

nuevas funciones. En cuanto a las comisiones se compensarán mediante el abono de un complemento equivalente al promedio de las comisiones de los últimos 13 periodos de su ruta como vendedor o el 100% del promedio del 80% de las comisiones más altas de la delegación o delegaciones en las que preste servicio, lo que resulte más favorable.

Se mantendrán las condiciones de aquellos DPV,s que a la entrada en vigor de este acuerdo tengan ya fijadas unas condiciones salariales distintas, debido a no haber ocupado un puesto de vendedor con anterioridad. En la actualidad son 3 personas.

Otras comisiones:

Precio joven: El 4% de la venta neta de dicha línea por periodo.

Marca blanca: Para los productos denominados marca blanca la comisión a percibir será de 1,1% o 0,8%, en función de que el trabajo a realizar sea completo o sólo reposición.

Suplencias: Igual que el vendedor/a 3, aplicando el porcentaje de comisión que le corresponda, a la venta neta que haga en la ruta que esté supliendo. En caso de encontrarse durante un periodo de tiempo sin efectuar suplencias de ningún/a vendedor/a o sin ruta, o en el caso de que la comisión por venta sea menor a la que venía percibiendo en una ruta fija, percibirá en concepto de comisiones, el promedio correspondiente a la media del 50% de las comisiones más altas de la delegación. Para dicho cálculo, No se incluirá a los/las repartidores/as de preventa. Si la suplencia se realizase en el grupo de la preventa, el promedio a percibir será el promedio de las comisiones percibidas por los/las preventistas.

Las comisiones devengarán por venta neta semanal (venta bruta menos el importe de las devoluciones de la semana) incluyendo el antiguo ITE.

En casos de enfermedad o accidente, la empresa abonará una comisión a los/las vendedores/as. Para su cómputo, aplicará el porcentaje correspondiente de cada vendedor/a, al promedio de las ventas por él realizadas, durante los 7 periodos anteriores a causar baja. La fórmula para el cálculo de las comisiones en caso de baja por I.T. será la siguiente:

$$IP = \frac{PC \times ND}{20}$$

IP= Importe a percibir

PC= Promedio comisiones

ND= nº de días laborables de Inc. Temporal

- i) ANTIGÜEDAD: El personal afectado por el presente convenio percibirá aumentos periódicos por años de servicio, en las condiciones que a continuación se indican:
 - 1. El aumento periódico se pagará por trienios vencidos, siendo ilimitado el número de trienios que podrá acumular el trabajador.
 - 2. Cada trienio se pagará al tipo del 6% del salario base establecido en la tabla salarial, y correspondiente a la categoría laboral que se ostente en el momento del abono.
- j) INCENTIVO POR NO ABSENTISMO
Se establece un incentivo por reducción del absentismo: si se reduce un 10% el número total de jornadas perdidas por Incapacidad Temporal sobre el año anterior, se abonará un 0,5% sobre el total de los salarios fijos a aquellos/as empleados/as que no hayan causado baja en todo el año.
- k) INCENTIVOS VENDEDORES/AS CANAL DTS:
Se establece la puesta en marcha del escalado de incentivos trimestrales para vendedores en función de la consecución del plan de ventas del supervisor (artículo 32).
- l) PLUS DE TOMA DE PEDIDOS: Se crea un plus de toma de pedidos para reponedores/as de 20 euros brutos mensuales.

CONCEPTOS NO SALARIALES

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