

tivos individuales, ajustándose al alza o a la baja con los anticipos percibidos. Los conceptos de este variable son:

1. Unidades matriculadas.
2. Penetración de financiaciones de vehículos.
3. Penetración en seguros.
4. Índices de satisfacción de clientes en el departamento de ventas (Objetivo de grupo de trabajo).
5. Procesos de venta según estándares de Marca y Grupo.

Comisiones y Rappels serán fijados, anualmente, por la Dirección de la Empresa con información a la representación de los trabajadores.

De conformidad con lo previsto en el artículo 26.3 del Estatuto de los Trabajadores, se pacta el carácter no consolidable de este concepto.

27.2. Vendedores de recambios (asesores comerciales de recambios):

El personal de los diferentes Departamentos de Recambios, percibirán comisión por venta de accesorios, repuestos y toda aquella mercancía objeto del tráfico mercantil. La Dirección de la Empresa, anualmente, con notificación al Comité Intercentros, establecerá las comisiones por venta de cada mercancía o producto que consistirá en un porcentaje sobre el margen comercial (que incluirá, en su caso, los ra-

ppels de la Empresa, y los rappels de la Marca) del Departamento de Recambios. Las comisiones serán retribuidas de forma conjunta e igualitaria entre el personal de cada departamento. Su abono se producirá en doce mensualidades.

De conformidad con lo previsto en el artículo 26.3 del Estatuto de los Trabajadores, se pacta el carácter no consolidable de este concepto.

27.3. Personal de Vilella Distribución 3000, S.A. y Vilella Correduría de Seguros XXI, S.A.:

Para el personal de estas Empresas, se seguirá aplicando el actual sistema, hasta que se negocie uno nuevo con los representantes de los trabajadores y la empresa.

De conformidad con lo previsto en el artículo 26.3 del Estatuto de los Trabajadores, se pacta el carácter no consolidable de este concepto. Su abono se producirá en doce mensualidades.

27.4. Asesores de servicio posventa y otros de mano de obra indirecta:

La Dirección de la Empresa, anualmente, con notificación al Comité Intercentros, establecerá un presupuesto a cumplir para el Departamento, y para cada asesor/a un variable, consistente en un porcentaje a aplicar mensualmente sobre la facturación neta o resultado ordinario del taller (el porcentaje más favorable para el personal), de la cantidad resultante por aplicación de ese porcentaje, el/la asesor/a percibirá las siguientes cuantías:

CUANTÍAS	CRITERIO
75%	- Por el 100% de cumplimiento del presupuesto/facturación neta
25%	- Por gestión del 100% de las reclamaciones asignadas - Por el 100% del control de OT abiertas - Por el 100% del archivo de las OT - Aquéllos otros criterios diferentes de los anteriores, serán pactadas por la Empresa con el Comité Intercentros tales como: Por el 100% de explicación de facturas al cliente Porcentaje de Llamadas contestadas Índice de satisfacción de Clientes Por el 100% del cumplimiento del proceso de Recepción activa. u otros.

De conformidad con lo previsto en el artículo 26.3 del Estatuto de los Trabajadores, se pacta el carácter no consolidable de este concepto. Su abono se producirá en doce mensualidades.

27.5. Operarios y/o Técnicos de mano de obra directa (Técnicos de diagnóstico, Personal del Silo, MOD mecánica, chapa y pintura):

27.5.a) Mano de obra directa (MOD) mecánica:

Este concepto se retribuirá, de forma provisional, en el mismo modo establecido en el acuerdo suscrito por las partes firmantes que se reproduce en el anexo IV y sujeto a criterios objetivos, comprometiéndose las partes antes de la expiración del vigente convenio a constituir, antes de tres meses desde la firma del presente,