

### III. OTRAS DISPOSICIONES

#### MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL

**7392** *Resolución de 22 de abril de 2022, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registran y publican los Acuerdos de modificación y la revisión salarial para el año 2022 del VIII Convenio colectivo de Decathlon España, SA.*

Visto el texto de los acuerdos de modificación de los artículos 30 y 32, disposiciones transitorias y anexo II, así como la revisión salarial para el año 2022, del VIII Convenio colectivo de la empresa Decathlon España, SA (código de convenio n.º 90011522011998), publicado en el BOE de 1 de septiembre de 2021, acuerdos que fueron suscritos, con fecha 28 de enero de 2022, de una parte por los designados por la Dirección de la empresa, en representación de la misma, y de otra por los sindicatos SGICD y UGT, 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 (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 de los citados acuerdos de modificación y revisión salarial en el correspondiente Registro de convenios colectivos, 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, 22 de abril de 2022.—La Directora General de Trabajo, Verónica Martínez Barbero.

#### **ACTA DE MODIFICACIÓN PARCIAL DEL VIII CONVENIO COLECTIVO DE DECATHLON ESPAÑA**

Representación de los Trabajadores:

Don Roberto Criado García (SGICD).  
Doña Mónica Martínez Gil (SGICD).  
Doña Estefanía Monteagudo Donate (SGICD).  
Don Alberto Vázquez Cobo (SGICD).  
Doña Victoria Salguero Rebolledo (SGICD).  
Don Alberto Pérez Sarnago –Sustituto– Doña Yolanda Garrido Camacho (SGICD).  
Don José Antonio Izquierdo Rodríguez (SGICD).  
Doña Verónica Grañera Oviedo (UGT) (Sustituto de Francisco Javier Moreno).

Asesores:

Esther Jiménez (UGT).

Representación de la Empresa:

Don Miguel Ruiz.

Don Samuel Miguélez.

Doña Raquel Cuevas.

Doña Marta Adarraga (Asesora).

Reunidos por videoconferencia, debido a la situación sanitaria derivada del COVID-19, siendo las 17:30 horas del día 28 de enero de 2022, las personas que a continuación se relacionan, todas ellas miembros de la Comisión Negociadora del vigente VIII Convenio colectivo de Decathlon España, S.A. y legitimados, conforme a lo dispuesto en el artículo 86.1 ET para proceder a una modificación, en este caso parcial del mismo,

## ACUERDAN

1. Tras las propuestas planteadas en la pasada reunión del día 25 de enero de 2022, ambas representaciones han alcanzado un acuerdo para la modificación de los artículos 30, 32, disposiciones transitorias y anexo II del vigente VIII Convenio colectivo de Decathlon España, cuyo texto se acompaña a la presente acta, con 14 páginas, una vez leído en su integridad.

2. Asimismo se procede a actualizar la tabla salarial contenida en el anexo I, para 2022, que se reproduce a continuación tras las catorce páginas anteriormente relacionadas en el punto 1.

3. Los miembros de la Comisión Negociadora pertenecientes a los Sindicatos CC.OO. y USO no firman el Acuerdo de Modificación Parcial.

Habida cuenta que la Representación de los Sindicatos firmantes SGICD y UGT ostentan la mayoría en el seno de la Comisión negociadora, el acuerdo de modificación parcial y el propio Convenio Colectivo tiene eficacia general a cuyo efecto otorgan su pleno consentimiento.

4. Autorizar a don Samuel Miguélez García para que proceda a realizar todas las gestiones y actuaciones necesarias para la inscripción y posterior publicación de la modificación parcial del VIII Convenio Colectivo ante las autoridades competentes, así como la tabla salarial. A dichos efectos, se le hace entrega de la documentación necesaria.

Y sin nada más que tratar se levanta la sesión en el lugar y fecha al principio indicados.

Fdo.: Miguel Ruiz Sánchez.

Fdo.: Samuel Miguélez García.

Fdo.: Raquel Carmen Cuevas Álvarez.

Fdo.: Marta Adarraga Escadafal.

Fdo.: Victoria Salguero Rebolledo.

Fdo.: Yolanda Garrido Camacho.

Fdo.: José Antonio Izquierdo Rodríguez.

Fdo.: Robert Criado García.

Fdo.: Mónica Martínez Gil.

Fdo.: Estefanía Monteagudo Donaire.

Fdo.: Alberto Vázquez Cobo.

Fdo.: Verónica Grañera Oviedo.

Fdo.: Esther Jiménez Carrera.

**Artículo 30. Salario base.**

Los trabajadores/as afectados por el presente Convenio tienen derecho, por la jornada ordinaria de trabajo, a un salario base anual de acuerdo con los niveles retributivos en función de la clasificación de grupos profesionales.

Dicha tabla compensa para las jornadas completas la posibilidad de realizar jornada flexible, previa aceptación en su caso del trabajador/a.

Para el año 2021, y desde la firma del Convenio, los salarios base experimentarán un incremento del 1 % sobre la tabla del año 2020 que previamente se incrementará en un 0,8 % sin dar lugar a atrasos, de modo y manera que para el año 2021 las tablas salariales son las que se establecen en el anexo I con efectos desde la firma de este Convenio.

Para los años 2022 y 2023 el incremento será del 2,5 % y 1,4 % respectivamente, con efecto del 1 de enero de cada uno de estos años.

Adicionalmente, tras el cierre de cada uno de estos cuatro ejercicios (2020, 2021, 2022 y 2023), se establece para los trabajadores/as que hubieren estado trabajando en la empresa todo el año, el pago de una cantidad, por una sola vez y no consolidable en tablas, en concepto de bonus en función del cumplimiento de un porcentaje de incremento de la cifra de ventas global de ese año de la empresa sobre las del año anterior, según su cuenta de pérdidas y ganancias.

Dicho bonus se generará aplicando la siguiente escala, no acumulativa, sobre el salario base bruto anual sin prima:

- 2,5 % incremento cifra de ventas = Bonus 0,15 % salario base bruto anual.
- 3 % incremento cifra de ventas = Bonus 0,3 % salario base bruto anual.
- 3,5 % incremento cifra de ventas = Bonus 0,45 % salario base bruto anual.
- 4% incremento cifra de ventas = Bonus 0,6 % salario base bruto anual.
- 4,5 % incremento cifra de ventas = Bonus 0,75 % salario base bruto anual.
- 5% o más porcentaje de incremento de cifra de ventas = Bonus 0,9 % salario base bruto anual.

Si el incremento porcentual sobre las ventas del ejercicio anterior no alcanzara un mínimo del 2,5 %, no se tendría ningún derecho por este concepto, no generándose bonus.

**Artículo 32. 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 adjunta para los años 2021, 2022 y 2023.

Excepcionalmente para el año 2021, con efectos de la firma del Convenio, y para 2022, la tabla aplicable será la que se adjunta al presente texto como Anexo II aplicándose para cada persona, en su caso, exclusivamente la mejor de las dos tablas, bien la obrante en el cuerpo del presente Convenio o bien la alternativa excepcional del anexo.

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.

#### Tabla general

##### 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.

#### Sistema de prima por función

##### 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.

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. 12 % 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. 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 las 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 las 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 las 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. 6,5 % 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. 6,5 % 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. 6,5 % 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. 6,5 % 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. 6,5 % 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. 6,5 % 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.

## Actividad Service Center

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Técnico/a de Taller Service Center	0 a 5%: Crecimiento del volumen de ventas sin IVA de los servicios post-venta de las tiendas de referencia del Service Center, iniciándose el cálculo siempre que el crecimiento mensual de las ventas del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center sea superior a 0% 0 a 5%: Prima por mejora de eficiencia en el ratio tiempos teóricos reparación dividido entre horas mes Cex del Service Center de referencia.	CEX mensual de referencia. + Tabla de tiempos teóricos (Newton). + Objetivos Presupuesto/trayectoria del Service Center de referencia.

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Responsable taller Service Center	0 a 10%: Crecimiento del volumen de ventas sin IVA de los servicios post-venta de las tiendas de referencia del Service Center, iniciándose el cálculo siempre que el crecimiento mensual de las ventas del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center sea superior a 0% 0 a 10%: Prima por mejora de eficiencia en el ratio tiempos teóricos reparación dividido entre horas mes Cex del Service Center de referencia.	CEx mensual de referencia. + Tabla de tiempos teóricos (Newton). + Objetivos Presupuesto/trayectoria del Service Center 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.

Disposición transitoria primera. *Bonus excepcional 2021.*

Con carácter excepcional y no consolidable, como contraprestación al esfuerzo realizado por la plantilla durante esta pandemia, se establece un bonus con devengo a la firma del Convenio Colectivo, a pagar no más tarde del mes siguiente a la misma, por importe de un 2% del salario devengado por cada trabajador entre el 1 de julio y el 31 de diciembre de 2020.

A estos efectos se entenderá como salario, a fin a aplicar el citado porcentaje, el compuesto por los conceptos de salario base, mejora voluntaria en su caso, horas nocturnas, horas festivas y horas complementarias.

Será requisito para el percibo de este bonus el tener una antigüedad de más de tres meses a la fecha del devengo y pertenecer a la plantilla de la empresa a la fecha de firma del Convenio.

Disposición transitoria segunda. *Bonus excepcional 2022.*

Con carácter excepcional y no consolidable, como contraprestación al esfuerzo realizado por la plantilla durante el año 2021, se establece un bonus con devengo el 28 de enero de 2022, a pagar no más tarde del mes siguiente, por importe de un 1,6% del salario devengado por cada trabajador entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2021.

A estos efectos se entenderá como salario, a fin a aplicar el citado porcentaje, el compuesto por los conceptos de salario base, mejora voluntaria en su caso, horas nocturnas, horas festivas y horas complementarias.

Será requisito para el percibo de este bonus el tener una antigüedad de más de tres meses a la fecha del devengo y pertenecer a la plantilla de la empresa a dicha fecha.

## ANEXO II

## Tabla alternativa 2021 y 2022

## Sistema de prima por función

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

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 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.</li> <li>– 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"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 10 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> </ul> </li> </ul>	Programa de gestión tienda.
Azafata/o de caja y/o recepción y Técnico de Taller.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 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.</li> <li>– 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"> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> <li>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 10 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> </ul> </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 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.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</p> <p>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 10 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0%.</p> <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> <p>– 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.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</p> <p>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 10% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0%.</p> <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.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> <li>- 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"> <li>- Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> <li>- Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 10 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> </ul> </li> </ul>	Programa de gestión tienda.
Azafata/o de caja y/o recepción y Técnico de Taller.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> <li>- 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"> <li>- Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> <li>- Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 10 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> </ul> </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 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.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15% corresponderá una progresión de 20% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</p> <p>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 10 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</p> <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 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 tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión online un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0%.</p> <p>– Tiendas que en el ejercicio 2020 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 15 % corresponderá una progresión de 10 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</p> <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.

## 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"> <li>– 0 a 5 %: Crecimiento del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. Estableciéndose en este apartado que el 2,5 % de crecimiento da el máximo de prima.</li> <li>– 0 a 5 %: Crecimiento del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) del global del perímetro país, corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> </ul>	Programa de gestión tienda/s de referencia. CEX mensual.
Resp de Sección Logística, Responsable Transporte Almacén, Organizador/a económico y/o de explotación del Almacén.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 0 a 10 %: Crecimiento del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia. Estableciéndose en este apartado que el 2,5% de crecimiento da el máximo de prima.</li> <li>– 0 a 10 %: Crecimiento del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) del global del perímetro país, corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> </ul>	Programa de gestión tienda/s de referencia. CEX mensual.

## Actividad Service Center

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Técnico/a Taller Service Center.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 0 a 5 %: Crecimiento del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center. Estableciéndose en este apartado que el 2,5% de progresión da el máximo de prima.</li> <li>– 0 a 5 %: Crecimiento del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center, corresponderá una progresión de 20% como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> </ul>	Programa de gestión tienda/s de referencia. CEX mensual.
Responsable taller Service Center	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 0 a 10 %: Crecimiento del volumen de ventas omnicanal sin IVA (venta en tienda física + Internet) del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center. Estableciéndose en este apartado que el 2,5% de progresión da el máximo de prima.</li> <li>– 0 a 10 %: Crecimiento del volumen de ventas online sin IVA (venta Internet) del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center. corresponderá una progresión de 20 % como progresión que da el máximo de prima, iniciándose el cálculo siempre que la progresión omnicanal sea superior a 0 %.</li> </ul>	Programa de gestión tienda/s de referencia. CEX mensual.

## 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).	<p>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).</p> <p>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).</p> <p>1/2 Prima: RBE de la región.</p> <p>Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p>	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).	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.

Se procede en este acto por los firmantes, personas que a continuación se relacionan, todas ellas miembros de la Comisión Negociadora del vigente VIII Convenio colectivo de Decathlon España, SA, en función de lo anteriormente relacionado en el punto número dos del presente acuerdo, a la firma de la revisión salarial para el año 2022 resultante del VIII Convenio colectivo de Decathlon España, S.A.U., informando a la autoridad laboral de la entrada en vigor, con fecha 1 de enero de 2022, de las nuevas tablas salariales para el citado ejercicio.

## Tabla salarial 2022

Salarios 2022	Salario base anual (con inclusión de pagas extra) - Euros	Salario base mensual (con inclusión de pagas extra) - Euros	Precio hora tiempo parcial (con inclusión de pagas extra) - Euros
Grupo 3.	19.661,55	1.638,46	10,16
Grupo 4.	16.272,31*	1.356,03*	8,22
Grupo 5. Subgrupo 1.	19.162,41	1.596,87	9,91
Grupo 5. Subgrupo 2.	15.858,61*	1.321,55*	8,03

Al precio hora al que se hace referencia en esta tabla, se le ha deducido 31/365 partes, como provisión necesaria del periodo de vacaciones. Dicho precio hora incluye la retribución de los 14 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 deducir de la misma el prorrateo en horas correspondientes a esos festivos.

\* (Incluye plus/compensación por la posibilidad de realización jornada flexible para los tiempos completos a que se refiere el artículo 30, párrafo segundo, del Convenio).

Firmado en fecha 28 de enero de 2022.

Fdo.: Miguel Ruiz Sánchez.

Fdo.: Robert Criado García.

Fdo.: Victoria Salguero Rebolledo.

Fdo.: Samuel Miguélez García.

Fdo.: Mónica Martínez Gil.

Fdo.: Yolanda Garrido Camacho.

Fdo.: Raquel Carmen Cuevas Álvarez.

Fdo.: Estefanía Monteagudo Donaire.

Fdo.: José Antonio Izquierdo Rodríguez.

Fdo.: Marta Adarraga Escadafal.

Fdo.: Alberto Vázquez Cobo.

Fdo.: Verónica Grañera Oviedo.

Fdo.: Esther Jiménez Carrera.