

## Consejería de Trabajo y Política Social

### 3902 Convenio Colectivo de trabajo para Helados Miko, S.A., Expediente 9/01.

Visto el expediente presentado para el Convenio Colectivo de Trabajo, para Helados Miko, S.A.), (Código de Convenio número 3002431), de ámbito empresa, suscrito por la Comisión Negociadora del mismo, con fecha 2-03-2001, y que ha tenido entrada en esta Dirección General de Trabajo, con fecha 27-03-2001 de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 90.2 y 3 del R.D. Legislativo 1/1995, de 24-03-95, por el que se aprobó el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, así como por las disposiciones 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 y notificación a la Comisión Negociadora del mismo.

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

Murcia a 2 de abril de 2001.—El Director General de Trabajo, por Delegación de firma (Resolución 20-9-99), el Subdirector General de Trabajo, **José R. Pascual del Riquelme Viudes**.

#### CONVENIO COLECTIVO DE TRABAJO ENTRE LA EMPRESA HELADOS MIKO, S.A. Y SUS TRABAJADORES DEL CENTRO DE MURCIA

##### DISPOSICIONES GENERALES

###### Art. 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.

###### Art. 2.º- ÁMBITO TERRITORIAL:

Este Convenio será de aplicación en el Centro de Trabajo de MURCIA.

###### Art. 3.º- ÁMBITO TEMPORAL:

El presente Convenio entrará en vigor el día 1 de enero de 2001 y tendrá una duración de dos años finalizando el 31 de diciembre de 2002. El Convenio se prorrogará tácitamente salvo que alguna de las partes lo denunciase dentro de los tres últimos meses de su vigencia.

###### Art. 4.º- INCREMENTO SALARIAL:

Año 2001: Las retribuciones correspondientes al año 2001 son las recogidas en el Anexo 1.

Año 2002: La retribución salarial correspondiente al año 2002, 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 2000, recogidos en el Anexo 1.

###### Art. 5.º- VINCULACIÓN A LA TOTALIDAD:

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

###### Art. 6.º- COMISIÓN 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 Sr. José Vte. Benavent Llopis  
Delegado Sr. José Pellicer Morant

###### Representes del Personal:

Sr. Fernando Faz Martínez  
Sra. M.ª Carmen Alcázar Buendía

Art. 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

Art. 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.

Art. 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.

Art. 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, 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

Art. 11.- 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 Art. 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 Ruteros.
- . Grupo Almacén – Cámara: las categorías de Camaristas y Peones de almacén.
- . Grupo de Administración: las categorías correspondientes a todo el personal administrativo, así como a las Televendedoras.

Art. 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.

Art. 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.

Art. 14.º- VENDEDOR RUTEROS: 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.

Art. 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 ruteros, 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.

Art. 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.

Art. 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.

Art. 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 Ruteros 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.

Art. 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 Ruteros 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

Art. 20.º- La Empresa aplica el régimen retributivo de trabajo a tarea para PROMOTORES, AUTOVENTAS Y VENDEDOR RUTEROS según la tabla del Anexo n.º 1.

Durante los años 2001 y 2002 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 Art. 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.

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

Art. 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

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

Art. 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 material.

Art. 25.º- La jornada laboral se adaptara 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.

Art. 26.º- Dado que el 80% de las ventas de helado, se efectúan en el período 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 Art. 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.

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

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

Art. 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 ruteros, 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 ruteros:

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**

Art. 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**

**Art. 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 ruteros:**

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**

Art. 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.

**Art. 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.

**Art. 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.

**Art. 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 2001  
(En pesetas)**

**SALARIO MENSUAL BRUTO (14 MENSUALIDADES)**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>IMPORTE BRUTO</b>
<b>TOTAL MES PLUS ACTIV.</b>	<b>SUELDO BASE PENOSIDAD ANUAL (SIN ANTIGÜEDAD)</b>
PROMOTOR	2.890.712
206.480	36.641
169.839	
AUTOVENTISTA	2.416.412
172.601	30.053
142.548	
VENDEDOR RUTEROS	1.998.370
142.741	19.286
123.455	
ADMINISTRATIVA	2.495.316
178.237	19.286
158.951	
AUX. ADMINISTRATIVO	1.893.206
135.229	19.286
115.943	
TELEVENDEDORA (PARA 1.797 HORAS/AÑO)	1.671.210
119.372	19.286
100.086	
CAMARISTA	2.693.483
192.392	19.286
148.011	25.095
AYUDANTE CAMARISTA	2.461.643
175.832	19.286
133.611	22.935

1.- Las 14 mensualidades se abonarán en:	AUTOVENTAS Y VENDEDOR RUTEROS
1.1. 12 meses naturales	Helado
1.2. 2 extraordinarias (julio y diciembre)	2,15
	1,70
2.- El devengo de las dos mensualidades extraordinarias serán:	4,00
2.1. Paga de julio: del 1 de enero al 30 de junio	3,20
2.2. Paga de diciembre: del 1 de julio al 31 de diciembre	Verduras, Precocinado y Pescado
de cada año, en ambos casos.	2,50
	2,00
	2,50
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.	2,00
	Pastelería
	2,50
	2,00
SISTEMA DE COMISIONES SOBRE VENTAS NETAS COBRADAS	2,50
	2,00

CAMPAÑA  
NO CAMPAÑA

Abril a septiembre  
Octubre a marzo

%Contado  
%Crédito  
%Contado  
%Crédito

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.

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

SISTEMA DE COMISIONES DE REPARTO DE TELEVENTA SOBRE VENTAS NETAS COBRADAS

CAMPAÑA  
NO CAMPAÑA

Abril a septiembre  
Octubre a marzo

%Contado  
%Crédito  
%Contado  
%Crédito

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

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 RUTEROS

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  
%NO CAMPAÑA

Abril a septiembre  
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 RUTEROS

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 ruteros.

Del 10 al 15% de descuento se adjudica:

- . 65% de la venta a Promotores, Autoventas y Vendedor ruteros.
- . 35% de la venta a la Delegación.

Del 15 al 20% de descuento se adjudica:

- . 50% de la venta a Promotores, Autoventas y Vendedor ruteros.
- . 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 2001 (En pesetas)

### TELEVENDEDORAS:

1.- 416.904 PTS. para cómputo anual de 1.797 horas trabajadas, según sistema adjunto.

2.- El incentivo de finalización de campaña se establece en 39.537 PTS. para un cómputo anual de 1.797 horas trabajadas.

ADMINISTRATIVAS: 265.200 PTS. (22.100 PTS. por quincena), según sistema adjunto.

CAMARISTAS: 229.500 PTS. (19.125 PTS. por quincena), según sistema adjunto.

## INCENTIVO DE CAMPAÑA PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO 2001

### 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 22.100 PTS. 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 2001

### 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 19.125 PTAS. 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 TELEVENDEDOR 2001

### 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:

% VENTAS / CUOTAS	% INCENTIVO
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 416.904 PTS. 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 2001 POR CONSECUCCIÓN 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 2001.

**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 2001.  
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:**

CATEGORÍA	100% DEL OBJETIVO	95 AL 100% DEL OBJETIVO
Promotores	20.000	16.000
Autoventas	16.000	12.800
Administrativas	13.000	10.400
Camaristas	13.000	10.400
Televendedor/a	10.000	8.000
Vendedor Ruteros	8.000	6.400
Auxiliar Administrativo	5.000	4.000
Ayudante Camarista	5.000	4.000
Televendedor/a campaña	5.000	4.000

- 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 sí 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 2001**

CATEGORÍA	IMPORTE
PROMOTOR	1.435 PTAS.
AUTOVENTA Y VENDEDOR RUTEROS	1.320 PTAS.

**COMPENSACIÓN POR GUARDIAS EN FESTIVOS 2001**

	MEDIA	ENTERA
PROMOTORES	12.610	25.220
AUTOVENTAS	12.310	24.620
CAMARISTAS	11.880	23.760

**CONDICIONES ECONOMICAS AÑO 2002  
(En pesetas)**

CATEGORIA	IMPORTE BRUTO ANUAL (SIN ANTIGÜEDAD)
PROMOTOR	Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,4%)
AUTOVENTISTA	Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,4%)
VENDEDOR RUTEROS	Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,4%)
ADMINISTRATIVA	Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,4%)
AUX. ADMINISTRATIVO	Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,4%)
TELEVENDEDORA (para 1.797 horas/año)	Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,4%)
CAMARISTA	Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,4%)
AYUDANTE CAMARISTA	Importe 2001 + (IPC 2001 + 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 2002

##### TELEVENDEDORAS:

1.- 416.904 PTS. + (IPC 2001 + 0,4%) para cómputo anual de 1.797 horas y según sistema.

2.- 39.537 PTS. + (IPC 2001 + 0,4%) para cómputo anual de 1.797 horas trabajadas.

ADMINISTRATIVAS: 265.200 PTS. + (IPC 2001 + 0,4%) según sistema.

CAMARISTAS: 229.500 PTS. + (IPC 2001 + 0,4%) según sistema.

##### INCENTIVO 2002 POR CONSECUCIÓN DEL OBJETIVO DE VENTAS DELEGACIÓN

1.- Para todas las categorías:

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

2.- Según los mismos sistemas y las mismas características definidos para el año 2001.

##### COMPENSACIÓN POR COMIDA 2002

CATEGORÍA	IMPORTE
PROMOTOR	1.435 PTS. + IPC 2001
AUTOVENTA Y VENDEDOR RUTEROS	1.320 PTS. + IPC 2001

##### COMPENSACIÓN POR GUARDIAS EN FESTIVOS 2002

Para todo el personal: Importe 2001 + (IPC 2001 + 0,40%)

#### ANEXO N.º 3

##### FIESTAS LABORABLES DE CARÁCTER RETRIBUIDO Y NO RECUPERABLES 2001

FECHA	NOMBRE DE LA FIESTA
1 ENERO	AÑO NUEVO
6 ENERO	EPIFANIA DEL SEÑOR
19 MARZO	SAN JOSE
13 ABRIL	VIERNES SANTO
17 ABRIL	BANDO DE LA HUERTA
1 MAYO	FIESTA DEL TRABAJO
9 JUNIO	DÍA DE LA REGIÓN
15 AGOSTO	ASUNCIÓN DE LA VIRGEN
11 SEPTIEMBRE	ROMERÍA DE LA FUENSANTA
12 OCTUBRE	FIESTA NACIONAL DE ESPAÑA
1 NOVIEMBRE	TODOS LOS SANTOS
6 DICIEMBRE	DÍA CONSTITUCIÓN ESPAÑOLA
8 DICIEMBRE	INMACULADA CONCEPCIÓN
25 DICIEMBRE	NATIVIDAD DEL SEÑOR

##### SABADOS CAMPAÑA A TRABAJAR 2001

24 DE MARZO

14 DE ABRIL

21 DE ABRIL

5 DE MAYO

23 DE JUNIO

30 DE JUNIO

7 DE JULIO

14 DE JULIO

21 DE JULIO

4 DE AGOSTO

18 DE AGOSTO

25 DE AGOSTO

##### CALENDARIO DE VACACIONES 2001

PROMOTOR SR. IZQUIERDO  
DEL 24 SEPTIEMBRE AL 23 OCTUBRE

PROMOTOR SR. MIRALLES  
DEL 20 NOVIEMBRE AL 25 DICIEMBRE

AUTOVENTA SR. FAZ  
DEL 24 SEPTIEMBRE AL 23 OCTUBRE

ADMINISTRATIVA SRTA. ALCAZAR  
SEGÚN CALENDARIO

TELEVENDEDORA SRTA. DE FUENTES  
A DETERMINAR

CAMARISTA SR. VALIENTE  
A DETERMINAR

##### CALENDARIO LABORAL HORARIO PROMOTORES – AUTOVENTAS Y VENDEDOR RUTEROS 2001

Horario en campaña del 01 abril al 30 septiembre 2001:

De lunes a viernes de trabajo a tarea	
A razón de 8,0 horas 40 minutos x 124 días	1.074,66
Sábados de trabajo a tarea a razón de	
8,0 horas x 14 días	112,00

Horario no-campaña del 01 enero al 31 marzo  
Y del 01 octubre al 31 diciembre 2001:

De lunes a viernes de trabajo a tarea	
A razón de 6 horas 10 minutos x 99 días	610,50
Sábados: Fiesta	1.797,16

Notas:

1.- Sobran 10 minutos.

2.- La hora de entrada en el periodo del 1 abril al 30 septiembre, será la siguiente: 08:00

3.- La hora de entrada durante el resto del año será la siguiente: 08:30

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

## CALENDARIO LABORAL HORARIO CAMARISTAS 2001

Horario del 01 abril al 30 septiembre 2001:

De lunes a viernes: 124 días x 8 horas 40 minutos	1.074,66
Sábados: 14 días x 8 horas	112,00

Horario no-campaña:

Del 01 enero al 31 marzo y del 01 octubre  
Al 31 diciembre 2001:

De lunes a viernes: 99 días x 6 horas 10 minutos	610,50
Sábados: Fiesta	1.797,16

Notas:

1.- Sobran 10 minutos.  
2.- Las horas de entrada y salida en el periodo del 1 abril al 30 septiembre, serán las siguientes:  
10:00 A 13:00 Y 18:00 A 21:40

3.- Las horas de entrada y salida durante el resto del año serán las siguientes:  
008:30 A 13:00 Y 18:00 A 19:40

CALENDARIO LABORAL HORARIO PERSONAL  
ADMINISTRATIVO 2001

Horario del 01 mayo al 31 agosto 2001:

De lunes a viernes: 86 días x 8 horas 45 minutos	752,5
Sábados: 14 días x 6 horas	84,0

Horario resto del año 2001:

De lunes a viernes: 137 días x 7 horas	959,0
Sábados: Fiesta	1.795,5

Notas:

1.- Faltan 1,5 horas.  
2.- Las horas de entrada y salida en el periodo del 1 mayo al 31 agosto, serán las siguientes:  
08:00 A 13:00 Y 16:00 A 19:45

3.- Las horas de entrada y salida durante el resto del año serán las siguientes:  
09:00 A 13:00 Y 16:00 A 19:00

CALENDARIO LABORAL HORARIO PERSONAL  
TELEVENDEDOR 2001

Horario del 01 marzo al 31 agosto 2001:

De lunes a viernes: 126 días x 8 horas 15 minutos	1.039,5
Sábados: 14 días x 6 horas 45 minutos	94,5

Horario resto del año 2001:

De lunes a viernes: 98 días x 6 horas 45 minutos	661,5
Sábados: Fiesta	1.795,5

Notas:

1.- Faltan 1,5 horas.  
2.- Las horas de entrada y salida en el periodo del 01 marzo al 31 agosto, serán las siguientes:  
09:30 A 14:30 Y 16:00 A 19:15  
3.- Las horas de entrada y salida durante el resto del año serán las siguientes:  
09:30 A 14:30 Y 16:00 A 17:45

## 4. ANUNCIOS

## Consejería de Economía y Hacienda

## 4171 Notificación a contribuyente.

Intentada la notificación a expresa a cada uno de los contribuyentes que abajo se relacionan, y no habiendo sido posible la práctica de la misma, en virtud de lo establecido en el artículo 105.6 de la Ley General Tributaria, en su nueva redacción dada por la Ley 66/1997, de 30 de diciembre, se pone de manifiesto, mediante el presente anuncio, que se encuentra pendiente de notificar los actos cuyo interesado, número de expediente y procedimiento se especifican a continuación.

C.I.F./: B73015166

Expte: 52/2001

Razón Social: EUORECREATIVOS 2000 S.L.

Tipo de Acto Administrativo: Resolución denegatoria  
aplazamiento Tasa Fiscal s/Juego 1ºT/2001  
(41 solicitudes de nueva autorización)

En virtud de lo anterior, se cita al contribuyente indicado, o a su representante debidamente acreditados, para que en el plazo de diez días siguientes al de la publicación del presente anuncio, comparezca en el Servicio de Gestión y Tributación sobre el Juego, sito en Avda Teniente Flomesta, nº 3, de Murcia, para ser notificado de la Resolución de la solicitud de aplazamiento de la Tasa Fiscal sobre el Juego, modalidad Máquinas Recreativas y de Azar, pago fraccionado del 1º trimestre de 2001, referida al expediente de referencia.

Transcurrido dicho plazo sin que se hubiese producido la comparecencia, se entenderá producida la notificación, a todos los efectos legales, desde el día siguiente al del vencimiento del plazo señalado para comparecer.

Asimismo, se pone en conocimiento del sujeto pasivo que contra la Resolución podrá interponerse, en el plazo de quince días siguientes al de la notificación, Recurso de Reposición, ante el Servicio de Gestión y Tributación sobre el Juego o Reclamación Económico-Administrativa ante el Tribunal Económico-Administrativo Regional, no pudiendo simultanearse ambos recursos.

Murcia a 4 de abril de 2001.—El Jefe del Servicio de Gestión y Tributación sobre el Juego, **José León Baño**.