

### III. OTRAS DISPOSICIONES

## MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES Y SEGURIDAD SOCIAL

**8761** *Resolución de 30 de mayo de 2019, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Acuerdo de modificación parcial del sistema de primas establecido en el VII Convenio colectivo de Decathlon España, SA.*

Visto el texto del acuerdo de modificación parcial del sistema de primas establecido en el artículo 31 del VII Convenio colectivo de la empresa Decathlon España, S.A. (código de convenio: 90011522011998), publicado en el BOE de 27-3-2017, modificación que fue suscrita, con fecha 11 de febrero de 2019, 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, de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, 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 Trabajo 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, 30 de mayo de 2019.–El Director General de Trabajo, Ángel Allué Buiza.

#### **ACTA DE ACUERDO DE MODIFICACIÓN PARCIAL DEL SISTEMA DE PRIMAS ESTABLECIDO EN EL ART. 31 DEL VII CONVENIO COLECTIVO DE DECATHLON ESPAÑA, S.A. PARA LOS RESULTADOS DEL AÑO 2019**

Representación de los trabajadores:

Pedro Linares.  
Ester Rodríguez.  
Idoia Gimeno.  
Ricardo José Granel.  
José Rodríguez.  
Manuel Carretero.  
Robert Criado.

Asesores:

Don Rolando Cano (CCOO).  
Doña Esther Jiménez (UGT).  
Don Jhon Jairo Rivera (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 11 de febrero de 2019, las personas que a continuación se relacionan, todas ellas miembros de la Comisión Negociadora, del VII Convenio Colectivo de Decathlon España, S.A.

Se inicia la reunión comunicando la Empresa el inicio de período de consultas con la representación de los trabajadores al amparo de lo dispuesto en el artículo 82.3 del Estatuto de los Trabajadores, y ello a fin de proceder a modificar parcialmente para el año 2019 el vigente sistema de primas establecido en el artículo 31 del VII Convenio Colectivo de Decathlon España, inaplicando el mismo de ser menos favorable, y estableciendo unos nuevos parámetros ligados a la venta *online* y omnicanal con el fin de poder conseguir la mejor animación de los equipos y la potenciación de la venta por dichas vías.

A los anteriores efectos la Empresa procede a efectuar una presentación sobre la propuesta, que tiene su eje fundamental en el establecimiento, exclusivamente para los resultados del año 2019 (enero a diciembre), de un sistema alternativo, basado en la venta *online* y la venta omnicanal, distinguiendo entre tiendas entre uno y cuatro años y tiendas de más de cuatro años, como ya se hizo para el sistema alternativo de primas firmado para 2018.

Y dicho sistema sería alternativo en la medida que mes a mes se calcularían las primas tanto con este nuevo sistema como con el vigente derivado del actual artículo 31 del VII Convenio Colectivo, percibiéndose por los trabajadores/as la prima en aplicación del sistema que resulte más favorable económicamente, lo que implicaría que en el caso de ser más favorable el actualmente propuesto, ligado a la venta *online* y omnicanal, se inaplicaría el sistema que obra ahora en Convenio Colectivo referido a volumen de ventas.

Por la Representación de los Trabajadores se plantea distintas cuestiones y aclaraciones y, una vez analizadas las mismas, acuerdan establecer un sistema alternativo de primas para el año 2019 en los términos que a continuación se reseñan, sin perjuicio de emplazarse ambas partes a efectuar un seguimiento del resultado de dicho sistema alternativo, y su evolución, concluido el primer semestre de 2019.

Es por ello que, ambas partes, firman la presente acta como de fin de período de consultas con acuerdo en los siguientes términos:

1. 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.

También de manera excepcional se establecen dos tablas para el 2019 en los mismos términos que en 2018, esto es; 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 2019 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

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
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 (\*)

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
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

(\*) 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.

## Tiendas entre cuatro y siete años (\*)

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

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. 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

(\*) 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.

#### Tiendas de más de siete años (\*)

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

(\*) 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.

## 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

## Sistemas de prima por función

## Tiendas entre uno y cuatro años (\*)

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista	<p>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.</p> <p>0 a 5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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 <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> </ul>	Programa de gestión tienda
Azafata/o de caja y/o recepción y Técnico de Taller	<p>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.</p> <p>0 a 5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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 <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> </ul>	Programa de gestión tienda

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable de Sección	<p>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.</p> <p>0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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 <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> </ul> <p>0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".</p>	Programa de gestión tienda CEX mensual
Responsable Cajas Organizador/a de Explotación	<p>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.</p> <p>0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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 <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> </ul> <p>0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".</p>	Programa de gestión tienda CEX mensual

(\*) 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.

## Tiendas de más de cuatro años (\*)

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista	<p>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.</p> <p>0 a 5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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 <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> </ul>	Programa de gestión tienda
Azafata/o de caja y/o recepción y Técnico de Taller	<p>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.</p> <p>0 a 5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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 <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> </ul>	Programa de gestión tienda

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable de Sección	<p>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.</p> <p>0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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 <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> </ul> <p>0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".</p>	Programa de gestión tienda CEX mensual
Responsable Cajas Organizador/a de Explotación	<p>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.</p> <p>0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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 <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2017 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> 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%.</li> </ul> <p>0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".</p>	Programa de gestión tienda CEX mensual

(\*) 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.

## 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 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 <i>online</i> 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	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 <i>online</i> 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)	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 <i>online</i> 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 <i>online</i> 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. 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

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
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 (\*)

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
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

(\*) 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.

## Tiendas entre cuatro y siete años (\*)

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

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. 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

(\*) 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.

#### Tiendas de más de siete años (\*)

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

(\*) 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.

## 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 2019. Tabla segunda alternativa

## Sistema de prima por función

## Tiendas entre uno y cuatro años (\*)

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista	<p>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.</p> <p>0 a 5 %: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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. Aplicable únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal de la sección/ consolidación/ deporte sin IVA incluido comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA del año anterior del mismo perímetro sea mayor o igual cero.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 8 % corresponderá una progresión de 40 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 8 % corresponderá una progresión de 25 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> </ul>	Programa de gestión tienda
Azafata/o de caja y/o recepción y Técnico de Taller	<p>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.</p> <p>0 a 5 %: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Aplicable únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal de la tienda sin IVA incluido comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA del año anterior del mismo perímetro sea mayor o igual cero.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 8 % corresponderá una progresión de 40 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 8 % corresponderá una progresión de 25 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> </ul>	Programa de gestión tienda

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable de Sección	<p>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.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 4 % de progresión da el máximo de prima.</p> <p>0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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. Aplicable únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal de la sección/consolidación/deporte sin IVA incluido comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA del año anterior del mismo perímetro sea mayor o igual cero.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 8 % corresponderá una progresión de 40 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 8 % corresponderá una progresión de 25 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> </ul> <p>0 a 5%: Prima RBE de la tienda.</p> <p>Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".</p>	Programa de gestión tienda CEx mensual
Responsable Cajas Organizador/a de Explotación	<p>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.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 4 % de progresión da el máximo de prima.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Aplicable únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal de la tienda sin IVA incluido comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA del año anterior del mismo perímetro sea mayor o igual cero.</li> </ul> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 8 % corresponderá una progresión de 40 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 8 % corresponderá una progresión de 25 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> </ul> <p>0 a 5%: Prima RBE de la tienda.</p> <p>Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".</p>	Programa de gestión tienda CEx mensual

(\*) 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.

## Tiendas de más de cuatro años (\*)

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista	<p>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 2 % de progresión da el máximo de prima.</p> <p>0 a 5 %: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> 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. Aplicable únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal de la sección/consolidación/deporte sin IVA incluido comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA del año anterior del mismo perímetro sea mayor o igual cero. Estableciéndose en este apartado de la progresión <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 8 % corresponderá una progresión de 40 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 8 % corresponderá una progresión de 25 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> </ul>	Programa de gestión tienda
Azafata/o de caja y/o recepción y Técnico de Taller	<p>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 2 % de progresión da el máximo de prima.</p> <p>0 a 5 %: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Aplicable únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal de la tienda sin IVA incluido comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA del año anterior del mismo perímetro sea mayor o igual cero. Estableciéndose en este apartado de la progresión <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 8 % corresponderá una progresión de 40 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 8 % corresponderá una progresión de 25 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0 %.</li> </ul>	Programa de gestión tienda

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable de Sección	<p>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 2 % de progresión da el máximo de prima.</p> <p>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. Aplicable únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal de la sección/consolidación/deporte sin IVA incluido comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA del año anterior del mismo perímetro sea mayor o igual cero. Estableciéndose en este apartado de la progresión <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 8% corresponderá una progresión de 40 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 8% corresponderá una progresión de 25 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%.</li> </ul> <p>0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".</p>	Programa de gestión tienda CEx mensual
Responsable Cajas Organizador/a de Explotación	<p>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 2 % de progresión da el máximo de prima.</p> <p>0 a 7,5%: Progresión del volumen de ventas <i>online</i> sin IVA (venta Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. Aplicable únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal de la tienda sin IVA incluido comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA del año anterior del mismo perímetro sea mayor o igual cero. Estableciéndose en este apartado de la progresión <i>online</i> un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio inferior a 8% corresponderá una progresión de 40 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2018 hayan tenido un porcentaje de peso de las ventas <i>online</i> sin IVA de la tienda respecto al total de las ventas omnicanal de la misma tienda en el mismo ejercicio igual o superior a 8% corresponderá una progresión de 25 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión sea superior a 0%.</li> </ul> <p>0 a 5%: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".</p>	Programa de gestión tienda CEx mensual

(\*) 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.

## 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 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. Únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA incluido de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA incluido del año anterior de las mismas regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia sea mayor o igual que cero.	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 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. Únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA incluido de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA incluido del año anterior de las mismas regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia sea mayor o igual que cero.	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)	1/4 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 <i>online</i> sin IVA (venta Internet) del global de la región (como suma del total de tiendas que componen la región). Únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA incluido de la región comercial de referencia comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA incluido del año anterior de la misma región comercial sea mayor o igual que cero. 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 <i>online</i> sin IVA (venta Internet) del global del país (como suma del total de tiendas que componen el país) únicamente en caso de que la progresión del volumen de ventas omnicanal sin IVA incluido del global del país comparado con el volumen de ventas omnicanal sin IVA incluido del año anterior del global del país sea mayor o igual que cero. 1/2 Prima: RBE del global del país (todas las actividades) Periodicidad mensual con regularización en el "mes 13".	CEx mensual»

2. El nuevo sistema aquí pactado como alternativo se aplicará desde la nómina de febrero 2019, esto es, sobre el resultado correspondiente al mes de enero de 2019, hasta la nómina de enero de 2020 al ser esta en la que se abonará, en su caso, la prima correspondiente a los resultados de diciembre de 2019.

3. Autorizar a D. Samuel Miguélez García para que proceda a realizar todas las gestiones y actuaciones necesarias para la inscripción y posterior publicación del Convenio Colectivo ante las autoridades competentes. A dichos efectos, se le hace entrega de la documentación necesaria.

Y sin nada más que tratar se levanta la sesión.–Por la empresa.–Por la Representación de los trabajadores.