

III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL

- 3795** *Resolución de 6 de febrero de 2026, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Acuerdo de modificación del IX Convenio colectivo de Decathlon España, SA.*

Visto el texto del Acuerdo de modificación del IX Convenio colectivo de Decathlon España, SA, (código de convenio n.º 90011522011998), que fue publicado en el «Boletín Oficial del Estado» el 9 de julio de 2024, mediante el que se acuerda la inclusión de un anexo V y la actualización de la tabla salarial contenida en el anexo I para el año 2026, acuerdo que ha sido suscrito el 20 de enero de 2026, de una parte, por los designados por la Dirección de la empresa, en representación de la misma, y de otra, por los miembros del Comité Intercentros pertenecientes al Sindicato Grupo Independiente de Colaboradores de Decathlon (SGICD), en representación de las personas trabajadoras afectadas, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 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 colectivos, acuerdos colectivos de trabajo y planes de igualdad,

Esta Dirección General de Trabajo resuelve:

Primero.

Ordenar la inscripción del citado acuerdo de modificación del convenio colectivo en el correspondiente Registro de convenios, acuerdos colectivos de trabajo y planes de igualdad, 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, 6 de febrero de 2026.–La Directora General de Trabajo, María Nieves González García.

ANEXO V

Entrada en vigor 1 de enero de 2026, de aplicación en la nómina de febrero de 2026

Tabla prima alternativa 2026

Se entiende por:

– Ventas circulares: Suma de la facturación económica generada por actividades y productos que prolongan el tiempo de vida del producto (reparación y mantenimiento) y amplían el uso del producto (reutilización/segunda vida). Concretamente:

- Ventas taller (*workshop*): ventas sin IVA de los servicios post-venta de la/s tienda/s Decathlon España.
- Ventas sin IVA de la/s tienda/s Decathlon España relacionadas con la venta segunda mano (venta de productos comprados a los clientes, *Buyback*).
- *Saved product*: se entiende por *saved product* la suma del valor de los productos procedentes de *decotte* tienda y devoluciones cliente que no pueden volver a ponerse a

la venta como nuevos, y productos procedentes del alquiler que no se vayan a continuar alquilando.

• Alquiler: la cifra generada sin IVA del alquiler de corto plazo y la cifra generada sin IVA por alquiler por suscripción, procedente por las cuotas mensuales de los nuevos suscriptores y las recurrentes, generadas por los suscriptores dados de alta en el mes en curso.

– Ventas tienda *in store*: todas las ventas de Decathlon (se entiende no incluido ventas *Marketplace*) cuya transacción económica se inicia dentro de la tienda física por acción de la venta del personal de tienda y/o cobro en caja independientemente del punto de entrega o recogida de productos.

– Tabla de objetivos: tabla de objetivos o compromisos económicos establecida para la tienda durante cada uno de los meses del período enero 2026 a diciembre 2026 en la que esté principalmente referenciado el/la colaborador/a. En el caso de los Service Center corresponderá en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el Service Center de referencia y, en estructura país y centros logísticos EDC (*European Distribution Center*), según los objetivos económicos establecidos para el global del país.

– GMV (*Gross Merchandise Value*) o Cifra de Negocio es la métrica que mide el valor total de las ventas realizadas (*in store*, internet e incluyendo el *Marketplace*) reflejando el volumen bruto de transacciones sin IVA.

– SLA (acuerdo de nivel de servicio o *Service Level Agreement*): Indicador que mide la calidad y la fiabilidad del servicio logístico. Es la media ponderada de distintos indicadores en función del centro logístico de referencia. Se establecen los siguientes indicadores SLA para el tipo de servicio llevado a cabo por cada centro de distribución logístico de Decathlon España centrados en recibir, almacenar temporalmente, preparar (*picking/packing*), y despachar mercancías de forma rápida y eficiente a las tiendas, en lo sucesivo SLA DC (*Distribution Center*). Centros logísticos DC.

– SLA DC: es un indicador en porcentaje resultado de la media ponderada de cuatro indicadores de servicio: SOT *Shipped On Time*, Pedidos P, Recepción y Tránsito. Para el cómputo de un 100% del indicador se establecen diferentes pesos porcentuales de cada indicador: SOT NMC «*Shipped On Time*» (60%). Pedidos P (20%). Recepción (10%). Tránsito (10%). Se especifica que se entiende por cada uno de ellos:

• SOT NMC «*Shipped On Time*» (enviado a tiempo): Mide el rendimiento de entrega a tiempo basándose únicamente en si el envío cumplió con la fecha de envío planificada inicialmente establecida por la Herramienta de Programación de Transporte (TST).

○ Las siglas NMC significa que el indicador está referido a la siguiente tipología de pedidos: N (normales), M (manuales), C (Central). Siendo la definición de estos la siguiente: Normales: Pedidos cuya afectación viene determinada por el sistema de aprovisionamiento automático llamado FNR. Manuales: Pedidos cuya afectación viene determinada por una solicitud concreta de una o varias tiendas. Central: Pedidos cuya afectación viene determinada por el nivel de cobertura de stock para las tiendas en cada época o temporada del año.

○ Se calcula según el tiempo objetivo desde la asignación del pedido en preparación hasta el envío.

○ Método de cálculo y fórmula:

Desde la asignación de pedidos en la preparación hasta el envío de pedidos.

Medición por artículo y cantidad.

Si la fecha de envío del artículo es igual o anterior a la fecha de salida prevista, el resultado es correcto; de lo contrario, no es correcto.

La suma de las cantidades correctas se compara con el total de artículos enviados para calcular el porcentaje de SOT alcanzado.

Fórmula: El total de cantidades de pedidos CNM enviadas correctamente dividido por el total de cantidades de pedidos CNM enviadas multiplicado por cien da el porcentaje SOT CNM.

- Tiempos:

Se calcula según el tiempo objetivo desde la asignación del pedido en preparación hasta el envío.

Cómputo del tiempo objetivo: se determina el tiempo desde el momento de la entrada o llegada al almacén (por la recepción) y hasta el tiempo de envío, momento de salida del almacén. Se establece que dicho tiempo para ser correcto en términos de cómputo NMC OK no puede transcurrir más de 42 horas. Así, lo que se mide es desde que el artículo entra hasta que sale y para ser considerado correcto deben transcurrir no más de 42 horas.

Se excluyen del cálculo los pedidos asignados después de las 6.00 am para una fecha de envío 42 horas posterior.

● Pedidos P: indicador establecido para medir la promesa de resultado en cuanto a la entrega de los Pedidos Prioritarios para las tiendas (también denominado Promesa P).

○ Mide el nivel de entrega a tiempo respecto de los pedidos que se consideran prioritarios (P). Son productos con objetivo de stock cero en la tienda que pueden tener una posible rotura de stock deben ser rápidamente repuestos para satisfacer la demanda de los clientes. Se componen de artículos con referencia de producto centralizados en todos los *Distribution Center*, con artículos de código denominados A y B. Éstos, a nivel informativo, están contenidos en cuadro de mandos *Sportage AB* de acceso al personal de almacén.

○ Para que el indicador se compute como correcto, la carga del artículo debe realizarse antes de que transcurran 24 horas desde la existencia del pedido. Se considerará igualmente correcto si, a pesar de superar las 24 horas, la carga se efectúa en el primer camión disponible tras el cumplimiento de ese plazo inicial de 24 horas.

● Recepción: Mide la eficiencia o rendimiento de la actividad de recepción, cuantificando la proporción de volúmenes correctamente ubicados dentro de un plazo de tiempo predefinido.

○ Se considera a efectos del indicador como tiempos correctos aquellos que estén contemplados sin llegar al objetivo máximo marcado contabilizando el tiempo transcurrido entre la recepción de los productos en el centro logístico y la finalización de la gestión de la ubicación de destino de los productos recepcionados en dicha gestión de recepción.

○ A tal efecto se establecen los siguientes objetivos en función de la hora en la que, en su caso, se realice la descarga:

- Si la descarga se realiza entre las 06:00 y las 13:00 horas: objetivo máximo 12 horas.
- Si la descarga se realiza entre las 13:00 y las 22:00 horas: objetivo máximo 18 horas.
- Si la descarga se realiza entre las 22:00 y las 06:00 horas: objetivo máximo 16 horas.

○ Fórmula de cálculo: Total cantidad de productos ubicados correctamente en plazo dividido entre el total de cantidades de producto recibidas multiplicado por cien es igual al porcentaje de cumplimiento en indicador de promesa de Recepción.

● Tránsito: Mide el grado de consecución de la promesa de tiempo referida a los productos en Tránsito. El objetivo de este indicador es medir la eficacia en la gestión del tiempo de tránsito de las mercancías, concretamente el periodo que transcurre desde su recepción hasta su expedición. Se busca garantizar la máxima rapidez en ambos procesos, considerando el tratamiento específico de estas mercancías como «en tránsito».

- Tiempos a tener en cuenta a efectos del indicador:
 - El objetivo se considera aceptado si el paquete se vuelve a cargar el mismo día de su recepción o en la primera salida del camión hacia la tienda después del día de recepción.
 - En caso contrario, la promesa se considera no aceptada.
- Fórmula de cálculo:
 - Total cantidad de productos expedidos correctamente en plazo dividido entre el total de cantidades de producto en tránsito enviados multiplicado por cien es igual al porcentaje de cumplimiento en indicador de tránsito.
 - Los datos de productos y los plazos de tránsito en cada Centro de Distribución se alinean con los planes de expedición vigentes y difundidos por el responsable de transporte del centro.

Relación de tiendas, clasificadas por número y tipología:

- Connect: 844, 890, 891, 892, 941, 1084, 1304, 1369, 1394, 1406, 1407, 1408, 1410, 1414, 1506, 1509, 1510, 1538, 1606, 1873, 1886, 1892, 1893, 1896, 1897, 1919, 2088, 2451, 2759, 3457, 3488, 3525, 3524.
- Essential: 309, 328, 332, 459, 463, 464, 476, 510, 526, 531, 556, 583, 594, 595, 600, 617, 618, 625, 632, 635, 637, 712, 713, 714, 767, 1024, 1037, 1073, 1074, 1076, 1079, 1080, 1081, 1082, 1098, 1132, 1217, 1391, 1520, 1613, 1620, 1879, 1888, 1909, 1920, 1921, 1996, 2211, 2222, 2223, 2452, 2882, 3049, 3050.
- Standard: 86, 101, 102, 108, 114, 135, 137, 142, 143, 144, 160, 168, 169, 170, 185, 194, 217, 226, 228, 246, 247, 257, 258, 281, 285, 293, 294, 299, 312, 317, 324, 347, 351, 352, 358, 364, 368, 369, 371, 372, 385, 393, 413, 414, 431, 435, 439, 442, 455, 502, 506, 517, 520, 523, 532, 540, 547, 602, 616, 622, 623, 626, 630, 638, 639, 671, 709, 737, 738, 761, 766, 791, 935, 1075, 1392, 1515, 1517, 1877, 1914, 1918, 1953, 1997, 1998, 2439, 2450, 2453, 2860, 3435.

Tabla alternativa de prima 2026

Sistema de prima por función: Tiendas

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista, Azafata/o de caja y/o recepción/acompañamiento al pago/servicios y Técnico de Taller.	<p>– 0 a 4%: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>– 0 a 1%: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas GMV de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>– 0 a 2,5%: Progresión del volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de los deportes fútbol, pádel, running, ciclismo, nutrición y cuidados, siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes en la tienda (ventas <i>in store</i>) una progresión de aplicación en función de la tipología de tienda según los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiendas Connect: una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. • Tiendas Estándar: una progresión igual o superior al 3 %, estableciéndose una progresión de 10 % o más para máximo de prima. • Tiendas Essential: una progresión igual o superior al 2 %, estableciéndose una progresión de 7 % o más para máximo de prima. <p>– 0 a 2,5%: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda (<i>in store</i>) en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 0 a 2,5%, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50%. A modo de ejemplo, si en una prima en base 0 a 2,5% correspondiese un 2%, de no alcanzarse el mínimo objetivo de ventas <i>in store</i> se aplicará un 1% de prima.</p>	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante cada uno de los meses del período enero a diciembre 2026.
Responsable de Sección, Responsable Cajas Organizador/a de Explotación/ acompañamiento al pago/ servicios.	<p>– 0 a 6,4%: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>– 0 a 1,6%: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas GMV de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>– 0 a 3,5%: Progresión del volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de los deportes fútbol, pádel, running, ciclismo, nutrición y cuidados, siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes en la tienda (ventas <i>in store</i>) una progresión de aplicación en función de la tipología de tienda según los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiendas Connect: una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. • Tiendas Estándar: una progresión igual o superior al 3 %, estableciéndose una progresión de 10 % o más para máximo de prima. • Tiendas Essential: una progresión igual o superior al 2 %, estableciéndose una progresión de 7 % o más para máximo de prima. <p>– 0 a 3,5%: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda (<i>in store</i>) en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 0 a 3,5%, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50%.</p> <p>– 0 a 5%: Prima RBE de la tienda.</p> <p>Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p>	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante cada uno de los meses del período enero a diciembre 2026. CEx mensual.

Actividad Logística: Centros logísticos *European Distribution Center (EDC)*

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Operario/a logística/ Operario/a técnico de logística.	<ul style="list-style-type: none"> – 0-5% Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas sin IVA del global del país (tiendas físicas + internet). – 0 a 2,5 %: Progresión del volumen de ventas sin IVA de los deportes fútbol, pádel, running, ciclismo, nutrición y cuidados del global del país (tiendas físicas + internet, no estando incluido Marketplace), siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes del global del país una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. – 0 a 2,5 %: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares sin IVA del global del país (tiendas físicas + internet, no estando incluido Marketplace). En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 0 a 2,5%, si el volumen de ventas del global del país (tiendas físicas + internet) en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50%. A modo de ejemplo, si en una prima en base 0 a 2,5% correspondiese un 2%, de no alcanzarse el mínimo objetivo de ventas <i>in store</i> se aplicará un 1% de prima. 	Tabla de objetivos económicos establecida para el global del país durante cada uno de los meses del período enero a diciembre 2026. CEx mensual.
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%: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas sin IVA del global del país (tiendas físicas + internet). – 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de los deportes fútbol, pádel, running, ciclismo, nutrición y cuidados del global del país (tiendas físicas + internet, no estando incluido Marketplace), siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes del global del país una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. – 0 a 5%: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares sin IVA del global del país (tiendas físicas + internet, no estando incluido Marketplace). En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 0 a 5%, si el volumen de ventas del global del país (tiendas físicas + internet) en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50%. A modo de ejemplo, si en una prima en base 0 a 5% correspondiese un 4%, de no alcanzarse el mínimo objetivo de ventas <i>in store</i> se aplicará un 2% de prima. 	Tabla de objetivos económicos establecida para el global del país durante cada uno de los meses del período enero a diciembre 2026. CEx mensual.

Actividad Logística: Centros logísticos *Distribution Center (DC)*

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Operario/a logística/ Operario/a técnico de logística.	<p>– 0 a 5 %: Prima por mejora del coste artículo con respecto al presupuesto mensual.</p> <p>– 0 a 5 %: Objetivo de cumplimiento mensual respecto del indicador SLA DC de aplicación al centro logístico de referencia. Si las ventas (físicas + internet) de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia del mes son inferiores al volumen de ventas del mismo mes del año anterior no se generará este concepto de prima en dicho mes. Cumplido el requisito anterior se establece en este apartado de grado de consecución objetivos SLA DC un resultado para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La prima mensual se activará siempre que el porcentaje SLA DC del mes cerrado anterior al abono de la nómina del mes en curso sea superior al 90% pudiendo, en esos términos, alcanzarse un máximo de prima del 5% con un porcentaje SLA DC mensual igual o superior al 95%. ● Dentro de dichos rangos de porcentaje de consecución se establecen los siguientes porcentajes de prima: <ul style="list-style-type: none"> ○ Entre el 90% y el 90,5% corresponderá un 0,5% de prima. ○ Entre el 90,5% y el 91% corresponderá un 1% de prima. ○ Entre el 91% y el 91,5% corresponderá un 1,5% de prima. ○ Entre el 91,5% y el 92% corresponderá un 2% de prima. ○ Entre el 92% y el 92,5% corresponderá un 2,5% de prima. ○ Entre el 92,5% y el 93% corresponderá un 3% de prima. ○ Entre el 93% y el 93,5% corresponderá un 3,5% de prima. ○ Entre el 93,5% y el 94% corresponderá un 4% de prima. ○ Entre el 94% y el 94,5% corresponderá un 4,5% de prima. ○ Entre el 94,5% y el 95% o más corresponderá un 5% de prima. 	CEx mensual + Tabla de objetivos coste artículo calculada al mes + Presupuesto del almacén del mes referencia.
Resp. de Sección Logística, Responsable Transporte Almacén, Organizador/a económico y/o de explotación del Almacén.	<p>– 0 a 6 %: Prima por mejora del coste artículo con respecto al presupuesto mensual.</p> <p>– 0 a 8 %: Objetivo de cumplimiento mensual respecto del indicador SLA DC de aplicación al centro logístico de referencia. Si las ventas (físicas + internet) de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia del mes son inferiores al volumen de ventas del mismo mes del año anterior no se generará este concepto de prima en dicho mes. Cumplido el requisito anterior se establece en este apartado de grado de consecución objetivos SLA DC un resultado para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La prima mensual se activará siempre que el porcentaje SLA del mes cerrado anterior al abono de la nómina del mes en curso sea superior al 90% pudiendo, en esos términos, alcanzarse un máximo de prima del 8% con un porcentaje SLA DC mensual igual o superior al 95%. ● Dentro de dichos rangos de porcentaje de consecución se establecen los siguientes porcentajes de prima: <ul style="list-style-type: none"> ○ Entre el 90% y el 90,5% corresponderá un 0,8% de prima. ○ Entre el 90,5% y el 91% corresponderá un 1,6% de prima. ○ Entre el 91% y el 91,5% corresponderá un 2,4% de prima. ○ Entre el 91,5% y el 92% corresponderá un 3,2% de prima. ○ Entre el 92% y el 92,5% corresponderá un 4% de prima. ○ Entre el 92,5% y el 93% corresponderá un 4,8% de prima. ○ Entre el 93% y el 93,5% corresponderá un 5,6% de prima. ○ Entre el 93,5% y el 94% corresponderá un 6,4% de prima. ○ Entre el 94% y el 94,5% corresponderá un 7,2% de prima. ○ Entre el 94,5% y el 95% o más corresponderá un 8% de prima. <p>– 0 a 6% Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas sin IVA (tiendas físicas + internet) de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a.</p>	CEx mensual + Tabla de objetivos coste artículo calculada al mes + Presupuesto del almacén del mes referencia. Tabla de objetivos económicos establecida en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a durante cada uno de los meses del período enero a diciembre.

Sistema de primas por función Actividad Service Center

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Técnico/a Taller Service Center.	<p>– 0 a 5%: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>– 0 a 5%: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares <i>in store</i> sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>En este segundo tramo, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en el conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50%.</p>	Tabla de objetivos económicos establecida en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el Service Center de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a durante cada uno de los meses del período enero a diciembre 2026. Tienda/s de referencia.
Responsable Taller Service Center.	<p>– 0 a 8%: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>– 0 a 7%: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares <i>in store</i> sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>En este segundo tramo, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en el conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50%.</p> <p>– 0 a 5%: Prima RBE del conjunto de las tiendas de referencia del Service Center en el que esté referenciado el/la colaborador/a. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p>	Tabla de objetivos económicos establecida en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el Service Center de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a durante cada uno de los meses del período enero a diciembre 2026. Tienda/s de referencia. CEx mensual.

Sistema de primas por función: 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).	<p>1/3 Prima: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas sin IVA del global del país (tiendas físicas + internet + GMV).</p> <p>1/6 Prima: Progresión del volumen de ventas sin IVA de los deportes fútbol, pádel, running, ciclismo, nutrición y cuidados del global del país (tiendas físicas + internet, no estando incluido Marketplace), siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes del global del país una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima.</p> <p>1/6 Prima: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares sin IVA del global del país (tiendas físicas + internet, no estando incluido Marketplace).</p> <p>En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 1/6 de prima, si el volumen de ventas del global del país (tiendas físicas + internet) en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50%.</p> <p>1/3 Prima: RBE del global del país (todas las actividades) Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p>	Tabla de objetivos económicos establecida para el global del país durante cada uno de los meses del período enero a diciembre 2026. CEx mensual.

Tabla salarial 2026 (entrada en vigor 1 de enero de 2026)

Salarios 2026	Salario Base Anual (con inclusión de pagas extra)	Salario Base Mensual (con inclusión de pagas extra)	Precio Hora Tiempo Parcial (con inclusión de pagas extra)
	– Euros	– Euros	– Euros
Grupo 3.	23.444,09	1.953,67	12,12
Grupo 4.	19.402,82	1.616,90	10,03
Grupo 5 Subgrupo 1.	22.848,91	1.904,08	11,81
Grupo 5 Subgrupo 2.	18.909,52	1.575,79	9,78

Al precio hora al que se hace referencia en esta tabla, se le ha detraído 31/365 partes, como provisión necesaria del periodo de vacaciones. Dicho precio hora incluye la retribución de los catorce días festivos anuales estipulados por el estatuto de los trabajadores. Por ello, los/las empleados/as a tiempo parcial deberán efectuar la totalidad de su base horaria sin detraer de la misma el prorratoeo en horas correspondientes a esos festivos.

Firmado en fecha 20 de enero de 2026.–Miguel Ruiz Sánchez.–Robert Criado García.–Victoria Salguero Rebolledo.–Samuel Miguélez García.–Eva Ruíz Jiménez.–Rubén Rojas Rodríguez.–Raquel Carmen Cuevas Álvarez.–Estefanía Monteagudo Donaire.–Ignacio Javier Vázquez García.–Marta Adarraga Escadafal.–Alberto Vázquez Cobo.–Mónica Martínez Gil.