

1618 Convenio Colectivo de Trabajo para Snack Ventures Europe, S.C.A.

Visto el expediente de Convenio Colectivo de Trabajo para Snack Ventures Europe, S.C.A., de ámbito de empresa, suscrito por la Comisión Negociadora del mismo, con fecha 17 de mayo de 1995, y que ha tenido entrada en esta Dirección General de Trabajo, con fecha 21 de diciembre de 1995 de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90.2 y 3 de la Ley 8/1980, de 10 de marzo, por la que se aprobó el Estatuto de los Trabajadores, así como por las Instrucciones recibidas de la Dirección General de Trabajo, de fecha 11 de septiembre de 1985.

Esta Dirección General de Trabajo,

ACUERDA**Primero.**

Ordenar su inscripción en el Registro de Convenios Colectivos de Trabajo, de esta Dirección General, con fecha 22 de enero de 1996 y notificación a la Comisión Negociadora del mismo.

Segundo.

Disponer su publicación en el "Boletín Oficial de la Región de Murcia".

Murcia, a 31 de enero de 1996.—El Director General de Trabajo, **Federico Hernández Pérez**.

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 5.º del presente convenio.

Artículo 2. Ámbito territorial.

El presente convenio será de aplicación a la delegación de ventas que la empresa tiene actualmente en Murcia.

Artículo 3. Ámbito temporal.

El presente convenio tendrá una duración de cinco años, entrando en vigor el día 1 de mayo de 1995 y finalizando el 30 de abril del 2000.

Al término de su vigencia, cualquiera de las partes podrá denunciar a la otra este convenio colectivo median-

te 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
Categorías profesionales****Artículo 5. Categorías profesionales.****1. Vendedor Autoventa.**

Es quien 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, 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 de autoventa que acredita una antigüedad en el puesto menor de un año.

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

c) Vendedor 3. Es el vendedor de autoventa que acredita una antigüedad superior a dos años en dicho puesto.

2. Vendedor de campaña.

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

3. Merchandiser o rellenador de expositores.

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

Vigila y cumple 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 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.

4. Conductor.

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

5. 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.

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 dispuesto en la Ordenanza Laboral, 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 que sea cambiado de ruta se le garantizará durante tres periodos el promedio de las ventas que hubiera efectuado durante los últimos trece periodos anteriores al cambio, para el caso de que las mismas en la nueva ruta sean inferiores a este promedio.

CAPÍTULO IV

Condiciones de trabajo

Artículo 8. Periodo de prueba.

Se fija un periodo de prueba para todas las categorías de tres meses de duración.

Artículo 9. Jornada de trabajo.

La jornada de trabajo será, exceptuando descansos, de 40 horas de trabajo efectivo semanales de lunes a viernes, excepto para los merchandisers que será de lunes a sábado. Dadas las especiales características del trabajo de ventas, que comporta una relativa independencia en lo que a ritmo e intensidad se refiere, pudiera darse una aparente prolongación de jornada, que al no tener la consideración de trabajo efectivo, no tiene el carácter de horas extraordinarias. En consideración a lo expuesto la empresa abonará un incentivo sobre la venta, que se incorpora a las comisiones establecidas en el artículo 10-h.

Por razones de orden práctico, se acuerda registrarse por las fiestas locales del municipio de Murcia.

Artículo 10. Vacaciones.

Los trabajadores incluidos en el ámbito de aplicación del presente convenio, disfrutarán de treinta días naturales de vacaciones.

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

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

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 favorable.

Artículo 12. Conceptos salariales.

Los trabajadores percibirán alguno de los conceptos salariales que se detallan a continuación y que se indican en el Anexo A.

a) Salario base: Se considera formado por el salario mínimo interprofesional que esté en vigor.

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 acuerdo.

c) Plus Asistencia:

1. Se devenga por día de asistencia al trabajo. Su

cuantía es la que se detalla en la columna correspondiente de las tablas salariales.

2. El Plus 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 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 Conducción: Será abonado a los merchandisers durante sus primeros seis meses de contrato.

e) 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 su séptimo mes de contrato, sustituyendo al plus de conducción que queda absorbido por el mismo.

f) Pagas Extraordinarias: Los trabajadores afectados por el presente convenio, tendrán derecho al abono de las gratificaciones extraordinarias de beneficios, verano y Navidad en las cuantías que a continuación se indican:

1. 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.

2. Las de verano y Navidad a razón de 30 días de salario base, antigüedad y pluses de acuerdo a la categoría tal como se detallan en el Anexo A, prorrateables por el tiempo trabajado.

A todo el personal que se encuentre cumpliendo el servicio militar o servicio social sustitutorio, le serán abonadas las tres gratificaciones extraordinarias que se establecen en el presente convenio, a razón de 30 días de salario base, antigüedad, plus de empresa y plus de asistencia sin que, en ningún caso, ninguna de ellas pueda superar lo percibido por el trabajador por estos conceptos en

su último mes de trabajo en la empresa.

En cualquier caso sólo se computarán para cada categoría, los conceptos salariales asignados a ellas en las tablas del Anexo A.

g) Comisiones: Los trabajadores afectados por el presente 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 4,5% de la venta neta por periodo.
3. Vendedor 3: El 5,75% de la venta neta por periodo.

4. Vendedor de campaña: El 5,75% de la venta neta por periodo.

5. Merchandiser: El 1,0% de la venta neta por periodo, durante los primeros 6 meses de contrato y el 1,5% de su venta neta por periodo a partir del séptimo mes de contrato.

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

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

Para la línea de productos denominada Precio Joven se establece una comisión única para todos los niveles de vendedor incluidos en este convenio del 4,0%.

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

En caso de enfermedad o accidente, la empresa abonará una comisión a los vendedores. Para su cómputo, aplicará el porcentaje correspondiente de cada vendedor, al promedio de las ventas por él realizadas, durante los trece periodos anteriores a causar la baja.

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

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

2. Cada trienio se pagará al tipo del 6% sobre el sa-

lario base establecido en la tabla salarial, y correspondiente a la categoría laboral que se ostente en el momento del abono.

Artículo 13. Conceptos no salariales.

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

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, se percibirá de acuerdo con lo indicado en el Anexo B.

b) Ayuda comida: La empresa abonará a los vendedores con autoventa con derecho "ad personam" adquirido a percibir el concepto ayuda comida que se establece en el Anexo B, siempre y cuando el trazado de la ruta le obligue a almorzar fuera de su domicilio.

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: El personal al 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 B.

d) Pernocata: Para aquellos vendedores con autoventa a los que el itinerario de su ruta les obligue a pernoctar fuera de su domicilio, la cantidad quedará reflejada en el Anexo B.

e) Ayuda escolar: Se establece una ayuda escolar por trabajador con hijos en edad escolar en los niveles de EGB, BUP, COU y FP de 12.377 pesetas por unidad familiar y año.

Se abonará de una sola vez dentro del último trimestre del año, previa presentación de la certificación demostrativa.

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

Artículo 14. Incremento salarial.

Para el primer año de vigencia del presente convenio se pacta un aumento salarial en los conceptos fijos del salario del 3,5%.

Para el segundo y tercer año de vigencia el aumento salarial pactado en los conceptos fijos del salario se establece en el IPC del año anterior más 0,5%.

Para el cuarto y quinto año de vigencia se negociará el incremento de los conceptos fijos del salario tomando como referencia el IPC real del año anterior, el mercado y el resto de delegaciones cuyo convenio se negocie.

CAPÍTULO VI

Uniformidad

Artículo 15. Uniformes.

La Empresa facilitará anualmente a los vendedores con autoventa el siguiente vestuario: 5 camisas (3 de verano y 2 de invierno), 4 pantalones (2 de verano y 2 de invierno), 2 jerseys y 1 corbata. Asimismo facilitará cada tres 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 e Higiene

Artículo 16. 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 17. Comisión Mixta Paritaria.

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

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

La comisión se reunirá a requerimiento de cualquiera de las partes y sus pronunciamientos tendrán carácter vinculante. En caso de no llegarse a un acuerdo en las cuestiones debatidas, se someterán éstas a la decisión de la autoridad laboral competente. La comisión fija como sede de la misma, el domicilio social de la empresa.

Artículo 18. 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 final

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

ANEXO A

CONDICIONES SALARIALES 1995

DC MURCIA 3.50% Desde : 1-5-95 Hasta : 31-4-96

CONDICIONES ECONÓMICAS SALARIO FIJO							CONDICIONES ECONOMICAS SALARIO VARIABLE	
CATEGORIA	SALARIO BASE	PLUS EMPRESA	PLUS ASISTENCIA	PLUS ADMON.	PLUS CLS	PLUS CONDUCCION	%	COMISIONES
VENDEDOR-1	62,700	29,837	3,000	-----	-----	-----	3.5%	
VENDEDOR-2	62,700	29,837	3,000	-----	-----	-----	4.5%	
VENDEDOR-3	62,700	29,837	3,000	-----	-----	-----	5.75%	
V.CAMPAÑA	62,700	-----	-----	-----	-----	-----	5.75%	
MONITOR	62,700	29,837	3,000	11,905	-----	-----	GARANTIZADAS	
MERCHA-1	62,700	-----	-----	-----	-----	11,386	1.0%	
MERCHA-2	62,700	-----	-----	-----	22,760	-----	1.5%	
CONDUCTOR (*)	62,700	34,567	-----	-----	-----	-----	-----	
REPONEDOR (*)	62,700	34,567	-----	-----	-----	-----	-----	

(*) Las categorías de Conductor y Reponedor perciben mensualmente la parte proporcional de las pagas extraordinarias.

CONDICIONES NO SALARIALES

ANEXO B

DC MURCIA

AYUDA COMIDA	1995	1996	1997	1998 & 1999
	10%	10%	10%	
	963	1,059	1,165	NEGOCIAR
QUÉBRANTO MONEDA	1995	1996	1997	1998 & 1999
	10%	10%	10%	
	1,605	1,765	1,942	NEGOCIAR
AYUDA ESCOLAR (POR U.F.)	1995	1996	1997	1998 & 1999
	10%	10%	10%	
	12,277	13,505	14,855	NEGOCIAR
DIETAS	1995	1996	1997	1998 & 1999
	10%	10%	10%	
	4,887	5,376	5,914	NEGOCIAR