

Consejería de Educación y Cultura

3956 Orden de 4 de marzo de 2003 por la que se designa a los miembros de la comisión permanente de acreditación de los derechos reconocidos al profesorado de los centros docentes privados que imparten enseñanzas de Educación Infantil, Educación Primaria, Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional Específica.

De acuerdo a lo dispuesto en el artículo quinto, del Título Segundo, de la Orden de 10 de octubre de 2001 («Boletín Oficial de la Región de Murcia» de 5 de noviembre), por la que se regulan los requisitos de titulación para impartir determinadas materias no reguladas y el procedimiento de autorización del profesorado de los centros docentes privados que imparten enseñanzas de Educación Infantil, Educación Primaria, Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional Específica, mediante el cual se constituye, con carácter permanente, una Comisión de acreditación de los derechos reconocidos al profesorado de los citados centros en materia de titulaciones y dado que procede designar a los miembros que la compondrán, según se determina en el apartada 1 del citado artículo,

En su virtud,

Dispongo

Artículo 1.- Designar como miembros de la Comisión de acreditación de los derechos reconocidos al profesorado de los centros docentes privados que imparten enseñanzas de Educación Infantil, Educación Primaria, Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional Específica, a los siguientes funcionarios de la Dirección General de Centros, Ordenación e Inspección Educativa:

- Doña Francisca Martínez García, Jefa del Servicio de Ordenación Académica, que actuará como Presidenta de la Comisión por delegación del Director General de Centros, Ordenación e Inspección Educativa.

- Don Jaime Maillo García, Inspector de Educación, que actuará como vocal.

- Don Andrés Nortes Navarro, Inspector de Educación, que actuará como vocal.

- Don Rufino Garrido Martínez, Jefe de la Sección de Centros Docentes, del Servicio de Centros, que actuará como vocal. Doña María Pilar Sánchez Aznar, Jefa del Negociado de Centros Privados, del Servicio de Centros, que actuará como vocal.

Murcia, 4 de marzo de 2003.—El Consejero de Educación y Cultura, **Fernando de la Cierva Carrasco**.

Consejería de Trabajo y Política Social

3691 Convenio colectivo de trabajo entre la empresa Helados Miko, S.A. y sus trabajadores del Centro de Murcia.

Visto el expediente de Convenio colectivo de trabajo para Helados Miko, S.A., (Código de Convenio número 3002432) de ámbito empresa, suscrito por la Comisión Negociadora del mismo, con fecha 17-02-2003, de conformidad con lo dispuesto en el Art. 90.2 y 3 del R.D. Legislativo 1/1995, de 24-03-1995, por el que se aprobó el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

Esta Dirección General de Trabajo.

Resuelve

Primero.- Ordenar su inscripción en el Registro de Convenios colectivos de trabajo de esta Dirección General, con fecha y notificación a la Comisión Negociadora del mismo.

Segundo.- Disponer su publicación en el «Boletín Oficial de la Región de Murcia».

Murcia, 12 de marzo de 2003.—El Director General de Trabajo, por delegación de firma (Resol. 20-9-99).—El Subdirector General de Trabajo, **Pedro Juan González Serna**.

Convenio colectivo de trabajo entre la empresa Helados Miko, S.A. y sus trabajadores del Centro de Murcia

Disposiciones Generales

Artículo 1.º- Ámbito funcional y personal:

El presente Convenio Colectivo regulará a partir de la fecha de su entrada en vigor las relaciones laborales entre la Empresa Helados Miko, S.A., Centro de Trabajo de Murcia y el personal de su plantilla, con la excepción del Sr. Delegado de la Empresa.

Artículo 2.º- Ámbito territorial:

Este Convenio será de aplicación en el Centro de Trabajo de Murcia

Artículo 3.º- Ámbito temporal:

El presente Convenio entrará en vigor el día 1 de enero de 2003 y tendrá una duración de dos años finalizando el 31 de diciembre de 2004. El Convenio se prorrogará tácitamente salvo que alguna de las partes lo denunciase dentro de los tres últimos meses de su vigencia.

Artículo 4.º- Incremento salarial:

Año 2003: Las retribuciones correspondientes al año 2003 son las recogidas en el Anexo 1.

Año 2004: La retribución salarial correspondiente al año 2004, para todo el personal en su retribución fija,

será el que se determina en el Anexo 2. En la parte variable se aplicarán los mismos porcentajes de comisión que en el 2003, recogidos en el Anexo 1.

Artículo 5.º- Vinculación a la totalidad:

Las condiciones pactadas en este Convenio forman un todo orgánico e indivisible, no pudiendo sólo ser aplicado parcialmente.

Artículo 6.º- Comision paritaria:

El conocimiento y los conflictos derivados de la aplicación e interpretación de las condiciones pactadas en el presente Convenio, se realizará a través de la Comisión Paritaria que queda constituida y formada por los siguientes miembros:

Representantes de la Empresa:
Jefe de Zona D. José Benavent Llopis
Delegado D. José Pellicer Morant
Representantes del Personal:
Dña. Mari Carmen Alcázar Buendía
D. Fernando Faz Martínez

Artículo 7.º- Ambas partes firmantes convienen en dar conocimiento a la citada Comisión de cuantos detalles, discrepancias y conflictos pudieran producirse como consecuencia de la interpretación y aplicación del Convenio, para que la misma emita su dictamen previo al planteamiento de tales casos ante las jurisdicciones correspondientes.

La comisión se reunirá y emitirá su dictamen en un plazo de 15 días, como máximo, a partir de la fecha en que se ponga en su conocimiento el tema a dirimir.

Organización del trabajo

Artículo 8.º- La organización técnica y práctica del trabajo corresponde a la Dirección de la Empresa, dentro de las normas y orientaciones legales vigentes. Sin merma de la autoridad reconocida a la Dirección de la Empresa, el Delegado de Personal tendrá la función de asesoramiento, orientación y propuesta en lo referente a la organización y racionalización del trabajo.

Artículo 9.º- La Empresa, teniendo en cuenta que el contenido fundamental de los puestos de trabajo de Promotores, Autoventas y Vendedor Ruterros se realiza fuera del Centro de Trabajo, es decir, en la calle, y en virtud del derecho reconocido en las disposiciones legales, de poder adoptar las medidas que estime más oportunas de vigilancia y control para verificar el cumplimiento por el trabajador de sus obligaciones y deberes laborales, aplica el régimen de trabajo a tarea, tanto a efectos de la realización del mismo como a efectos de la retribución.

Artículo 10.º- La determinación del trabajo a tarea afecta solamente a Promotores, Autoventas y Vendedor Ruterros y se efectuará por la Empresa fijando para cada categoría profesional la tarea a realizar, en un periodo determinado de tiempo, atendiendo a las características y particularidades de cada ruta y teniendo en cuenta, entre

otros factores, el número de visitas a realizar. En consecuencia, para la realización del trabajo a tarea, la Empresa fijará la hora de iniciación de la jornada, finalizando una vez realizada la misión diaria asignada.

Si el trabajador considerase excesiva la tarea asignada lo pondrá en conocimiento de su Jefe inmediato. Contra la decisión de éste, podrá recurrir a la Dirección de la Empresa, por sí mismo, o a través del Delegado de Personal. La Dirección resolverá en el plazo de diez días. Contra tal resolución podrá recurrirse ante el Organismo laboral competente (Comisión Paritaria etc.) sin perjuicio de continuar cumpliendo las instrucciones recibidas hasta tanto se resuelva definitivamente lo que proceda.

Para el resto de personal, es decir, Administrativas y Camaristas y televendedoras, dado que el contenido fundamental de estos puestos de trabajo, se realiza en el interior del Centro de Trabajo, la Empresa aplica el régimen de trabajo de jornada partida o jornada continuada, tanto a efectos de la realización del mismo, como a efectos de la retribución.

Definición de los puestos de trabajo

Artículo 11.º- Los contenidos de los diferentes puestos de trabajo asignados en el presente Convenio son meramente enunciativos, dada la diversidad de trabajos que habitualmente debe de realizar cada categoría profesional, y no suponen la obligación de tener provistas todas las plazas si la necesidad del volumen de la Empresa no lo requiere.

Equivalencia: A efectos de lo dispuesto en el artículo 39 del Estatuto de los Trabajadores, que regula la movilidad funcional en la plantilla, se acuerdan las siguientes equivalencias ente los grupos profesionales que se citan:

. Grupo de Ventas: las categorías de Promotores, Autoventas y Preventistas y Vendedor Ruterros.

. Grupo Almacén – Cámara: las categorías de Camaristas y Ayudante de Camarista.

. Grupo de Administración: las categorías correspondientes a todo el personal administrativo, así como a las Televendedoras.

Artículo 12.º- Promotor: Es el que presta sus servicios para realizar actividades de promoción, captación de clientes y prospección de ventas y publicidad, siendo responsable de un grupo de personas y funciones, ocupándose de aplicar y hacer aplicar las normas de trabajo para conseguir los objetivos señalados en los planes generales de la Empresa, tanto en los aspectos comerciales como administrativos y mantenimiento de vehículos y demás medios comerciales, velando por el exacto cumplimiento de los mismos e informando en todo momento a sus inmediatos superiores de cuanto sea de interés en el desarrollo de las funciones de sus subordinados.

Se encargará del entrenamiento del personal de su grupo. Por necesidades transitorias o imprevistas, o

por inexistencia de puestos de trabajo, la Empresa podrá destinar al trabajador a realizar funciones correspondientes a una categoría inferior, durante el tiempo estricto que subsistan las expresadas circunstancias y conservando siempre el salario y demás emolumentos correspondientes a su categoría. Como expresión de lo anteriormente indicado tenemos los trabajos de Autoventistas, descarga de camiones de fábrica, distribución de conservadoras, islas, kioscos, etc.

Artículo 13.º- Autoventa: Es el que presta sus servicios para efectuar la distribución de los productos a los clientes de la Empresa conduciendo el vehículo que se le asigne, efectuando los trabajos de carga y descarga del mismo, cobro de contado y crédito y liquidación de la mercancía, actividades de promoción y prospección de ventas y publicidad, control de los medios concedidos en poder de clientes, visitando a todos los clientes de cada ruta, informando diariamente a sus superiores de su gestión, cuidando del mantenimiento y conservación del vehículo.

Además de esto realizará en la zona que se le señale la prospección, mantenimiento y, si procede, apoyo a la captación de clientes, introducción de nuevos productos, puesta en marcha de clientes, etc.

Por necesidades organizativas, las funciones detalladas en el párrafo anterior podrán ser asignadas a productores distintos. En tal supuesto, quedarán encuadrados en esta categoría tanto el productor que realice actividades de promoción y prospección de ventas y publicidad, como el que se encarga de efectuar la distribución y consiguiente cobro y liquidación de la mercancía, carga y descarga del camión, etc.

Por necesidades transitorias o imprevistas o por inexistencia de puestos de trabajo, la Empresa podrá destinar al trabajador a realizar funciones correspondientes a una categoría inferior durante el tiempo que subsistan las expresadas circunstancias y conservando siempre el salario y demás emolumentos correspondientes a su categoría. Como expresión de lo anteriormente indicado tenemos los trabajos de descarga de los camiones de fábrica, distribución de conservadoras, islas, kioscos, etc., limpieza del almacén, conservadoras, etc.

Artículo 14.º- Vendedor Ruterros: Es el que presta sus servicios para efectuar la distribución de los productos a los clientes de la Empresa conduciendo el vehículo que se le asigne, efectuando los trabajos de carga y descarga del mismo, cobro de contado y crédito y liquidación de la mercancía, actividades de promoción de ventas y publicidad, control de los medios concedidos en poder de clientes, visitando a todos los clientes de cada ruta, informando diariamente a sus superiores de su gestión, cuidando del mantenimiento y conservación del vehículo.

Por necesidades organizativas, las funciones detalladas en el párrafo anterior podrán ser asignadas a

productores distintos. En tal supuesto, quedarán encuadrados en esta categoría tanto el productor que realice actividades de promoción y prospección de ventas y publicidad, como el que se encarga de efectuar la distribución y consiguiente cobro y liquidación de la mercancía, carga y descarga del camión, etc.

Por necesidades transitorias o imprevistas o por inexistencia de puestos de trabajo. La Empresa podrá destinar al trabajador a realizar funciones correspondientes a una categoría inferior durante el tiempo que subsistan las expresadas circunstancias y conservando siempre el salario y demás emolumentos correspondientes a su categoría. Como expresión de lo anteriormente indicado tenemos los trabajos de descarga de los camiones de fábrica, distribución de conservadoras, islas, kioscos, etc., limpieza del almacén, conservadoras, etc.

Artículo 15.º- Televendedor: Es el que presta sus servicios para efectuar la venta telefónica de los productos a los clientes de la Empresa utilizando el equipo telefónico e informático que se le asigne, efectuando los trabajos de preparación de ficheros y ruterros, toma de incidencias, seguimiento del reparto de los pedidos por él efectuados, actividades de promoción y prospección de ventas y publicidad, seguimiento de los medios concedidos en poder de clientes, informando diariamente a sus superiores de su gestión y cuidando del equipo telefónico asignado.

Además de esto realizará, en los clientes que se le señalan, la prospección, mantenimiento y, si procede, apoyo a la captación de clientes, introducción de nuevos productos, puesta en marcha de clientes, etc.

Por necesidades transitorias o imprevistas, o por inexistencia de puestos de trabajo, la Empresa podrá destinar al trabajador a realizar funciones correspondientes a una categoría inferior, durante el tiempo estricto que subsistan las expresadas circunstancias y conservando siempre el salario y demás emolumentos correspondientes a su categoría.

Artículo 16.º- Administrativo: Es el que presta sus servicios en calidad de Administrativo, para realizar operaciones administrativas y, en general, las puramente mecánicas, inherentes a la labor administrativa.

Los distintos cometidos asignados a esta categoría o especialidad son meramente enunciativos, dada la diversidad de trabajos que habitualmente debe de realizar este trabajador. Por tanto, estará dispuesto a realizar cuantos trabajos inspirados en el principio de la buena fe, le ordenen sus superiores dentro de los cometidos propios de la Organización.

Por necesidades transitorias o imprevistas o por inexistencia de puestos de trabajo, la Empresa podrá destinar al trabajador a realizar funciones correspondientes a una categoría inferior, durante el tiempo estricto que subsistan las expresadas circunstancias conservando siempre el salario y demás emolumentos correspondientes a su categoría.

Artículo 17.º- Auxiliar Administrativo: Es el que presta sus servicios colaborando con el Administrativo para realizar operaciones administrativas y, en general, las puramente mecánicas, inherentes a la labor administrativa.

Los distintos cometidos asignados a esta categoría o especialidad son meramente enunciativos, dada la diversidad de trabajos que habitualmente debe de realizar este trabajador. Por tanto, estará dispuesto a realizar cuantos trabajos inspirados en el principio de la buena fe, le ordenen sus superiores dentro de los cometidos propios de la Organización.

Por necesidades transitorias o imprevistas, o por inexistencia de puestos de trabajo, la Empresa podrá destinar al trabajador a realizar funciones correspondientes a una categoría inferior, durante el tiempo estricto que subsistan las expresadas circunstancias y conservando siempre el salario y demás emolumentos correspondientes a su categoría.

Artículo 18.º- Camarista: Es el que presta sus servicios en calidad de Camarista para:

- . Controlar las existencias de producto en la cámara.
- . Descargar los suministros a la Delegación y su introducción en la cámara o almacén.
- . Tener perfectamente ordenados los productos en el interior de la cámara o almacén.
- . Servir y cargar los pedidos que le efectúen los Promotores, Autoventistas, Vendedores Ruterios o posibles clientes que se acerquen a comprar a la misma Delegación.
- . La limpieza, orden del almacén y vigilancia de las instalaciones.
- . La limpieza y distribución de las conservadoras, islas, kioscos, etc.

Los distintos cometidos asignados a esta categoría o especialidad son meramente enunciativos, dada la diversidad de trabajos que habitualmente debe de realizar este trabajador. Por tanto, estará dispuesto a realizar cuantos trabajos, inspirados en el principio de la buena fe, le ordenen sus superiores dentro de los cometidos propios de la organización.

Artículo 19.º- Ayudante Camarista: Es el que presta sus servicios colaborando con el Camarista para:

- . Controlar las existencias de producto en la cámara.
- . Descargar los suministros a la Delegación y su introducción en la cámara o almacén.
- . Tener perfectamente ordenados los productos en el interior de la cámara o almacén.
- . Servir y cargar los pedidos que le efectúen los Promotores, Autoventistas, Vendedores Ruterios o posibles clientes que se acerquen a comprar a la misma Delegación.
- . La limpieza, orden del almacén y vigilancia de las instalaciones.
- . La limpieza y distribución de las conservadoras, islas, kioscos, etc.

Los distintos cometidos asignados a esta categoría o especialidad son meramente enunciativos, dada la diversidad de trabajos que habitualmente debe de realizar este trabajador. Por tanto se estará dispuesto a realizar cuantos trabajos, inspirados en el principio de la buena fe, le ordenen sus superiores dentro de los cometidos propios de la organización.

Determinación de las condiciones económicas

Artículo 20.º- La Empresa aplica el régimen retributivo de trabajo a tarea para Promotores, Autoventas y Vendedor Ruterios según la tabla del Anexo n.º 1.

Durante los años 2003 y 2004 se aplicará el sistema de comisiones que se recoge en el Anexo 1.

La Empresa se reserva la capacidad de introducir modificaciones en el sistema de comisiones por razones de estrategia retributiva, incorporación de nuevos productos, cambio en los sistemas de ventas, etc.

La retribución del trabajo a tarea se compondrá de dos partes:

- . Una en concepto de sueldo fijo, correspondiente a la categoría profesional del trabajador afectado, cuyo contenido se recoge en el Artículo 12.º, 13.º y 14.º
- . Y otra, en concepto de comisiones que retribuirán:
 - a.- La forma en que se desarrolla la tarea.
 - b.- Los desfases de tiempo, en cómputo anual, que pudiesen resultar en la realización de la tarea.

Artículo 21.º- El Anexo 1, recoge igualmente la retribución pactada al resto del personal, de acuerdo con su categoría profesional.

Artículo 22.º- Asimismo, se recoge en el Anexo 1, los diferentes conceptos económicos como son:

- . La compensación por comida, según la categoría profesional, siempre que por razones de trabajo, se produzca el desplazamiento del personal afectado, de forma que no puedan comer en el domicilio o lugar habitual.
- . La compensación por guardias en Domingos y Festivos, en la forma que se establece.

Jornada Laboral

Artículo 23.º- La duración de la jornada ordinaria de trabajo será de 1.797 horas año de trabajo efectivo, medidas en cómputo anual.

Artículo 24.º- Dado el carácter eminentemente estacional de la venta de helados y congelados, dado que está establecida la jornada anual de 1.797 horas efectivas de trabajo, la Empresa flexibilizará la jornada laboral atendiendo a las necesidades del trabajo de acuerdo con las disposiciones legales sobre la materia.

Artículo 25.º- La jornada laboral se adaptará a las necesidades del Centro de Trabajo, siguiendo como normal general la hora de entrada en Campaña a las 08:00 de la mañana y a las 08:30 fuera de Campaña.

A estos efectos se fija el periodo de Campaña desde el 1.º de abril al 30 de septiembre ambos inclusive, periodo en el cual se trabajarán 14 sábados completos a determinar en la Delegación.

En el caso de las Televendedoras, el periodo de Campaña se fija desde el 1 de marzo al 31 de agosto, ambos inclusive.

La hora de iniciación de la jornada podrá o no ser la misma para las diferentes categorías profesionales.

Artículo 26.º- Dado que el 80% de las ventas de helado, se efectúan en el periodo de Campaña, se trabajarán los 14 sábados determinados en el artículo anterior.

Queda exceptuado el personal administrativo, dado que la índole de su trabajo lo permite, de forma que los 14 sábados determinados en el artículo 25.º acabarán su jornada a las 14:00 horas.

Como compensación, no se trabajará ningún sábado del resto del año. Además de esto y para favorecer la compensación, para las administrativas se añadirán tres días más de fiesta a las vacaciones reglamentarias siempre fuera del periodo de Campaña.

Para el resto del personal –el sujeto a tarea, Televendedores y los Camaristas–, se añadirán los días que sean precisos para que incluidos los tres días citados queden compensadas las medias jornadas de descanso semanal no disfrutadas.

Dichos días se añadirán también a las vacaciones reglamentarias.

Artículo 27.º- Las fiestas laborables, que tendrán carácter retribuido y no recuperable son catorce al año de acuerdo con las disposiciones legales sobre la materia.

La relación concreta de las fiestas en este Centro de Trabajo figura como Anexo 3 a este Convenio.

Artículo 28.º- Trabajo en domingos y festivos:

En principio no cabe el trabajo en Domingos y Festivos del personal con las siguientes excepciones:

Para promotores:

a.- Cuando por necesidades transitorias, esté realizando la función de Autoventista o Vendedor rutereros, dándose las circunstancias que obligan a hacer ruta.

b.- Cuando sea nombrado responsable de la Guardia, como responsable de la apertura de la Delegación cierre de la misma, así como de la liquidación de la venta y mercancía.

Para autoventas y vendedor rutereros:

a.- Cuando por circunstancias imprevisibles de fuerza mayor o averías de máquinas o vehículos no pudiese ser atendido el trabajo imprescindible programado.

b.- En distribución el personal estrictamente necesario para atender servicios especiales limitados, tales como kioscos, ferias y festejos locales, espectáculos deportivos y análogos.

El espíritu que inspira esta normativa del trabajo en Domingos y Festivos se basa en la voluntad de reducir las Guardias al mínimo necesario.

Vacaciones

Artículo 29.º- El personal disfrutará de un periodo anual de descanso de 30 días naturales y serán concedidos fuera del periodo de Campaña, dada la especial intensificación del trabajo en esta época.

Varios

Artículo 30.º- Prendas de trabajo:

La Empresa facilitará a sus trabajadores las siguientes prendas de trabajo, las cuales quedarán siempre como propiedad de la Empresa:

. Autoventas y Vendedor rutereros:

Dos camisas y dos pantalones que tendrán una duración de un año.

Una cazadora térmica que se renovará cuando sea necesario.

. Camarista:

Un equipo especial térmico que evite al organismo los cambios bruscos de temperatura entre la de la cámara y la ambiental que se renovará cuando sea necesario.

. Personal administrativo:

Dos batas a todo aquel que se comprometa a usarlas.

Bajas por enfermedad, accidente no laboral o accidente de trabajo

Artículo 31.º- La Empresa abonará un complemento equivalente a la cuantía necesaria para que, sumado a la prestación correspondiente alcance la totalidad del salario que percibía de promedio mensual durante los últimos doce meses.

El abono de este complemento tendrá una duración máxima de doce meses y empezará a devengarse una vez transcurridos dos meses de producida la enfermedad o el accidente, de tal forma que el último mes de abono sea el mes 14 a partir de la enfermedad o accidente.

No obstante, la Empresa podrá verificar el estado de enfermedad o accidente del trabajador que sea alegado por este para justificar sus faltas de asistencia al trabajo, mediante reconocimiento a cargo del personal médico designado por la Empresa. La negativa del trabajador a dichos reconocimientos podrá determinar la suspensión de los derechos económicos que pudieran existir a cargo de la Empresa por dichas situaciones.

Artículo 32.º- Normas supletorias:

En todo lo no previsto en este Convenio se estará a lo dispuesto en el Estatuto de los Trabajadores y demás disposiciones legales de rango superior.

Artículo 33.º- Garantía del puesto de trabajo:

Los trabajadores que se vean privados del carnet de conducir por un máximo de hasta tres meses y el mismo les sea necesario para el ejercicio de su profesión habitual en la Empresa, mantendrán la misma categoría y remuneración salarial normal, cuando la retirada de dicho carnet de conducir sea motivada por

infracción al Código de Circulación que no revista el carácter de imprudencia temeraria por reincidencia. Durante el periodo de retirada del carnet, la Empresa podrá destinar al trabajador afectado a otras tareas que no resulten vejatorias para el mismo.

Artículo 34.º- Faltas, sanciones y premios:

Se acuerda mantener en el futuro la misma tipificación aplicada hasta ahora, es decir, los Arts, 67 a 76, ambos inclusive, de la ya derogada Ordenanza de Trabajo de Comercio de 24 de Julio de 1.971.

Condiciones económicas año 2003

(En euros)

CATEGORÍA	IMPORTE BRUTO ANUAL (SIN ANTIGÜEDAD)	TOTAL MES	SALARIO MENSUAL BRUTO (14 MENSUALIDADES)		
			SUELDO BASE	PLUS ACTIVIDAD	PENOSIDAD
PROMOTOR	18.736,07	1.338,29	220,22	1.118,07	
AUTOVENTISTA	15.661,90	1.118,71	180,62	938,09	
VENDEDOR RUTEROS	12.952,38	925,17	115,91	809,26	
ADMINISTRATIVA	16.173,32	1.155,24	115,91	1.039,33	
AUX. ADMINISTRATIVO	12.270,76	876,48	115,91	760,57	
TELEVENDEDORA (PARA 1.797 HORAS/AÑO)	10.831,90	773,71	115,91	657,80	
CAMARISTA	17.457,73	1.246,98	115,91	968,42	162,65
AYUDANTE CAMARISTA	15.955,07	1.139,65	115,91	875,09	148,65

1.- Las 14 mensualidades se abonarán en:

1.1. 12 meses naturales

1.2. 2 extraordinarias (julio y diciembre)

2.- El devengo de las dos mensualidades extraordinarias serán:

2.1. Paga de julio: del 1 de enero al 30 de junio

2.2. Paga de diciembre: del 1 de julio al 31 de diciembre de cada año, en ambos casos.

3.- Los Camaristas y Ayudante Camarista, percibirán un Plus de Penosidad del 15% sobre el Sueldo Base y Plus de Actividad durante cada una de las 14 mensualidades.

Sistema de comisiones sobre ventas netas cobradas

	CAMPAÑA abril a septiembre		NO CAMPAÑA octubre a marzo	
	% Contado	% Crédito	% Contado	% Crédito
Promotores con 2 camiones				
Helado	1,10	0,80	2,15	1,70
Verduras, Precocinado y Pescado	1,10	0,80	1,10	0,80
Pastelería	1,10	0,80	1,10	0,80
Promotores con 3 camiones				
Helado	0,95	0,70	1,80	1,45
Verduras, Precocinado y Pescado	0,95	0,70	0,95	0,70
Pastelería	0,95	0,70	0,95	0,70
Autoventas y vendedor ruter				
Helado	2,15	1,70	4,00	3,20
Verduras, Precocinado y Pescado	2,50	2,00	2,50	2,00
Pastelería	2,50	2,00	2,50	2,00

1.- La base de liquidación de comisiones sobre la que se aplicarán los diferentes tipos de comisión, será la de ventas de contado más las ventas de crédito cobradas.

2.- El tipo de comisión está incrementado de forma que mensualmente se recibe la parte proporcional correspondiente al periodo de vacaciones, percibiéndose, en dicho periodo únicamente la retribución fija.

Sistema de comisiones de reparto de televenta sobre ventas netas cobradas

	CAMPAÑA abril a septiembre		NO CAMPAÑA octubre a marzo	
	% Contado	% Crédito	% Contado	% Crédito
Promotores con 2 camiones				
Helado	0,715	0,520	1,398	1,105
Verduras, Precocinado y Pescado	0,715	0,520	0,715	0,520
Pastelería	0,715	0,520	0,715	0,520
Promotores con 3 camiones				
Helado	0,617	0,455	1,170	0,943
Verduras, Precocinado y Pescado	0,617	0,455	0,617	0,455
Pastelería	0,617	0,455	0,617	0,455
Autoventas y vendedor rutereros				
Helado	1,398	1,105	2,600	2,080
Verduras, Precocinado y Pescado	1,625	1,300	1,625	1,300
Pastelería	1,625	1,300	1,625	1,300

1.- La base de liquidación de comisiones sobre la que se aplicarán los diferentes tipos de comisión, será la de ventas de contado más las ventas de crédito cobradas.

2.- El tipo de comisión está incrementado de forma que mensualmente se recibe la parte proporcional correspondiente al periodo de vacaciones, percibiéndose, en dicho periodo únicamente la retribución fija.

Sistema de comisiones de reparto general sobre consumos a precios tarifa

	% CAMPAÑA abril a septiembre	% NO CAMPAÑA octubre a marzo
Promotores con 2 camiones		
Helado	0,493	1,047
Verduras, Precocinado y Pescado	0,493	1,047
Pastelería	0,493	1,047
Promotores con 3 camiones		
Helado	0,431	0,893
Verduras, Precocinado y Pescado	0,431	0,893
Pastelería	0,431	0,893
Autoventas y vendedor rutereros		
Helado	1,047	1,972
Verduras, Precocinado y Pescado	1,047	1,972
Pastelería	1,047	1,972

1.- Este sistema no se verá afectado por los descuentos aplicados a los clientes, según el siguiente punto.

2.- La base de liquidación de comisiones sobre la que se aplicarán los diferentes tipos de comisión será la del reparto realizado en el mes de referencia.

3.- El tipo de comisión está incrementado de forma que mensualmente se recibe la parte proporcional correspondiente al periodo de vacaciones, percibiéndose, en dicho periodo únicamente la retribución fija.

Notas sobre sistema de comisiones:**1.- Grandes clientes:**

Hasta el 10% de descuento se adjudica el 100% de la venta a Promotores y Autoventas y Vendedor

rutereros.

Del 10 al 15% de descuento se adjudica:

. 65% de la venta a Promotores, Autoventas y Vendedor rutereros.

. 35% de la venta a la Delegación.

Del 15 al 20% de descuento se adjudica:

. 50% de la venta a Promotores, Autoventas y Vendedor rutereros.

. 50% de la venta a la Delegación.

(Este sistema no se aplicará en el caso de «Reparto General»).

2.- Promotores con cuatro camiones:

El porcentaje de comisiones será el mismo que para el caso del Promotor con tres camiones.

La cifra de ventas + reparto sobre la que se aplicará el sistema de comisiones se determinará mediante la siguiente operación aritmética:

Suma de ventas de los 4 camiones/4 x 3 = cifra de ventas sobre la que se aplicará el sistema de comisiones.

3.- Promotores con cinco camiones:

El porcentaje de comisiones será el mismo que para el caso del Promotor con tres camiones.

La cifra de ventas + reparto sobre la que se aplicará el sistema de comisiones se determinará mediante la siguiente operación aritmética:

Suma de ventas + reparto de los 5 camiones/5 x 3 = cifra de ventas + reparto sobre la que se aplicará el sistema de comisiones.

Incentivos 2003

(En euros)

Televendedoras:

- 1.- 2.702,15 €. para cómputo anual de 1.797 horas trabajadas, según sistema adjunto.
- 2.- El incentivo de finalización de campaña se establece en 256,26 €, para un cómputo anual de 1.797 horas trabajadas.

Administrativas: 1.718,88 €. (143,24 €. por quincena), según sistema adjunto.

Camaristas: 1.487,50 €. (123,96 €. por quincena), según sistema adjunto.

Incentivo de campaña para el personal administrativo 2003

Objetivo del incentivo:

El objetivo del incentivo es premiar la corrección y la puntualidad en la ejecución de los trabajos administrativos y remunerar el posible exceso de tiempo que pudiera derivarse de su realización, de acuerdo con los criterios que a continuación se especifican:

Características del incentivo:

1.- Será del mes de abril al mes de septiembre, ambos incluidos.

2.- La autorización para el pago deberá contener tanto la firma del Delegado correspondiente como del Departamento de Administración Comercial.

3.- Los criterios de valoración para decidir la procedencia o no del pago serán establecidos próximamente en la forma habitual, junto con los objetivos quincenales y mensuales.

Importe del incentivo:

1.- El incentivo tendrá carácter quincenal y estará vigente durante los meses arriba citados.

2.- Su importe será de 143,24 €. por quincena y persona.

3.- El pago del incentivo se realizará a través de la nómina del mes siguiente.

4.- El incentivo está incrementado de forma que quincenalmente se recibe la parte proporcional correspondiente al periodo de vacaciones.

Incentivos de campaña para el personal de Cámara 2003

Objetivo del incentivo:

El objetivo del incentivo es premiar la forma en que se realiza el trabajo por el personal de Cámara y el posible exceso de tiempo que pudiera derivarse de su realización, de acuerdo con los criterios que a continuación se especifican:

Características del incentivo:

1.- Será desde el mes de abril a mes de septiembre, ambos incluidos.

2.- Será responsabilidad del Delegado, sin necesidad de pedir autorización, la decisión sobre sí procede o no su abono.

3.- Los criterios que valorará el Delegado serán los siguientes:

a.- Existencias:

. Funcionamiento de las Notas de Envío según normas.

. Funcionamiento de las Hojas de Carga según normas.

. Orden y limpieza de la cámara.

b.- Delegación:

. Orden y limpieza de la nave.

c.- Conservadoras y kioscos:

. Orden y limpieza.

. Control de las entradas y salidas y colaboración en su colocación.

d.- Colaboración con el Delegado.

Importe del incentivo:

1.- El incentivo tendrá carácter quincenal y estará vigente durante los meses antes citados.

2.- Su importe será de 123,96 €. por quincena y persona.

3.- El pago del incentivo se realizará a través de la nómina del mes siguiente.

4.- El incentivo está incrementado de forma que quincenalmente se recibe la parte proporcional correspondiente al periodo de vacaciones.

5.- El incentivo está calculado incluyendo la parte correspondiente al Plus de Penosidad.

Incentivo para el personal televisor 2003

Objetivo del incentivo:

El objetivo del incentivo es premiar la consecución de los objetivos de ventas marcados por la Empresa y

remunerar el posible exceso de tiempo que pudiera necesitarse para alcanzarlos, de acuerdo con los criterios que a continuación se especifican:

Características del incentivo:

1.- El Delegado fijará el objetivo de ventas a alcanzar por el televendedor con arreglo a la cuota de los clientes de televenta.

2.- Al final de mes se dividirán las ventas en el mes de los clientes de televenta entre el objetivo fijado.

3.- Al porcentaje obtenido aplicaremos la siguiente tabla:

<u>% Ventas / Cuotas</u>	<u>% Incentivo</u>
MENOS DEL 80%	0
80% - 90%	50%
90% - 94%	65%
94% - 97%	80%
97% - 103%	100%
103% - 110%	110%
Mas del 110%	120%

Importe del incentivo:

1.- El incentivo tendrá carácter mensual y su importe será proporcional al número de horas trabajadas por el televendedor en el mes.

2.- Con el criterio señalado en el punto anterior, el incentivo a fijar mensualmente derivará del importe de 2.702,15 €. en cómputo anual de 1.797 horas.

3.- El incentivo está incrementado de forma que mensualmente se recibe la parte proporcional correspondiente al periodo de vacaciones.

Incentivo 2003 por consecución del objetivo de ventas delegación

Objetivo del incentivo:

El objetivo del incentivo es premiar el esfuerzo conjunto del personal del Convenio del Centro de Trabajo en la consecución del objetivo de ventas de Helado Miko de la Delegación, establecido en su Plan Comercial para el año 2003.

Características del incentivo:

1.- El objetivo a alcanzar es el fijado para VENTAS (no incluye Reparto) de Helados Miko en el Plan Comercial de la Delegación 2003.

Es un incentivo a alcanzar globalmente.

2.- Requiere para su percepción, la presencia en la empresa de 10 meses para el personal de carácter indefinido y de 5 meses para el personal de carácter temporal.

3.- Se establecen los siguientes niveles de consecución:

100% o superior	100% del incentivo
De 95 al 100%	80% del incentivo
Menos de 95%	—

4.- Será responsabilidad del Delegado calcular los importes a percibir.

Importe del incentivo:

<u>Categoría</u>	<u>100% del Objetivo</u>	<u>95 al 100% del objetivo</u>
Promotores	129,63	103,70
Autoventas	103,70	82,96
Administrativas	84,26	67,40
Camaristas	84,26	67,40
Televendedor/a	64,81	51,85
Vendedor Ruterros	51,85	41,48
Auxiliar Administrativo	32,41	25,92
Ayudante Camarista	32,41	25,92
Televendedor/a campaña	32,41	25,92

2.- Estas cantidades son para el periodo completo del cómputo.

3.- El devengo tendrá lugar:

. Personal indefinido: al 31 de diciembre

. Personal eventual: a la finalización del contrato.

4.- El pago del incentivo se realizará a través de la nómina del mes siguiente en el caso del personal de carácter indefinido, y en la última nómina si el personal fuera temporal.

5.- Para el personal de carácter temporal, el cálculo de la consecución del objetivo se hará considerando las Ventas y Cuotas acumuladas entre el 1 de enero y la fecha de finalización del contrato.

6.- El incentivo está incrementado de forma que incluye la parte proporcional correspondiente al periodo de vacaciones.

Compensación por comida 2003

<u>Categoría</u>	<u>Importe</u>
Promotor	9,21 €
Autoventa y vendedor Ruterros	8,47 €

Compensación por guardias en festivos 2003

	<u>media</u>	<u>entera</u>
Promotores	81,73 €	163,46 €
Autoventa y vendedor rutero	79,79 €	159,58 €
Camarista y ayudante camarista	77,00 €	154,00 €

Condiciones económicas año 2004

<u>Categoría</u>	<u>Importe bruto anual (Sin antigüedad)</u>
PROMOTOR	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
AUTOVENTISTA	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
VENDEDOR RUTEROS	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
ADMINISTRATIVA	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
AUX . ADMINISTRATIVO	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
TELEVENDEDORA	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
(PARA 1.797 HORAS/AÑO)	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
CAMARISTA	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
AYUDANTE CAMARISTA	Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)

- 1.- Las 14 mensualidades se abonarán en:
- 1.3. 12 meses naturales
- 1.4. 2 extraordinarias (julio y diciembre)
- 2.- El devengo de las dos mensualidades extraordinarias serán:
- 2.3. Paga de julio: Del 1 de enero al 30 de junio
- 2.4. Paga de diciembre: Del 1 de julio al 31 de diciembre
- 3.- Los Camaristas y Ayudante Camarista, percibirán un Plus de Penosidad del 15% sobre el Sueldo Base y Plus de Actividad durante cada una de las 14 mensualidades.

Incentivos 2004

Televendedoras:

- 1.- 2.702,15 € + (IPC 2003+0,4%) para cómputo anual de 1.797 horas y según sistema.
- 2.- 256,26 € + (IPC 2003 + 0,4%) para cómputo anual de 1.797 horas trabajadas.

Administrativas: 1.718,88 € + (IPC 2003 + 0,4%) según sistema.

Camaristas: 1.487,50 € + (IPC 2003 + 0,4%) según sistema.

Incentivo 2004 por consecución del objetivo de ventas delegación

- 1.- Para todas las categorías:
Importe 2003 + (IPC 2003 + 0,4%)
- 2.- Según los mismos sistemas y las mismas características definidos para el año 2003.

Compensación por comida 2004

<u>Categoría</u>	<u>Importe</u>
Promotor	9,21 € + IPC 2003
Autoventa y vendedor ruterios	8,47 € + IPC 2003

Compensación por guardias en festivos 2004

- PARA TODO EL PERSONAL:
IMPORTE 2003+(IPC. 2003+0,40%)

HORARIO TELEVENDEDORA

DELEGACIÓN DE: MURCIA

	Mañana		Tarde		Total Horas Día	Total Días Mes	Total Horas Mes
	Hora Entrada	Hora Salida	Hora Entrada	Hora Salida			
ENERO							
FEBRERO	09:30	13:30			4	5	20
MARZO	09:30	13:30			4	21	84
ABRIL	09:30	13:30			4	21	84
MAYO	09:30	13:30			4	22	88
JUNIO	09:30	13:30			4	22	88
JULIO	09:30	13:30			4	27	108
AGOSTO	09:30	13:30			4	24	96
SEPTIEMBRE	09:30	13:30			4	21	88
OCTUBRE							
NOVIEMBRE							
DICIEMBRE							
TOTAL							

ANEXO Nº 3

Fiestas laborables de carácter retribuido y no recuperables 2003

- 01 de enero Año Nuevo
- 06 de enero Epifanía del Señor
- 19 de marzo San José
- 17 de abril Jueves Santo
- 18 de abril Viernes Santo
- 22 de abril Bando de la Huerta (fiesta local)
- 1 de mayo Fiesta del Trabajo
- 9 de junio Día de la Región
- 15 de agosto Asunción de María
- 16 de septiembre Romería de la Fuensanta (fiesta local)

- 1 de noviembre Todos los Santos
- 6 de diciembre Día de la Constitución Española
- 8 de diciembre Inmaculada Concepción
- 25 de diciembre Natividad del Señor

Sábados campaña a trabajar 2003

- 10/ 22 de marzo
- 2/ 19 de abril
- 3/ 26 de abril
- 4/ 3 de mayo
- 5/ 14 de junio
- 6/ 28 de junio
- 7/ 5 de julio

8/	12 de julio
9/	19 de julio
10/	26 de julio
11/	2 de agosto
12/	9 de agosto
13/	16 de agosto
14/	23 de agosto

Calendario de vacaciones 2003

- JOSÉ PELLICER	del 25/08 al 14/09 y del 02/01/04 al 10/01/04
- DOMITILLO IZQUIERDO	Del 22/09 al 21/10
- MANUEL MIRALLES	Del 01/12 al 30/12
- FERNANDO FAZ	Del 22/09 al 21/10
- M. CARMEN ALCÁZAR	SEGÚN CALENDARIO
- AMALIO VALIENTE	del 01/12 al 30/12

Calendario laboral horario

Promotores-autoventas y vendedor Ruterios 2003

Horario en campaña del 01 abril al 30 septiembre 2003:

De lunes a viernes de trabajo a tarea a razón de 8,0 horas 30 minutos x 125 días: 1.062,5.

Sábados de trabajo a tarea a razón de 8 horas 15 minutos x 14 días: 115,5.

Horario no campaña del 1 enero al 31 marzo y del 1 octubre al 31 diciembre 2003:

De lunes a viernes de trabajo a tarea a razón de 6 horas 15 minutos x 99 días: 618,75.

Sábados: fiesta 1.796,75.

Notas:

1.- Faltan 15 minutos.

2.- La hora de entrada en el periodo del 1 abril al 30 septiembre, será la siguiente: 8:00 horas.

3.- La hora de entrada durante el resto del año será la siguiente: 8:30 horas.

4.- La jornada finalizará una vez realizada la misión diaria.

Calendario laboral horario Camaristas 2003

Horario del 1 abril al 30 septiembre 2003:

De lunes a viernes: 125 días x 8 horas 30 minutos: 1.062,5

Sábados: 14 días x 8 horas 15 minutos: 115,5

Horario no-campaña:

Del 1 enero al 31 marzo y del 1 octubre al 31 diciembre 2003:

De lunes a viernes: 99 días x 6 horas 15 minutos: 618,75.

Sábados: fiesta 1.796,75.

Notas:

1.- Faltan 15 minutos.

2.- Las horas de entrada y salida en el periodo del 1 abril al 30 septiembre, serán las siguientes:

De 8:00 a 13:00

De 18:00 a 21:40

3.- Las horas de entrada y salida durante el resto del año serán las siguientes:

De 8:30 a 13:00

De 18:00 a 19:40

Calendario laboral horario personal Administrativo 2003

Horario del 01 mayo al 31 agosto 2003:

De lunes a viernes: 84 días x 8 horas 45 minutos: 735

Sábados: 14 días x 6 horas: 84.

Horario resto del año 2003:

De lunes a viernes: 140 días x 7 horas: 980.

Sábados: Fiesta: 1.799.

Notas:

1.- Sobran 2 horas.

2.- Las horas de entrada y salida en el periodo del 1 mayo al 31 agosto, serán las siguientes:

8:00 a 13:00 y de 16:00 a 19:45.

3.- Las horas de entrada y salida durante el resto del año serán las siguientes:

9:00 a 13:00 y de 16:00 a 19:00.

Calendario laboral horario personal Televendedor 2003

Horario del 01 marzo al 31 agosto 2003:

De lunes a viernes: 124 días x 8 horas 30 minutos: 1.054

Sábados: 14 días x 6 horas 30 minutos: 91

Horario resto del año 2003:

De lunes a viernes: 100 días x 6 horas 30 minutos: 650

Sábados: Fiesta: 1.795.

Notas:

1.- Faltan 2 horas.

2.- Las horas de entrada y salida en el periodo del 1 marzo al 31 agosto, serán las siguientes:

9:00 a 13:30 horas.

3.- Las horas de entrada y salida durante el resto del año serán las siguientes: —

Personal Televendedor 2003

Dentro del marco de una jornada de 1.797 horas en cómputo anual efectivas de trabajo, el número de horas año a trabajar por cada Televendedor, así como su reparto por meses, estará relacionado con el número de clientes a llamar respetando, en todo caso, las disposiciones legales sobre la materia.

Las horas de entrada y salida serán las adecuadas para atender a los clientes de Televenta.

La duración de la jornada y los horarios de entrada y salida, serán fijados en el propio centro de trabajo.