

de 26 de diciembre, de Fundaciones, en el Reglamento de Fundaciones de Competencia Estatal, aprobado por Real Decreto 1337/2005, de 11 de noviembre y en el Reglamento del Registro de Fundaciones de Competencia Estatal, aprobado por Real Decreto 384/1996, de 1 de marzo.

Antecedentes de hecho

Primero. *Constitución de la Fundación.*—La Fundación anteriormente citada fue constituida por la Sociedad Española de Anatomía Patológica y División Española de la Academia Internacional de Patología, en Madrid, el 10 de marzo de 2006, según consta en la escritura pública número setecientos veintitrés, otorgada ante el notario del Ilustre Colegio de Madrid, Don Fernando Fernández Medina.

Segundo. *Domicilio y ámbito de la Fundación.*—El domicilio de la Fundación quedó establecido en Madrid, calle Áncora, número 3 -2.º B y, su ámbito es estatal.

Tercero. *Dotación.*—Se estableció como dotación de la Fundación la cantidad de cuatrocientos cincuenta y cinco mil doscientos noventa y nueve con veintiséis euros (455.299,26 euros). La dotación ha sido íntegramente desembolsada y consiste en el valor de la aportación en pleno dominio de la vivienda, sita en Madrid, en la planta segunda del edificio número 3 de la calle Áncora, que ocupa una superficie construida de ciento diecisiete metros cuadrados aproximadamente, según tasación incorporada a la escritura de constitución elaborada por experto independiente.

Cuarto. *Fines de la Fundación.*—En los Estatutos que han de regir la Fundación, incorporados a la escritura de constitución a que se refiere el antecedente de hecho primero, figuran como fines de la Fundación los siguientes: La promoción, desarrollo y divulgación de la especialidad de Anatomía Patológica en sus aspectos asistenciales, docentes y de investigación; la promoción de iniciativas para facilitar las actividades formativas y las condiciones de ejercicio profesional de la especialidad, así como la celebración de reuniones y congresos relacionados con dicha especialidad.

Quinto. *Patronato.*—El gobierno, representación y administración de la Fundación se encomienda a un Patronato, cuyos miembros ejercerán sus cargos de Patrono gratuitamente y que se obliga a la rendición de cuentas al Protectorado.

Inicialmente, el Patronato queda constituido por: Presidente: Don Sergio Serrano Figueras; Vicepresidente Primero: Don Aurelio Ariza Fernández; Vicepresidente Segundo: Don Javier Pardo Mindan; Tesorera: Doña Teresa Ribalta Farres; Secretario: Don Fernando Pinedo Moraleda y Vocales: Don José Francisco Ramírez Ruz y Don Francisco Alameda Quítillet.

En la escritura de constitución y en documentos privados con firmas legitimadas ante notario, consta la aceptación de los cargos indicados por parte de las personas anteriormente citadas.

Fundamentos jurídicos

Primero.—Resultan de aplicación para la resolución del expediente:

El artículo 34 de la Constitución Española, que reconoce el derecho a fundar para fines de interés general.

La Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones.

El Reglamento de Fundaciones de Competencia Estatal, aprobado por Real Decreto 1337/2005, de 11 de noviembre.

El Reglamento del Registro de Fundaciones de Competencia Estatal, aprobado por Real Decreto 384/1996, de 1 de marzo.

La Orden ECI/87/2005, de 14 de enero, de delegación de competencias del Ministerio de Educación y Ciencia, en virtud de la cual se delegan en el titular de la Secretaría General Técnica las competencias relativas al Protectorado y Registro de Fundaciones atribuidas al Ministro.

Segundo.—Según los artículos 35.1 de la Ley 50/2002 y 43 del Reglamento de Fundaciones de Competencia Estatal, la inscripción de las Fundaciones requerirá el informe favorable del Protectorado en cuanto a la idoneidad de los fines y en cuanto a la adecuación y suficiencia dotacional, procediendo, en este caso, un pronunciamiento favorable al respecto.

Tercero.—Según las Disposiciones Transitorias cuarta de la Ley de Fundaciones y única del Reglamento del Registro de Fundaciones de competencia estatal, hasta tanto no entre en funcionamiento dicho Registro, subsistirán los actualmente existentes, por lo que procede la inscripción de la Fundación Sociedad Española de Anatomía Patológica en el Registro de Fundaciones del Ministerio de Educación y Ciencia.

Por todo lo cual, resuelvo:

Inscribir en el Registro de Fundaciones del Departamento la Fundación Sociedad Española de Anatomía Patológica, de ámbito estatal, con domicilio en Madrid, calle Áncora, número 3, 2.º B, así como el Patronato cuya composición figura en el quinto de los antecedentes de hecho.

Notifíquese a los interesados a los efectos previstos en el artículo 58.2 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, modificada por la Ley 4/1999, de 13 de enero.

Madrid, 7 de septiembre de 2006.—La Ministra de Educación y Ciencia, P. D. (Orden ECI/87/2005, de 14 de enero), el Secretario General Técnico del Ministerio de Educación y Ciencia, Aurelio Pérez Giralda.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES

16907 RESOLUCIÓN de 11 abril 2006, de la Dirección General de Trabajo, por la que se dispone la inscripción en el registro y publicación de la revisión salarial del VII Convenio colectivo de la empresa Schweppes, S. A., (antes Cadbury Schweppes Bebidas de España, S. A.).

Visto el texto de la revisión salarial para el año 2006 del VII Convenio Colectivo de la empresa Schweppes, S. A. (antes Cadbury Schweppes Bebidas de España, S. A., (código de Convenio n.º 9008652), publicado en el B.O.E. de 27 de septiembre de 2005, revisión salarial que fue suscrita con fecha 24 de febrero de 2006, de una parte por los designados por la Dirección de la empresa en representación de la misma, y de otra por el Comité Intercentros, en representación de los trabajadores afectados, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartados 2 y 3, del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, y en el Real Decreto 1040/1981, de 22 de mayo, sobre registro y depósito de Convenios Colectivos de trabajo, esta Dirección General de Trabajo, resuelve:

Primero.—Ordenar la inscripción de la citada revisión salarial en el correspondiente Registro de este Centro Directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

Segundo.—Disponer su publicación en el Boletín Oficial del Estado.

Madrid, 11 de abril 2006.—El Director general de Trabajo, Esteban Rodríguez Vera.

Acta de firma del VII Convenio Colectivo Nacional de la compañía Cadbury Schweppes de España, S. A. para el año 2006

En Madrid a 24 de febrero de 2006, en las dependencias de Cadbury Schweppes Bebidas de España, S. A., situadas en la avenida del Partenón, n.º 4, de Madrid, se reúne la Comisión Negociadora del VII Convenio Colectivo Nacional de la Compañía C.S.B.E., S. A.

Por la dirección de la empresa:

Cantero, Juan Carlos.
Espuelas, José María.
Esteban Sáez, Fco. Javier.
Hernández, Valentín.

Por el Comité Intercentros:

Gómez, Fernando (CC.OO.)
González, José Antonio (CC.OO.)
Montero, Margarita (CC.OO.)
Nolasco, Francisco (CC.OO.)
Núñez, Arturo (CC.OO.)
Ordóñez, Alfonso (CC.OO.)
Pardo, Rafael (CC.OO.)
Rojo, Luis (CC.OO.)
Díez, Pascual (U.G.T.)
Fuentes, Fernando (U.G.T.)
Manso, Jorge (U.G.T.)
Nieto, Pedro (U.G.T.)

Delegados sindicales:

Pérez, Pedro (CC.OO.)
Ongay, Emilio (U.G.T.)

Asesor:

Toja, Francisco (CC.OO.)

Se procede a los efectos oportunos a la firma de las tablas y anexos de contenido económico de conformidad a lo previsto en el art. 17 del VII

Convenio Colectivo que firmado en 2005, estipula un incremento de aquellos en el 2,5% para el ejercicio 2006, tras la toma en consideración del I.P.C. previsto (2%) en los Presupuestos Generales del Estado para el año 2006.

Y sin nada más que tratar, se da por terminada la reunión siendo las 14,00 horas.

ANEXO II

TABLA DE HORAS EXTRAS Y FESTIVOS PARA 2006

Euros

CENTRAL-MADRID

Personal jornada trabajo diurno

Categorías	Coefic. Salarial	H. Extras	Festivos
Peones	100	12,36	86,49
Subalternos	110	13,59	95,15
Ayudantes Espec., y Aux. Activos	115	14,22	99,48
Oficiales 2. ^a	120	14,83	103,81
Oficiales 1. ^a	130	16,07	112,44
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	17,30	121,11
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	21,00	147,04
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	24,71	173,00

FÁBRICA MADRID

Personal jornada de trabajo diurno

Categorías	Coefic. Salarial	H. Extras	Festivos
Peones	100	13,47	94,30
Subalternos	110	14,87	104,12
Ayudantes Espec., y Aux. Activos	115	15,53	108,73
Oficiales 2. ^a	120	16,21	113,49
Oficiales 1. ^a	130	17,58	122,99
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	18,90	132,31
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	22,92	160,48
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	27,00	189,00

Personal jornada de trabajo nocturno

Categorías	Coefic. Salarial	H. Extras	Festivos
Peones	100	16,81	117,55
Subalternos	110	18,47	129,27
Ayudantes Espec., y Aux. Activos	115	19,25	134,78
Oficiales 2. ^a	120	20,14	140,99
Oficiales 1. ^a	130	21,81	152,72
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	23,52	164,69
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	28,53	199,71
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	33,55	234,89

GALAICO-ASTUR

Personal jornada trabajo diurno y nocturno

Categorías	Coefic. Salarial	H. Extras	Festivos Comercial	Festivos Industria
Peones	100	12,31		159,06
Subalternos	110	13,52		159,06
Ayudantes Espec., y Aux. Activos	115	14,17		159,06
Oficiales 2. ^a	120	14,72		159,06

Categorías	Coefic. Salarial	H. Extras	Festivos Comercial	Festivos Industria
Oficiales 1. ^a	130	16,01		159,06
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	17,18		159,06
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	0,00		0,00
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	0,00		0,00

ANDALUCÍA OCCIDENTAL

Personal jornada trabajo diurno

Categorías	Coefic. Salarial	H. Extras	Festivos
Peones	100	10,91	76,39
Subalternos	110	12,03	84,19
Ayudantes Espec., y Aux. Activos	115	12,55	87,90
Oficiales 2. ^a	120	13,10	91,65
Oficiales 1. ^a	130	14,21	99,41
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	15,27	106,94
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	18,54	129,77
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	21,84	152,77

Personal jornada trabajo nocturno

Categorías	Coefic. Salarial	H. Extras	Festivos
Peones	100	13,57	94,98
Subalternos	110	14,92	104,46
Ayudantes Espec., y Aux. Activos	115	15,58	109,03
Oficiales 2. ^a	120	16,27	113,96
Oficiales 1. ^a	130	17,63	123,46
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	19,03	133,13
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	23,09	161,55
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	27,13	189,84

ANEXO III

Salarios de Convenio 2006

(Euros)

Categorías	Coefic. Salar.	Períodos	1,025 Salario base de Convenio	Plus de Convenio	Retribución Convenio
Aprendiz.	61	Anuales.	6.078,51	2.137,13	8.215,63
		Mensuales.	379,91	133,57	513,48
		Diarios.	12,53	4,40	16,94
Peones.	100	Anuales.	9.964,77	3.503,48	13.468,25
		Mensuales.	622,80	218,96	841,76
		Diarios.	20,55	7,23	27,77
Subalternos.	110	Anuales.	10.961,25	3.184,99	14.146,24
		Mensuales.	685,08	199,06	884,14
		Diarios.	22,60	6,57	29,17
Ayudantes, Espec. y Aux. Activos.	115	Anuales.	11.459,48	3.046,50	14.505,98
		Mensuales.	716,22	190,41	906,62
		Diarios.	23,63	6,29	29,91
Oficiales de 2. ^a	120	Anuales.	11.957,73	2.919,56	14.877,29
		Mensuales.	747,36	182,48	929,82
		Diarios.	24,66	6,02	30,68
Oficiales de 1. ^a	130	Anuales.	12.954,19	2.694,97	15.649,16
		Mensuales.	809,64	168,43	978,07
		Diarios.	26,71	5,55	32,27
Enc. Grupo y Capataces.	140	Anuales.	13.950,66	2.502,49	16.453,14
		Mensuales.	871,92	156,41	1.028,33
		Diarios.	28,77	5,16	33,92

Categorías	Coefic. Salar.	Períodos	1,025 Salario base de Convenio	Plus de Convenio	Retribución Convenio
E. Sección, Jefe y Téc. Tit. Medios.	170	Anuales.	16.940,09	2.060,88	19.000,97
		Mensuales.	1.058,76	128,81	1.187,56
		Diarios.	34,93	4,25	39,18
Encargado General Jefe Departamento y Téc. Tit. Superior.	200	Anuales.	19.929,54	1.751,74	21.681,28
		Mensuales.	1.245,60	109,48	1.355,08
		Diarios.	41,09	3,61	44,70

ANEXO IV**Tabla cálculo antigüedad para 2006**

(Euros)

Categorías	Coefic. Salarial	Base anual	Base mensual	Base diaria
Peones	100	7.782,45	486,40	16,05
Subalternos	110	8.560,70	535,04	17,65
Ayudantes Espec., y Aux. Activos ..	115	8.949,83	559,37	18,46
Oficiales 2. ^a	120	9.338,95	583,69	19,25
Oficiales 1. ^a	130	10.117,20	632,33	20,86
Enc. Grupo, y Capataces Turno ..	140	10.895,46	680,96	22,47
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	13.230,19	826,89	27,28
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	15.564,93	972,80	32,09

ANEXO V**Antigüedad 2006**

Años empresa	F. ingreso	% Antigüed.
2	2004	5
3	2003	5
4	2002	10
5	2001	10
6	2000	10
7	1999	16
8	1998	16
9	1997	16
10	1996	22
11	1995	22
12	1994	22
13	1993	28
14	1992	28
15	1991	28
16	1990	34
17	1989	34
18	1988	34
19	1987	40
20	1986	40
21	1985	40
22	1984	46
23	1983	46
24	1982	46
25	1981	52
26	1980	52
27	1979	52
28	1978	58
29	1977	58
30	1976	58
31	1975	64
32	1974	64
33	1973	64
34	1972	70
35	1971	70
36	1970	70

ANEXO VI**Tabla cálculo nocturnidad 2006**

Categorías	Coefic. salarial	Base anual - Euros	Base mensual - Euros	Base diaria - Euros
Peones	100	13.468,23	1.122,35	36,90
Subalternos	110	14.146,23	1.178,85	38,75
Ayudantes Espec., y Aux. Activos ..	115	14.505,99	1.208,83	39,75
Oficiales 2. ^a	120	14.877,26	1.239,78	40,76
Oficiales 1. ^a	130	15.649,16	1.304,10	42,88
Enc. Grupo, y Capataces Turno ...	140	16.453,14	1.371,09	45,08
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	19.000,97	1.583,42	52,06
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	21.681,27	1.806,78	59,40

ANEXO VII**Prima de producción mensual para 2006 (euros)**

La Prima de Producción está establecida para el personal de Industrial y todos aquellos trabajadores que habitualmente vienen percibíendola con la categoría de Peones, Ayudantes Especialistas, Oficiales 2.^a, Oficiales 1.^a, Encargado de Grupo y Encargado de Sección, fijándose la cuantía mensual para cada una de las citadas categorías en la Tabla que a continuación se detalla:

Porcentaje Rend. mensual	Coef. 100	Coef. 110-115	Coef. 120	Coef. 130	Coef. 140	Coef. 170
85	215,69	220,13	226,93	238,59	251,26	288,08
86	241,61	242,19	247,21	259,98	272,69	314,04
87	245,92	248,79	251,82	264,77	274,35	319,78
88	250,26	253,18	256,35	269,57	282,26	325,55
89	254,54	257,58	260,91	274,31	287,04	331,32
90	258,87	261,98	265,43	279,13	291,86	337,09
91	291,69	295,11	297,13	312,49	298,82	377,35
92	297,98	299,66	301,78	317,36	330,34	383,24
93	304,13	304,65	306,44	322,20	335,19	389,18
94	309,01	310,91	319,32	329,51	342,59	398,00
95	312,63	315,38	318,01	334,41	347,39	403,89
96	348,64	349,88	350,60	367,87	381,12	444,25
97	353,23	354,52	355,12	372,79	386,01	450,23
98	359,25	359,59	360,11	377,82	391,11	456,27
99	364,00	364,17	364,68	382,78	396,04	462,24
100	368,61	368,72	369,29	387,72	400,94	468,25

ANEXO VIII**Tabla incentivos a empleados para 2006 (euros)**

Categorías	Coef. salar.	Cuantía anual	Cuantía mensual	Cuantía diaria
Aprendiz	61	4.041,17	336,77	11,07
Peones	100	4.423,21	368,60	12,12
Subalternos	110	4.424,62	368,72	12,12
Ayudantes Espec., y Aux. Activos ..	115	4.424,62	368,72	12,12
Oficiales 2. ^a	120	4.431,54	369,29	12,14
Oficiales 1. ^a	130	4.655,14	387,93	12,75
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	4.885,30	407,11	13,38
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	5.632,75	469,39	15,44
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	6.451,86	537,66	17,68

ANEXO X

Coefficientes salariales	Perceptores	Cuantía de la dieta y clase de alojamiento
--------------------------	-------------	--

Dietas para 2006 (euros)

Nivel D

100-110-115 120 y 130	Personal encuadrado laboralmente en los coeficientes detallados.	46,43 euros/trabajador/día efectivo de trabajo y gastos de pernocta en hotel de tres estrellas.
--------------------------	--	---

Nivel C

140 y 170	Personal encuadrado laboralmente en los coeficientes detallados.	53,01 euros/trabajador/día efectivo de trabajo y gastos de pernocta en hotel de tres estrellas.
-----------	--	---

Nivel B

200	Personal encuadrado laboralmente en el coeficiente detallado.	59,67 euros/trabajador/día efectivo de trabajo y gastos de pernocta en hotel de cuatro estrellas.
-----	---	---

Nivel A

200	Personal encuadrado laboralmente en el coeficiente detallado (cargos especiales).	Abono total de los gastos efectuados y del alojamiento en hotel de cinco estrellas.
-----	---	---

Media dieta para 2006 (euros)

Nivel D

100-110-115 120 y 130	Personal encuadrado laboralmente en los coeficientes detallados.	23,21 euros/trabajador/día efectivo de trabajo.
--------------------------	--	---

Nivel C

140 y 170	Personal encuadrado laboralmente en los coeficientes detallados.	26,51 euros/trabajador/día efectivo de trabajo.
-----------	--	---

Nivel B

200	Personal encuadrado laboralmente en el coeficiente detallado.	29,83 euros/trabajador/día efectivo de trabajo.
-----	---	---

ANEXO XI

Ayuda comidas 2006

Coefficientes salariales	Perceptores	Cuantía de la ayuda a comidas trabajador/día efectivo de trabajo - €	Centro de trabajo. Zona
--------------------------	-------------	--	-------------------------

Ventas y/o distribución en rutas de plaza

100/110/115	Vendedores.	10,73	Centro.
120/130/140	Promotores.	10,73	Catalana.
170/200	Inspectores.	10,97	Aragón.
	Jefes de Ventas.	12,01	Balear.
		10,73	Levante.
		13,10	Norte.
		10,73	Galaico/Astur.
		10,73	And.Occidental.
		10,73	And.Oriental-Mal.
		10,97	Granada y Jaén.

Coefficientes salariales	Perceptores	Cuantía de la ayuda a comidas trabajador/día efectivo de trabajo - €	Centro de trabajo. Zona
--------------------------	-------------	--	-------------------------

Ventas y/o distribución en rutas de zona provincial

100/110/115	Vendedores.	10,73	Centro-Valladolid-Salamanca-Albacete.
120/130/140	Promotores.	10,97	Catalana.
170/200	Inspectores.	13,90	Aragón.
	Jefes de ventas.	12,01	Balear.
		13,10	Levante.
		13,10	Norte.
		12,26	Galaico/Astur.
		12,85	And. Occidental y Mérida.
		10,73	And. Oriental-Mál.
		10,97	Granada y Jaén.

ANEXO I - REP. COM.

Representantes de Comercio: Comisiones año 2006

(Euros)

Cajas/año	Comisiones fijo			Comisiones variable por euros/caja		
	Año 1.º	Año 2.º	Año 3.º	Año 1.º	Año 2.º	Año 3.º
35.000	8.520,44	8.993,80	9.467,17	0,243	0,257	0,271
36.750	8.520,44	8.993,80	9.467,17	0,232	0,245	0,257
38.588	8.520,44	8.993,80	9.467,17	0,221	0,233	0,245
40.517	8.520,44	8.993,80	9.467,17	0,210	0,222	0,234
42.543	8.520,44	8.993,80	9.467,17	0,201	0,211	0,222
44.670	8.520,44	8.993,80	9.467,17	0,190	0,202	0,212
46.903	8.993,80	9.493,46	9.993,11	0,191	0,203	0,213
49.249	8.993,80	9.493,46	9.993,11	0,183	0,192	0,203
51.711	8.993,80	9.493,46	9.993,11	0,174	0,184	0,193
54.296	8.993,80	9.493,46	9.993,11	0,165	0,175	0,184
57.011	8.993,80	9.493,46	9.993,11	0,158	0,166	0,176
59.862	8.993,80	9.493,46	9.993,11	0,150	0,158	0,166
62.855	8.993,80	9.493,46	9.993,11	0,143	0,151	0,159
65.998	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,144	0,151	0,159
69.298	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,136	0,144	0,152
72.762	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,130	0,138	0,145
76.401	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,124	0,131	0,138
80.221	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,118	0,124	0,131
84.232	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,113	0,119	0,125
88.443	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,108	0,113	0,119
92.865	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,102	0,108	0,114
97.509	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,097	0,102	0,108
102.384	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,092	0,097	0,102
107.503	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,088	0,093	0,098
112.878	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,084	0,089	0,093
118.522	9.467,17	9.993,11	10.519,06	0,080	0,085	0,089

ANEXO II-REP. COM.

Representantes de Comercio 2006

Cajas/Año	Comisiones rutas clientes noche - (euros/caja)
25.728	0,063
27.082	0,060
28.508	0,058

Cajas/Año	Comisiones rutas clientes noche - (euros/caja)
30.008	0,055
31.588	0,053
33.250	0,050
35.000	0,047
36.750	0,044
38.588	0,042
40.517	0,040
42.543	0,038
44.670	0,037
46.903	0,035
49.249	0,034
51.711	0,032
54.296	0,031
57.011	0,028
59.862	0,027
62.855	0,026
65.998	0,025
69.298	0,024
72.762	0,023
76.401	0,022
80.221	0,021
84.232	0,020
88.443	0,019
92.865	0,018
97.509	0,017
102.384	0,017
107.503	0,016
112.878	0,014
118.522	0,014

ANEXO III - REP. COM.
Representantes de Comercio: Euros - Incentivos año 2006
(Euros)

Cajas/Año	Incentivos por cumplimiento de objetivos en base 100%		
	Año 1.º	Año 2.º	Año 3.º
35.000	3.855,41	4.069,61	4.283,79
36.750	3.855,41	4.069,61	4.283,79
38.588	3.855,41	4.069,61	4.283,79
40.517	3.855,41	4.069,61	4.283,79
42.543	3.855,41	4.069,61	4.283,79
44.670	3.855,41	4.069,61	4.283,79
46.903	4.069,61	4.295,69	4.521,78
49.249	4.069,61	4.295,69	4.521,78
51.711	4.069,61	4.295,69	4.521,78
54.296	4.069,61	4.295,69	4.521,78
57.011	4.069,61	4.295,69	4.521,78
59.862	4.069,61	4.295,69	4.521,78
62.855	4.069,61	4.295,69	4.521,78
65.998	4.283,79	4.521,78	4.759,76
69.298	4.283,79	4.521,78	4.759,76
72.762	4.283,79	4.521,78	4.759,76
76.401	4.283,79	4.521,78	4.759,76
80.221	4.283,79	4.521,78	4.759,76
84.232	4.283,79	4.521,78	4.759,76
88.443	4.283,79	4.521,78	4.759,76
92.865	4.283,79	4.521,78	4.759,76
97.509	4.283,79	4.521,78	4.759,76
102.384	4.283,79	4.521,78	4.759,76
107.503	4.283,79	4.521,78	4.759,76
112.878	4.283,79	4.521,78	4.759,76
118.522	4.283,79	4.521,78	4.759,76

ANEXO IV - REP. COM.

Representantes de comercio: Incentivos por superación de programa año 2006

(Euros)

Porcentaje s/progr.	1.º Año			2.º Año			3.º Año		
	De 35.000 a 44.670 cajas/año	De 46.903 a 62.855 cajas/año	De 65.998 a 118.522 cajas/año	De 35.000 a 44.670 cajas/año	De 46.903 a 62.855 cajas/año	De 65.998 a 118.522 cajas/año	De 35.000 a 44.670 cajas/año	De 46.903 a 62.855 cajas/año	De 65.998 a 118.522 cajas/año
100	3.855,41	4.069,61	4.283,79	4.069,61	4.295,69	4.521,78	4.283,79	4.521,78	4.759,76
101	4.433,64	4.679,96	4.926,26	4.679,96	4.939,94	5.199,96	4.926,26	5.199,96	5.473,62
102	5.011,87	5.290,32	5.568,74	5.290,32	5.584,20	5.878,13	5.568,74	5.878,13	6.187,48
103	5.397,07	5.696,93	5.996,75	5.696,93	6.013,41	6.329,91	5.996,75	6.329,91	6.663,05
104	5.783,12	6.104,42	6.425,68	6.104,42	6.443,53	6.782,68	6.425,68	6.782,68	7.139,64
105	6.168,33	6.511,02	6.853,69	6.511,02	6.872,72	7.234,47	6.853,69	7.234,47	7.615,21

Otros conceptos: Año 2006

Conceptos	Precio hora	Precio Día/efect.	Precio Mensual	Precio Anual
Toxicidad	0,36			
Puntualidad/Asistencia		1,64	15,14	166,53
Plus transporte				
Quebranto moneda				510,28
Ayuda guardería				204,22
Ayuda escolar				212,14
Economato			1,83	21,96
Prestación por hijo			12,39	148,68
Prestación conyugue			35,36	424,32
Nupcialidad				719,08
Natalidad				300,00
Disminuidos			235,00	2.820,00
Paquete navidad				131,91
Becas bachiller y F.P.				470,58
Becas E. Superiores				777,83
Baja def. inv. -55%				32.062,87
Baja def. inv. -75%				21.375,25

Conceptos	Precio hora	Precio Día/efect.	Precio Mensual	Precio Anual
Baja def. inv.-55% entre 6 y 12 I.T. . .				34.123,95
Baja def. inv.-75% entre 6 y 12 I.T. . .				24.374,26
Baja def. inv.-55% menos de 6 I.T. . .				38.998,80
Baja def. inv.-75% menos de 6 I.T. . .				29.249,11

Año 2006

Edad jubilación	Importe bruto
60 años	34.744,22
61 años	29.131,33
62 años	25.389,40
63 años	22.582,94
64 años	19.776,54
65 años	16.034,60

ANEXO IX**Sistema de Retribución Variable Incentivos de Venta 2006****1. Objetivo**

Regular la operativa y procedimientos del sistema de retribución variable de la Red Comercial de DEF, S.A.

2. Ámbito

Afecta a los siguientes colectivos de la Red de Ventas:

Grupo I: Vendedores de Hostelería Directo y Gestores Punto de Venta de Alimentación.

Grupo II: Promotores de Indirecto Dirigido.

Promotores de Indirecto Tradicional.

Inspectores de Distribución.

Excepcionalmente Personal de Hostelería y Alimentación asimilado.

3. Vigencia

La presente norma tiene efectos desde el 1 de enero de 2006 a 31 de diciembre 2006

4. Definición de conceptos

Objetivo Individual: Aquellos medibles en función de la responsabilidad individual de cada uno de los trabajadores.

Objetivo de Centro: programa correspondiente a una Dependencia determinada.

Objetivo Grupal: programa a nivel nacional de cada uno de los canales (Horeca-Alimentación).

Región: Corresponden a cada una de las cinco regiones geográficas

Región Centro.

Región Levante Balear.

Región Noreste.

Región Noroeste.

Región Sur.

Dependencia: corresponde a un Centro de Ventas. Ej.: Tarragona, Lérida, Jerez, Coruña, Valencia, Salamanca.

Volumen: La unidad de medida son litros, a excepción del volumen del Schweppes + Trina cristal, que será en cajas.

Venta Neta (dependencia Horeca): Venta Bruta del volumen menos Rappel, descuentos fijos y promocionales.

Venta Neta (total Canal Alimentación): Venta Bruta menos todos los descuentos porcentuales o en euros/caja contemplados en los ficheros de condiciones de clientes, aportaciones en metálico acordadas en la plantilla anual, así como las aportaciones extraordinarias en metálico.

5. Bases de percepción anual: Tablas - Anexos I a IV

Anexo I: Vendedores de Hostelería Directo.

Anexo II: Promotores de Indirecto Dirigido.

Promotores de Indirecto Tradicional.

Inspectores de Distribución.

Excepcionalmente personal de Hostelería asimilado

Anexo III: Gestores Punto de Venta de Alimentación

Anexo IV: Excepcionalmente personal de Alimentación asimilado

6. Normas comunes

I. En el sistema de incentivos se contemplan los criterios y elementos objetivos necesarios que permitan ofrecer las suficientes garantías respecto a las posibilidades reales de consecución de los objetivos marcados, para ello la Comisión de Seguimiento, formada por 4 miembros designados por el Comité Intercentros y 4 miembros por la Dirección de la Empresa, se encargará de supervisar la adecuada aplicación del sistema de incentivos, así como de garantizar que dichos criterios y elementos objetivos no sean objeto de futuras modificaciones arbitrarias.

II. Las partes se comprometen a mantener los principios y ejes fundamentales conformadores del nuevo sistema de incentivos, creado en el 2005 y acuerdan que para los años 2007 y 2008, una vez contrastado durante el 2006 el funcionamiento del nuevo sistema de incentivos, se negociarán las medidas conducentes a continuar aproximando el peso del variable respecto a la retribución total del personal comercial existente en nuestro sector (20 - 25%).

7. Composición y definición de objetivos**7.1 Objetivos canal Horeca:**

7.1.1 Objetivo de Medición Individual: El peso del objetivo individual es del 65% sobre el total del incentivo, siendo su composición para todas las categorías la siguiente:

Peso 45% - Volumen en cajas de Schweppes y Trina de cristal de su objetivo individual

Peso 20% - Volumen en litros del Total de su objetivo individual (está excluido el volumen de lanzamientos no presupuestado en el área ni en los programas individuales).

Los objetivos individuales se establecerán y medirán de la siguiente manera:

Vendedor de Directo: por preventa.

Promotor de Indirecto Dirigido:

Por las ventas de mercado de los distribuidores (Iris) para aquellos con información correcta del año anterior.

Por el programa de los distribuidores asignados (SAP), para el resto.

Promotor de Indirecto Tradicional: por el programa de ventas de los distribuidores asignados (SAP).

Inspectores de Distribución y Field Marketing: se les medirá teniendo en cuenta el programa de ventas de su ámbito de responsabilidad que podrá ser, según los casos, a nivel de Centro o de Región.

Los objetivos de medición individual serán la suma de los valores de los programas de rutas (preventa, iris ó programa de distribuidores) responsabilidad de cada persona.

De manera excepcional en los siguientes casos, el resultado del año anterior, se establecerá como el 97% del valor del programa:

Si el programa es inferior al año anterior, se establecerá el 97% del programa como resultado del año anterior.

Si el programa es superior al 4% del año anterior, se establecerá el 97% del programa como año anterior.

7.1.2 Objetivo de Medición por Centro: El peso del objetivo de Medición por Centro será del 35% sobre el total del incentivo. La composición para todas las categorías es la siguiente:

Peso 25% - Programa de Venta Neta del Centro.

Peso 10% - Innovación. EL objetivo de innovación se fijará por trimestre, y será comunicado con antelación al trimestre en que aplique. Para el primer trimestre será el mismo que en el 2005, es decir, el programa de Volumen de BioTrina + Pink Fish del Centro.

Cuando no exista referencia del año anterior, en las tablas se considerará como punto de referencia la posición correspondiente a Año Anterior el 97% del programa.

La medición de estos objetivos se llevará a cabo por dependencia y SAP.

7.1.3 Objetivo Grupal: El objetivo grupal de todas las categorías se regularizará y abonará a final de año como consecuencia del cumplimiento del 101% del objetivo, no siendo necesario haber cubierto los objetivos individuales o por centro.

Objetivo para todas las categorías:

Peso 50% - 17,8% de cuota total del Mercado de Hostelería+Tradicional medida en datos Nielsen para el año 2006.

Tabla de consecución del objetivo

101%	17,99%
102%	18,16%
103%	18,33%
104%	18,51%
105%	18,69%

Peso 50% - 78 de distribución numérica de tónica ss (cristal) del Mercado de Hostelería+Tradicional medida en datos Nielsen para el año 2006.

Tabla de consecución del objetivo

101%	79
102%	80
103%	81
104%	82
105%	83

7.2 Objetivos canal alimentación :

7.2.1 Objetivo de Medición Individual: El peso del objetivo individual es del 60% sobre el total del incentivo, siendo su composición según categorías la siguiente:

Gestores Punto de Venta:

Peso 60%: 60% puntos de venta de su ruta con exposición adicional al lineal. Entendiendo por exposición adicional el espacio físico ocupado por nuestros productos fuera de su lugar habitual.

Tabla de consecución del Objetivo

A Anterior: A	55%
B	57%
C	58,5%
100%: D	60%
101%	65%
102%	70%
103%	75%
104%	80%
105%	85%

7.2.2. Objetivo de Medición Nacional: El peso del objetivo de medición Nacional es del 40% sobre el total del incentivo. La composición según categorías es la siguiente:

Gestores Punto de Venta:

Peso 20%: Programa de Volumen del Canal Alimentación.

Peso 20%: Innovación. EL objetivo de innovación se fijará por trimestre, y será comunicado con antelación al trimestre en que aplique. Para el primer trimestre será el programa Volumen Nacional de BioTrina y Especialidades Trina (Tropical + SAA)

Cuando no exista referencia del año anterior, en las tablas se considerará como punto de referencia la posición correspondiente a Año Anterior el 97% del programa.

La medición de estos objetivos será por ámbito nacional canal Alimentación y SAP.

7.2.3. Objetivo de Medición Grupal: El objetivo grupal de todas las categorías se regularizará y abonará a final de año como consecuencia del cumplimiento del 101% del programa, no siendo necesario haber cubierto los objetivos individuales o por centro o nacionales.

Todas las categorías:

Peso 50%: 7,1% Cuota Total del Mercado de Alimentación medido por fuente Nielsen para el año 2005.

Peso 50%: Volumen de 200 No retornable total Alimentación

Tabla de consecución del Objetivo

101%	7,17%
102%	7,24%
103%	7,31%
104%	7,38%
105%	7,46%

Cuadro Resumen de Incentivos 2006 de Hostelería

Colectivo	Objetivos Regulares			S. Medición
	Objetivo	Medición	Peso	
Vendedor Directo	Vol cajas Sch + TRS Cristal	I	45	Ruta de Preventa (mercado).
	Vol Litros total	I	20	Ruta de Preventa (mercado).
	Innovación (*)	C	10	Ruta de Preventa (mercado).
	Venta Neta	C	25	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.
Promotor I.D	Vol cajas Sch + TRS Cristal	I	45	Iris Distribuidor (mercado).
	Vol Litros total	I	20	Iris Distribuidor (mercado).
	Innovación (*)	C	10	Iris Distribuidor (mercado).
	Venta Neta	C	25	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.
Promotor I.T	Vol cajas Sch + TRS Cristal	I	45	Venta Sap del distribuidor.
	Vol Litros total	I	20	Venta Sap del distribuidor.
	Innovación (*)	C	10	Venta Sap del distribuidor.
	Venta Neta	C	25	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.
Field Marketing	Cuota Tónica cristal	A	25	Nielsen de área.
	Vol cajas Sch + TRS Cristal	C	20	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.
	D . numérica BIO + Pfish+Te	A	30	Nielsen de área.
	Venta Neta	C	25	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.
Inspectores Distribución	Vol Sch + TRS SS	C	45	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.
	Vol Casera	C	20	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.
	Innovación	C	10	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.
	Venta Neta	C	25	Ventas Sap de centros de su responsabilidad.

Objetivos grupales:

Todas las categorías:

Cuota M. Horeca+Trad: N.

DN Tónica: N.

I - Individual.

C - Centro.

N - Nacional.

(*) El objetivo de innovación se fijará cada trimestre.

Cuadro Resumen de Incentivos 2006 de Alimentación

Colectivo	Objetivo	Medición	Peso	S. Medición
OBJETIVOS REGULARES				
Gestor Punto de Venta.	60% de exposición adicional en su ruta.	I	60%	TM
	Volumen del canal.	N	20%	Venta SAP.
	Volumen Innovación.	N	20%	Venta SAP.
OBJETIVOS GRUPALES				
Todas las categorías.	Cuota Mercado. Volumen 200 nr Total	N N		

I: Individual.
N: Nacional.

8. Forma de pago

En cada ciclo que se cumpla el objetivo trimestral, se adelantará el porcentaje que le corresponda del importe anual en base 70% con los siguientes pesos según trimestres: 20%, 30%, 30%, 20%, respectivamente. Estos pesos trimestrales serán de aplicación para todos los grupos.

Queda por tanto una bolsa del 30% más la consecución de la escala, que se abonará con la consecución del Objetivo Anual.

Los ciclos no cubiertos serán regularizables a final de año si se consiguiera el objetivo anual.

Los importes que se abonan por trimestre por el cumplimiento de objetivos se especifican en los anexos I al IV, según grupos.

9. Anexos

En los siguientes anexos se adjuntan las tablas individuales y grupales por cada grupo de colectivos de la red de ventas afectado por este Sistema de Incentivos.

Anexo I.
Anexo II.
Anexo III.
Anexo IV.

Asimismo se adjunta, como anexo V, documento de protocolo y gestión de Cambios.

ANEXO I**Grupo I: Hostelería**

100% base de percepción anual: 4.729,47 €

Peso trimestral	70% Cobro trimestral			
	1T - 20%	2T - 30%	3T - 30%	4T - 20%
Máximo trimestral.	662,13 €	993,19 €	993,19 €	662,13 €

Tabla de consecución objetivo anual

Consecución	Individual 65%	Centro 35%	Total individual + Centro	Grupal	Total
AA-A	707,06 €	380,72 €	1.087,78 €	0,00 €	1.087,78 €
B	1.198,92 €	645,57 €	1.844,50 €	0,00 €	1.844,50 €
C	1.690,79 €	910,42 €	2.601,21 €	0,00 €	2.601,21 €
PPTO.	3.074,16 €	1.655,32 €	4.729,47 €	0,00 €	4.729,47 €
101%	3.535,28 €	1.903,61 €	5.438,89 €	284,15 €	5.723,04 €
102%	3.996,40 €	2.151,91 €	6.148,31 €	397,81 €	6.546,13 €
103%	4.303,82 €	2.317,44 €	6.621,26 €	511,46 €	7.132,73 €
104%	4.611,24 €	2.482,97 €	7.094,21 €	625,13 €	7.719,34 €
105%	4.918,65 €	2.648,50 €	7.567,96 €	738,78 €	8.305,94 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.

2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.

3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán como máximo, el 70 % de lo que correspondan en el trimestre por el peso de la curva. Se regularizará a final de año.

4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

ANEXO II**Grupo II: Hostelería**

100% base de percepción anual: 5.379,85 €

Peso trimestral	70% Cobro trimestral			
	1T - 20%	2T - 30%	3T - 30%	4T - 20%
Máximo trimestral.	753,18 €	1.129,77 €	1.129,77 €	753,18 €

Tabla de consecución objetivo anual

Consecución	Individual 65%	Centro 35%	Total individual + Centro	Grupal	Total
AA-A	804,29 €	433,08 €	1.237,37 €	0,00 €	1.237,37 €
B	1.363,79 €	734,35 €	2.098,14 €	0,00 €	2.098,14 €
C	1.923,30 €	1.035,62 €	2.958,92 €	0,00 €	2.958,92 €
PPTO.	3.496,90 €	1.882,95 €	5.379,85 €	0,00 €	5.379,85 €
101%	4.021,43 €	2.165,39 €	6.186,82 €	631,44 €	6.818,26 €
102%	4.545,97 €	2.447,83 €	6.993,80 €	884,02 €	7.877,82 €
103%	4.895,66 €	2.636,12 €	7.531,78 €	1.136,59 €	8.668,38 €
104%	5.245,35 €	2.824,42 €	8.069,77 €	1.389,17 €	9.458,94 €
105%	5.595,04 €	3.012,71 €	8.607,75 €	1.641,74 €	10.249,50 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.

2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.

3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán como máximo, el 70 % de lo que correspondan en el trimestre por el peso de la curva. Se regularizará a final de año.

4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

ANEXO III**Grupo I: Alimentación**

100% base de percepción anual: 4.729,47 €

Peso trimestral	70% Cobro trimestral			
	1T - 20%	2T - 30%	3T - 30%	4T - 20%
Máximo trimestral.	662,13 €	993,19 €	993,19 €	662,13 €

Tabla de consecución objetivo anual

Consecución	Individual + Nacional	Grupal	Total
AA-A	1.087,78 €	0,00 €	1.087,78 €
B	1.844,50 €	0,00 €	1.844,50 €
C	2.601,21 €	0,00 €	2.601,21 €
PPTO.	4.729,47 €	0,00 €	4.729,47 €
101%	5.438,89 €	284,15 €	5.723,04 €
102%	6.148,31 €	397,81 €	6.546,13 €
103%	6.621,26 €	511,46 €	7.132,73 €
104%	7.094,21 €	625,13 €	7.719,34 €
105%	7.567,16 €	738,78 €	8.305,94 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.
2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.
3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán como máximo, el 70 % de lo que correspondan en el trimestre por el peso de la curva. Se regularizará a final de año.
4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

ANEXO IV

Grupo II: Alimentación

100% base de percepción anual: 5.379,85 €

Peso trimestral	70% Cobro trimestral			
	1T 20%	2T 30%	3T 30%	4T 20%
Máximo trimestral.	753,18 €	1.129,77 €	1.129,77 €	753,18 €

Tabla de consecución objetivo anual

Consecución	Individual + Nacional	Grupal	Total
AA-A	1.237,37 €	0,00 €	1.237,37 €
B	2.098,14 €	0,00 €	2.098,14 €

Consecución	Individual + Nacional	Grupal	Total
C	2.958,92 €	0,00 €	2.958,92 €
PPTO.	5.379,85 €	0,00 €	5.379,85 €
101%	6.186,82 €	631,44 €	6.818,26 €
102%	6.993,80 €	884,02 €	7.877,82 €
103%	7.531,78 €	1.136,59 €	8.668,38 €
104%	8.069,77 €	1.389,17 €	9.458,94 €
105%	8.607,75 €	1.641,74 €	10.249,50 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.
2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.
3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán como máximo, el 70 % de lo que correspondan en el trimestre por el peso de la curva. Se regularizará a final de año.
4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

ANEXO V

Procedimiento de Petición de cambios.

En caso de cambio de responsabilidad, o disconformidad con los datos facilitados se usará la plantilla que se acompaña en la norma, «solicitud modificación ámbito de responsabilidad».

Será rellenada por el Comercial afectado con su Jefe de Ventas. El Jefe de Ventas será quien la entregue a su Gerente, y éste al Director de Hostelería de la Región o Director de Alimentación que corresponda, con los comentarios y observaciones que cada uno de ellos considere convenientes.

El Director Comercial responsable, junto con el Director/Gerente de Finanzas y el Gerente de RRHH del Área, una vez informada y firmada enviará la solicitud al Director de Gestión del Conocimiento y S. Comerciales, quien someterá dicha solicitud, al resto de los miembros de la Comisión Paritaria de Control que, aplicando los acuerdos y criterios vigentes, procederá o no a las modificaciones solicitadas.

La decisión adoptada se comunicará a los Responsables de Comercial, Finanzas y RRHH de las Áreas para su transmisión a los interesados.

Sistema de Retribución Variable Incentivos de Venta 2006 - Anexo IX

Solicitud modificación ámbito de responsabilidad – sist. de incentivos – anexo VII	
Región _____	
Fecha notificación:	Fecha de efectos:
Director Ventas:	Gerente RRHH:
Datos del empleado cuya área de responsabilidad se modifica:	
Nombre y Apellidos: _____	
Centro de trabajo: _____	
Nº empleado: _____	
Superior: _____	
Nº empleado y puesto del superior: _____	
Datos del superior del empleado antes de la modificación:	
Nombre y Apellidos: _____	
Nº empleado:	Puesto: _____
Datos del superior del empleado después de la modificación:	
Nombre y Apellidos: _____	
Nº empleado:	Puesto: _____
Cambio solicitado y causas:	
Comentarios Área Geográfica o Funcional	

Fdo.
Director Región _____

Fdo.
Gerente RRHH Región _____

Fdo.
Director _____

ANEXO XVIII

Representantes de comercio

1. Contratación.

Se acuerda fijar un límite de contratación mediante esta relación laboral especial de Representantes de Comercio en los siguientes términos:

a) Recuperación de rutas de distribuidores venta (indirecto) Sin límite.

b) Sustitución rutas propias en directo: Se acuerda no superar la cifra de 110 Representantes de Comercio en un plazo de 4 años, correspondiendo aproximadamente al 30% de la fuerza de ventas a la fecha de la firma del acuerdo.

2. Retribuciones.

a) Comisiones.

Se acuerda el establecimiento de una «Tabla de Comisiones» para el año 2006 que se incluye como Anexo I-Rep.Com., y cuya revalorización para el año 2007 y siguientes, será objeto de posterior negociación por la Comisión Negociadora del Convenio Colectivo.

Las comisiones recogidas en dicha Tabla / Anexo I-Rep.Com. estarán formadas por unas Comisiones fijas, y unos Euros/caja variables según programa.

Para el nacimiento del derecho a la percepción salarial prevista en cada uno de los tramos recogidos en el citado Anexo I-Rep.Com. se tendrán en consideración las siguientes circunstancias:

La percepción salarial correspondiente al 1º año se devengará durante un año efectivo de trabajo desde el primer día.

Para la obtención de la percepción salarial correspondiente al 2º año y siguientes se considerarán como tales los años naturales.

b) Clientes Nocturnos.

Para el Colectivo de Representantes de Comercio que, realizan su función comercial y atención al punto de venta en establecimientos de noche, en los que su ruta comprenda clientes tipificados como «clientes nocturnos, pubs, discotecas, etc.» que necesiten una especialización, se establece una Tabla Adicional de Euros/Caja, que se incluye como Anexo II-Rep.Com.

c) Incentivos.

Los incentivos por cumplimiento de objetivos para el año 2006 se abonarán mensualmente en base 100, según «Tabla de Incentivos», Anexo III-Rep.Com., regularizándose al final del año, de acuerdo con la «Tabla de Superación de Objetivos», que se incluye como Anexo IV-Rep.Com. en función de los índices de cobertura.

Para su revalorización para el año 2007 y siguientes será objeto de posterior negociación por la Comisión Negociadora del Convenio Colectivo.

A efectos del año 2006, para la consecución de los objetivos mensuales y anuales de los Representantes de Comercio, se tendrán en consideración los siguientes «pesos» porcentuales:

65% Cumplimiento de Volumen Cristal de Schweppes + Trina de su ruta.

30% Cumplimiento Programa Total Volumen de su ruta.

5% Cumplimiento de Venta Neta de su ruta.

d) Gratificación por Fecha de Disfrute de Vacaciones.

Dada la especial intensificación del trabajo en esta Industria, durante los meses de Junio a Septiembre (ambos inclusive), las vacaciones anuales serán concedidas por la Empresa preferentemente fuera del período estival, y al efecto de compensar al trabajador por los posibles perjuicios que tal medida suponga, se establece una Gratificación Extraordinaria para el colectivo de Representantes de Comercio que disfrute sus vacaciones desde el día 1 de Enero al día 15 de junio (ambos inclusive) y del día 15 de septiembre al día 31 de diciembre (ambos inclusive). Gratificación que se hará efectiva con la retribución del mes de disfrute del período vacacional, y cuya cuantía será la resultante de la aplicación de la Tabla de Gratificación por Fecha de Disfrute de Vacaciones, que se incluye como Anexo V-Rep.Com.

Las cantidades recogidas en la citada Tabla. (Anexo V-Rep.Com.) serán prorrateadas en proporción al tiempo disfrutado de vacaciones dentro de los períodos establecidos en el párrafo anterior (1 de enero al 15 de junio y 15 de septiembre al 31 de diciembre).

Respecto a la evolución de los Programas anuales de ventas de los Representantes de Comercio, se acuerda seguir los mismos criterios que se apliquen en las distintas áreas comerciales a los vendedores.

Por último, y en lo que a esta materia se refiere, las partes acuerdan que, en el caso de aquellos trabajadores vinculados con la Empresa por esta relación laboral especial y a la fecha de entrada en vigor del presente acuerdo, cuya retribución actual pactada sea superior a la prevista en el conjunto de las «Tablas de Comisiones e Incentivos», se analizarán las circunstancias individuales de cada uno de ellos, acordando soluciones concretas para cada caso, que no resten vigencia a la tablas de referencia.

Se acuerda incorporar al texto del Convenio Colectivo las posibles modificaciones que se produzcan respecto a la «Tabla de Incentivos», Anexo III-Rep.Com.

3. Asignación de Rutas.

Si por decisión de Compañía, algún Representante de Comercio fuera cambiado de ruta, a una con programa menor, que signifique según la Tabla de Comisiones, Anexo I-Rep.Com., una disminución en sus retribuciones en base 100, se le mantendrá la diferencia como garantía personal, mientras dure esa circunstancia.

4. Prestación por Incapacidad Temporal.

En el caso concreto de la Prestación Complementaria por Incapacidad Temporal, se acuerda para este colectivo de trabajadores idéntica redacción que para el resto de los trabajadores de la Compañía con la única excepción de los conceptos salariales básicos sobre los que opera, siendo estos, en el caso de los Representantes de Comercio, las comisiones, tanto en su parte fija como variable (Anexo I-Rep.Com.).

ANEXO V - Rep. Com.

Representantes de comercio: 2006

(Euros)

Cajas/Año	Gratificación por fecha de disfrute de vacaciones		
	Año 1.º	Año 2.º	Año 3.º
35.000	260,35	274,81	289,27
36.750	260,35	274,81	289,27
38.588	260,35	274,81	289,27
40.517	260,35	274,81	289,27
42.543	260,35	274,81	289,27
44.670	260,35	274,81	289,27
46.903	274,81	290,08	305,34
49.249	274,81	290,08	305,34
51.711	274,81	290,08	305,34
54.296	274,81	290,08	305,34
57.011	274,81	290,08	305,34
59.862	274,81	290,08	305,34
62.855	274,81	290,08	305,34
65.998	289,27	305,34	321,42
69.298	289,27	305,34	321,42
72.762	289,27	305,34	321,42
76.401	289,27	305,34	321,42
80.221	289,27	305,34	321,42
84.232	289,27	305,34	321,42
88.443	289,27	305,34	321,42
92.865	289,27	305,34	321,42
97.509	289,27	305,34	321,42
102.384	289,27	305,34	321,42
107.503	289,27	305,34	321,42
112.878	289,27	305,34	321,42
118.522	289,27	305,34	321,42