

- o) Originar riñas y pendencias con sus compañeros de trabajo.  
 p) La reincidencia en faltas graves, aunque sean de distinta naturaleza, siempre que se cometan dentro de un trimestre y hayan sido sancionadas.  
 q) Los malos tratos de palabra u obra o faltas de respeto y consideración a los clientes o usuarios de nuestros productos por cualquier miembro de nuestra Organización.

Sanciones por faltas muy graves:

Las faltas muy graves serán sancionadas:

- 1) Suspensión de empleo y sueldo de veinte a sesenta días.
- 2) Despido.

Artículo 46. *Prescripción de las faltas.*

Las faltas prescribirán:

Faltas leves: A los diez días.

Faltas graves: A los veinte días.

Faltas muy graves: A los sesenta días.

Estas prescripciones se entienden a partir de la fecha en que la empresa tuvo conocimiento de su comisión y, en todo caso, a los seis meses de haberse conocido.

Artículo 47. *Abuso de autoridad.*

Se considera abuso de autoridad siempre que un superior cometa un hecho arbitrario, con infracción manifiesta y deliberada de un precepto legal y con perjuicio notorio para un inferior. En este caso, el trabajador perjudicado lo pondrá en conocimiento del Comité de Empresa o delegado de personal, para que éste tramite la queja ante la Dirección de la Empresa. Si la resolución de ésta no satisficiera al agraviado, éste o sus representantes legales lo pondrán en conocimiento de la Comisión de Vigilancia e interpretación para su actuación, según proceda.

**ANEXO I**

**Tablas salariales 2009**

Nivel	S. Base Convenio		Antigüedad	
			V. Quinquenio	
	Anual	Mensual	Anual	Mensual
1.01	23.158,62	1.654,19	277,36	19,81
1.02	21.249,60	1.517,83	277,36	19,81
1.03	18.053,87	1.289,56	277,36	19,81
1.04	16.606,27	1.186,16	277,36	19,81
1.05	15.468,12	1.104,87	277,36	19,81
1.06	13.124,62	937,47	277,36	19,81

Fuera de Convenio

Dir. ....	25.939,63	1.852,83	259,55	18,54
Jef. ....	23.896,66	1.706,90	259,55	18,54

## ANEXO II

### Primas Administrativas

El pago se efectuará mensualmente (12 pagos) en base al porcentaje de facturación total de ventas obtenido por la empresa cada mes, abonándose en la nomina del mes siguiente:

$$\text{Base mes} \times \frac{\text{Porcentaje facturación mes}}{100} = \text{Prima mes a percibir}$$

Base mes = Base mensual en euros que corresponda en cada grupo.

Porcentaje facturación = Será el resultado del porcentaje obtenido de facturación en ventas a nivel general, teniendo en cuenta todas las líneas y actividades de la empresa (facturación total mensual obtenida entre facturación mensual prevista).

Como tope máximo a percibir se fija el 120%; porcentaje superior no se tendrá en cuenta.

Con porcentaje inferior o igual al 60% no se devengará prima.