

Grupo	Categorías	10 por 100	40 por 100	75 por 100	80 por 100	100 por 100	110 por 100
3.º	Personal técnico: Tercera categoría. Personal jurídico, sanitario y de actividades complementarias: Tercera categoría. Personal administrativo: I. Administrativos: Tercera categoría. Personal especialista: I. Especialistas: Categoría especial.	100	395	737	789	980	1.078
4.º	Personal técnico: Cuarta categoría A. Cuarta categoría B. Personal administrativo: I. Administrativos: Cuarta categoría: Oficiales nivel A. Oficiales nivel B. Personal especialista: I. Especialistas: Primera categoría, Subcapataces: Nivel A (Montador y Capataz superior). Nivel B (Montador y Capataz primero). Nivel C (Montador y Capataz). Segunda categoría: Oficiales nivel A.						
5.º	Personal técnico: Quinta categoría. Personal administrativo: I. Administrativos: Quinta categoría: Auxiliar administrativo. II. Auxiliares de oficina: Categoría especial. Primera categoría. Segunda categoría. Tercera categoría. Personal especialista: I. Especialistas: Segunda categoría: Oficiales nivel B. Tercera categoría: Ayudantes. II. Peonaje: Primera categoría: Encargado Peones. Segunda categoría: Peones especialistas. Tercera categoría: Peones.	86	348	645	690	861	947

8278

RESOLUCION de 5 de marzo de 1982, de la Dirección General de Trabajo, por la que se dispone la publicación del Convenio Colectivo de Trabajo de ámbito interprovincial, para la Empresa «Comercial de Servicios Electrónicos, S. A.» (COSESA), y sus trabajadores.

Visto el texto del Convenio Colectivo de Trabajo, de ámbito interprovincial, para la Empresa «Comercial de Servicios Electrónicos, S. A.» (COSESA), y sus trabajadores, recibido en esta Dirección General en 17 de febrero de 1982, que fue suscrito el 11 de dicho mes por las respectivas representaciones de la Empresa y los trabajadores; ello de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90.2 y 3 del Estatuto de los Trabajadores, de 10 de marzo de 1980, y Real Decreto 1040/1981, de 22 de mayo, Esta Dirección General acuerda:

Primero.—Ordenar la inscripción del citado Convenio en el correspondiente Registro de este Centro directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

Segundo.—Remitir el texto del mismo al Instituto de Mediación, Arbitraje y Conciliación.

Tercero.—Disponer su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

Madrid, 5 de marzo de 1982.—El Director general, Fernando Somoza Albaronedo.

CUARTO CONVENIO COLECTIVO INTERPROVINCIAL DE COMERCIAL DE SERVICIOS ELECTRONICOS. S. A.

CAPITULO PRIMERO

Normas generales

Artículo 1.º *Ámbito 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 *Ámbito personal.*—Las disposiciones de este Convenio afectarán a todo el personal de plantilla en «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 1982.

La duración del Convenio se fija por un período de un año, por lo que finalizará su vigencia el día 31 de diciembre de 1982. 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 cualquiera de sus prórrogas.

La denuncia proponiendo la revisión del Convenio y una nueva negociación la podrá hacer la representación de la Empresa y/o de los trabajadores, comunicándolo a la otra parte en su caso, expresando detalladamente en la comunicación, que deberá hacerse por escrito, las materias objeto de negociación. De esta comunicación se enviará copia, a efectos de registro a la Dirección General de Trabajo. Como se expresa el escrito de denuncia deberá ser presentado con una antelación mínima de tres meses respecto de la fecha de terminación de su vigencia, y en el plazo de un mes a partir de la recepción de la comunicación se procederá a constituir la Comisión Deliberadora.

Art. 4.º *Derogación de condiciones anteriores.*—Las normas laborales pactadas en anteriores acuerdos o convenios que estén en contradicción con este Convenio, quedarán derogadas y sustituidas por las normas que en éste se establecen.

Art. 5.º *Concurrencia.*—Este Convenio no podrá verse afectado por lo dispuesto en otros Convenios de distinto ámbito, a tenor de lo establecido en el artículo 84 del Estatuto de los Trabajadores.

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

te para cada persona y entendiéndose siempre como situaciones económicas 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.

e) Estudio del grado de invalidez de hijos minusválidos para el reconocimiento de ayuda complementaria de educación y rehabilitación.

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 *Tabla salarial:*

TABLAS SALARIALES 1982

Categorías	Salario anual 1982	Salario mensual	Bienio
Grupo I. Administrativos			
Auxiliar administrativo de tercera	596.656	39.777	720
Auxiliar administrativo de segunda	695.238	46.349	720
Auxiliar administrativo de primera	773.588	51.572	720
Auxiliar principal	849.584	56.639	720
Oficial administrativo de segunda	954.387	63.625	960
Oficial administrativo de primera	1.035.952	69.063	960
Jefe administrativo de tercera	1.093.218	72.881	1.155
Jefe administrativo de segunda	1.197.999	79.866	1.155
Jefe administrativo de primera	1.343.012	89.534	1.155
Grupo II. Titulados superiores			
Titulado superior de tercera	1.035.952	69.063	960
Titulado superior de segunda	1.093.218	72.881	960
Titulado superior de primera	1.197.999	79.866	1.155
Titulado superior principal de tercera	1.343.012	89.534	1.155
Titulado superior principal de segunda	1.484.700	98.980	1.155
Titulado superior principal de primera	1.651.350	110.090	1.155
Grupo III. Vendedores			
a) Vendedores audiovisuales:			
Vendedor de entrada	478.982	31.799	720
Vendedor de ascenso de tercera	548.228	36.548	720
Vendedor de ascenso de segunda	603.822	40.241	720
Vendedor de ascenso de primera	681.574	44.104	720
Vendedor principal	729.847	48.656	960
Jefe de ventas de tercera	798.258	53.083	1.155
Jefe de ventas de segunda	858.113	57.207	1.155
Jefe de ventas de primera	985.785	65.719	1.155
b) Vendedores comunicaciones y telefonía:			
Vendedor de entrada	581.841	38.778	720
Vendedor de ascenso de tercera	654.519	43.634	720
Vendedor de ascenso de segunda	708.183	47.212	720
Vendedor de ascenso de primera	793.611	52.907	720
Vendedor principal	930.259	62.017	960
Jefe de ventas de tercera	986.359	65.757	1.155
Jefe de ventas de segunda	1.048.828	69.775	1.155
Jefe de ventas de primera	1.107.150	73.810	1.155
Grupo IV. Operadoras			
Operadora de tercera	596.656	39.777	720
Operadora de segunda	695.238	46.349	720
Operadora de primera	773.588	51.572	720
Operadora principal	849.584	56.639	720
Encargada de C. emisor de tercera	954.387	63.625	960
Encargada de C. emisor de segunda	1.035.952	69.063	960
Encargada de C. emisor de primera	1.093.218	72.881	1.155

Categorías	Salario anual 1982	Salario mensual	Bienio
Grupo V. Servicios			
a) Telefonistas:			
Telefonista de tercera	530.250	35.350	720
Telefonista de segunda	615.090	41.006	720
Telefonista de primera	684.022	45.601	720
Telefonista principal de tercera	752.955	50.197	720
Telefonista principal de segunda	848.400	56.560	720
Telefonista principal de primera	922.635	61.509	960
b) Almacenes:			
Ayudante de segunda	530.250	35.350	720
Ayudante de primera	615.090	41.006	720
Oficial de segunda	684.022	45.601	720
Oficial de primera	752.955	50.197	720
Encargado de segunda	848.400	56.560	720
Encargado de primera	922.635	61.509	960
c) Conductores:			
Conductor de tercera	530.250	35.350	720
Conductor de segunda	615.090	41.006	720
Conductor de primera	684.022	45.601	720
Conductor principal de tercera	752.955	50.197	720
Conductor principal de segunda	848.400	56.560	720
Conductor principal de primera	922.635	61.509	960
Grupo VI. Subalternos			
Conserje de segunda	780.311	50.687	720
Conserje de primera	819.633	54.642	720
Cobrador de segunda	554.433	36.962	720
Cobrador de primera	667.983	44.532	720
Botones	330.000	22.000	—

Art. 10. 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 9.º

El personal destinado en los Centros Emisores percibirá la cantidad de 654 pesetas, por turno realizado en días festivos o domingos.

Art. 11. *Antigüedad*.—La cantidad que por el concepto de antigüedad venía disfrutando cada empleado al 31 de diciembre de 1981 se incrementará a partir del 1 de enero de 1982 en un 9 por 100.

Art. 12. *Prestaciones sociales*.—Las prestaciones por compensación matrimonio, ayuda infantil y ayuda escolar quedan establecidas como sigue:

Compensación matrimonio, 2.724 pesetas.

Ayuda infantil hasta cuatro años, 749 pesetas.

Ayuda escolar:

Hijos mayores de cuatro años y menores de diez, 1.528 pesetas.

Hijos mayores de diez años y menores de dieciséis, 2.717 pesetas.

Hijos mayores de dieciséis años y menores de veintitrés, 4.248 pesetas.

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

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

Art. 13. *Diets 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, 1.630 pesetas.

Media dieta, 815 pesetas.

Hotel, tres estrellas.

Jefes Departamentos y Servicios:

Dieta completa, 1.755 pesetas.

Media dieta, 877 pesetas.

Hotel, tres estrellas.

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

Los gastos del 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 FFCC, en primera o avión en clase turista.

El personal comercial en los desplazamientos dentro de su zona, percibirá a razón de 15,50 pesetas por kilómetro, cuando utilicen su vehículo propio.

Art. 14. *Locomociones urbanas*.—Los importes que en concepto de locomociones urbanas, viene percibiendo el personal comercial quedan establecidas en las siguientes cuantías:

Madrid-Barcelona, 12.437 pesetas.

Bilbao-Valencia-Sevilla-Zaragoza, 10.671 pesetas.

Resto Delegaciones, 8.916 pesetas.

Art. 15. *Comisiones de venta*.—Las comisiones de venta a percibir por el personal comercial durante el ejercicio de 1982, quedan establecidas en los porcentajes y cuantías que se detallan a continuación. Las normas de aplicación, sobre fecha de devengo, distribución y participación se incorporan como anexo a este Convenio.

COMISIONES VENDEDORES

División telefonía

Centralitas electrónicas pequeña capacidad:

Venta normal y concurso local, 1,12 por 100.

Venta concurso nacional, 0,50 por 100.

Centralitas electrónicas gran capacidad:

UNIMAT 4080, UNIMAT 4060/200 extensiones, 1,12 por 100.

MD-110/ASB 800/240 extensiones, 1,12 por 100.

Venta concurso nacional, 0,50 por 100.

Centralitas electrónicas de más de 200 ó 240 extensiones:

	Hasta 7.000.000	De 7.000.001 a 12.000.000	De 12.000.001 a 22.000.000	Más de 22.000.000
Venta normal y concurso local ...	0,62 %	0,4 %	0,25 %	0,12 %
Venta concurso nacional	0,31 %	0,21 %	0,13 %	0,07 %

Intercomunicador PRO:

Venta normal, 3,45 por 100.

Venta concurso, 2 por 100.

Venta a través de distribuidores, 1,75 por 100.

División hilo musical

Contratación de abonados:

Abonado particular, 583 pesetas.

Abonado industria, cuota mensual bruta contratada.

Megafonía abonados y música espiral, 4,8 por 100.

División comunicaciones

1. Líneas de seguridad.

1.1. Alarmas robo y atraco.

	Hasta 500.000	De 500.001 a 1.000.000	De 1.000.001 a 3.000.000	Más de 3.000.000
Sin descuento	5 %	4 %	3 %	2 %
Con descuento o concurso público local	4 %	3,25 %	2 %	1,5 %
Venta por concurso público nacional.	2,5 %	2 %	1,5 %	1 %

1.2. Alarmas contra incendios.

	Hasta 1.000.000	De 1.000.000 a 3.000.000	De 3.000.000 a 5.000.000	Más de 5.000.000
Sin descuento	3 %	2,5 %	2 %	1,5 %
Con descuento o concurso público local	2,5 %	2 %	1,5 %	1 %
Venta por concurso público nacional.	1,5 %	1,25 %	1 %	0,75 %

2. Línea de telecopiadoras Dex.

2.1. Venta

Modelos	1-10 máquinas	11-25 máquinas	26-50 máquinas	Más de 50 máquinas
4200. 3000.	2,1 %	1,9 %	1,7 %	1,25 %
1100. 181 y 581. I y IV.	2,3 %	2,3 %	1,7 %	1,4 %
5100.	2,3 %	2,3 %	2 %	1,7 %
Opcionales 5100.	3 %	3 %	3 %	3 %

2.2. Alquiler Dex.

Modelos	1-10 máquinas	11-25 máquinas	26-50 máquinas	Más de 50 máquinas
4200.	23.000	Previa autorización		
181 y 581. I y IV.	8.050	6.900	5.750	4.600
1100.				
5100.		No se alquila (nota 1)		

Nota 1.—Si como caso extraordinario se autorizase el alquiler de alguna máquina modelo 5.100 se establece una comisión de 28.000 pesetas por máquina.

2.3. Comisiones por cambio de máquinas.

Todas las máquinas modelo Dex I y IV, instaladas en régimen de alquiler que sean cambiadas por una máquina Dex-1100, devengarán una comisión de 4.000 pesetas por máquina siempre y cuando la máquina haya estado instalada un mínimo de cinco años.

3. Télex y terminales.

3.1. Venta.

	Hasta 5.000.000	De 5.000.001 a 10.000.000	Más de 10.000.000
Sin descuento	2,5 %	2 %	1,5 %
Hasta 5 por 100 descuento ...	2 %	1,5 %	1,25 %
Más de 5 por 100 descuento.	1,5 %	1,25 %	1 %

3.2. Alquileres.

	1-25	26-50	50 en adelante
Cualquier télex o terminal ...	8.750	7.650	6.550

4. Radiotelefonos.

	Hasta 2.000.000	De 2.000.001 a 5.000.000	Más de 5.000.000
Sin descuento	5 %	4,5 %	3,5 %
Hasta 5 por 100 descuento ...	4,5 %	4 %	3 %
Más de 5 por 100 descuento.	4 %	3 %	2,5 %

5. Productos varios.

	Hasta 1.000.000	De 1.000.001 a 3.000.000	De 3.000.001 a 5.000.000	Más de 5.000.000
Sin descuento	4,5 %	4 %	3 %	2 %
Hasta 5 por 100 de descuento	3,5 %	3 %	2 %	1,5 %
Más de 5 por 100 de descuento	2,5 %	2 %	1,5 %	1 %

«Rappell» por volumen de ventas e incentivo por contratación de abonados:

Para desarrollar el espíritu de superación y premiar el esfuerzo en la gestión de los vendedores, se establecen objetivos de ventas, que con carácter mínimo e individual, les son exigibles.

Como consecuencia de lo anterior, se premia mediante un incentivo extraordinario, la contratación de abonados, a partir de la cobertura de los objetivos marcados.

Igualmente, se establece un «rappell» por volumen de ventas, a partir de un porcentaje de objetivos cubiertos, con carácter retroactivo y progresivo.

1. Normas de aplicación.

1.1. «El «rappell» por volumen de ventas, se liquidará mensualmente, con independencia de las condiciones fijadas para el devengo de las comisiones básicas

1.2. Alcanzado el porcentaje de los objetivos, que se indica a cada producto, para obtener el beneficio del «rappell», se aplicará a todas las ventas posteriores la escala de «rappell» correspondiente procediéndose a liquidar todas las ventas efectuadas desde 1 de enero de 1982 hasta ese momento. Todas las ventas posteriores se liquidarán mensualmente, de acuerdo con la escala alcanzada.

1.3. Alcanzadas nuevas escalas de ventas, se rectificará el «rappell» para los meses sucesivos, efectuando una nueva liquidación, por una sola vez, sobre todas las ventas precedentes.

1.4. Se procederá así en todas las ocasiones que se alcancen nuevas escalas de objetivos, de tal forma que al finalizar el ejercicio económico, el «rappell» percibido por la totalidad de las ventas efectuadas, sea igual al de la escala máxima alcanzada.

2. Incentivo por contratación de abonado.

2.1. Cuando se superen los objetivos de contratación marcados con carácter individual, el vendedor percibirá por cada nuevo contrato realizado, un incremento sobre su comisión base, de acuerdo con la escala señalada.

2.2. Alcanzados nuevos niveles de la escala, se aplicará a cada contrato sucesivo, el incentivo señalado para dicho nivel.

2.3. En el servicio de hilo musical, cuando se superen los objetivos anuales de contratación marcados con carácter individual, el vendedor percibirá por cada nuevo contrato realizado, un incremento del 20 por 100 sobre su comisión base. El cómputo se realizará separadamente por objetivos cubiertos de abonados particulares e Industriales.

Las Delegaciones de nueva implantación no podrán acogerse a este tipo de incentivo.

CPA pequeña capacidad, megafonía, seguridad, DEX ventas, transmisión de datos y radiotelefonos		P. R. O.		Contratación abonados DEX	
Porcentaje sobre objetivos fijados	Incremento sobre comisión base — Porcentaje	Porcentaje sobre objetivos fijados	Incremento sobre comisión base — Porcentaje	Porcentaje sobre objetivos fijados	Incremento sobre comisión base — Porcentaje
75	+ 5	—	—	—	—
80	+ 6,5	—	—	—	—
85	+ 8	—	—	—	—
90	+ 9,5	—	—	—	—
95	+ 11	—	—	—	—
100	+ 13	100	+ 2,5	101	+ 7
105	+ 15	105	+ 5	111	+ 15
110	+ 16	110	+ 7,5	121	+ 20
115	+ 18	115	+ 10	131	+ 25
120	+ 20	120	+ 12	141	+ 30
125	+ 22	125	+ 15	151	+ 35

Condiciones excepcionales para 1982

a) Telefonía.

Centrales convencionales nuevas y de segunda mano.—Con carácter coyuntural y como medida excepcional para acelerar la liquidación del stock que «Cosesa» tiene de este material y el que tienen los fabricantes, la comisión tanto en pequeña como en gran capacidad y exclusivamente para centralitas convencionales (se excluye material de ampliación y servicios opcionales) pasa a ser la siguiente:

Centralitas de pequeña capacidad:

Venta normal y concurso local, 2,12 por 100.
 Venta concurso nacional, 1 por 100.

Centralitas de gran capacidad:

600TA, 600TH, / / 200 extensiones, 2,12 por 100.
 ARD-561, ARD-562 / / 240 extensiones, 2,12 por 100.
 Venta concurso nacional, 1 por 100.

	Hasta 7.000.000	De 7.000.001 a 12.000.000	De 12.000.001 a 22.000.000	Más de 22.000.000
Venta normal y concurso local ...	1,17 %	0,75 %	0,47 %	0,23 %
Venta concurso nacional ...	0,59 %	0,4 %	0,25 %	0,13 %

b) Comunicaciones.

DEX-Ventas.—Como consecuencia de los resultados del ejercicio de 1981 y a la vista de los mismos, con carácter excepcional para el ejercicio de 1982, se decide incrementar las comisiones a percibir por la venta de las máquinas DEX en un 10 por 100 sobre el porcentaje establecido, manteniendo constante las comisiones por alquileres.

c) Hilo musical.

Abonado particular.—Con carácter excepcional para el presente año y con motivo de la campaña de promoción de abonados particulares, prima extraordinaria de 287 pesetas.
 Total por contrato particular, 850 pesetas.

Art 16. Gratificación por cargo y función.—Con objeto de lograr la mayor promoción del personal y aumentar sus posibilidades de acceso y movilidad, se establecen las siguientes gratificaciones por cargos de mando, responsabilidad y desempeño de trabajos especiales.

	Gratificación anual
Cargos de mando y responsabilidad:	
Jefe Servicios Administración, Delegación 1.ª ...	284.625
Jefe Servicios Administración, Delegación 2.ª ...	189.750
Jefe Servicios Administración, Delegación 3.ª ...	151.800
Jefe de Grupo Administración 1.ª ...	282.725
Jefe de Grupo Administración 2.ª ...	198.725
Jefe de Grupo Administración 3.ª ...	153.135
Encargado de Centro Emisor ...	68.015
Encargado de Almacén ...	65.955
Jefe Departamento o Servicio de Ventas ...	79.215
Delegado Hilo Musical ...	79.215
Subdelegado Hilo Musical ...	94.875
Gratificación por función:	
Analista programador Servicios Mecanizada ...	284.625
Programador Servicios Mecanizados ...	227.700
Operador Servicios Mecanizados ...	145.470
Grabador/a Servicios Mecanizados ...	94.875
Secretaría Dirección General ...	153.135
Secretaría División ...	79.215
Coordinador Servicios Administrativos ...	79.215
Cajeros Delegación (quebranto) ...	22.770
Gratificación por cada idioma ...	37.950
Inspector de Ventas de División ...	151.800
Inspector de Cuentas y Cobros ...	151.800
Inspector de Almacenes ...	151.800

Art. 17. 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. 18. 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. 19. 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.

Art. 20. 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. 21. 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 tres 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. 22. Seguro colectivo.—La Empresa tiene concertado con «Metrópolis, 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 2/3 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. 23. Anticipos.—El personal fijo con más de dos años de antigüedad en la Empresa y que se encuentre en alguna necesidad debidamente justificada, podrá solicitar de la Empresa un anticipo, de cuantía equivalente al sueldo medio de los que figuran en la tabla salarial, multiplicado por tres.

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 efectuarán directamente a la Dirección de la Empresa por conducto reglamentario. En caso de negativa, la Empresa notificará a los representantes del personal de cada Centro de trabajo, las causas de la misma, por sí a juicio de éstos hubiese motivo de reconsideración.

Por la Empresa se estudiará la cantidad máxima total que para estos anticipos podrán concederse, en un período determinado de tiempo.

Art. 24. Avales bancarios para adquisición de vivienda.—La Empresa podrá avalar los préstamos solicitados por el personal a las Entidades de crédito con destino a la compra de vivienda, siempre que cumplan las condiciones siguientes:

a) La cuantía del préstamo habrá de estar en relación con las concesiones que, sin este tipo de aval, harían las Entidades de crédito, es decir, relacionado con la garantía personal que ofrezca el solicitante.

b) Los costes del aval, si se produjeran, serán a cargo del solicitante.

c) La Empresa no adquirirá ningún compromiso frente a la Entidad de crédito prestataria, fuera de los generalmente establecidos para los avalistas.

d) Tendrá que justificarse que el bien a adquirir será registrado a nombre del empleado solicitante del aval.

Con carácter excepcional, la concesión de estos avales podrá extenderse a los créditos concedidos para adquisición de vehículos del personal comercial.

Ningún empleado podrá solicitar un nuevo aval sin tener cancelado el anterior.

Art. 25. Garantías a 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 tuviere acreditado antes de pasar a dicha situación si éste fuera superior.

CAPITULO III

Jornada, horario, horas extraordinarias y vacaciones

Art. 26. Jornada y horario.—El número de horas de trabajo establecidas para 1982, será de mil setecientas cuarenta.

La jornada de trabajo diaria durante el año 1982, será de siete horas y treinta minutos, con descanso intermedio de quince minutos en el lugar de trabajo, librando los sábados comprendidos entre el 6 de febrero y 25 de diciembre ambos inclusive. También se librará el día 11 de octubre.

Las normas anteriores en cuanto a días inhábiles regirán igualmente para el personal de los centros emisores.

El horario será el siguiente:

De siete horas cuarenta y cinco minutos a quince horas quince minutos.

En ambos casos el personal podrá retrasar su entrada hasta quince minutos; que se completarán dentro de la misma jornada, retrasando la salida en la misma medida que la entrada.

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

- Turno primero, siete a catorce horas.
- Turno segundo, catorce a veinte horas.
- Turno tercero, veinte a dos horas.

Los empleados destinados en este servicio librarán, inexcusablemente, un día a la semana y no trabajarán más de dos domingos doblados consecutivos.

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

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

En los períodos de vacaciones, maternidad y bajas prolongadas por enfermedad, se contratará personal interino, con una antelación al menos de quince días a la fecha de la baja, siempre que las circunstancias lo permitan.

Por tratarse de un servicio público, la comunicación de la baja por enfermedad u otra causa de fuerza mayor que impida acudir al trabajo correspondiente, deberá informarse, con la suficiente antelación, para que la persona responsable en su caso, pueda reestructurar los turnos, a fin de garantizar la continuidad del servicio.

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 el cumplimiento completo de su jornada laboral.

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 período computado.

Art. 29. *Vacaciones.*—Todo el personal de la Empresa disfrutará de un período 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.

Se podrá partir en dos períodos dentro del año, a conveniencia del trabajador y de común acuerdo con la Empresa, respetando siempre las necesidades del servicio.

En el caso de coincidir las peticiones de distintos empleados de una misma unidad administrativa, de ventas o Delegación provincial, se dará preferencia por este orden: Antigüedad en la Empresa, mayor categoría, antigüedad en la categoría y mayor edad. Prevalecerá siempre y con carácter absoluto, las peticiones de aquellos empleados con hijos en edad escolar (E. G. B. de seis a trece años) para que sus vacaciones coincidan con el período de vacaciones escolares de sus hijos, según el calendario establecido con carácter oficial por el Ministerio de Educación y Ciencia, y a tenor de lo que determina el artículo 38, 2, c), del Estatuto de los Trabajadores.

Se exceptúan aquellos empleados que ostenten cargos de jefatura y aquellos que la función que realizan tenga que ser sustituida por un empleado de otra unidad.

En los centros emisores con cinco empleados, las vacaciones se planificarán de tal forma que solamente sea uno o dos empleados de este servicio los que están ausentes en cada período de tiempo.

La Empresa deberá conocer antes del último día hábil del mes de febrero de cada año, el plan de vacaciones de cada

trabajador, al objeto de formar el plan general de vacaciones del personal de la Empresa sin deterioro de los distintos servicios.

CAPITULO IV

Licencias, permisos, excedencias y servicio militar

Art. 30. *Licencias y permisos.*—El trabajador, previo aviso y justificación posterior, tendrá derecho a las licencias reglamentarias que determina la legislación laboral vigente.

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 de 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.

La licencia reglamentaria por parto se establece en cien días que serán distribuidos a opción de la interesada de forma continuada.

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

Para acogerse a otra excedencia voluntaria, el trabajador deberá cubrir un nuevo período 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 refieren los artículos 18 y 19. Asimismo se les facilitará la posibilidad de trabajar en cualquiera de nuestras oficinas, si su destino así lo permite.

CAPITULO V

Ingresos, ascensos, traslados y vacantes

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

No obstante, y teniendo en cuenta la prevista reestructuración de los centros emisores, cuando se trate de ingresos de personal del grupo Administrativo se dará preferencia al personal de esos Centros, afectado por la citada reestructuración, siempre que cumplan las condiciones exigibles para el puesto a cubrir.

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

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

- a) Concurso-oposición.
- b) Antigüedad.

Los sistemas de ascenso por concurso-oposición serán regulados por las normas de las convocatorias.

Art. 36. 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 permanencia	Pase a	Sistema de ascenso
Grupo I. Administración			
Auxiliar Administración tercera	2	Auxiliar Administración segunda	Directo.
Auxiliar Administración segunda	3	Auxiliar Administración primera	Directo.
Auxiliar Administración primera	3	Auxiliar Principal	Directo.
Auxiliar Principal	4	Oficial segunda	Directo.
Oficial segunda	4	Oficial primera	Directo.
Oficial primera	4	Jefe Administración tercera	Directo.
Jefe Administración tercera	4	Jefe Administración segunda	Directo.
Jefe Administración segunda	4	Jefe Administración primera	Directo.
Grupo II. Titulados			
Titulado Superior tercera	2	Titulado Superior segunda	Directo.
Titulado Superior segunda	3	Titulado Superior primera	Directo.
Titulado Superior primera	3	Titulado Principal tercera	Directo.
Titulado Principal tercera	4	Titulado Principal segunda	Directo.
Titulado Principal segunda	4	Titulado Principal primera	Directo.

Categorías	Años permanencia	Pase a	Sistema de ascenso
Grupo III. Vendedores			
Vendedor Entrada	2	Vendedor tercera	Directo.
Vendedor tercera	3	Vendedor segunda	Directo.
Vendedor segunda	3	Vendedor primera	Directo.
Vendedor primera	4	Vendedor Principal	Directo.
Vendedor Principal	4	Jefe Ventas tercera	Directo.
Jefe Ventas tercera	4	Jefe Ventas segunda	Directo.
Jefe Ventas segunda	4	Jefe Ventas primera	Directo.
Grupo IV. Centros emisores HM			
Operador/a tercera	2	Operador/a segunda	Directo.
Operador/a segunda	3	Operador/a primera	Directo.
Operador/a primera	3	Operador/a Principal	Directo.
Operador/a Principal	4	Encargado/a tercera	Directo.
Encargado/a tercera	4	Encargado/a segunda	Directo.
Encargado/a segunda	4	Encargado/a primera	Directo.
Grupo V. Servicios			
Telefonista tercera	2	Telefonista segunda	Directo.
Telefonista segunda	3	Telefonista primera	Directo.
Telefonista primera	3	Telefonista Principal tercera	Directo.
Telefonista Principal tercera	4	Telefonista Principal segunda	Directo.
Telefonista Principal segunda	4	Telefonista Principal primera	Directo.
Ayudante segunda	2	Ayudante primera	Directo.
Ayudante primera	3	Oficial segunda	Directo.
Oficial segunda	3	Oficial primera	Directo.
Oficial primera	4	Encargado segunda	Directo.
Encargado segunda	4	Encargado primera	Directo.
Conductor tercera	2	Conductor segunda	Directo.
Conductor segunda	3	Conductor primera	Directo.
Conductor primera	3	Conductor Principal tercera	Directo.
Conductor Principal tercera	4	Conductor Principal segunda	Directo.
Conductor Principal segunda	4	Conductor Principal primera	Directo.

Art. 37. *Vacantes*.—Las vacantes producidas por bajas voluntarias, traslados, despidos o fallecimientos se harán públicas mediante anuncios, teniendo los trabajadores de COSESA prioridad en la provisión de las mismas.

Los criterios que se seguirán para cubrirlas serán los siguientes:

1. Trabajadores de COSESA del mismo grupo laboral y operadoras de los Centros emisores de la misma localidad para el grupo Administrativo.
2. Los trabajadores de otros grupos, que deberán someterse a las correspondientes pruebas de aptitud.
3. Personal ajeno a COSESA.

Teniendo en cuenta la particular situación de las operadoras de los Centros emisores, debido a la prevista reestructuración del servicio, con carácter excepcional en tanto no se finalice la misma, tendrán preferencia rigurosa para ocupar las vacantes que se produzcan en el grupo Administrativo. Cuando la vacante solicitada sea fuera de su habitual residencia, mantendrá el derecho a reintegrarse a su localidad de origen si se produjera una vacante en la misma y tuviese derecho preferente sobre el personal del grupo de Operadoras destinado en ese momento en dicho Centro.

Las pruebas de aptitud para los grupos 2.º y 3.º serán conjuntas, pero dando preferencia a los empleados de la Empresa sobre el resto de los opositores.

Si la vacante producida correspondiese a una categoría de Oficial administrativo o superior, la Empresa convocará concurso-oposición.

En estas pruebas estará representado el personal mediante la designación por el Comité de Empresa de un miembro del Tribunal calificador.

CAPITULO VI

Promoción de personal

Art. 38. *Cursos de formación*.—Durante el año 1982 proseguirá la realización de cursos de perfeccionamiento para el personal, con objeto de que éste pueda adquirir una preparación adecuada para acceder a cargos de responsabilidad de carácter intermedio.

Estos cursos se estructurarán para distintos niveles, a fin de que la Empresa disponga en todo momento del personal necesario para atender los nuevos puestos que su desarrollo haga necesario.

CAPITULO VII

Promoción social

Art. 39. *Ayudas de estudio a empleados*.—Con objeto de contribuir a la formación profesional y cultural de sus empleados, la Empresa establece una dotación por asignatura aproba-

da, que se hará efectiva una vez finalizado el curso en Centros oficialmente reconocidos por el Ministerio de Educación y Ciencia.

La cuantía de la dotación estará determinada de la forma siguiente:

- a) La Empresa se hará cargo del 50 por 100 del importe de la matrícula oficial en el momento de realizarla.
- b) Se establecerá el importe medio de cada asignatura en base al número de éstas y el coste total de la matrícula.
- c) De acuerdo con la cantidad anterior, al final del curso se hará una valoración de las asignaturas aprobadas, abonando la Empresa el excedente sobre el 50 por 100 anticipado.

Art. 40. *Ayudas por guarderías infantiles*.—Aquellos empleados que sean beneficiarios de la ayuda infantil y tengan acogidos a sus hijos en guarderías infantiles, se les establecerá dicha ayuda en un 200 por 100 previa justificación de este hecho.

Art. 41. *Actividades culturales y deportivas*.—La Empresa acogerá y fomentará cualquier iniciativa que en este sentido sea presentada por el personal, habilitando los créditos necesarios para el desarrollo de estas actividades.

Igualmente gestionará con las Organizaciones e Instituciones correspondientes, planes de vacaciones, residencias de verano, etcétera.

CAPITULO VIII

Representación social

Art. 42. *Representación social*.—Se reconoce como órgano representativo electivo y unitario de todos los trabajadores del Centro de trabajo, al Comité de Centro o Delegado de Personal, al Comité en aquellas localidades donde existan varios Centros de trabajo. Como órgano representativo y unitario de todos los trabajadores de los distintos Centros de trabajo de la Empresa se constituye un Comité intercentros compuesto por nueve miembros designados de entre los componentes de los distintos Comités de centro o Delegados de Personal.

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

Dicho Comité tendrá derecho a solicitar y recibir información sobre los siguientes temas:

- a) Información que posea la Empresa sobre la marcha del sector.
- b) Previsiones de ventas y nivel de las mismas durante el ejercicio.
- c) Evolución probable del empleo de la Empresa.
- d) Balances y cuenta de resultados de cada ejercicio y, por causas justificadas, cualquier otra información que con carácter excepcional se solicite.

Igualmente se reconocen los siguientes derechos:

1. Información directa a los trabajadores durante la jornada laboral, cuando se plantee un asunto de interés general para un grupo laboral o Centro de trabajo.

2. Los miembros del Comité intercentros, tendrán derecho a percibir los gastos de desplazamiento que serán sufragados por la Empresa, para las reuniones ordinarias de dicho Comité y las extraordinarias que procedan. Asimismo, disfrutarán de quince horas mensuales retribuidas para el ejercicio de sus funciones de representación, excepto en los meses que se debatan temas de Convenio, las cuales se ampliarán hasta cuarenta al mes.

3. Los trabajadores de un mismo Centro de trabajo tendrán derecho a reunirse en Asamblea convocada por los Delegados de personal o el Comité de Empresa de cada Centro de trabajo, o por un número de trabajadores no inferior al 33 por 100 de la plantilla de cada Centro. El número de horas anuales disponibles para estas Asambleas será de ocho horas remuneradas.

Facilidad de comunicación entre los Delegados de personal y de éstos con sus representados en cuanto a la utilización del Dex, teléfono, correo o fotocopiador.

Asimismo cuantos derechos y obligaciones reconozca la legislación vigente en cada momento.

Art. 43. Para todo lo no previsto y concretado en el presente Convenio se estará a lo dispuesto en las disposiciones legales de carácter general.

ANEXO

Régimen de comisiones año 1982

1. *Normas generales.*—El régimen de comisiones establecido en el artículo 15 del Convenio Colectivo entrará en vigor con efectos retroactivos para todas las operaciones realizadas desde el día 1 de enero de 1982 y se mantendrá por un período 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) Toda operación cuyas características especiales de contratación, destino, diversidad de productos que la integran o cualquier otra circunstancia que la sitúe sin ningún género de duda, fuera de las condiciones normales de venta de cada línea de producto.

Cuando se produzca alguna 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 período 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 las ventas de aquellos Departamentos, en las cuales se añade el valor de la instalación para el cálculo de las previsiones y aquellos equipos en los que la lista de precios de venta al público, incluye 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 expediente, 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 registrarán 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. Las ventas realizadas por aquellos empleados que ostentan cargos de mando o responsabilidad en las Divisiones Comerciales, cuya comisión, si procede, se establecerá en cada caso concreto.

1.4.4. Las ventas cuyo nivel medio de beneficio no superen el 20 por 100 sobre el precio de venta al público cuya comisión será fijada para cada caso por la Dirección. Se exceptúan las ventas de P. R. O. cuyo margen se fija en el 16 por ciento.

1.5. Las condiciones establecidas en este Régimen General de Comisiones no modifica 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 finalización del expediente.

2.1.1.2. Abono del 25 por 100 y resto pendiente sin documentos de cobro. Devengo: 50 por 100 fecha finalización expediente y 50 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: 50 por 100 a la adjudicación oficial y 50 por 100 al cobro de los libramientos.

2.1.2.2. Venta directa. Devengo: 50 por 100 a la aceptación en firme del contrato, 50 por 100 al cobro de la cantidad total.

2.1.2.3. Las ventas por contratación directa o concurso cuyo plazo de ejecución, instalación o entrega sea superior a seis meses, el devengo se efectuará de la siguiente forma: 50 por 100 a la aceptación de la certificación final o parciales. Resto al cobro de cada una de las certificaciones.

2.1.3. Banca y Entidades de crédito.

2.1.3.1. Sin abono de cantidades a cuenta ni aceptación de efectos. Devengo: 50 por 100 fecha finalización del expediente y 50 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: Centralitas de pequeña y gran capacidad. 50 por 100 Delegación que vende y 50 por 100 Delegación en que se instala.

2.3.2. Equipo: Alarmas, radiotelefonos y equipos profesionales. 70 por 100 Delegación que vende y 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 H. M. Comisión de la venta de megafonía a la Delegación que contrata. 50 por 100 comisión de abonado a la Delegación que contrata y 50 por 100 a la Delegación que instala.

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 tendientes a lograr los más óptimos objetivos de venta. Sus características y condiciones serán fijadas en cada momento por la Dirección.

M^o DE INDUSTRIA Y ENERGIA

8279

ORDEN de 24 de febrero de 1982 sobre concesión administrativa a «Propano Industrial, S. A.», para la prestación del servicio público de suministro de gas propano al barrio de Bilbao (calle Luis Ruiz, número 111) de Madrid.

Ilmo. Sr.: La Entidad «Propano Industrial, S. A.», a través de la Delegación Provincial del Ministerio de Industria y Energía en Madrid, ha solicitado concesión administrativa para el servicio público de suministro de gas propano por canalización, mediante instalaciones distribuidoras de G. L. P. en el conjunto urbano barrio de Bilbao, situado en la calle Luis Ruiz, número 111, de Madrid a cuyo efecto ha presentado la documentación técnica correspondiente.

Características de las instalaciones.—Las características de las instalaciones serán básicamente las siguientes:

Se dispone de un depósito enterrado de 14.200 litros de capacidad con los correspondientes accesorios y dispositivos de