de la gama PJ, BITS y "Soft & Mild".

Este número total de 17 referencias no puede ser ampliado por la empresa, aunque por necesidades del mercado podrán variar los sub-totales de PJ, BITS y Soft & Mild en +/- 2 referencias.

Este número de referencias no podrá ser ampliado por la empresa, y para poder modificarlo deberá existir acuerdo entre las partes.

8.- Marca Blanca: Para los productos denominados Marca Blanca la comisión a percibir será del 1.1 % ó 0.8% 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 euros por cada trabajador, después de deducir las devoluciones, las promociones y el producto regalado (sin cargo).

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

i).- Antinüedad:

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 ostente en el momento del abono.

Artículo 15.- CONCEPTOS NO SALARIALES

Estos conceptos tienen el carácter de compensación de gestos, producidos por el trabajador, y, en ningún modo, suponen retribución por los servicios prestados.

a).- Quebranto de 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 que percibirán durante 11 meses, será la estipulada en la tabla salarial anexa.

b).- Ayuda comida:

La empresa abonará a los vendedores con autoventa con derecho "ad personam" adquirido a percibir el concepto ayuda comida la cantidad estipulada en tablas, 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 párrafos b y c.

c).- Dietas:

Al personal que se le confiere alguna misión de servicio fuera del área de cobertura de su delegación, tendrá derecho a las cantidades señaladas en el Anexo Tabla Salarial.

d).- Ayuda escolar:

Se establece una ayuda escolar para trabajadores con hijos en edad escolar, a partir de los cero años y hasta la Universidad (entendiendo que el plazo máximo de cobertura en estudios universitarios es de 5 años).

Esta ayuda escolar será por hijo 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 la tabla salarial anexa.

e).- Ayuda a discapacitados

A todos aquellos trabajadores que tengan hijos o cónyuge con certificado de discapacidad, esto es con una minusvalía en grado superior al 33 %, tendrán derecho a percibir la misma cantidad mensual por parte de la Empresa que abone el INSS.

Para todos los conceptos no salariales se acuerda un incremento anual durante la vigencia de este convenio, del IPC real o previsto, aplicándose el más beneficioso de ambos

Artículo 16- INCREMENTO SALARIAL

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

Para los tres años de vigencia, el incremento a percibir será equivalente al I.P.C. Real o Previsto (se aplicará el que sea más favorable de los dos para el trabajador) del año en curso.

CAPÍTULO VI - UNIFORMIDAD

Artículo 17.- UNIFORMES

La Empresa facilitará anualmente a los vendedores con autoventa y merchandisers el siguiente vestuario: 4 camisas (2 de verano y 2 de

invierno), 4 pantalones (2 de verano y 2 de invierno), 2 jerséis, un chaleco y 1 corbata (la cual se entregará cada dos años). Asimismo, facilitará cada 3 años 1 anorak, y un chubasquero cada dos (comenzando a entregarse en este primer año de vigencia de convenio). 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 E HIGIENE

Artículo 18.- SEGURIDAD Y SALUD

La compañía consciente de la necesidad de llevar a cabo una política operativa en la prevención de riesgos laborales, adoptará las medidas para la eliminación de los factores de riesgo y accidentes, y para el fomento de la información, la consulta, la participación y la formación de los trabajadores y sus representantes. Asimismo establecerá las líneas generales para la aplicación de dicha política, su organización y la asignación de los medios necesarios.

La prevención será planificada buscando un conjunto coherente que integre en ella los siguientes componentes: la técnica, la organización del trabajo, las condiciones ambientales de trabajo, las relaciones sociales y la influencia de los factores ambientales de trabajo.

Siendo el vehículo una herramienta de relevante importancia en el desarrollo del trabajo de los trabajadores de esta Empresa, la especial observancia del estado del vehículo se realizará conjuntamente por parte de la Empresa y el Trabajador, poniendo los medios a su alcance para la buena conservación del mismo, así la Empresa realizará las oportunas revisiones periódicas procediendo a las reparaciones pertinentes y el empleado se obligará a dar cumplimentado parte de las deficiencias detectadas.

Artículo 19.- 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.

Artículo 20.- DOMINGOS Y FESTIVOS

Los merchandisers que por razones de Servicio al Cliente hubieran de trabajar en Domingos o Festivos se establece una compensación de 61, Euros brutos por día trabajado (jornada de 8 horas trabajadas).

Artículo 21.- CARNET DE CONDUCIR

En el supuesto de retirada temporal del carnet de conducir, y siempre que las razones sean distintas a alcoholemia y/o drogadicción y/o conducción temeraria durante la jornada de trabajo, se procederá a aplicar la siguiente medida durante el tiempo que dure la retirada:

Vendedor/merchandiser: la Compañía contratará a una persona con la categoría de conductor para que le acompañe en la ruta, quedando durante dicho periodo suspendido el derecho al cobro de comisiones por parte del vendedor/Merchandiser durante el tiempo que dure la sanción administrativa de retirada del carnet. Asimismo, podrá variarse su periodo vacacional computándose éste desde el primer mes de la sanción.

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

Al objeto de dar cumplimiento a las obligaciones previstas en la Ley 17/2005, los empleados que conduzcan vehículos de empresa deberán informar con carácter inmediato a su inmediato superior de cualquier boletín de denuncia o notificación de sanción que reciban por infracciones de tráfico cometidas con el vehículo de empresa así como cualquier incidencia grave que afecte a su permiso de conducción por puntos.

Asimismo, deberán comunicar a la empresa, con carácter inmediato, en cuánto su saldo haya disminuido 6 puntos, para efectuar un curso de recuperación de saldo lo antes posible. Cualquier futura reducción deberá ser comunicada con el fin de arbitrar las posibles soluciones de cursos en los plazos previstos por la nueva legislación.

SNACK VENTURES, S.A. se hará cargo del pago de los cursos de sensibilización y reeducación vial, necesarios para la recuperación de los puntos perdidos, salvo en el caso de que éstos se hayan perdido

en su totalidad fuera de la jornada laboral, con su vehículo particular. Asimismo tampoco se sufragarán los gastos de los mencionados cursos en los supuestos derivados de sanciones por alcoholemia y/o drogadicción en la jornada laboral.

Artículo 22.- GARANTÍA DE EMPLEO

En el caso de que algún puesto de trabajo desapareciera por razones de causa mayor, y el trabajador tuviera que ser despedido, será indemnizado con arreglo a la legislación vigente.

Asimismo, es intención de la empresa siempre que las circunstancias lo permitan, que las primeras vacantes que existan en la empresa referentes a puestos afectados por este Convenio, serán cubiertas por el trabajador o trabajadores que hubieran sido despedidos por razones de fuerza mayor.

Artículo 23.- AVERÍAS DE HHC O VEHÍCULO

En los casos en los que se produzcan averías de forgoneta o de HHC, que impliquen un retraso en la salida a ruta, o durante la misma, por periodo de tiempo importante y siempre superior a dos 2 horas, se procederá a aplicar la garantía por avería, abonándose el promedio proporcional al tiempo de paro de la actividad.

Se abonará en función del promedio de comisiones de los 13 periodos anteriores:

Suma comisión bruta 13 periodos anteriores 13 periodos x 28 días x 8 horas x horas avería

Artículo 24.- COMISIÓN MIXTA PARITARIA

Se constituye la Comisión Mixta Paritaria para la vigencia 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 la delegación que la empresa tiene en Salamanca.

Artículo 25.- GARANTÍA POR ATRACO ROBO Y/O HURTO

En caso de atraco, robo y/o hurto al vendedor o al Merchandiser, la empresa se hará cargo del total de la cantidad sustraída, siempre y cuando quede demostrado el atraco, robo o hurto. Se considerará demostrado mediante la entrega de la denuncia realizada en la comisaría de policía más cercana.

Artículo 26.- SEGURO DE VIDA Y ACCIDENTES

La cobertura del seguro de vida colectivo cubre la incapacidad permanente absoluta y fallecimiento.

Incapacidad permanente absoluta o fallecimiento por causas naturales (2 anualidades brutas).

Incapacidad permanente absoluta o fallecimiento por causa de accidente (4 anualidades brutas).

La empresa remitirá copia del seguro a los trabajadores.

Artículo 27.- PROMOCIÓN INTERNA

La Compañía declara la intención de fomentar la promoción interna de 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 o para cubrir vacantes permanentes. En todo caso se establecerá una tabla de equivalencias de forma que esta establezca un tratamiento diferencial en relación a la antigüedad en el puesto anterior, que se presentará para definir el % de comisión a aplicar sobre venta neta. La tabla de equivalencias será la siguiente: En promociones de merchandiser a vendedor, si el merchandiser tiene una antigüedad en el puesto de merchandiser de un año y hasta 24 meses pasará a vendedor 2, y si tiene más de 24 meses de antigüedad pasará a vendedor 3. Asimismo esta garantía se aplicará al resto de personal proveniente de otro grupo profesional.

Para llevar a cabo la promoción, antes de la consolidación en la nueva categoría se aplicará la "Movilidad funcional", ampliando la misma por el tiempo necesario.

Artículo 28.- 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.

DISPOSICIÓN ADICIONAL Se establece un plus firma de convenio de 130 euros por persona acogida a convenio.

DISPOSICIÓN FINAL En lo no previsto en este Convenio, se estará a lo dispuesto en el Estatuto de los Trabajadores y demás disposiciones legales vigentes.

ANEXO B

ART 37 del Estatuto de los Trabajadores: Cuadro-Esquema de los Permisos Retribuidos

Motivos	Duración sin desplazamiento	Duración con desplazamiento	Observaciones
Matrimonio	15 días naturales		Se disfrutará cuantas veces contraiga matrimonio el interesado
Exámenes prenatales y técnicas de preparación al parto	Por el tiempo indispensable		
Nacimiento de hijo/a	2 días	4 días	
Enfermedad grave o accidente de parientes de hasta segundo grado de afinidad o consanguinidad	3 días	5 días	Por relación familiar de 2º grado se entiende: Padres, abuelos, hijos, nietos, cónyuge, yernos y nuercas.
Hospitalización de parientes hasta 2º grado	3 días	5 días	Por relación familiar de 2º grado se entiende: Padres, abuelos, hijos, nietos, cónyuge, yernos y nuercas.
Fallecimiento de familiares hasta 2º grado	3 días	5 días	Por relación familiar de 2º grado se entiende: Padres, abuelos, hijos, nietos, cónyuge, yernos y nuercas.
Lactancia	1 hora diaria dividida en dos fracciones o reducción de su jornada en media hora durante 9 meses		Hijo menor de 9 meses
Traslado de domicilio habitual	2 días		
Cumplimiento de deber público de carácter inexcusable y personal a) Asistencia a juicio como jurado, testigo o perito b) Derecho de sufragio como elector, presidente, vocal, interventor o apoderado c) Gestiones ante organismos administrativos	Tiempo indispensable ***** Día de votación y reducción de 5 horas la jornada del día siguiente a la votación.		

TABLA REGULARIZADA

DELEGACIÓN

FECHA INICIO APLICACIÓN
FECHA FIN

SALAMANCA

1 abril de 2007

31 marzo de 2008

INCREMENTO PACTADO EN CONVENIO =
INCREMENTO APLICADO =

I.P.C. REAL o PREVISTO 2007

2% IPC PREVISTO 2007

TABLA DE CONCEPTOS SALARIALES

	SALARIO BASE	PLUS EMPRESA	PLUS ASISTENCIA	PLUS ADMÓN.	PLUS CONDUCC.	PLUS CLS	COMISIÓN
VENDEDOR/A 1	570,60	293,52	37,50				3,5%
VENDEDOR/A 2	570,60	293,52	37,50				4,0%
VENDEDOR/A 3	570,60	293,52	37,50				5,50%
V. CAMPAÑA	570,60						5,50%
MONITOR/A	570,60	293,52	37,50	103,04			Promedio
MERCHA - 1	570,60				83,48		1,0%
MERCHA - 2	570,60					220,64	1,5%
GESTOR/A DE SUPERMERCADOS	570,60	162,95				220,64	
REPONEDOR/A	570,60	262,45					NO
CONDUCTOR/A	570,60	262,45					NO

Promedio Monitor = 50% de las comisiones más altas de D.T.S./O.T. de la Delegación.

TABLA DE CONCEPTOS NO SALARIALES

	EUROS
QUEBRANTO MONEDA (11 meses)	30,32
AYUDA ESCOLAR POR HIJO/A	97,70
AYUDA COMIDA	8,76
DIETA COMPLETA	32,09
FESTIVOS	60,64