

III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN

13541 *Resolución de 23 de julio de 2009, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica la revisión salarial correspondiente al año 2009 del VIII Convenio colectivo de Schweppes, S.A.*

Visto el texto de la revisión salarial correspondiente al año 2009 del VIII Convenio colectivo de la empresa Schweppes, S.A. (Código de Convenio n.º 9008652), publicado en el BOE de 24 de octubre de 2008, revisión salarial que fue suscrita, con fecha 29 de enero de 2009, de una parte por los designados por la Dirección de la empresa, en representación de la misma, y de otra por el Comité Intercentros, en representación de los trabajadores afectados, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartados 2 y 3, del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores y en el Real Decreto 1040/1981, de 22 de mayo, sobre registro y depósito de Convenios Colectivos de trabajo, esta Dirección General de Trabajo, resuelve:

Primero.—Ordenar la inscripción de la citada revisión salarial en el correspondiente Registro de este Centro Directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

Segundo.—Disponer su publicación en el Boletín Oficial del Estado.

Madrid, 23 de julio de 2009.—El Director General de Trabajo, José Luis Villar Rodríguez.

ANEXO II

Tabla de horas extras y festivos para 2009 (en euros)

Central-Madrid

Personal jornada trabajo diurno

Categorías	Coefic. salarial	H. extras	Festivos
Peones	100	13,62	95,33
Subalternos	110	14,98	104,87
Ayudantes Espec., y Aux. Activos.	115	15,67	109,65
Oficiales 2ª	120	16,34	114,42
Oficiales 1ª	130	17,71	123,94
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	19,07	133,49
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	23,15	162,07
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	27,24	190,69

Madrid-Área centro

Personal jornada trabajo diurno

Categorías	Coefic. salarial	H. extras	Festivos
Peones	100	14,85	103,94
Subalternos	110	16,39	114,77
Ayudantes Espec., y Aux. Activos.	115	17,12	119,85
Oficiales 2ª	120	17,87	125,09
Oficiales 1ª	130	19,37	135,57
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	20,83	145,83
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	25,27	176,89
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	29,76	208,32

Personal jornada trabajo nocturno

Categorías	Coefic. salarial	H. extras	Festivos
Peones	100	18,53	129,57
Subalternos	110	20,35	142,48
Ayudantes Espec., y Aux. Activos.	115	21,22	144,93
Oficiales 2ª	120	22,20	155,41
Oficiales 1ª	130	24,04	168,33
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	25,93	181,53
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	31,44	220,13
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	36,98	258,90

Galaico-Astur

Personal jornada trabajo diurno y nocturno

Categorías	Coefic. salarial	H. extras	Festivos comercial	Festivos industrial
Peones	100	13,57	146,09	175,32
Subalternos	110	14,91	146,09	175,32
Ayudantes Espec., y Aux. Activos.	115	15,23	142,53	171,05
Oficiales 2ª	120	16,23	146,09	175,32
Oficiales 1ª	130	17,64	146,09	175,32
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	18,94	146,09	175,32
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios.	170	0,00	0,00	0,00
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior.	200	0,00	0,00	0,00

Andalucía occidental

Personal jornada trabajo diurno

Categorías	Coefic. salarial	H. extras	Festivos
Peones	100	12,02	84,20
Subalternos	110	13,25	92,79
Ayudantes Espec., y Aux. Activos.	115	13,84	96,88
Oficiales 2ª	120	14,44	101,02
Oficiales 1ª	130	15,66	109,57
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	16,83	117,88
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	20,43	143,04
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	24,07	168,39

Personal jornada trabajo nocturno

Categorías	Coefic. salarial	H. extras	Festivos
Peones	100	14,95	104,69
Subalternos	110	16,45	115,14
Ayudantes Espec., y Aux. Activos.	115	17,18	120,18
Oficiales 2ª	120	17,94	125,62
Oficiales 1ª	130	19,43	136,08
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	20,97	146,75
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	25,45	178,06
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	29,91	209,25

ANEXO III

Salarios de convenio 2009 (euros)

Categorías	Coef. salar.	Periodos	Salario basede convenio	Plus de convenio	Retribución de convenio
Aprendiz.	61	Anuales	6.699,97	2.355,63	9.055,59
		Mensuales	418,75	147,22	565,98
		Diarios	13,81	4,86	18,67
Peones.	100	Anuales	10.983,54	3.861,66	14.845,22
		Mensuales	686,48	241,35	927,82
		Diarios	22,65	7,96	30,61
Subalternos.	110	Anuales	12.081,90	3.510,62	15.592,52
		Mensuales	755,12	219,41	974,53
		Diarios	24,91	7,24	32,15
Ayudantes, espec. y aux. activos.	115	Anuales	12.631,07	3.357,97	15.989,04
		Mensuales	789,45	209,87	999,31
		Diarios	26,04	6,92	32,97
Oficiales 2ª.	120	Anuales	13.180,27	3.218,05	16.398,31
		Mensuales	823,76	201,13	1.024,88
		Diarios	27,18	6,64	33,81

Categorías	Coef. salar.	Periodos	Salario basede convenio	Plus de convenio	Retribución de convenio
Oficiales 1ª.	130	Anuales	14.278,60	2.970,50	17.249,10
		Mensuales	892,42	185,65	1.078,06
		Diarios	29,44	6,12	35,57
Enc., grupo y capataces.	140	Anuales	15.376,95	2.758,33	18.135,27
		Mensuales	961,06	172,40	1.133,46
		Diarios	31,71	5,69	37,39
E. sección, jefe sección, y tec. Tit. Medios.	170	Anuales	18.672,02	2.271,58	20.943,60
		Mensuales	1.167,00	141,97	1.308,97
		Diarios	38,50	4,68	43,18
Encargado general, Jefe de departamento y tec. Tit. Superior.	200	Anuales	21.967,10	1.930,83	23.897,93
		Mensuales	1.372,94	120,67	1.493,63
		Diarios	45,29	3,98	49,27

ANEXO IV

Tabla cálculo antigüedad para 2009 (euros)

Categorías	Coef. salar.	Base anual	Base mensual	Base diaria
Peones	100	8.578,11	536,13	17,69
Subalternos	110	9.435,93	589,74	19,46
Ayudantes Espec., y Aux. Activos.	115	9.864,84	616,56	20,34
Oficiales 2ª	120	10.293,75	643,36	21,22
Oficiales 1ª	130	11.151,56	696,97	22,99
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	12.009,39	750,59	24,76
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios . .	170	14.582,82	911,43	30,07
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior.	200	17.156,26	1.072,26	35,37

ANEXO V

Antigüedad 2009

Años empresa	F. ingreso	% Antigüe.
2	2.007	5%
3	2.006	5%
4	2.005	10%
5	2.004	10%
6	2.003	10%
7	2.002	16%
8	2.001	16%
9	2.000	16%
10	1.999	22%
11	1.998	22%
12	1.997	22%
13	1.996	28%
14	1.995	28%

Años empresa	F. ingreso	% Antigüe.
15	1.994	28%
16	1.993	34%
17	1.992	34%
18	1.991	34%
19	1.990	40%
20	1.989	40%
21	1.988	40%
22	1.987	46%
23	1.986	46%
24	1.985	46%
25	1.984	52%
26	1.983	52%
27	1.982	52%
28	1.981	58%
29	1.980	58%
30	1.979	58%
31	1.978	64%
32	1.977	64%
33	1.976	64%
34	1.975	70%
35	1.974	70%
36	1.973	70%

ANEXO VI

Tabla cálculo nocturnidad 2009 (euros)

Categorías	Coefic. salarial	Base anual	Base mensual	Base diaria
Peones	100	14.845,20	1.237,09	40,67
Subalternos	110	15.592,51	1.299,38	42,72
Ayudantes Espec., y Aux. Adivos.	115	15.989,05	1.332,42	43,81
Oficiales 2ª	120	16.398,28	1.366,53	44,93
Oficiales 1ª	130	17.249,10	1.437,43	47,26
Enc. Grupo, y Capataces Turno	140	18.135,27	1.511,27	49,69
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios	170	20.943,60	1.745,30	57,38
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior	200	23.897,92	1.991,50	65,47

ANEXO VII

Prima de producción mensual para 2009 (euros)

La Prima de Producción está establecida para el personal de Industrial y todos aquellos trabajadores que habitualmente vienen percibiéndola con la categoría de Peones, Ayudantes Especialistas, Oficiales 2ª, Oficiales 1ª, Encargado de Grupo y Encargado de Sección, fijándose la cuantía mensual para cada una de las citadas categorías en la Tabla que a continuación se detalla:

% Rend. mensual	100	Coef. 110-115	Coef. 120	Coef. 130	Coef. 140	Coef. 170
85	237,74	242,64	250,13	262,98	276,94	317,53
86	266,31	266,95	272,49	286,56	300,57	346,15
87	271,06	274,23	277,57	291,84	302,40	352,47
88	275,85	279,06	282,56	297,13	311,12	358,83
89	280,57	283,92	287,59	302,36	316,39	365,19
90	285,33	288,76	292,57	307,67	321,70	371,55
91	321,52	325,28	327,51	344,44	329,37	415,93
92	328,45	330,29	332,63	349,80	364,12	422,42
93	335,23	335,80	337,77	355,14	369,46	428,97
94	340,61	342,69	351,97	363,19	377,61	438,69
95	344,60	347,63	350,52	368,60	382,91	445,18
96	384,28	385,65	386,44	405,48	420,09	489,67
97	389,34	390,76	391,42	410,90	425,48	496,26
98	395,98	396,35	396,93	416,45	431,10	502,92
99	401,21	401,40	401,97	421,91	436,53	509,50
100	406,30	406,41	407,05	427,36	441,94	516,12

ANEXO VIII**Tabla de incentivos a empleados para 2009 (euros)**

Categorías	Coef. salar..	Cuántia anual	Cuántia mensual	Cuántia diaria
Aprendiz.	61	4.454,33	371,20	12,20
Peones.	100	4.875,42	406,29	13,36
Subalternos.	110	4.876,99	406,41	13,36
Ayudantes Espec., y Aux. Activos.	115	4.876,99	406,41	13,36
Oficiales 2ª.	120	4.884,61	407,05	13,38
Oficiales 1ª.	130	5.131,07	427,59	14,06
Enc. Grupo, y Capataces Turno.	140	5.384,76	448,73	14,75
Enc. Sección, Jefes Sección, y Tec. Tit. Medios.	170	6.208,63	517,38	17,01
Enc. General, Jefes Departam., y Tec. Tit. Superior. .	200	7.111,49	592,62	19,48

ANEXO IX**Sistema de Retribución Variable Incentivos de Ventas 2009****1. Objetivo**

Regular la operativa y procedimientos del Sistema de Retribución Variable Incentivos de la Red Comercial de Schweppes, S.A.

2. Ámbito

Afecta a los siguientes colectivos de la Red de Ventas:

Grupo I: Vendedores de Hostelería Directo, Gestores de Punto de Venta de Alimentación.

Grupo II: Promotores de Indirecto Dirigido, Promotores de Indirecto Tradicional. Excepcionalmente Personal de Hostelería y Alimentación asimilado.

Grupo III: KA Regionales y KAR Noche de Hostelería.

Grupo IV: Trade Marketing Regional, Jefes de Venta Campo de Alimentación, Gestores de Cuentas de Alimentación. Excepcionalmente personal de Hostelería y Alimentación asimilado.

3. Vigencia

La norma tiene efectos desde el 1 de Enero de 2009 a 31 de Diciembre 2009.

4. Definición de conceptos

Objetivo Individual: aquellos medibles en función de la responsabilidad individual de cada uno de los trabajadores.

Objetivo Gerencia: programa correspondiente a una Gerencia determinada. En el caso del KA Regional y del Trade Marketing Regional, será el área Regional en lugar de la Gerencia.

Objetivo Nacional: programa del canal nacional alimentación.

Objetivo Grupal: programa de venta neta ampliada a nivel regional (hostelería) y nacional (alimentación).

Región: corresponde a cada una de las seis Regiones geográficas:

Región Centro	Región Norte
Región Levante Balear	Región Galas
Región Noreste	Región Sur

Dependencia: corresponde a una Gerencia de ventas o a un área Regional en el caso de los Trade Marketing Regionales.

Volumen: la unidad de medida son litros, a excepción del volumen Schweppes rellenable 200ml, Paolo Cristal, Pink-fish y Vida que será en cajas.

Venta Neta: venta bruta menos descuento fijo promocional y rappel.

Margen Bruto: incluye venta bruta menos descuentos fijos, promociones, rappel, trade promo, acuerdos de colaboración, valor añadido, descuento pronto pago, costes variables de producción (valorados a estándar), transporte y distribución.

5. Bases de percepción anual: Tablas - Anexos I a VIII

Anexo I: Vendedores de Hostelería Directo.

Anexo II: Promotores de Indirecto Dirigido. Promotores de Indirecto Tradicional. Excepcionalmente Personal de Hostelería asimilado.

Anexo III: KA Regionales y KAR Noche Hostelería.

Anexo IV: Trade Marketing Regional. Excepcionalmente Personal de Hostelería asimilado.

Anexo VI: Gestores Punto de Venta de Alimentación.

Anexo VII: Excepcionalmente Personal de Alimentación Asimilado.

Anexo VIII: Jefes de Venta Campo de Alimentación. Gestores de Cuentas de Alimentación. Excepcionalmente personal de Alimentación asimilado.

6. Normas comunes

I. En el sistema de incentivos se contemplan los criterios y elementos objetivos necesarios que permitan ofrecer las suficientes garantías respecto a las posibilidades reales de consecución de los objetivos marcados, para ello la Comisión de Seguimiento, formada por 4 miembros designados por el Comité Intercentros y 4 miembros por la Dirección de la Empresa, se encargará de supervisar la adecuada aplicación del sistema de incentivos, así como de garantizar que dichos criterios y elementos objetivos no sean objeto de futuras modificaciones arbitrarias.

II. Las partes se comprometen a mantener los principios y ejes fundamentales conformadores del nuevo sistema de incentivos, creado en el 2005, y acuerdan que para los años 2008 y 2009, una vez contrastado durante el 2007 el funcionamiento del sistema

de incentivos, se negociarán las medidas conducentes a continuar aproximando el peso del variable respecto a la retribución total del personal comercial existente en nuestro sector (20 - 25%.)

III. En los supuestos de Incapacidad Temporal (enfermedad y accidente) superiores a 30 días de duración, del resultado de ventas trimestrales y regularización anual, se abonará la parte proporcional correspondiente al período de alta del trimestre y/o año.

IV. A efectos de Regularización Anual, se considerarán a trámite las incidencias en las que si el 75% del año el Comercial ha estado en una nueva responsabilidad, se le medirá por el Total del año de la nueva responsabilidad.

V. De manera excepcional, en los siguientes casos, el resultado del año anterior se establecerá como el 97% del valor del programa:

Si el programa es inferior al año anterior, se establecerá el 97% del programa como resultado del año anterior.

Si el programa es superior al 4% del año anterior, se establecerá el 97% del programa como año anterior.

Cuando no exista referencia válida de año anterior, se considerará como año anterior el 97% del programa.

7. Composición y definición de objetivos

7.1 Objetivos canal horeca.

7.1.1 Objetivo de Medición Individual.

Key account regional.

El peso del objetivo individual es del 90% sobre el total del incentivo para la categoría de KA Regional, siendo su composición la siguiente:

Peso 30% - Venta neta CC.NN. área regional.

Peso 20% - Venta neta CC.RR. propias.

Peso 15% - Volumen total CC.NN. área regional

Peso 25% - Volumen total Impulso área regional.

Key account regional noche.

Los KAR Noche tendrán los mismos objetivos y pesos que los promotores noche.

Promotor indirecto dirigido y promotor indirecto tradicional.

El peso del objetivo individual es del 80% sobre el total del incentivo para las categorías de Promotor ID y Promotor IT, siendo su composición la siguiente:

Peso 35% - Volumen en cajas Sch rell 200ml. *(1) de su objetivo individual. (1) En noche el objetivo es sobre Sch rell 200 ml. + Paolo.

Peso 25% - Volumen en cajas Paolo Cristal *(2) de su objetivo individual. *(2) En noche el objetivo es sobre Pink-Fish + Vida.

Peso 20% - Volumen en litros de su objetivo individual (excluido el volumen de lanzamientos no presupuestado en área ni en programas individuales).

Vendedor de directo.

El peso del objetivo individual es del 100% sobre el total del incentivo para la categoría de Vendedor de Directo, siendo su composición la siguiente:

Peso 35% - Volumen en cajas Sch rell 200ml. *(1) de su objetivo individual. (1) En noche el objetivo es sobre Sch rell 200 ml. + Paolo.

Peso 25% - Volumen en cajas Paolo Cristal *(2) de su objetivo individual. *(2) En noche el objetivo es sobre Pink-Fish + Vida.

Peso 20% - Volumen en litros de su objetivo individual (excluido el volumen de lanzamientos no presupuestado en área ni en programas individuales).

Peso 20% - Venta Neta del programa individual de preventa.

Los objetivos individuales se establecerán y medirán de la siguiente manera:

Gerente: por la suma de los programas de ventas de los distribuidores bajo su responsabilidad (SAP).

KA Regional: por el programa de ventas área regional (SAP).

KAR. Noche: por el programa de ventas de su «set de clientes» (SAP).

Vendedor de Directo: por programa de preventa.

Promotor de Indirecto Dirigido e Indirecto Tradicional: por programa de ventas de los distribuidores asignados (SAP).

Los objetivos de medición individual serán la suma de los valores de los programas de rutas (preventa o programa de distribuidores SAP) responsabilidad de cada persona.

7.1.2 Objetivo de Medición Gerencia ó Área Regional.

Key account regional.

El peso del objetivo de Medición Área Regional será del 10% sobre el total del incentivo para las categorías de KA Regional, con el siguiente peso:

Peso 10% - Venta Neta Área Regional.

Promotor ID y promotor IT.

El peso del objetivo de Medición Gerencia será del 20% sobre el total del incentivo para las categorías de Promotor de Indirecto Dirigido y Promotor de Indirecto Tradicional, con el siguiente peso:

Peso 20% - Programa de Venta Neta de la Gerencia.

Trade marketing regional.

El peso del objetivo de Medición de Área Regional será del 100% sobre el total del incentivo para la categoría de Trade Marketing, con la siguiente composición:

Peso 10% - Cuota tónica 200ml. rellenable área Regional *(1). *(1) Centro referenciada a AMM y Catalana a AMB.

Peso 30% - Volumen Sch 200ml rellenable y Paolo cristal regional.

Peso 10% - Cuota horeca área regional *(1).

Peso 50% - Distribución numérica interna.

10% Tónica rellenable 200 ml.

10% Trina 250 ml.

10% T! 250 ml.

10% Spirit naranja rellenable 200 ml.

10% Spirit limón rellenable 200 ml.

La medición de estos objetivos se llevará a cabo para Promotor I.D. e I.T. por SAP, KA Regional por SAP y Trade Marketing por SAP estadística de venta, datos preventa + Iris y Nielsen en su área Regional.

En relación con los objetivos medidos por Gerencia, cuando un empleado tenga más del 75% de peso en una de las Gerencias de su ámbito de responsabilidad, dicho objetivo se medirá exclusivamente por la Gerencia de mayor peso.

7.1.3 Objetivo Grupal.

El objetivo grupal de todas las categorías se regularizará y abonará a final de año como consecuencia del cumplimiento del 101% del objetivo, no siendo necesario haber cubierto los objetivos individuales o de gerencia, área regional o nacional.

Objetivo para todas las categorías: Venta Neta ampliada de la región. Se entiende por venta neta ampliada la venta bruta menos descuentos fijos, promocional, rappel, trade promo, descuentos por pronto pago acuerdos colaboración y valor añadido.

7.2 Objetivos canal alimentación.

7.2.1 Objetivo de Medición Individual.

Gestores de cuentas locales.

El peso del objetivo individual es del 100% sobre el total del incentivo para la categoría de Gestor de Cuenta Local, siendo su composición la siguiente:

Peso 30% - Venta neta de sus cuentas locales.

Peso 25% - Volumen Schweppes del programa de sus cuentas locales.

Peso 25% - Volumen marcas Trina del programa de sus cuentas locales.

Peso 20% - Volumen La casera (gaseosa y tinto) de sus cuentas locales.

Gestores punto de venta.

El peso del objetivo individual es del 20% sobre el total del incentivo para la categoría de Gestor de Punto de Venta, siendo su composición la siguiente:

Peso 20%: exposición controlada en los clientes (información capturas PDA).

La medición de estos objetivos será por ámbito individual, SAP y resultado económico.

7.2.2 Objetivo de Medición Nacional.

Gestores punto de venta.

El peso del objetivo de Medición Nacional será del 80% sobre el total del incentivo para las categorías de Gestor de Punto de Venta, con el siguiente peso:

Peso 40%: Programa de Volumen Schweppes del Canal Alimentación.

Peso 40%: Programa de Volumen marcas Trina (Clásico, Colada, T! y Vital) del Canal Alimentación.

Jefes de venta campo.

El peso del objetivo de Medición Nacional será del 100% sobre el total del incentivo para las categorías de Jefe de Venta Campo, con el siguiente peso:

Peso 25%: Programa de Volumen Schweppes del Canal Alimentación.

Peso 25%: Programa de Volumen Trina (Clásico, Colada, T! y Vital) del Canal Alimentación.

Peso 20%: Programa de Volumen La Casera (gaseosa y tinto) del Canal Alimentación.

Peso 30%: Programa de Venta Neta del Canal Alimentación

La medición de estos objetivos de Volumen y Venta Neta será por ámbito nacional canal Alimentación, SAP y resultado económico.

7.2.3 Objetivo de Medición Grupal.

El objetivo grupal de todas las categorías se regularizará y abonará a final de año como consecuencia del cumplimiento del 101% del objetivo, no siendo necesario haber cubierto los objetivos individuales o de gerencia, área regional o nacional.

Objetivo para todas las categorías: Venta Neta ampliada total canal. Se entiende por venta neta ampliada la venta bruta menos descuentos fijos, promocional, rappel, trade promo, descuentos por pronto pago acuerdos colaboración y valor añadido.

Cuadro resumen incentivos 2009 - Hostelería

A) Objetivos regulares:

KA regional: 90% individual y 10% regional.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Venta neta CC.NN. área regional.	I	30	Ventas SAP área.
Venta neta CC.RR. propias.	I	20	Ventas SAP cuentas regionales.
Venta neta Región.	C	10	Ventas SAP cuentas regionales.
Volumen Total CC.NN. área regional.	I	15	Volumen SAP área regional.
Volumen Impulso Región.	I	25	Volumen SAP Impulso.

KA regional noche: 80% individual y 20% gerencia.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Volumen litros total.	I	20	Ventas SAP de «set clientes».
Volumen cajas Sch rellenable 200 ml +Paolo.	I	35	Ventas SAP de «set clientes».
Volumen cajas Pink Fish+Vida.	I	25	Ventas SAP de «set clientes».
Venta neta grupal de la gerencia	C	20	Ventas SAP de su gerencia.

Promotor: 80% individual y 20% gerencia.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Volumen litros total.	I	20	Ventas SAP del distribuidor/es.
Volumen cajas Schweppes rellenable 200 ml *(1).	I	35	Ventas SAP del distribuidor/es.
Volumen cajas Paolo cristal *(2).	I	25	Ventas SAP del distribuidor/es.
Venta neta grupal de la gerencia.	C	20	Ventas SAP de su gerencia.

*(1) Promotores noche el objetivo es Schweppes rellenable 200 ml+Paolo Cristal.

*(2) Promotores noche el objetivo es Pink-Fish+Vida.

Vendedor directo: 100% individual.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Volumen litros total.	I	20	Ruta de preventa (mercado).
Volumen cajas Schweppes rellenable 200 ml *(1).	I	35	Ruta de preventa (mercado).
Volumen cajas Paolo Cristal *(2).	I	25	Ruta de preventa (mercado).
Venta neta individual.	I	20	Ruta de preventa (mercado).

*(1) Vendedores directo noche el objetivo es Schweppes rellenable 200 ml+Paolo Cristal.

*(2) Vendedores directo noche el objetivo es Pink-Fish+Vida.

Representante comercial: 100% individual.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Venta neta individual.	I	10	Ventas de sus rutas (mercado).
Volumen cajas Schweppes rellenable 200 ml *(1).	I	40	Ruta de preventa (mercado).
Volumen cajas Paolo cristal *(2).	I	20	Ruta de preventa (mercado).
Volumen litros total.	I	30	Ruta de preventa (mercado).

*(1) RC. noche el objetivo es Schweppes rellenable 200 ml+Paolo Cristal.

*(2) RC. noche directo noche el objetivo es Pink-Fish+Vida.

Trade Marketing: 100% área regional.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Cuota tónica 200 ml rellenable regional *(1).	C	10	Nielsen.
Volumen en litros Schw. 200 ml rellenable y Paolo Cristal.	C	30	STV (SAP estadística de venta).
Cuota horeca regional *(1).	C	10	Nielsen.
Distribución numérica interna (5 productos al 10%).	C	50	Datos preventa+Iris.

*(1) Centro referenciadas a AMM y Catalana a AMB.

10% Tónica rellenable 200 ml.

10% Trina 250 ml.

10% Tj 250 ml.

10% Spirit naranja rellenable 200 ml.

10% Spirit limón rellenable 200 ml.

B) Objetivos grupales:

Para todas las categorías:

Objetivo: Venta neta ampliada región.

Medición: G.

Peso %: 100.

Sistema de medición: Venta SAP/Resultado económico.

I: Individual.

N: Nacional.

C: Gerencia/área regional.

G: Grupal.

Cuadro resumen incentivos 2009 - Alimentación

A) Objetivos regulares:

Gestor de cuentas locales y karegional: 100% individual.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Venta neta de sus cuentas.	I	30	Ventas SAP y resultado económico de sus cuentas.
Volumen Schweppes de sus cuentas.	I	25	Volumen SAP de sus cuentas.
Volumen marca Trina de sus cuentas.	I	25	Volumen SAP de sus cuentas.
Volumen de sus cuentas de La Casera (gaseosa y tinto).	I	20	Volumen SAP de sus cuentas.

Jefe de Ventas Campo: 100% canal nacional.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Volumen La Casera (gaseosa y tinto) del canal.	N	20	Volumen SAP.
Volumen marca Schweppes del canal.	N	25	Volumen SAP.
Volumen marca Trina del canal.	N	25	Volumen SAP.
Venta neta del total canal.	N	30	Ventas neta SAP/resultado económico.

Gestor punto de venta: 20% individual y 80% canal nacional.

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Volumen marca Schweppes.	N	40	Volumen SAP.
Volumen marcas Trina (T!, Trina y Vital Trina).	N	40	Volumen SAP.
Objetivo total exposición controlada.	I	20	Información capturas PDA.

B) Objetivos grupales:

Para todas las categorías:

Objetivo	Medición	Peso %	Sistema de medición
Venta neta ampliada del total canal.	G	100	Venta SAP/resultado económico.

8. Forma de pago

8.1 Regularización individual anual.

En cada ciclo que se cumpla el objetivo trimestral, se adelantará el porcentaje que le corresponda del importe anual en base 70% del objetivo trimestral, con los siguientes pesos según trimestres: 20% 1er Trimestre, 30% 2º Trimestre, 30%, 3er Trimestre. Estos pesos trimestrales serán de aplicación para todos los grupos.

Queda por tanto una bolsa del 44% (incluye el 4ª trimestre), más la consecución de la escala, que se abonará logrando el Objetivo Anual.

Los ciclos no cubiertos serán regularizables a final de año si se consiguiera el objetivo anual.

Los importes que se abonan por trimestre por el cumplimiento de objetivos se especifican en los anexos I al VIII según grupos.

8.2 Regularización grupal anual.

Si se cumpliera el incentivo grupal sería en un único pago anual y formará parte de la regularización anual individual en el supuesto de generarse liquidaciones negativas anuales.

9. Anexos

En los Anexos del I al VIII, se adjuntan las tablas individuales y grupales por cada grupo de colectivos de la red de ventas afectado por este Sistema de Incentivos.

Así mismo se adjunta como Anexo IX el documento de protocolo y gestión de Cambios.

Anexo I

Sistema de retribución variable incentivos de venta 2009

Grupo I. Hostelería

100% base de la percepción anual: 5.117,97 €.

Peso trimestral	70% cobro trimestral		
	1T 20%	2T 30%	3T 30%
Máximo trimestral	716,52 €	1.074,77 €	1.074,77 €

Tabla de consecución objetivo anual:

Consecución	Total individual+colectivo o nacional	Grupal	Total
AA-A	1.177,13 €	0,00 €	1.177,13 €
B	1.996,01 €	0,00 €	1.996,01 €
C	2.814,88 €	0,00 €	2.814,88 €
PPTO.	5.117,97 €	0,00 €	5.117,97 €
101%	5.962,54 €	153,74 €	6.116,29 €
102%	6.760,98 €	215,25 €	6.976,23 €
103%	7.441,89 €	276,74 €	7.718,63 €
104%	8.092,07 €	338,24 €	8.430,31 €
105%	8.696,12 €	399,73 €	9.095,85 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.
2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.
3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán en tres trimestres y con un máximo de un 56 %.
Se regularizará a final de año incluyendo el cuarto trimestre.
4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

Anexo II

Grupo II. Hostelería

100% base de la percepción anual: 5.821,76 €.

Peso trimestral	70% cobro trimestral		
	1T 20%	2T 30%	3T 30%
Máximo trimestral	815,05 €	1.222,57 €	122,57 €

Tabla de consecución objetivo anual:

Consecución	Total individual+colectivo o nacional	Grupal	Total
AA-A	1.339,01 €	0,00 €	1.339,01 €
B	2.270,49 €	0,00 €	2.270,49 €
C	3.201,97 €	0,00 €	3.201,97 €
PPTO.	5.821,76 €	0,00 €	5.821,76 €
101%	6.865,86 €	341,66 €	7.207,52 €
102%	7.807,45 €	478,32 €	8.285,77 €
103%	8.765,45 €	614,97 €	9.380,42 €
104%	9.655,12 €	751,64 €	10.406,76 €
105%	10.442,29 €	888,30 €	11.330,58 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.

2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.

3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán en tres trimestres y con un máximo de un 56 %.

Se regularizará a final de año incluyendo el cuarto trimestre.

4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

Grupo III. Hostelería

100% base de la percepción anual: 7.549,28 €.

Peso trimestral	70% cobro trimestral		
	1T 20%	2T 30%	3T 30%
Máximo trimestral	1.056,90 €	1.585,35 €	1.585,35 €

Tabla de consecución objetivo anual:

Consecución	Total individual+colectivo o nacional	Grupal	Total
AA-A	1.736,33 €	0,00 €	1.736,33 €
B	2.944,22 €	0,00 €	2.944,22 €
C	4.152,10 €	0,00 €	4.152,10 €
PPTO.	7.549,28 €	0,00 €	7.549,28 €
101%	8.921,16 €	478,98 €	9.400,14 €
102%	10.149,35 €	670,58 €	10.819,92 €
103%	11.431,16 €	862,16 €	12.293,32 €
104%	12.617,17 €	1.053,75 €	13.670,92 €
105%	13.659,47 €	1.245,34 €	14.904,81 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.

2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.

3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán en tres trimestres y con un máximo de un 56 %.

Se regularizará a final de año incluyendo el cuarto trimestre.

4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

Anexo IV

Grupo IV. Hostelería

100% base de la percepción anual: 9.078,43 €.

Peso trimestral	70% cobro trimestral		
	1T 20%	2T 30%	3T 30%
Máximo trimestral	1.270,98 €	1.906,47 €	1.906,47 €

Tabla de consecución objetivo anual:

Consecución	Total individual+colectivo o nacional	Grupal	Total
AA-A	2.088,03 €	0,00 €	2.088,03 €
B	3.540,58 €	0,00 €	3.540,58 €
C	4.993,13 €	0,00 €	4.993,13 €
PPTO.	9.078,43 €	0,00 €	9.078,43 €
101%	10.737,42 €	594,48 €	11.331,89 €
102%	12.218,07 €	832,27 €	13.050,34 €
103%	13.779,85 €	1.070,06 €	14.849,91 €
104%	15.222,72 €	1.307,85 €	16.530,56 €
105%	16.487,24 €	1.545,64 €	18.032,88 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.
2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.
3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán en tres trimestres y con un máximo de un 56 %.
Se regularizará a final de año incluyendo el cuarto trimestre.
4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

Anexo VI

Grupo I. Alimentación

100% base de la percepción anual: 5.117,97 €.

Peso trimestral	70% cobro trimestral		
	1T 20%	2T 30%	3T 30%
Máximo trimestral	716,52 €	1.074,77 €	1.074,77 €

Tabla de consecución objetivo anual:

Consecución	Total individual+colectivo o nacional	Grupal	Total
AA-A	1.177,13 €	0,00 €	1.177,13 €
B	1.996,01 €	0,00 €	1.996,01 €
C	2.814,88 €	0,00 €	2.814,88 €
PPTO.	5.117,97 €	0,00 €	5.117,97 €
101%	5.962,54 €	153,74 €	6.116,29 €
102%	6.760,98 €	215,25 €	6.976,23 €
103%	7.441,89 €	276,74 €	7.718,63 €
104%	8.092,07 €	338,24 €	8.430,31 €
105%	8.696,12 €	399,73 €	9.095,85 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.

2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.

3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán en tres trimestres y con un máximo de un 56 %.

Se regularizará a final de año incluyendo el cuarto trimestre.

4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

Anexo VII

Grupo II. Alimentación

100% base de la percepción anual: 5.821,76.

Peso trimestral	70% cobro trimestral		
	1T 20%	2T 30%	3T 30%
Máximo trimestral	815,05 €	1.222,57 €	1.222,57 €

Tabla de consecución objetivo anual:

Consecución	Total individual+colectivo o nacional	Grupal	Total
AA-A	1.339,01 €	0,00 €	1.339,01 €
B	2.270,49 €	0,00 €	2.270,49 €
C	3.201,97 €	0,00 €	3.201,97 €
PPTO.	5.821,76 €	0,00 €	5.821,76 €
101%	6.865,86 €	341,66 €	7.207,52 €
102%	7.807,45 €	478,32 €	8.285,77 €
103%	8.765,45 €	614,97 €	9.380,42 €
104%	9.655,12 €	751,64 €	10.406,76 €
105%	10.442,29 €	888,30 €	11.330,58 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.

2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.

3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán en tres trimestres y con un máximo de un 56 %.

Se regularizará a final de año incluyendo el cuarto trimestre.

4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

Anexo VIII

Grupo IV. Alimentación

100% base de la percepción anual: 9.078,43 €.

Peso trimestral	70% cobro trimestral		
	1T 20%	2T 30%	3T 30%
Máximo trimestral	1.270,98 €	1.906,47 €	1.906,47 €

Tabla de consecución objetivo anual:

Consecución	Total individual+colectivo o nacional	Grupal	Total
AA-A	2.088,03 €	0,00 €	2.088,03 €
B	3.540,58 €	0,00 €	3.540,58 €
C	4.993,13 €	0,00 €	4.993,13 €
PPTO.	9.078,43 €	0,00 €	9.078,43 €
101%	10.737,42 €	594,48 €	11.331,89 €
102%	12.218,07 €	832,27 €	13.050,34 €
103%	13.779,85 €	1.070,06 €	14.849,91 €
104%	15.222,72 €	1.307,85 €	16.530,56 €
105%	16.487,24 €	1.545,64 €	18.032,88 €

Aclaraciones:

1. El valor (A) corresponde al resultado del año anterior de los diferentes objetivos y con el peso que les afecte.
2. Los valores (B) y (C) son puntos intermedios entre (A) y el presupuesto repartidos proporcionalmente.
3. Los pagos trimestrales por cumplimiento del nivel 100 o superior de los objetivos, serán en tres trimestres y con un máximo de un 56 %.
Se regularizará a final de año incluyendo el cuarto trimestre.
4. El objetivo grupal será abonado a final de año según el nivel de cumplimiento.

Anexo IX

Procedimiento de Petición de cambios.

En caso de cambio de responsabilidad, o disconformidad con los datos facilitados se usará la plantilla que se acompaña en la norma, «solicitud modificación ámbito de responsabilidad».

Será rellenada por el Comercial afectado con su Jefe de Ventas. El Jefe de Ventas será quien la entregue a su Gerente, y éste al Director de Hostelería de la Región o Director de Alimentación que corresponda, con los comentarios y observaciones que cada uno de ellos considere convenientes.

El Director Comercial responsable, junto con el Controller de Finanzas y el Gerente de RRHH del Área, una vez informada y firmada enviará la solicitud al Dpto. de RRHH de Central desde donde se someterá dicha solicitud a los miembros de la Comisión Paritaria de Control que, aplicando los acuerdos y criterios vigentes, procederá o no a las modificaciones solicitadas.

La decisión adoptada se comunicará a los Responsables de Comercial, Finanzas y RRHH de las Áreas para su transmisión a los interesados.

SOLICITUD MODIFICACIÓN AMBITO DE RESPONSABILIDAD – SIST. DE INCENTIVOS – ANEXO X	
REGIÓN _____	
Fecha notificación:	Fecha de efectos:
Director Ventas:	Gerente RRHH:

Datos del empleado cuya área de responsabilidad se modifica:

Nombre y Apellidos:
Centro de trabajo:
Nº empleado:
Superior:
Nº empleado y puesto del superior:

Datos del superior del empleado antes de la modificación:

Nombre y Apellidos:	
Nº empleado:	Puesto:

Datos del superior del empleado después de la modificación:

Nombre y Apellidos:	
Nº empleado:	Puesto:

Cambio solicitado y causas:

--

Comentarios Área Geográfica o Funcional

--

Fdo.
Director Región _____

Fdo.
Gerente RRHH Región _____

Fdo.
Controller Región _____

Anexo X*Dietas para 2009 (euros)*

Coeficientes salariales	Perceptores	Cuantía de la dieta y clase de alojamiento
Nivel D: 100-110-115-120 y 130	Personal encuadrado laboralmente en los coeficientes detallados.	48,47 euros/trabajador/día efectivo de trabajo y gastos de pernocta.
Nivel C: 140 y 170	Personal encuadrado laboralmente en los coeficientes detallados.	55,35 euros/trabajador/día efectivo de trabajo y gastos de pernocta.
Nivel B: 200	Personal encuadrado laboralmente en el coeficiente detallado.	62,30 euros/trabajador/día efectivo de trabajo y gastos de pernocta.
Nivel A: 200	Personal encuadrado laboralmente en el coeficiente detallado.	Abono total de los gastos efectuados y del alojamiento en hotel.

Media dieta para 2009 (euros)

Coeficientes salariales	Perceptores	Cuantía de la media dieta
Nivel D: 100-110-115-120 y 130	Personal encuadrado laboralmente en los coeficientes detallados.	24,23 euros/trabajador/día efectivo de trabajo.
Nivel C: 140 y 170	Personal encuadrado laboralmente en los coeficientes detallados.	27,68 euros/trabajador/día efectivo de trabajo.
Nivel B: 200	Personal encuadrado laboralmente en el coeficiente detallado.	31,14 euros/trabajador/día efectivo de trabajo.

Anexo XI*Ayuda a comidas 2009*

Coeficientes salariales	Perceptores	Cuantía de la ayuda a comidas trabajador/día efectivo de trabajo	Centro trabajo zona
<i>Ventas y/o distribución en rutas de plaza</i>			
100-110-115	Vendedores.	11,21 €	Centro.
120-130-140	Promotores.	11,21 €	Catalana.
170-200	Inspectores.	11,45 €	Aragón.
	Jefes de Ventas.	12,54 €	Balear.
		11,21 €	Levante.
		13,68 €	Norte.
		11,21 €	Galaico/Astur.
		11,21 €	And. occidental.
		11,21 €	And. oriental-Mál.
		11,45 €	Granada y Jaén.

Coeficientes salariales	Perceptores	Cuantía de la ayuda a comidas trabajador/día efectivo de trabajo	Centro trabajo zona
<i>Ventas y/o distribución en rutas de zona provincial</i>			
100-110-115	Vendedores.	11,21 €	Centro-Valladolid-Salamanca-Albacete.
120-130-140	Promotores.	11,45 €	Catalana.
170-200	Inspectores.	14,51 €	Aragón.
	Jefes de Ventas.	12,54 €	Balear.
		13,68 €	Levante.
		13,68 €	Norte.
		12,80 €	Galaico/Astur.
		13,42 €	And. occidental y Mérida.
		11,21 €	And. oriental-Mál.
		11,45 €	Granada y Jaén.

Otros conceptos año 2009

Conceptos	Precio/hora	Precio día/efectivo	Precio anual
Toxicidad.	0,40		
Puntualidad/asistencia			183,56
Plus transporte		1,81	
Quebranto moneda.			562,45
Ayuda guardería.			225,10
Ayuda escolar.			233,83
Economato laboral			24,21
Prestación por hijo			163,89
Prestación cónyuge			467,70
Nupcialidad.			792,59
Natalidad			316,73
Disminuidos			3.167,25
Paquete navidad.			145,40
Becas bachiller y f.p.			518,69
Becas e. superiores			857,35
Baja def. inv.-55%.			36.900,00
Baja def. inv.-75%.			24.600,00
Baja def. inv.-55% entre 6 y 12 I.T.			39.975,00
Baja def. inv.-75% entre 6 y 12 I.T.			28.700,00
Baja def. inv.-55% menos de 6 I.T.			45.100,00
Baja def. inv.-75% menos de 6 I.T.			33.825,00

2009

Edad de jubilación	Importe bruto euros
60 años	38.296,40
61 años	32.109,66
62 años	27.985,16
63 años	24.891,77
64 años	21.798,45
65 años	17.673,94

Representantes de Comercio: Comisiones año 2009 (euros)

Cajas/Año	Comisiones fijo			Comisiones variables por euros/caja		
	año 1.º	año 2.º	año 3.º	año 1.º	año 2.º	año 3.º
35.000	9.391,55	9.913,31	10.435,07	0,268	0,284	0,299
36.750	9.391,55	9.913,31	10.435,07	0,255	0,270	0,284
38.588	9.391,55	9.913,31	10.435,07	0,244	0,256	0,270
40.517	9.391,55	9.913,31	10.435,07	0,231	0,245	0,258
42.543	9.391,55	9.913,31	10.435,07	0,221	0,232	0,245
44.670	9.391,55	9.913,31	10.435,07	0,210	0,222	0,234
46.903	9.913,31	10.464,05	11.014,78	0,211	0,223	0,235
49.249	9.913,31	10.464,05	11.014,78	0,202	0,212	0,223
51.711	9.913,31	10.464,05	11.014,78	0,191	0,203	0,213
54.296	9.913,31	10.464,05	11.014,78	0,182	0,193	0,203
57.011	9.913,31	10.464,05	11.014,78	0,174	0,183	0,194
59.862	9.913,31	10.464,05	11.014,78	0,165	0,174	0,183
62.855	9.913,31	10.464,05	11.014,78	0,157	0,166	0,176
65.998	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,158	0,166	0,176
69.298	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,150	0,158	0,168
72.762	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,144	0,152	0,160
76.401	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,137	0,145	0,152
80.221	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,130	0,137	0,145
84.232	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,124	0,131	0,138
88.443	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,119	0,124	0,131
92.865	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,113	0,119	0,125
97.509	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,107	0,113	0,119
102.384	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,101	0,107	0,113
107.503	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,097	0,103	0,108
112.878	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,092	0,098	0,103
118.522	10.435,07	11.014,78	11.594,51	0,088	0,093	0,098

Anexo II

Rep. Com. 2009

1,025

Representantes de Comercio

Cajas/Año	Comisiones rutas clientes noches (euros/caja)
25.728	0,070
27.082	0,066
28.508	0,064
30.008	0,060
31.588	0,058
33.250	0,055
35.000	0,051
36.750	0,049
38.588	0,047
40.517	0,044
42.543	0,042
44.670	0,041
46.903	0,039
49.249	0,038
51.711	0,035

Cajas/Año	Comisiones rutas clientes noches (euros/caja)
54.296	0,034
57.011	0,031
59.862	0,030
62.855	0,028
65.998	0,027
69.298	0,026
72.762	0,025
76.401	0,024
80.221	0,023
84.232	0,022
88.443	0,021
92.865	0,019
97.509	0,018
102.384	0,018
107.503	0,017
112.878	0,016
118.522	0,016

Anexo III*Rep. Com.*

Convenio 2009

Representantes de comercio: Euros-incentivos año 2009 (euros)

Cajas/Año	Incentivos por cumplimiento de objetivos en base 100%		
	Año 1.º	Año 2.º	Año 3.º
35.000	4.249,58	4.485,68	4.721,76
36.750	4.249,58	4.485,68	4.721,76
38.588	4.249,58	4.485,68	4.721,76
40.517	4.249,58	4.485,68	4.721,76
42.543	4.249,58	4.485,68	4.721,76
44.670	4.249,58	4.485,68	4.721,76
46.903	4.485,68	4.734,87	4.984,08
49.249	4.485,68	4.734,87	4.984,08
51.711	4.485,68	4.734,87	4.984,08
54.296	4.485,68	4.734,87	4.984,08
57.011	4.485,68	4.734,87	4.984,08
59.862	4.485,68	4.734,87	4.984,08
62.855	4.485,68	4.734,87	4.984,08
65.998	4.721,76	4.984,08	5.246,39
69.298	4.721,76	4.984,08	5.246,39
72.762	4.721,76	4.984,08	5.246,39
76.401	4.721,76	4.984,08	5.246,39
80.221	4.721,76	4.984,08	5.246,39
84.232	4.721,76	4.984,08	5.246,39
88.443	4.721,76	4.984,08	5.246,39
92.865	4.721,76	4.984,08	5.246,39
97.509	4.721,76	4.984,08	5.246,39
102.384	4.721,76	4.984,08	5.246,39
107.503	4.721,76	4.984,08	5.246,39
112.878	4.721,76	4.984,08	5.246,39
118.522	4.721,76	4.984,08	5.246,39

Anexo IV*Rep. Com.*

Representantes de comercio: Incentivos por superación de programa año 2009 (euros)

1,025

% s/progr.	1.º año			2.º año			3.º año
	De 35.000 a 44.670 cajas/año	De 46.903 a 62855 cajas/año	De 65.998 a 118.522 cajas/año	De 35.000 a 44.670 cajas/año	De 46.903 a 62855 cajas/año	De 65.998 a 118.522 cajas/año	De 35.000 a 44.670 cajas/año
100	4.249,58	4.485,68	4.721,76	4.485,68	4.734,87	4.984,08	4.721,76
101	4.886,92	5.158,43	5.429,92	5.158,43	5.444,99	5.731,59	5.429,92
102	5.524,27	5.831,19	6.138,08	5.831,19	6.155,12	6.479,10	6.138,08
103	5.948,86	6.279,37	6.609,84	6.279,37	6.628,20	6.977,07	6.609,84
104	6.374,37	6.728,52	7.082,63	6.728,52	7.102,30	7.476,13	7.082,63
105	6.798,96	7.176,69	7.554,40	7.176,69	7.575,37	7.974,10	7.554,40

Anexo V*Rep. Com.*

1,025

Representantes de Comercio 2009 (euros)

Cajas/Año	Gratificación por fecha de disfrute de vacaciones		
	Año 1.º	Año 2.º	Año 3.º
35.000	286,96	302,91	318,85
36.750	286,96	302,91	318,85
38.588	286,96	302,91	318,85
40.517	286,96	302,91	318,85
42.543	286,96	302,91	318,85
44.670	286,96	302,91	318,85
46.903	302,91	319,73	336,56
49.249	302,91	319,73	336,56
51.711	302,91	319,73	336,56
54.296	302,91	319,73	336,56
57.011	302,91	319,73	336,56
59.862	302,91	319,73	336,56
62.855	302,91	319,73	336,56
65.998	318,85	336,56	354,28
69.298	318,85	336,56	354,28
72.762	318,85	336,56	354,28
76.401	318,85	336,56	354,28
80.221	318,85	336,56	354,28
84.232	318,85	336,56	354,28
88.443	318,85	336,56	354,28
92.865	318,85	336,56	354,28
97.509	318,85	336,56	354,28
102.384	318,85	336,56	354,28
107.503	318,85	336,56	354,28
112.878	318,85	336,56	354,28
118.522	318,85	336,56	354,28