

III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL

6210 *Resolución de 24 de abril de 2018, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica la modificación parcial del sistema de primas del artículo 31 del VII Convenio colectivo de Decathlon España, SA.*

Visto el texto del acuerdo de modificación parcial del sistema de primas del artículo 31 del VII Convenio colectivo de la empresa Decathlon España, S.A. (código de convenio n.º 90011522011998), publicado en el «BOE» de 27 de marzo de 2017, modificación que fue suscrita, con fecha 19 de febrero de 2018, 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 los artículos 90, apartados 2 y 3, de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre –«BOE» del 24–, y en el Real Decreto 713/2010, de 28 de mayo, sobre registro y depósito de convenios y acuerdos colectivos de trabajo,

Esta Dirección General de Empleo resuelve:

Primero.

Ordenar la inscripción de la citada modificación en el correspondiente Registro de convenios y acuerdos colectivos de trabajo con funcionamiento a través de medios electrónicos de este Centro Directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

Segundo.

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

Madrid, 24 de abril de 2018.–El Director General de Empleo, Xavier Jean Braulio Thibault Aranda.

ACTA DE ACUERDO DE MODIFICACIÓN PARCIAL DEL SISTEMA DE PRIMAS ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 31 DEL VII CONVENIO COLECTIVO DE DECATHLON ESPAÑA, S.A. PARA LOS RESULTADOS DEL AÑO 2018

Representación de los Trabajadores:

Don Pedro Linares.
Doña Ester Rodríguez.
Doña Idoia Gimeno.
Don Adriá Labazuy.
Don Ricardo José Granel.
Don José Rodríguez.
Don Manuel Carretero.
Don Robert Criado.
Don Manuel Ascanio.

Asesores:

Don Rolando Cano (CCOO).
Don Jhon Jairo (USO).

Representación de la empresa:

Don Miguel Ruiz.
Don Samuel Miguélez.
Doña Marta Adarraga (Asesora).

Reunidos en los locales de Decathlon España, S.A., sitos en San Sebastián de los Reyes (Madrid), siendo las 11:30 horas del día 4 de abril de 2018, las personas que a continuación se relacionan, todas ellas miembros de la Comisión Negociadora del VII Convenio Colectivo de Decathlon España, S.A.,

Se efectúa la reunión a la vista de la comunicación de subsanación recibida de la Subdirección de Relaciones Laborales con respecto al Acuerdo suscrito el pasado 19 de febrero de 2018 y como adenda al mismo, con el fin de proceder a la subsanación solicitada, y registro de la misma, se acuerda por unanimidad que la redacción del artículo 31 del Convenio Colectivo quede del modo siguiente:

Artículo 31. *Primas.*

Los trabajadores/as tendrán derecho a percibir la prima a partir de su tercer mes en la empresa. No obstante, si el trabajador hubiera permanecido en la empresa al menos tres meses dentro de los últimos doce meses, tendrá acceso inmediato al sistema de prima.

El sistema de primas se regirá según las tablas que a continuación se adjuntan para los años 2018 y 2019.

Excepcionalmente para los años 2016, con efectos de la firma del Convenio, y 2017, las tablas aplicables serán las que se adjuntan al presente texto como anexo II.

Igualmente de manera excepcional en el año 2018 se establecen dos tablas, la primera de aplicación general y la segunda de aplicación para el cálculo de la prima sobre los resultados de los meses correspondientes al año 2018 como sistema alternativo, que será de aplicación mes a mes en la medida que de la misma se derive una prima económicamente más favorable para cada trabajador/a que la derivada de la aplicación de la tabla general, en cuyo caso se percibirá la prima con arreglo a la segunda tabla alternativa y no con arreglo a la primera tabla general.

En cualquier caso el porcentaje de prima variable es propio del puesto de trabajo ocupado reflejado en las tablas adjuntas y los rangos de primas pueden ser distintos para diferentes puestos de trabajo dentro del mismo grupo profesional.

1. Se entiende por:

– RBE: Resultado Bruto de Explotación, según Cuenta de Explotación mensual de la tienda.

– Mes 13: confirmación del resultado bruto de explotación anual en el mes de febrero, resultante del cierre fiscal anual auditado. Sólo podrá ser percibida por las personas que hayan completado el año de principio a fin.

– DDA: desde el principio del año.

– VV: volumen de ventas sin IVA incluyendo ventas por internet imputadas a la tienda.

– Tiendas Comparables: a efectos de cálculo de las primas, se consideran tiendas comparables aquellas que tienen una antigüedad superior a 12 meses.

– Crecimiento: comparación de los resultados de la totalidad de las tiendas.

– Progresión: comparación de resultados de las tiendas comparables.

– Cuenta de Explotación mensual (CEx mensual): estado contable que permite conocer los principales datos económicos del centro. Se obtiene con una periodicidad mensual.

– Coste artículo: es el coste de un artículo calculado por la relación entre el número de artículos tratados y los gastos generados por el almacén relativos a su tratamiento (salvo coste de transporte).

2. La prima se hace efectiva con una periodicidad mensual.
3. La prima del mes se calcula siempre sobre los resultados obtenidos en el mes anterior. Esto es, se hace efectiva en la nómina del mes siguiente a los resultados obtenidos.
4. La prima de los/as trabajadores/as que, a lo largo del mes de cálculo, hayan desarrollado sus funciones en distintos universos o zonas, se calculará tomando en consideración la media ponderada de los resultados obtenidos en cada uno de los mismos. El mencionado cálculo se realizará sobre la base del tiempo dedicado a cada zona.

AÑO 2018 (TABLA PRIMERA GENERAL)

Sistemas de primas por función*Tiendas de menos de un año*

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja o de recepción.	0 a 10%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda.	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante el 1.º año.
Responsable de Sección.	0 a 10%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la Sección. 0 a 5%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda. 0 a 5%: Realización de objetivos de RBE de la tienda para el primer año (mes a mes con regularización en el «mes 13»).	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante el 1.º año.
Vendedor/a, Deportista, Técnico de Taller.	0 a 5%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la Sección. 0 a 5%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda.	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante el 1.º año.
Organizador/a de Explotación. Responsable de Cajas.	0 a 15%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda. 0 a 5%: Realización de objetivos de RBE de la tienda para el primer año (periodicidad mensual con regularización en el «mes 13»).	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante el 1.º año.

Tiendas entre uno y cuatro años ()*

(*) En el caso de relocalización y/o ampliación de superficie de venta construida, el primer año a contar desde mencionado cambio no se computará como antigüedad a los efectos de aplicación del sistema de primas, aplicándose durante esos 12 meses el sistema de primas por función previsto en el presente convenio para tiendas de menos de un año.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja y/o recepción.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 12% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Vendedor/a deportista, Técnico de Taller.	0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 12% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de los distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 12% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable de Sección.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 12% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de los distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 12% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEX mensual.
Responsable Cajas. Organizador/a de Explotación.	0 a 15%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 12% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Mes a mes con regularización en el mes 13.	Programa de gestión tienda. CEX mensual.

Tiendas entre cuatro y siete años ()*

(*) En el caso de relocalización y/o ampliación de superficie de venta construida, el primer año a contar desde mencionado cambio no se computará como antigüedad a los efectos de aplicación del sistema de primas, aplicándose durante esos 12 meses el sistema de primas por función previsto en el presente convenio para tiendas de menos de un año.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja y/o recepción.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 9% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Vendedor/a deportista, Técnico de Taller.	0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 9% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de los distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 9% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Responsable de Sección.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 9% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de los distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 9% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEX mensual.
Responsable Cajas. Organizador/a de Explotación.	0 a 15%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 9% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEX mensual.

Tiendas de más de siete años ()*

(*) En el caso de relocalización y/o ampliación de superficie de venta construida, el primer año a contar desde mencionado cambio no se computará como antigüedad a los efectos de aplicación del sistema de primas, aplicándose durante esos 12 meses el sistema de primas por función previsto en el presente convenio para tiendas de menos de un año.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja y/o recepción.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 7% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Vendedor/a deportista. Técnico de Taller.	0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 7% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de las distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 7% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Responsable de Sección.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 7% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de las distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 7% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEx mensual.
Responsable Cajas. Organizador/a de Explotación.	0 a 15%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 7% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEx mensual.

Actividad Logística

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Operario/a logística/ Operario/a técnico de logística.	0 a 5%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas sin IVA de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. 0 a 5%: Prima por mejora del coste artículo con respecto al presupuesto.	CEx mensual + Tabla de objetivos coste artículo calculada en DDA + Presupuesto del almacén de referencia.
Resp. de Sección Logística, Responsable Transporte Almacén, Organizador/a económico y/o de explotación del Almacén.	0 a 10%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas sin IVA de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. 0 a 10%: Prima por mejora del coste artículo con respecto al presupuesto.	CEx mensual + Tabla de objetivos coste artículo calculada en DDA + Presupuesto del almacén de referencia.

Estructura Región

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Puestos de Servicios Regionales (Tramos en función de la prima percibida por cada colectivo).	1/2 Prima: Crecimiento del volumen de ventas sin IVA del global de la región (como suma del total de tiendas que componen la región). 1/2 Prima: RBE de la región. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	CEx mensual.

Estructura País

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Puestos de Servicios País (Tramos en función de la prima percibida por cada colectivo).	1/2 Prima: Crecimiento del volumen de ventas sin IVA del global del país (como suma del total de tiendas que componen el país). 1/2 Prima: RBE del global del país (todas las actividades) Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	CEx mensual.

AÑO 2018 (TABLA SEGUNDA ALTERNATIVA)

Sistema de prima por función*Tiendas entre uno y cuatro años (*)*

(*) En el caso de relocalización y/o ampliación de superficie de venta construida, el primer año a contar desde mencionado cambio no se computará como antigüedad a los efectos de aplicación del sistema de primas, aplicándose durante esos 12 meses el sistema de primas por función previsto en el presente convenio para tiendas de menos de un año.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista.	<ul style="list-style-type: none"> – 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la sección/consolidación/deporte(s) de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 6% de progresión da el máximo de prima. – 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la sección/consolidación/deporte(s) de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> – Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 7% corresponderá una progresión de 100% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. – Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 7% corresponderá una progresión de 80% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. 	Programa de gestión tienda.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja y/o recepción y Técnico de Taller.	<ul style="list-style-type: none"> - 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 6% de progresión da el máximo de prima. - 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 7% corresponderá una progresión de 100% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 7% corresponderá una progresión de 80% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. 	Programa de gestión tienda.
Responsable de Sección.	<ul style="list-style-type: none"> - 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la sección/consolidación/deporte(s) de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 6% de progresión da el máximo de prima. - 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la sección/consolidación/deporte(s) de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 7% corresponderá una progresión de 100% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 7% corresponderá una progresión de 80% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13». 	Programa de gestión tienda. CEX mensual.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable Cajas. Organizador/a de Explotación.	<ul style="list-style-type: none"> - 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 6% de progresión da el máximo de prima. - 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 7% corresponderá una progresión de 100% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 7% corresponderá una progresión de 80% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEX mensual.

Tiendas de más de cuatro años ()*

(*) En el caso de relocalización y/o ampliación de superficie de venta construida, el primer año a contar desde mencionado cambio no se computará como antigüedad a los efectos de aplicación del sistema de primas, aplicándose durante esos 12 meses el sistema de primas por función previsto en el presente convenio para tiendas de menos de un año.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista.	<ul style="list-style-type: none"> - 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la sección/consolidación/deporte(s) de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 4% de progresión da el máximo de prima. - 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la sección/consolidación/deporte(s) de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 7% corresponderá una progresión de 100% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 7% corresponderá una progresión de 80% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. 	Programa de gestión tienda.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja y/o recepción y Técnico de Taller.	<ul style="list-style-type: none"> - 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 4% de progresión da el máximo de prima. - 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 7% corresponderá una progresión de 100% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 7% corresponderá una progresión de 80% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. 	Programa de gestión tienda.
Responsable de Sección.	<ul style="list-style-type: none"> - 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la sección/consolidación/deporte(s) de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 4% de progresión da el máximo de prima. - 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la sección/consolidación/deporte(s) de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 7% corresponderá una progresión de 100% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 7% corresponderá una progresión de 80% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. - 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13». 	Programa de gestión tienda. CEX mensual.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable Cajas. Organizador/a de Explotación.	<ul style="list-style-type: none"> – 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 4% de progresión da el máximo de prima. – 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> – Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 7% corresponderá una progresión de 100% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. – Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas online sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 7% corresponderá una progresión de 80% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%. – 0 a 5%: Prima RBE de la tienda Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13». 	Programa de gestión tienda. CEX mensual.

Actividad Logística

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Operario/a logística/ Operario/a técnico de logística.	<ul style="list-style-type: none"> – 0 a 5%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. – 0 a 5%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. 	CEX mensual + Tabla de objetivos coste artículo calculada en DDA + Presupuesto del almacén de referencia.
Resp de Sección Logística, Responsable Transporte Almacén, Organizador/a económico y/o de explotación del Almacén.	<ul style="list-style-type: none"> – 0 a 10%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. – 0 a 10%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. 	CEX mensual + Tabla de objetivos coste artículo calculada en DDA + Presupuesto del almacén de referencia.

Estructura Región

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Puestos de Servicios Regionales (Tramos en función de la prima percibida por cada colectivo).	<ul style="list-style-type: none"> 1/4 Prima: Crecimiento del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) del global de la región (como suma del total de tiendas que componen la región). 1/4 Prima: Crecimiento del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) del global de la región (como suma del total de tiendas que componen la región). 1/2 Prima: RBE de la región. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13». 	CEX mensual.

Estructura País

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Puestos de Servicios País (Tramos en función de la prima percibida por cada colectivo).	1/4 Prima: Crecimiento del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) del global del país (como suma del total de tiendas que componen el país). 1/4 Prima: Crecimiento del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) del global del país (como suma del total de tiendas que componen el país). 1/2 Prima: RBE del global del país (todas las actividades) Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	CEx mensual.

AÑO 2019

Sistemas de Primas por función*Tiendas de menos de un año*

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja o de recepción.	0 a 10%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda.	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante el 1.º año.
Responsable de Sección.	0 a 10%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la Sección. 0 a 5%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda. 0 a 5%: Realización de objetivos de RBE de la tienda para el primer año (mes a mes con regularización en el «mes 13»).	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante el 1.º año.
Vendedor/a Deportista, Técnico de Taller.	0 a 5%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la Sección. 0 a 5%: Realización de objetivos de volumen de ventas IVA incluido de la tienda.	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante el 1.º año.
Organizador/a de Explotación. Responsable de Cajas.	0 a 15%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda. 0 a 5%: Realización de objetivos de RBE de la tienda para el primer año (periodicidad mensual con regularización en el «mes 13»).	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante el 1.º año.

Tiendas entre uno y cuatro años ()*

(*) En el caso de relocalización y/o ampliación de superficie de venta construida, el primer año a contar desde mencionado cambio no se computará como antigüedad a los efectos de aplicación del sistema de primas, aplicándose durante esos 12 meses el sistema de primas por función previsto en el presente convenio para tiendas de menos de un año.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja y/o recepción.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 13% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Vendedor/a deportista, Técnico de Taller.	0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 13% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de los distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 13% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable de Sección.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 13% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de los distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 13% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEX mensual.
Responsable Cajas. Organizador/a de Explotación.	0 a 15%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 13% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Mes a mes con regularización en el mes 13.	Programa de gestión tienda. CEX mensual.

Tiendas entre cuatro y siete años (*)

(*) En el caso de relocalización y/o ampliación de superficie de venta construida, el primer año a contar desde mencionado cambio no se computará como antigüedad a los efectos de aplicación del sistema de primas, aplicándose durante esos 12 meses el sistema de primas por función previsto en el presente convenio para tiendas de menos de un año.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja y/o recepción.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 10% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Vendedor/a deportista, Técnico de Taller.	0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 10% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de los distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 10% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Responsable de Sección.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 10% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de los distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 10% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEX mensual.
Responsable Cajas. Organizador/a de Explotación.	0 a 15%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 10% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEX mensual.

Tiendas de más de siete años (*)

(*) En el caso de relocalización y/o ampliación de superficie de venta construida, el primer año a contar desde mencionado cambio no se computará como antigüedad a los efectos de aplicación del sistema de primas, aplicándose durante esos 12 meses el sistema de primas por función previsto en el presente convenio para tiendas de menos de un año.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Azafata/o de caja y/o recepción.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 7% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista, Técnico de Taller.	0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 7% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de las distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 7% de progresión da el máximo de prima.	Programa de gestión tienda.
Responsable de Sección.	0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección. 7% de progresión da el máximo de prima. Si tiene varias Secciones: suma del VV de las distintas Secciones comparado con el VV del año anterior. 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 7% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEx mensual.
Responsable Cajas. Organizador/a de Explotación.	0 a 15%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda. 7% de progresión da el máximo de prima. 0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Programa de gestión tienda. CEx mensual.

Actividad Logística

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Operario/a logística/ Operario/a técnico de logística.	0 a 5%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas sin IVA de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. 0 a 5%: Prima por mejora del coste artículo con respecto al presupuesto.	CEx mensual + Tabla de objetivos coste artículo calculada en DDA + Presupuesto del almacén de referencia.
Resp. de Sección Logística, Responsable Transporte Almacén, Organizador/a económico y/o de explotación del Almacén.	0 a 10%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas sin IVA de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. 0 a 10%: Prima por mejora del coste artículo con respecto al presupuesto.	CEx mensual + Tabla de objetivos coste artículo calculada en DDA + Presupuesto del almacén de referencia.

Estructura Región

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Puestos de Servicios Regionales (Tramos en función de la prima percibida por cada colectivo).	1/2 Prima: Crecimiento del volumen de ventas sin IVA del global de la región (como suma del total de tiendas que componen la región). 1/2 Prima: RBE de la región. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	CEx mensual.

Estructura País

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Puestos de Servicios País (Tramos en función de la prima percibida por cada colectivo).	1/2 Prima: Crecimiento del volumen de ventas sin IVA del global del país (como suma del total de tiendas que componen el país). 1/2 Prima: RBE del global del país (todas las actividades) Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	CEx mensual.

Y sin nada más que tratar, se levanta la sesión.–Por la Empresa.–Por la Representación de los Trabajadores.