

MINISTERIO DE TRABAJO

10834 RESOLUCION de la Dirección General de Trabajo por la que se homologa el Convenio Colectivo de Trabajo para la Empresa «Comercial de Servicios Electrónicos, S. A.» (COSESA) y sus trabajadores.

Visto el Convenio Colectivo de Trabajo, de ámbito interprovincial, para la Empresa y trabajadores de «Comercial de Servicios Electrónicos, S. A.» (COSESA), y

Resultando que con fecha 29 de marzo del año en curso tuvo entrada en esta Dirección General el expediente relativo al citado Convenio y documentación complementaria, acordado en 8 de marzo de 1979, para que se procediera a su homologación, y que fue suscrito por la Comisión Deliberadora designada a dicho propósito.

Resultando que en la tramitación de este expediente se han observado las prescripciones legales y reglamentarias de aplicación.

Considerando que esta Dirección General es competente para proceder a la homologación del Convenio acordado por las partes, así como disponer su inscripción en el Registro correspondiente y publicación en el «Boletín Oficial del Estado», a tenor de lo establecido en el artículo 14 de la Ley 18/1973, de 19 de diciembre; Real Decreto-ley 43/1977, de 25 de noviembre; Real Decreto-ley 49/1978, de 26 de diciembre; Real Decreto 217/1979, de 19 de enero, y demás disposiciones concordantes.

Considerando que las cláusulas del referido Convenio se ajustan a lo prevenido en el Real Decreto-ley 43/1977, de 25 de noviembre; Real Decreto 217/1979, de 19 de enero, y Real Decreto-ley 49/1978, de 26 de diciembre, y que no se observa contravención a disposiciones de derecho necesario, procede su homologación.

Vistos los preceptos legales citados y demás de general aplicación.

Esta Dirección General acuerda:

Primero.—Homologar el Convenio Colectivo de Trabajo, de ámbito interprovincial, para la Empresa «Comercial de Servicios Electrónicos, S. A.» (COSESA), suscrito por las partes en 8 de marzo de 1979, haciéndose la advertencia de que ello se entiende sin perjuicio a los efectos prevenidos en el artículo 5.º-2 y en el 7.º del Real Decreto-ley 43/1977, de 25 de noviembre, cuya vigencia fue prorrogada por el Real Decreto-ley 49/1978, de 26 de diciembre.

Segundo.—Notificar esta Resolución a los representantes de los trabajadores y de la Empresa en la Comisión Deliberadora, haciéndoles saber que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo decimocuarto de la Ley 38/1973, de 19 de diciembre, no cabe recurso contra la misma en vía administrativa, por tratarse de resolución homologatoria.

Tercero.—Disponer su publicación en el «Boletín Oficial del Estado» y su inscripción en el Registro correspondiente de esta Dirección General.

Madrid, 5 de abril de 1979.—El Director general, José Miguel Prados Terriente.

PRIMER CONVENIO COLECTIVO NACIONAL DE COMERCIAL DE SERVICIOS ELECTRONICOS, S. A.

CAPITULO PRIMERO

Normas generales

Artículo 1.º *Ambito territorial.*—El presente Convenio afectará a todos los Centros de trabajo de «Comercial de Servicios Electrónicos, S. A.», situados en todo el territorio nacional y obligará a la totalidad de sus empleados.

Art. 2.º *Ambito personal.*—Las disposiciones de este Convenio afectarán a todo el personal que figure en la plantilla de COSESA en el momento de su firma y a los que ingresen con posterioridad al mismo.

Art. 3.º *Vigencia, duración y denuncia.*—El presente Convenio entrará en vigor, a todos los efectos, el día 1 de enero de 1979.

La duración del Convenio se fija por un período de un año, por lo que finalizará su vigencia el día 31 de diciembre de 1979, y será prorrogable tácitamente de año en año, salvo que alguna de las partes formule la denuncia del mismo, con una antelación mínima de tres meses, a la fecha de su vencimiento o de cualquiera de sus prórrogas.

Art. 4.º *Revisión salarial.*—La revisión de los salarios acordados en el presente Convenio se efectuará, si procede, a partir del 30 de junio de 1979, con arreglo a las normas que puedan ser dictadas por el Gobierno.

Art. 5.º *Derogación de condiciones anteriores.*—Las normas laborales pactadas en anteriores acuerdos que estén en contradicción con este Convenio quedarán derogadas y sustituidas por las normas que en éste se establecen.

Art. 6.º *Compensación y absorción.*—Las mejoras económicas establecidas por este Convenio compensarán y absorberán en su totalidad o parte las que puedan establecerse por disposición legal o reglamentaria o por Convenios Colectivos de Trabajo para el sector.

Art. 7.º *Garantías personales.*—Se respetarán siempre las mejoras personales que con carácter global excedan de las pactadas en este Convenio, manteniéndose las mismas estrictamente para cada persona y entendiéndose siempre como situaciones laborales más ventajosas las que se garantizan en este artículo.

Art. 8.º *Comisión paritaria.*—Se constituirá una Comisión paritaria de vigilancia e interpretación de este Convenio, presidida por una persona aceptada por la parte empresarial y por los trabajadores, que constará de cuatro Vocales, de los que dos serán designados por los trabajadores y los otros dos por la Empresa.

Sus funciones no serán, en ningún caso, obstáculo al libre ejercicio de las posibles reclamaciones individuales o colectivas ante la Jurisdicción Administrativa o Contenciosa, según las normas previstas en la actual legislación sobre Convenios Colectivos o que se promulguen durante la vigencia del presente Convenio.

La Comisión celebrará las reuniones que acuerde el Presidente a petición fundada de los Vocales o por iniciativa propia.

Serán funciones de esta Comisión:

a) Conocer los asuntos y diferencias que se deriven de la aplicación o interpretación de este Convenio, debiendo emitir dictamen sobre ellos.

b) Evacuar los informes que sobre este Convenio Colectivo solicite la Autoridad laboral o la Magistratura de Trabajo.

c) Resolver los expedientes que se sometan a su conocimiento, de acuerdo con lo dispuesto en este Convenio.

d) Vigilar y hacer cumplir en sus propios términos las cláusulas de este Convenio, tomando a este objeto las medidas que sean necesarias.

La Comisión recabará, en su caso, de los Organismos Oficiales los asesoramientos que estime necesarios para el cumplimiento de sus funciones.

CAPITULO II

Condiciones económicas

Art. 9.º *Sueldos base.*—Los sueldos base asignados a los distintos grupos y categorías del personal de COSESA durante la vigencia del presente Convenio serán los que figuran en la siguiente tabla salarial:

	Salario mensual 1979	Salario anual 1979
	Pesetas	Pesetas
Grupo I. Administrativo		
Auxiliar administrativo de tercera	27.340	410.100
Auxiliar administrativo de segunda	31.059	465.885
Auxiliar administrativo de primera	34.778	521.670
Auxiliar administrativo principal	38.231	573.465
Oficial administrativo de segunda	43.277	649.155
Oficial administrativo de primera	47.262	708.930
Jefe administrativo de tercera	49.918	748.770
Jefe administrativo de segunda	55.000	825.000
Jefe administrativo de primera	61.870	928.050
Titulado Superior	49.918	748.770
Grupo II. Vendedores		
a) Servicios y Prod. Aud.:		
Vendedor de entrada	21.680	324.900
Vendedor de tercera	24.271	364.065
Vendedor de segunda	26.881	403.215
Vendedor de primera	29.492	442.380
Vendedor principal	32.797	491.955
Jefe de Ventas de tercera	36.000	540.000
Jefe de Ventas de segunda	39.000	585.000
Jefe de Ventas de primera	45.000	675.000
b) Telefonía y Comunicaciones:		
Vendedor de entrada	26.652	399.780
Vendedor de tercera	29.239	438.535
Vendedor de segunda	31.827	477.405
Vendedor de primera	35.709	535.635
Vendedor principal	42.178	632.670
Jefe de Ventas de tercera	45.000	675.000
Jefe de Ventas de segunda	48.000	720.000
Jefe de Ventas de primera	51.000	765.000
Grupo III. Centros Emisores		
Operador-a de tercera	27.340	410.100
Operador-a de segunda	31.059	465.885
Operador-a de primera	34.778	521.670
Operador-a principal	38.231	573.465

	Salario	Salario
	mensual 1979	anual 1979
	Pesetas	Pesetas
Encargado de Centro Emisor de tercera	43.275	649.155
Encargado de Centro Emisor de segunda	47.262	708.930
Encargado de Centro Emisor de primera	49.918	748.770
Grupo IV. Servicios		
Delineante	40.821	609.315
Telefonista	28.668	430.020
Conductor	36.637	549.555
Mozo de segunda	27.340	410.100
Mozo de primera	32.653	489.795
Encargado de Almacén	32.653	489.795
Cobrador de segunda	24.684	370.260
Cobrador de primera	29.996	449.940
Grupo V. Subalternos		
Conserje	33.848	507.720
Botones (17)	18.000	240.000
Botones (18)	18.000	285.000

Art. 10. Al personal de nuevo ingreso de los grupos I, II y III se le asignará, durante el primer año, un salario equivalente al 80 por 100 de las tablas salariales fijadas para la categoría por la que ingrese. Transcurrido este periodo, percibirá la totalidad del salario asignado a la categoría.

Art. 11. El personal destinado en las plantillas de las provincias de Palma de Mallorca, Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria, percibirá, mientras permanezca en su destino, un plus de residencia equivalente al 10 por 100 del sueldo asignado a cada categoría en la tabla del artículo noveno.

Art. 12. *Antigüedad*.—La cantidad que por el concepto de antigüedad venía disfrutando cada empleado al 31 de diciembre de 1978 se incrementará a partir de 1 de enero de 1979 en un 10 por 100.

La cuantía de los bienes actuales en todos los grupos y categorías laborales quedará, asimismo, aumentada en un 10 por 100 con la misma efectividad.

Art. 13. *Prestaciones sociales*.—Las prestaciones en concepto de compensación por matrimonio, ayuda infantil y ayuda escolar se incrementarán en un 10 por 100, pasando a ser, a partir del 1 de enero de 1979 las que a continuación se relacionan:

	Pesetas mensuales
Compensación matrimonio	1.936
Ayuda infantil hasta cuatro años	533
Ayuda escolar:	
Hijos mayores de cuatro años y menores de diez años	1.089
Hijos de diez a dieciséis años	1.936
Hijos de dieciséis a veintitrés años	3.025

En el caso de que algún beneficiario de estas ayudas tuviera algún hijo minusválido, se elevará al doble la cuantía de dicha prestación.

Independientemente y para estos casos, COSESA estudiará el grado de invalidez o deficiencia del afectado, estableciéndose una ayuda complementaria que facilite su educación o rehabilitación.

Art. 14. *Dietas y gastos de viaje*.—El importe de las dietas queda fijado en el presente convenio en las siguientes cuantías:

Personal comercial y administrativo:

Dieta completa	1.100 ptas.
Media dieta	600 ptas.
Hotel	3 estrellas

Jefe Departamento y Servicios:

Dieta completa	1.300 ptas.
Media dieta	650 ptas.
Hotel	3 estrellas

La dieta completa comprenderá: almuerzo, cena y desplazamientos dentro de la localidad.

Los gastos de hotel serán a cargo de la Empresa y comprenderán exclusivamente pernocta y desayuno.

Los gastos de desplazamiento en ambos grupos serán los correspondientes a billete de ferrocarril en primera o avión en clase turista.

El personal comercial en los desplazamientos dentro de su zona percibirá a razón de ocho pesetas kilómetro cuando utilicen su vehículo propio.

Art. 15. *Locomociones urbanas*.—Los importes que en concepto de locomociones urbanas viene percibiendo el personal comercial quedan establecidos en las siguientes cuantías:

	Pesetas mes
Madrid-Barcelona	8.860
Bilbao-Valencia-Sevilla-Zaragoza	7.600
Resto Delegaciones	6.350

Art. 16. *Comisiones de venta*.—Las Comisiones de venta a percibir por el personal comercial durante el ejercicio de 1979, quedan establecidas en los porcentajes y cuantías que se detallan a continuación. Las normas de aplicación sobre fecha del devengo, distribución y participación se incorporan como anexo a este Convenio.

DIVISION DE TELEFONIA

Línea centralitas gran capacidad

	Porcentaje
Venta normal	1,00
Venta concurso nacional	0,45
Venta concurso local	1,00

Línea centralitas gran capacidad

	Hasta 5.000.000	De 5.000.001 a 10.000.000	De 10.000.001 a 20.000.000	Más de 20.000.000
	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
Venta normal	0,55	0,33	0,22	0,11
Venta concurso ...	0,28	0,17	0,11	0,06

Línea intercomunicadores (P. R. O.)

	Excl. Pro.	Vendedor (Zona) Central P. C.	Vendedor (Zona) Central G. C.
	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
Venta directa personal P. R. O.	4	—	—
Venta directa personal Central (P. C.)	1	3	—
Venta directa personal Central (G. C.)	1	1	2

DIVISION DE COMUNICACIONES

Línea alarmas

	Hasta 3.000.000	De 3.000.001 a 10.000.000	Más de 10.000.000
	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
Sector Banca:			
Sin descuento	3,0	2,5	1,5
Hasta un 5 por 100 de descuento	2,5	2,0	1,0

	Hasta 250.000 — Porcentaje	De 250.001 a 1.000.000 — Porcentaje	De 1.000.001 a 3.000.000 — Porcentaje	Más de 3.000.000 — Porcentaje
Sector Privado:				
Sin descuento	5,0	4,0	3,0	2,0
Hasta un 5 por 100 de descuento	4,5	3,5	2,5	1,5

Línea radioteléfonos

	Hasta 2.000.000 — Porcentaje	De 2.000.001 a 5.000.000 — Porcentaje	Más de 5.000.000 — Porcentaje
Todos los sectores:			
Sin descuento	4,5	4,0	3,0
Hasta un 5 por 100 de descuento	4,0	3,0	2,5

Línea telecopiadoras Dex

Venta	1 a 10 máquinas	11 a 25 máquinas	25 a 50 máquinas	Más de 50 máquinas
Modelo 4.100	16.000	15.000	14.000	10.000
Modelo 3.000	10.000	9.000	9.000	7.000
Modelo 181 - I-IV y 581	9.000	7.000	6.000	6.000
Modelo Dex 1.102 ...	7.000	7.000	7.000	5.000
Terminales	7.000	8.000	5.000	4.000
Félex	5.000	4.000	3.000	2.000

Alquileres	1 a 10 máquinas	11 a 25 máquinas	25 a 50 máquinas	Más de 50 máquinas
Modelo 4.100	No se comercializa en alquiler			
Modelo 3.000 y 1.102 (1)	6.000	5.000	4.000	2.500
Modelo 181-581	6.000	5.000	4.000	2.500
Modelo Dex I o IV	6.000	5.000	4.000	2.500

(1) Sólo con autorización especial de Dirección General.

Línea equipos profesionales y varios

Productos profesionales, 4,5 por 100.

	Dto. 25-35 por 100 — Porcentaje	Dto. 35-40 por 100 — Porcentaje	Dto. 41 por 100 o más — Porcentaje
Telefonía de viviendas	7,0	4,5	3,0

Cabinas, modelo «Astral», 400 pesetas.

División hilo musical

	Particulares — Pesetas	Industria pequeña — Pesetas	Industrias grandes — Pesetas
Contratación abonados	400	550	1.125

Megafonía, 4 por 100.
Educativos, Monitores «Philipsaac» (Camp. Promoción), 500 pesetas.

Art. 17. *Gratificaciones y quebranto de moneda.*—Las gratificaciones por razón de cargo o función quedan fijadas en las siguientes cuantías:

	Anual	Mensual
Jefe Grupo Administrativo de tercera ...	105.270	7.018
Jefe Grupo Administrativo de segunda.	135.225	9.015
Jefe Grupo Administrativo de primera.	180.600	12.040
Jefe Departamento de Vendedores	54.450	3.630
Delegado de Hilo Musical	54.450	3.630
Encargado de Centro Emisor	45.375	3.025
Secretario de Dirección General	105.270	7.018
Secretario de Dirección	72.600	4.840
Secretario de División	54.450	3.630
Coordinador Servicio Administrativo ...	54.450	3.630
Operador máquina de contabilidad	54.450	3.630
Quebranto de moneda (Cajeros)	15.000	1.000

Art. 18. *Forma de pago.*—De conformidad con lo establecido en el artículo 1.º del Real Decreto-ley 39/1978, la Empresa podrá, en todo caso, pagar el importe de la nómina mediante ingreso en cuenta corriente que designen los empleados o mediante talón nominativo.

Art. 19. *Gratificaciones extraordinarias.*—Se establecen dos pagas extraordinarias, que la Empresa abonará al personal en los meses de julio y diciembre a razón de una mensualidad base, incluyendo conceptos fijos salariales más antigüedad.

La de julio se hará efectiva en la primera quincena del mismo mes, y la de diciembre, antes del día 22 del mismo.

Percibirán la mensualidad extraordinaria completa los empleados que, habiendo ingresado con anterioridad al 1 de enero o al 1 de julio del mismo año, no hayan interrumpido el servicio durante el semestre respectivo por más de treinta días en conjunto, con motivo de excedencia, permiso sin sueldo o correctivo.

Se abonará la parte proporcional al tiempo de servicios efectivos prestados durante el semestre al personal ingresado con posterioridad al 1 de enero o 1 de julio, o aquellos que, por las causas citadas en el párrafo anterior, hayan tenido una ausencia en el semestre superior a treinta días.

Art. 20. *Beneficios.*—La Empresa satisfará dentro de la primera quincena del mes de marzo una paga de una mensualidad del salario base, incluyendo conceptos fijos salariales, más antigüedad, referida al mes anterior, de acuerdo con lo establecido en el artículo 44 de la Ordenanza Laboral de Comercio.

Art. 21. *Dote de matrimonio.*—A las mujeres trabajadoras que al ir a contraer matrimonio deseen cesar en la Empresa, ésta les abonará, en concepto de dote por matrimonio, una cantidad equivalente a tantas mensualidades de salario real como años completos de servicios hayan prestado a la misma, sin que la cantidad total pueda exceder de seis mensualidades.

Art. 22. *Ayuda por defunción.*—En caso de fallecimiento del trabajador con un año al menos de antigüedad en la Empresa, ésta satisfará a sus derechohabientes el importe de dos mensualidades, iguales cada una de ellas a la última que el trabajador debiera haber percibido, incrementada con todos los emolumentos inherentes a la misma.

Art. 23. *Seguro colectivo.*—La Empresa tiene concertado con «Metropolis, S. A., Compañía Nacional de Seguros», una póliza de grupo de carácter colectivo, que cubre los riesgos de fallecimiento e invalidez.

Del importe de las primas correspondientes, la Empresa satisfará las dos terceras partes.

Tienen derecho a acogerse a esta modalidad de seguro todos los empleados de plantilla que lo soliciten dentro de los dos primeros meses de su ingreso en la Empresa y con un límite de edad de cincuenta y cinco años.

Art. 24. *Anticipos.*—El personal fijo con más de dos años de antigüedad en la Empresa y que se encuentre en alguna necesidad apremiante e inaplazable, debida a causa grave, podrá solicitar de la Empresa un anticipo, cuya cuantía no excederá de tres mensualidades del sueldo que tenga asignado.

Se podrán exigir los oportunos justificantes. Su reintegro deberá hacerse deduciendo de cada mensualidad ordinaria o extraordinaria que el empleado perciba una veinticuatroava parte del anticipo.

La tramitación de las solicitudes de estos anticipos se efectuará directamente a la Dirección de la Empresa, por conducto reglamentario. En caso de negativa, la Empresa notificará al Comité las causas de la misma por si, a juicio de éste, hubiese motivo de reconsideración.

No se podrá solicitar un nuevo anticipo hasta transcurridos seis meses de la liquidación del anterior.

Art. 25. *Garantías o incapacitados o disminuidos.*—Los trabajadores afectados de capacidad disminuida, probada debidamente, podrán ser dedicados a otra actividad distinta a la de su categoría profesional y adecuada a su aptitud, respetándose el salario que tuviera acreditado antes de pasar a dicha situación si ésta fuera superior.

CAPITULO III

Jornada, horario, horas extraordinarias y vacaciones

Art. 26. *Jornada y horario.*—La jornada de trabajo diaria durante el año 1979 será de siete horas y veinte minutos, con descanso intermedio de quince minutos en el lugar de trabajo, librando todos los sábados del año, excepto los comprendidos entre el 1 de enero y 4 de marzo y entre el 1 de noviembre y 31 de diciembre. También se librarán los días 30 de abril, 15 de junio y 24 y 31 de diciembre.

Dadas las características peculiares del día 26 de diciembre en las zonas de Cataluña y Baleares, se permutará la festividad del día 24 de diciembre por el día 26 de este mes, que queda por tanto como día inhábil y no recuperable.

En aquellas zonas que quieran permutar el día 24 de diciembre por una fiesta local, podrán hacerlo comunicándolo a la Empresa.

Para el personal de los Centros Emisores se considerará asimismo festivo el día 14 de abril.

El horario será el siguiente:

Invierno (del 16 de septiembre al 15 de junio): De 8 a 15,20 horas.

Verano (del 16 de junio al 15 de septiembre): De 7,45 a 15,05 horas.

El horario en los Centros Emisores de Hilo Musical será el que actualmente viene desarrillándose, es decir, tres turnos de trabajo con arreglo al siguiente horario diario:

Primer turno: De 7 a 14 horas.

Segundo turno: De 14 a 20 horas.

Tercer turno: De 20 a 2 horas.

Los empleados destinados en este servicio librarán, inexcusablemente, un día a la semana.

Durante los días 24 y 31 de diciembre, desde las 21 horas del día 24 a las 2 horas del día 25 y desde las 21 horas del día 31 a las 7 horas del día 1, los turnos correspondientes serán realizados por personal contratado, caso de que no interese hacer tales turnos a las señoritas que les correspondiese hacerlos.

Los días 25 de diciembre y 1 de enero se abonarán como domingos doblados.

En los periodos de vacaciones, maternidad y bajas prolongadas por enfermedad se contratará personal interino.

Art. 27. *Control de asistencia.*—Es facultad de la Empresa el poder controlar la entrada y salida al trabajo por cualquiera de los procedimientos a su alcance, es decir, reloj de fichas, libros o partes de firma, etc., exigiéndose a todo el personal su puntualidad, debiendo estar cada empleado a la hora exacta en su puesto de trabajo.

Cuando un empleado se encuentre enfermo o no pueda acudir al trabajo por cualquier causa, tendrá que justificarlo ante la Empresa y comunicarlo por teléfono al Departamento de Personal a primeras horas de la jornada.

Art. 28. *Horas extraordinarias.*—La Empresa se atenderá a los límites máximos establecidos por la Ley en la realización de horas extraordinarias por su personal. La Empresa notificará al Comité de las horas realizadas en cada periodo computado.

Art. 29. *Vacaciones.*—Todo el personal de la Empresa disfrutará de un periodo de vacaciones de treinta días naturales, no compensables económicamente, siempre y cuando lleve un año en la misma, o la parte proporcional que le corresponda en el caso de no haber trabajado el año necesario para el disfrute pleno de este derecho.

El periodo y la fecha de su disfrute se fijarán de común acuerdo entre la Empresa y el trabajador, respetando en todo caso el orden de preferencia del trabajador, dentro del grupo y destino, según su antigüedad en la Empresa.

En casos de necesidad justificada, la Empresa accederá a la partición de las vacaciones en dos periodos, el primero de vein-

tién días y el segundo de nueve días. La preferencia de elección en orden a la antigüedad sólo podrá ejercerse en el primero, de veintiún días.

CAPITULO IV

Licencias, permisos, excedencias y servicio militar

Art. 30. *Licencias y permisos.*—Se aplicarán el artículo 25, párrafo tercero, de la Ley de Relaciones Laborales vigente y los artículos 56 y 57 de la Ordenanza Laboral para el Comercio, aplicable al sector.

El personal de COESA tiene derecho a obtener licencia o permiso sin sueldo para asuntos propios, plenamente justificados y siempre que las necesidades del servicio lo permitan. La duración de la licencia podrá ser de hasta diez días, y la del permiso, de uno a tres meses.

La licencia de diez o menos días se concederá solamente una vez al año, si bien podrá fraccionarse su disfrute. El empleado que haya disfrutado permiso de uno a tres meses no podrá solicitarlo de nuevo hasta transcurridos dos años de servicio efectivo, contados desde la finalización del permiso anterior.

Art. 31. *Excedencias.*—El trabajador con una antigüedad en la Empresa de dos años, como mínimo, tendrá derecho a que se le reconozca la situación de excedencia voluntaria por un periodo máximo de cinco años.

Al terminar la situación de excedencia el personal tendrá derecho a ocupar la primera vacante que se produzca en su categoría, bien en su lugar de origen o en cualquiera otra oficina de COESA en que se produzca la vacante.

Para acogerse a otra excedencia voluntaria, el trabajador deberá cubrir un nuevo periodo de al menos cuatro años de servicio efectivo en la Empresa.

Art. 32. *Servicio militar.*—Los trabajadores que al incorporarse al servicio militar tengan una antigüedad en la Empresa de un año o más tendrán derecho, durante su permanencia en filas, a percibir las pagas extraordinarias a que se refiere el artículo 17.

CAPITULO V

Ingresos, ascensos, traslados y vacantes

Art. 33. *Ingresos.*—La admisión de personal es de competencia exclusiva de la Dirección de la Empresa.

Cuando la Dirección de la Empresa se vea en la necesidad de contratar personal temporalmente, con carácter eventual o interino, hará la correspondiente solicitud a la Oficina de Colocación respectiva.

Art. 34. *Ascensos y pases de categoría.*—Se entiende por ascenso el cambio a categoría superior dentro de cada grupo o a la de otro grupo de superior jerarquía, y por pase, el que se realiza de una categoría a otra análoga en jerarquía, pero perteneciente a otro grupo.

Art. 35. Los ascensos a categoría superior se podrán efectuar por uno de estos dos procedimientos:

- Concurso-oposición.
- Antigüedad.

Los sistemas de ascenso por concurso-oposición serán regulados, en sus condiciones generales, por el Reglamento de Régimen Interior, y en las particulares, en cada convocatoria.

Art. 36. En este Convenio se estructuran exclusivamente aquellos grupos y categorías profesionales que tienen un volumen de personal suficiente para hacer aconsejable su escalonamiento.

No obstante, queda abierta la posibilidad de que en el futuro se establezcan similares escalonamientos para otras categorías profesionales que hoy no se contemplan.

Art. 37. Los tiempos de permanencia para ascenso por antigüedad a la categoría inmediata superior, dentro de cada grupo profesional, y los requisitos exigidos en cada caso serán los que se determinan en el cuadro siguiente:

Categorías	Años de permanencia	Pase a	Sistema de ascenso
Grupo I. Administrativos			
Auxiliar administrativo de primera.	2	Auxiliar administrativo de segunda.	Directo.
Auxiliar administrativo de segunda.	3	Auxiliar administrativo de primera.	Directo.
Auxiliar administrativo de tercera.	3	Auxiliar Principal	Directo.
Auxiliar Principa:	4	Oficial de segunda	80 por 100 como mínimo directo, resto al año siguiente.
Oficial de segunda	4	Oficial de primera	Directo.
Oficial de primera	4	Jefe administrativo de tercera	75 por 100 como mínimo directo, resto al año siguiente.
Jefe administrativo de tercera	4	Jefe administrativo de segunda	Directo.
Jefe administrativo de segunda	4	Jefe administrativo de primera	Concurso según vacantes en la plantilla.

Categorías	Años de permanencia	Pase a	Sistema de ascenso
Grupo II. Vendedores			
Vendedor de entrada	2	Vendedor de tercera	Directo.
Vendedor de tercera	3	Vendedor de segunda	Directo.
Vendedor de segunda	3	Vendedor de primera	Directo.
Vendedor de primera	4	Vendedor Principal	80 por 100 como mínimo directo, resto al año siguiente.
Vendedor Principal	4	Jefe de Ventas de tercera	75 por 100 como mínimo directo, resto al año siguiente.
Jefe de Ventas de tercera	4	Jefe de Ventas de segunda	Directo.
Jefe de Ventas de segunda	4	Jefe de Ventas de primera	Concurso según vacantes en la plantilla.
Grupo III. Centros Emisores de Hilo Musical			
Operador-a de tercera	2	Operador-a de segunda	Directo.
Operador-a de segunda	3	Operador-a de primera	Directo.
Operador-a de primera	3	Operador principal	Directo.
Operador-a Principal	4	Encargado-a de tercera	80 por 100 como mínimo directo, resto al año siguiente.
Encargado-a de tercera	4	Encargado-a de segunda	Directo.
Encargado-a de segunda	4	Encargado-a de primera	Concurso según vacantes en la plantilla.

Art. 38. Para el pase a la categoría inmediata superior, una vez cumplidos los periodos de permanencia y requisitos fijados en el artículo anterior, será condición indispensable que no existan sanciones ni anotaciones en el expediente personal que inhabiliten para el ascenso.

Art. 39. El personal que en 1 de enero de 1979 tuviera cumplido el periodo de permanencia en su actual categoría, conforme al artículo 37, percibirá desde 1 de enero de 1979 los haberes de la categoría inmediata superior, retro trayendo la fecha del nombramiento a aquella en que hubiera cumplido el periodo de permanencia que se establece en esta normativa. Desde ese momento comenzará a contar el tiempo para el ascenso reglamentado a la nueva categoría inmediata superior.

Art. 40. El personal que en 1 de enero de 1979 no hubiera cumplido el periodo de permanencia que se fija en estas normas alcanzará la categoría inmediata superior al completar dicho periodo, desde cuyo momento comenzará a contar el tiempo para sucesivos ascensos.

Art. 41. *Traslados.*—Los traslados del personal a plaza distinta de donde trabaja podrán ser voluntarios o forzosos.

El traslado voluntario será concedido por la Empresa, a instancia del trabajador, cuando exista vacante que por su categoría pueda cubrir.

El traslado forzoso únicamente podrá ser impuesto como sanción, en la forma prevista en el capítulo VIII de la Ordenanza de Comercio.

Art. 42. *Vacantes.*—Las vacantes producidas por bajas voluntarias, traslados, despidos o fallecimientos se harán públicas mediante anuncios, teniendo los trabajadores de COSESA del mismo grupo laboral prioridad, independientemente del centro de trabajo a que pertenezcan. Se dará preferencia dentro de la misma categoría a la mayor antigüedad en la Empresa.

CAPITULO VI

Reglamento de Régimen Interior

Art. 43. *Reglamento de Régimen Interior.*—La Empresa procederá a la redacción del proyecto de Reglamento de Régimen Interior, desarrollando algunos aspectos contemplados en este Convenio y aquellas otras cuestiones que son propias de dicho Reglamento, adaptándolo a la Ordenanza Laboral del Comercio y demás disposiciones legales vigentes aplicables.

CAPITULO VII

Reestructuración de los Centros Emisores de Hilo Musical

Art. 44. *Reestructuración de los Centros Emisores de Hilo Musical.*—A efectos de clasificación profesional, y siguiendo la recomendación de la autoridad laboral competente, los empleados que con categoría de Auxiliar administrativo prestan sus servicios en los Centros Emisores de Hilo Musical pasarán a constituir una nueva categoría profesional, con efectividad de 1 de enero de 1979, denominada Operadores-as de Hilo Musical, con las siguientes funciones:

Son empleados que, sin conocimientos técnicos específicos, atienden permanentemente los equipos magnetofónicos que emiten programas musicales y culturales a través del hilo telefónico, desarrollando los trabajos propios del servicio, tales como: colocación y retirada de cintas magnetofónicas, clasificación de las mismas de acuerdo con un programa y horarios establecidos, control y tramitación de los partes de averías y todos aquellos trabajos necesarios para el buen funcionamiento y conservación del citado servicio.

Los actuales empleados, que vienen desempeñando esta función y que pertenecen al grupo Administrativo, pasarán a integrarse en este grupo de Operador-a de Hilo Musical, en la categoría que les corresponda según el sueldo que perciban.

CAPITULO VIII

Representación social

Art. 45. *Representación social.*—Se reconoce como órgano representativo electivo y unitario de todos los trabajadores del centro de trabajo al Comité de Centro o Delegados de Personal, al Comité en aquellas localidades donde existan varios centros de trabajo y, como órgano representante y unitario de todos los trabajadores de los distintos centros de trabajo de la Empresa, al Comité de Empresa.

El Comité de Empresa, como órgano de representación de los trabajadores, ostentará las funciones que le confiere la legislación vigente en cada momento y sus miembros se regirán, en cuanto a sus deberes y obligaciones, por cuanto establece la referida legislación.

Art. 46. Para todo lo no previsto y concretado en el presente Convenio se estará a lo dispuesto en las disposiciones legales de carácter general y en el Reglamento de Régimen Interior que se apruebe por la autoridad laboral competente.

ANEXO I

Régimen de comisiones año 1979

1. Normas generales.

El régimen de comisiones establecido en el artículo 18 del Convenio Colectivo entrará en vigor con efectos retroactivos para todas las operaciones realizadas desde el día 1 de enero de 1979 y se mantendrá por un periodo de un año, salvo en los casos siguientes:

- a) Variación de precios de venta al público sobre las listas vigentes en el momento de su publicación.
- b) Modificación de las cuotas de ventas asignadas a las delegaciones o líneas de productos, bien por causas del mercado, bien por cambios de política comercial.
- c) Incorporación, modificación o supresión de todos o parte de los productos de una línea.
- d) Cualquier circunstancia que varíe sustancialmente las condiciones de actuación comercial existentes en el momento de establecerse este régimen de comisiones.

Cuando se produzca cualquiera de las circunstancias enumeradas en los puntos anteriores, la Empresa podrá modificar, en cualquier sentido, el régimen de comisiones para las líneas afectadas, en un plazo máximo de treinta días. Transcurridos éstos sin modificación, se considerará que se mantiene el periodo de vigencia establecido en el párrafo primero.

1.1. Los porcentajes o importes unitarios establecidos se aplicarán exclusivamente sobre el valor neto de venta de los equipos que comprendan, es decir, deducidos los descuentos autorizados, financiación, etc.—Se exceptúan ventas del Departamento de Alarmas, en las cuales se añadirá el valor de la instalación para el cálculo de las comisiones, y aquellos equipos en los que la lista de precios de venta al público incluya como componente del precio el valor de la instalación.

1.2. Se entenderá que una operación de venta ha sido completada cuando toda la documentación que constituye el expe-

diente, de acuerdo con las normas administrativas en vigor, haya sido entregada, por conducto reglamentario, al Departamento de Intervención General. Cuando el expediente esté incompleto podrá ser devuelto a su origen, y en todo caso se considerará como fecha de su finalización la de la entrega del último documento que complete el expediente.

1.3. El devengo de las comisiones se producirá en el momento en que se cumplan las condiciones establecidas para cada línea o producto en el apartado 2, pero en ningún caso podrá ser anterior a la fecha señalada en el punto 1.2. El abono a los interesados se efectuará en la nómina regular del mes siguiente al de tener derecho al devengo.

1.4. Quedan exceptuados de este régimen general de comisiones los siguientes casos, que se regirán por las normas que se fijan para cada uno:

1.4.1. Las ventas realizadas a través de los distribuidores autorizados, con descuentos especiales, cuya comisión, si procede, se establecerá en cada caso concreto.

1.4.2. Las ventas que se consigan a nivel de Dirección, sin intervención directa de los Agentes de Ventas en su detección, gestión de venta o remate.

1.4.3. Los empleados que ostentan cargos de mando o responsabilidad en las Divisiones Comerciales podrán percibir, en su caso, comisiones indirectas, las cuales se establecerán a título personal.

1.5. Las condiciones establecidas en este régimen general de comisiones no modifican las normas de venta fijadas por las Divisiones Comerciales para cada producto, las cuales, a efectos de la actuación comercial, se considerarán de rango superior.

2. Normas particulares.

Las distintas características de las líneas o productos comercializados por esta Sociedad, así como las variadas condiciones que presentan los sectores preferentes de cada acción comercial, obligan a que dentro de la mayor homogeneización posible se establezcan normas y condiciones especiales para el devengo de comisiones en cada Departamento o Servicio.

2.1. Devengo de la comisión (ventas):

2.1.1. Particulares (ventas aplazadas):

2.1.1.1. Abono del 25 por 100 y letras por el importe aplazado. Devengo: Fecha de finalización del expediente.

2.1.1.2. Abono del 25 por 100 y resto pendiente sin documentos de cobro.

Devengo: 25 por 100, fecha de finalización del expediente; 75 por 100, al cobro de la cantidad aplazada (entrega de los documentos o efectivo).

2.1.1.3. Contratación sin entrada ni documentos de cobro. Devengo: Al cobro total de la cantidad aplazada.

Nota.—La percepción posterior de fracciones del total aplazado no modificará las condiciones de devengo establecidas en la contratación inicial. No obstante, cuando en el contrato figuren retenciones por garantía se dará por finalizado el cobro al percibirse el resto de la deuda no incluida en la garantía.

2.1.2. Organismos oficiales:

2.1.2.1. Concurso público.

Devengo: 25 por 100, a la adjudicación oficial; 75 por 100, al cobro del libramiento.

2.1.2.2. Venta directa.

Devengo: 25 por 100, a la aceptación en firme del contrato; 75 por 100, al cobro de la cantidad total.

2.1.3. Banca y Entidades de crédito:

2.1.3.1. Sin abono de cantidades a cuenta ni aceptación de efectos.

Devengo: 25 por 100, fecha de finalización del expediente; 75 por 100, al cobro de la factura.

2.1.3.2. Con documentos de cobro.

Devengo: En las mismas circunstancias que el apartado 2.1.1.

2.2. Devengo de la comisión (contratación de abonados):

2.2.1. Para todos los abonados y servicios, en el primer mes de facturación, según condiciones del contrato.

2.3. Ventas para instalar en otra Delegación o zona:

2.3.1. Equipo: Alarmas (contratación global), centralitas de pequeña y gran capacidad; 50 por 100, Delegación que vende; 50 por 100, Delegación en que se instala.

2.3.2. Equipo: Alarmas (contratación individual), radiotelefonos y equipos profesionales; 70 por 100, Delegación que vende; 30 por 100, Delegación en que se instala.

2.3.3. Equipo: Telecopiadoras DEX, terminales y télex; 500 pesetas para la Delegación en que se instala; resto, Delegación que contrata.

2.3.4. Equipo: Megafonía abonados Hilo Musical; Comisión de la venta de megafonía, a la Delegación que contrata; comisión de abonado, a la Delegación que instala.

2.4. Incentivos por objetivos cubiertos:

2.4.1. Al objeto de premiar el esfuerzo y dedicación que supondría el superar los objetivos fijados en los planes comerciales de la Sociedad, se establecen unas primas especiales, cuya cuantía y características se detallan a continuación.

2.4.2. Estas primas serán liquidadas al final del ejercicio comercial de 1979 de forma total, por diferencia entre los objetivos señalados a la Delegación y los realmente obtenidos.

2.4.3. Cuando en una Delegación existan varios Vendedores de un mismo producto, las primas señaladas en el punto anterior se distribuirán proporcionalmente a las ventas o contratación de abonados alcanzada por cada Vendedor.

2.4.4. Líneas y productos primados:

2.4.4.1. Centralitas de pequeña capacidad: 1 por 100 sobre ventas por encima de los objetivos Delegación.

2.4.4.2. Intercomunicadores (P. R. O.): 1 por 100 sobre ventas por encima de los objetivos Delegación.

2.4.4.3. Alarmas; 0,5 por 100 sobre ventas por encima de los objetivos Delegación.

2.4.4.4. Radiotelefonos; 0,5 por 100 sobre ventas por encima de los objetivos Delegación.

2.4.4.5. Hilo Musical: Aumento en un 20 por 100 sobre las comisiones fijadas para la contratación a partir de un mínimo mensual de contratos por Vendedor, que se establece para las Delegaciones de Madrid, Barcelona y Valencia en 20, y en el resto de las Delegaciones en 15 contratos; aumento del 0,5 por 100 sobre ventas de megafonía por encima de los objetivos fijados a cada Delegación.

2.4.4.6. Telecopiadoras DEX; 1.000 pesetas por máquina vendida sobre objetivos Delegación; 500 pesetas por máquina alquilada sobre objetivos Delegación.

Nota.—Para tener derecho a este incentivo es preciso superar la suma de unidades de los objetivos de venta y alquiler. Producido este hecho, sin que se superen ambos objetivos individualmente, la prima a aplicar por cada máquina que exceda del objetivo total será la correspondiente a la modalidad cuya cuota de ventas ha sido sobrepasada.

3. Promociones especiales.

3.1. Con independencia de las comisiones e incentivos fijados en los apartados que anteceden, se podrán establecer campañas de promoción especial para determinadas líneas de ventas, zonas geográficas, temporadas o equipos concretos tendentes a lograr los más óptimos objetivos de venta. Sus características y condiciones serán fijadas en cada momento por la Dirección.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA

10835

ORDEN de 14 de marzo de 1979 por la que se aceptan las solicitudes para acogerse a los beneficios previstos en el Decreto 1882/1968, de 27 de julio, aplicables a las Empresas que proyecten instalaciones industriales en la zona de preferente localización industrial de la provincia de Cáceres.

Ilmo. Sr.: La Orden de este Ministerio de 8 de mayo de 1976 («Boletín Oficial del Estado» del día 20) abrió un nuevo plazo de presentación de solicitudes para acogerse a los beneficios aplicable a las Empresas que se instalen en las zonas de preferente localización industrial y dio normas para la tramitación de las mismas.

En el caso de la zona de preferente localización industrial de Cáceres, los beneficios aplicables son los establecidos en el Decreto 1882/1968, de 27 de julio («Boletín Oficial del Estado» de 14 de agosto).

El apartado 11 de la Orden antes citada establece que el Ministerio de Industria y Energía decidirá sobre cada solicitud presentada mediante la correspondiente Orden ministerial, si bien autoriza a este Departamento a que dicte una sola Orden resolviendo varias solicitudes. Además, en el citado apartado se señala que esta Orden determinará los beneficios que se conceden de acuerdo con el cuadro anexo a la repetida Orden de 8 de mayo de 1976.

Habiéndose seguido, respecto de las solicitudes relacionadas en el anexo de esta Orden, todos los trámites establecidos en la repetida Orden de 8 de mayo de 1976, procede resolver sobre las mismas.

En su virtud, este Ministerio, a propuesta de la Dirección General de Promoción Industrial y Tecnología, ha tenido a bien disponer lo siguiente:

Primero.—Quedan aceptadas, correspondiéndoles los beneficios del grupo en que han sido clasificadas, de acuerdo con lo que se señala en el anexo de esta Orden, las solicitudes de las Empresas que en el mismo se relacionan y que han sido presentadas, al amparo de lo dispuesto en la Orden de este Departamento de 8 de mayo de 1976 («Boletín Oficial del Estado» del día 20), para la obtención de los beneficios previstos en el Decreto 1882/1968, de 27 de julio («Boletín Oficial del Estado» de 14 de agosto), que declaró como de preferente localización industrial determinadas zonas de Cáceres, ampliadas después a toda la provincia por el Decreto 977/1976, de 8 de abril («Boletín Oficial del Estado» de 1 de mayo).