

### III. OTRAS DISPOSICIONES

## MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL

**8925** *Resolución de 28 de marzo de 2023, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Acuerdo de modificación del VIII Convenio colectivo de Decathlon España, SA.*

Visto el texto del Acta de Acuerdo de modificación, de fecha 28 de febrero de 2023, del VIII Convenio colectivo de Decathlon España, SA (código de convenio n.º 90011522011998), publicado en el BOE el 1 de septiembre de 2021, Acta que ha sido suscrita de una parte por los designados por la Dirección de la empresa, en representación de la misma, y de otra por el Sindicato Grupo Independiente de Colaboradores de Decathlon (SGICD), que suma la mayoría de los miembros de los Comités de empresa y Delegados de personal, en representación de los trabajadores afectados, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartado 2 y 3, de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, Texto refundido aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre (BOE de 24 de octubre), 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 la citada Acta de Acuerdo de modificación del VIII Convenio colectivo de Decathlon España, SA, 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 Paritaria del Convenio.

Segundo.

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

Madrid, 28 de marzo de 2023.–La Directora General de Trabajo, Verónica Martínez Barbero.

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

Representación de los trabajadores:

Don Robert 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 Grañena 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

Siendo las 11:30 horas del día 7 de febrero de 2023, las personas que a continuación se relacionan, todas ellas miembros de la Comisión Negociadora del vigente VIII Convenio Colectivo de Decathlon España, SA, y legitimados, conforme a lo dispuesto en el artículo 86.1 para proceder a una modificación, en este caso parcial del mismo.

#### ACUERDAN

1. Tras las propuestas planteadas en las pasadas reuniones de 23, 25 y del día 30 de enero de 2023, las partes, por mayoría alcanzaron un acuerdo, el pasado día 2 de febrero, para la modificación de los artículos 30, 32, y adición de un anexo V del vigente VIII Colectivo de Decathlon España, cuyo texto se acompaña a la presente acta, con 25 páginas, una vez leído en su integridad con la corrección del error inicialmente apreciado procediendo a su firma en el día de hoy.

2. Asimismo se procede a actualizar la tabla salarial contenida en el anexo I, para 2023

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. 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.–Miguel Ruiz Sánchez.–Samuel Miguélez García.–Raquel Carmen Cuevas Álvarez.–Marta Adarraga Escadafal.–Robert Criado García.–Mónica Martínez Gil.–Estefanía Monteagudo Donaire.–Alberto Vázquez Cobo.–Victoria Salguero Rebolledo.–Yolanda Garrido Camacho.–José Antonio Izquierdo Rodríguez.–Verónica Grañena Oviedo.–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, tanto para las jornadas completas como para las jornadas a tiempo parcial, 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 el año 2022 el incremento será del 2,5%, con efecto del 1 de enero de dicho año.

Para el año 2023 la tabla salarial será la siguiente: Tabla Salarial 2023.

| Salarios 2023       | Salario base anual (con inclusión de pagas extra)<br>–<br>Euros | Salario base mensual (con inclusión de pagas extra)<br>–<br>Euros | Precio hora tiempo parcial (con inclusión de pagas extra)<br>–<br>Euros |
|---------------------|---|---|---|
| Grupo 3.            | 20.349,71   | 1.695,81  | 10,52   |
| Grupo 4.            | 16.841,85 *   | 1.403,49 *  | 8,71 *  |
| Grupo 5 Subgrupo 1. | 19.833,09   | 1.652,76  | 10,25   |
| Grupo 5 Subgrupo 2. | 16.413,66 *   | 1.367,80 *  | 8,49 *  |

\* (Incluye plus/compensación por la posibilidad de realización jornada flexible tanto para las jornadas completas como para las jornadas a tiempo parcial a que se refiere el artículo 30, párrafo segundo, del Convenio).

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.

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.

Para el año 2023 desde el mes de febrero, atendiendo a los resultados desde el mes de febrero de 2023 hasta diciembre de 2023, la tabla aplicable será la que se adjunta al presente texto como Anexo V, 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 V.

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.<br>0 a 5%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>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.<br>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. |

| Función  | Sistema de Primas aplicable   | Fuente para el cálculo   |
|--|---|--|
| Organizador/a de Explotación Responsable de Cajas. | 0 a 15%: Realización de objetivos de volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>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 (\*)

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

| Función   | Sistema de primas aplicable  | Fuente para el cálculo                      |
|---|--|---|
| Azafata/o de caja y/o recepción.                    | 0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>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.<br>12% de progresión da el máximo de prima.<br>Si tiene varias Secciones: suma del VV de las distintas Secciones comparado con el VV del año anterior.<br>0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>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.<br>12% de progresión da el máximo de prima.<br>Si tiene varias Secciones: suma del VV de las distintas Secciones comparado con el VV del año anterior.<br>0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>12% de progresión da el máximo de prima<br>0 a 5%: Prima RBE de la tienda.<br>Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13». | Programa de gestión tienda.<br>CEX mensual. |
| Responsable Cajas.<br>Organizador/a de Explotación. | 0 a 15%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>12% de progresión da el máximo de prima.<br>0 a 5%: Prima RBE de la tienda.<br>Mes a mes con regularización en el mes 13.   | Programa de gestión tienda.<br>CEX mensual. |

### Sistema de Prima por función

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

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

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

### Sistema de Prima por función

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

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

| Función  | Sistema de Primas aplicable   | Fuente para el cálculo                      |
|--|---|---|
| Azafata/o de caja y/o recepción.                       | 0 a 10%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>6,5% de progresión da el máximo de prima.  | Programa de gestión tienda.                 |
| Vendedor/a deportista.<br>Técnico de Taller.           | 0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la Sección.<br>6,5% de progresión da el máximo de prima.<br>Si tiene varias Secciones: suma del VV de las distintas Secciones comparado con el VV del año anterior.<br>0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>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.<br>6,5% de progresión da el máximo de prima.<br>Si tiene varias Secciones: suma del VV de las distintas Secciones comparado con el VV del año anterior.<br>0 a 5%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>6,5% de progresión da el máximo de prima.<br>0 a 5%: Prima RBE de la tienda.<br>Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13». | Programa de gestión tienda.<br>CEX mensual. |
| Responsable Cajas.<br>Organizador/a de<br>Explotación. | 0 a 15%: Progresión del volumen de ventas sin IVA de la tienda.<br>6,5% de progresión da el máximo de prima.<br>0 a 5%: Prima RBE de la tienda.<br>Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».  | Programa de gestión tienda.<br>CEX mensual. |

### Sistema de Primas por función Actividad Logística

| Función  | Sistema de Primas aplicable  | Fuente para el cálculo   |
|--|--|--|
| Operario/a logística/<br>Operario/a técnico de<br>logística. | 0 a 5%: Objetivo de Crecimiento del volumen de ventas sin IVA de las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia.<br>0 a 5%: Prima por mejora del coste artículo con respecto al presupuesto. | CEX mensual.<br>+<br>Tabla de objetivos coste artículo calculada en DDA + Presupuesto del almacén de referencia. |

| Función   | Sistema de Primas aplicable  | Fuente para el cálculo   |
|---|--|--|
| 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.<br>0 a 10%: Prima por mejora del coste artículo con respecto al presupuesto. | CEx mensual.<br>+<br>Tabla de objetivos coste artículo calculada en DDA + Presupuesto del almacén de referencia. |

### Sistema de Primas por función 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%.<br>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<br>+<br>Tabla de tiempos teóricos (Newton)<br>+<br>Objetivos Presupuesto/trayectoria del Service Center de referencia. |
| 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%.<br>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<br>+<br>Tabla de tiempos teóricos (Newton)<br>+<br>Objetivos Presupuesto/trayectoria del Service Center de referencia. |

### Sistema de Primas por función 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).<br>1/2 Prima: RBE de la región.<br>Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13». | 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). | 1/2 Prima: Crecimiento del volumen de ventas sin IVA del global del país (como suma del total de tiendas que componen el país).<br>1/2 Prima: RBE del global del país (todas las actividades) Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13». | CEx mensual.           |

## ANEXO V

### Prima alternativa 2023

Se entiende por:

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

- Ventas taller (workshop): ventas sin IVA de los servicios post-venta de la/s tienda/s Decathlon España.

- Ventas sin IVA en la/s tienda/s Decathlon España correspondiente a la suma de las ventas de productos referenciados en un listado de artículos de la gama de productos ofrecida a la venta por Decathlon España que fomentan que un producto sea durable al favorecer que se prolongue su tiempo de vida útil. Listados de productos a la venta (ventas circulares) accesibles para el personal de la Compañía en lista de productos de reparación y mantenimiento (*repair and maintenance product list*).

- Ventas sin IVA de la/s tienda/s Decathlon España relacionadas con la venta segunda mano y segunda vida.

– A efecto del cálculo referido a la prima según ventas circulares se entiende por:

- Realizado: es el porcentaje de parte de las ventas circulares sobre la cifra global de la tienda (*o del perímetro correspondiente afectado por el cálculo*) realizado a cierre del ejercicio anterior al momento del cálculo de prima (n-1). Para el cálculo de prima a lo largo de los diferentes meses de aplicación en el año 2023 será el porcentaje de parte de las ventas circulares sobre la cifra global computado a fecha 31 de diciembre de 2022.

- Base: es el porcentaje que corresponda aplicando al porcentaje «Realizado» una reducción de 0,3. (Ejemplo: Realizado 1,79% menos 0,3 igual a Base 1,49%). En el caso de que la reducción de un valor negativo el base será cero (ejemplo 0,25% – 0,3 = -0,05% aplicándose Base 0).

- Compromiso: es el porcentaje de parte de ventas circulares establecido como compromiso de alcance para obtener un 70% de prima por el sistema de ventas circulares. Dicho porcentaje viene dado según se especifica en la siguiente tabla establecida en función del «Realizado» de cada tienda distribuido según las siguientes categorías:

| Tiendas  | Compromiso |
|--|------------|
| Tiendas con «Realizado» menor que 0,5%.                  | 1,25%      |
| Tiendas con «Realizado» entre mayor que 0,5% y hasta 1%. | 1,75%      |
| Tiendas con «Realizado» entre mayor que 1% y hasta 1,5%. | 2,25%      |
| Tiendas con «Realizado» entre mayor que 1,5% y hasta 2%. | 2,75%      |
| Tiendas con «Realizado» entre mayor que 2% y hasta 2,5%. | 2,90%      |

- Tope: es el porcentaje de parte de ventas circulares establecido como ambición de alcance para obtener un 100% de prima por el sistema de ventas circulares. Dicho porcentaje se obtiene aplicando la suma de 0,3 al porcentaje de «Compromiso» que corresponda en aplicación de la tabla anterior, resultando los siguientes porcentajes:

| Tiendas  | Ambición |
|--|----------|
| Tiendas con «Realizado» menor que 0,5%.                  | 1,55%    |
| Tiendas con «Realizado» entre mayor que 0,5% y hasta 1%. | 2,05%    |
| Tiendas con «Realizado» entre mayor que 1% y hasta 1,5%. | 2,55%    |
| Tiendas con «Realizado» entre mayor que 1,5% y hasta 2%. | 3,05%    |
| Tiendas con «Realizado» entre mayor que 2% y hasta 2,5%. | 3,20%    |

- Conseguido: es el porcentaje de parte de ventas circulares sobre la cifra global de la tienda (*o del perímetro correspondiente afectado por el cálculo*) obtenido en el mes afectado al cálculo de prima.

- Segmento: a efecto del cálculo referido a la prima según ventas circulares se establecen once segmentos en tabla de cálculo, siendo el primero el segmento cero y el

undécimo el segmento diez. Con efecto de la aplicación de las reglas generales en esta tipología de cálculo de prima queda establecido:

- Que en el Segmento 0 corresponde el cálculo de la regla 1.
- Que en el Segmento 3 corresponde el cálculo de la regla 2.
- Que en el Segmento 7 corresponde el cálculo de la regla 3.
- Que en el Segmento 10 corresponde el cálculo de la regla 4.

– A efecto del cálculo referido a la prima según ventas circulares se establecen las siguientes 4 reglas generales en el cálculo de esta tipología de prima:

- Regla general 1: Se activa la prima según ventas circulares siempre que se tenga un «Conseguido» mayor al «Base», siendo cero si el porcentaje de parte conseguido es igual o menor al porcentaje base.

- Regla general 2: Si el porcentaje «Conseguido» es igual al «Realizado» se accede al 30% de la prima. Esto es:

- Sobre una base de prima de 0% a 10% se accede a un 3% de prima.
- Sobre una base de prima de 0% a 5% se accede a un 1,5% de prima.
- Sobre una base de prima de 0% a 6,67% se accede a un 2% de prima.

- Regla general 3: Si el porcentaje «Conseguido» es igual al «Compromiso» se accede al 70% de la prima. Esto es:

- Sobre una base de prima de 0% a 10% se accede a un 7% de prima.
- Sobre una base de prima de 0% a 5% se accede a un 3,5% de prima.
- Sobre una base de prima de 0% a 6,67% se accede a un 4,67% de prima.

- Regla general 4: Si el porcentaje «Conseguido» es igual o mayor al «Tope» se accede al 100% de la prima. Esto es:

- Sobre una base de prima de 0% a 10% se accede a un 10% de prima.
- Sobre una base de prima de 0% a 5% se accede a un 5% de prima.
- Sobre una base de prima de 0% a 6,67% se accede a un 6,67% de prima.

– Según lo anteriormente expuesto resulta la siguiente tabla:

| Segmento (Seg.)         | Porcentaje de parte |
|-------------------------|---------------------|
| 0 (Segmento Base)       | Regla general 1.    |
| 1                       |                     |
| 2                       |                     |
| 3 (Segmento Realizado)  | Regla general 2.    |
| 4                       |                     |
| 5                       |                     |
| 6                       |                     |
| 7 (Segmento Compromiso) | Regla general 3.    |
| 8                       |                     |
| 9                       |                     |
| 10 (Segmento Ambición)  | Regla general 4.    |

– A efecto del cálculo referido a la prima según ventas circulares se establecen las siguientes 3 reglas particulares en el cálculo de esta tipología de prima para los Segmentos 1 y 2; 4 a 6; 8 y 9 tal y como se establece a continuación:

- Regla particular 1: de aplicación para la designación de segmento/porcentaje de prima según base de aplicación entre los segmentos 1 y 2.

La regla particular 1 se desarrolla según la siguiente fórmula:

$$\frac{\% \text{ Conseguido} - \% \text{ Base}}{\% \text{ Realizado} - \% \text{ Base}} \times (\text{Segmento Realizado} - \text{Segmento Base}) + \text{Segmento Base}$$

- Regla particular 2: de aplicación para la designación de segmento/porcentaje de prima según base de aplicación entre los segmentos 4, 5 y 6.

La regla particular 2 se desarrolla según la siguiente fórmula:

$$\frac{\% \text{ Conseguido} - \% \text{ Realizado}}{\% \text{ Compromiso} - \% \text{ Realizado}} \times (\text{Seg. Compromiso} - \text{Seg. Realizado}) + \text{Segmento Realizado}$$

- Regla particular 3: de aplicación para la designación de segmento/porcentaje de prima según base de aplicación entre los segmentos 8 y 9.

La regla particular 3 se desarrolla según la siguiente fórmula:

$$\frac{\% \text{ Conseguido} - \% \text{ Compromiso}}{\% \text{ Ambición} - \% \text{ Compromiso}} \times (\text{Seg. Ambición} - \text{Seg. Compromiso}) + \text{Seg. Compromiso}$$

– Aplicando todo lo anterior se obtendrá los valores correspondientes de aplicación sobre la siguiente tabla:

| Segmento                | Porcentaje de parte |
|-------------------------|---------------------|
| 0 (Segmento Base)       | Regla general 1.    |
| 1                       | Regla particular 1. |
| 2                       | Regla particular 1. |
| 3 (Segmento Realizado)  | Regla general 2.    |
| 4                       | Regla particular 2. |
| 5                       | Regla particular 2. |
| 6                       | Regla particular 2. |
| 7 (Segmento Compromiso) | Regla general 3.    |
| 8                       | Regla particular 3. |
| 9                       | Regla particular 3. |
| 10 (Segmento Ambición)  | Regla general 4.    |

– El cálculo de prima se llevará a cabo mediante la conformación de la tabla anterior aplicada sobre el cálculo del sistema de primas aplicable que en su caso corresponda por función y tienda o perímetro de referencia determinada en tabla de prima alternativa 2023 a continuación expuesta correspondiente al cálculo de prima por ventas circulares.

– A efecto del cálculo referido a la prima según ventas circulares se establece una Regla Final de cálculo para esta tipología de prima, estableciéndose que:

- Si el volumen de ventas omnicanal (venta en tienda física + Internet) de productos vendidos de la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a (o las afectadas al perímetro correspondiente para una región o a nivel país, según corresponda en base a la tabla de primas alternativa 2023) en el mes objeto de cálculo según los resultados son inferiores al mismo mes del año anterior la prima que en su caso corresponda por este sistema de venta circular será reducida en el 50%. A modo de ejemplo resultando una prima en base 0 a 5% de un 4% se aplicará un 2% de prima.

– Resumen final cálculo de prima por sistema ventas circulares:

| Segmento | Prima tabla de 0-5%  | Prima tabla de 0-6,67% | Prima tabla de 0-10% | % de parte ventas circulares   |  |
|----------|----------------------|------------------------|----------------------|--|--|
| 0        | 0,00%                | 0,00%                  | 0,00%                | Regla General 1.   | 0% Prima.  |
| 1        | 0,50%                | 0,67%                  | 1,00%                | Regla particular 1.  |  |
| 2        | 1,00%                | 1,34%                  | 2,00%                | Regla particular 1.  |  |
| 3        | 1,50%                | 2,00%                  | 3,00%                | Regla General 2.   | 30% Prima.                                       |
| 4        | 2,00%                | 2,67%                  | 4,00%                | Regla particular 2.  |  |
| 5        | 2,50%                | 3,34%                  | 5,00%                | Regla particular 2.  |  |
| 6        | 3,00%                | 4,01%                  | 6,00%                | Regla particular 2.  |  |
| 7        | 3,50%                | 4,67%                  | 7,00%                | Regla General 3.   | 70% Prima.                                       |
| 8        | 4,00%                | 5,34%                  | 8,00%                | Regla particular 3.  |  |
| 9        | 4,50%                | 6,01%                  | 9,00%                | Regla particular 3.  |  |
| 10       | 5,00%                | 6,67%                  | 10,00%               | Regla General 4.   | 100% Prima.                                      |
|          | Prima venta circular |                        |                      | Regla final<br>VV Omnicanal mes n<br>Inferior a<br>VV Omnicanal mes n -1<br>Reducción 50% de la prima en su caso resultante por las reglas anteriores. | 50% de la prima calculada por anteriores reglas. |

– Mes 13 en prima ventas circulares: confirmación de porcentaje de parte de las ventas circulares sobre la cifra global de la tienda (o del perímetro correspondiente afectado por el cálculo) realizado a cierre del ejercicio 2023, llegado el mes de febrero 2024. Si por efecto del tope de prima por este sistema de ventas circulares hubiere meses en que, aplicado el tope, el exceso pudiere sumar sobre otros meses en que aplicada la prima no se llegó al tope se podrá recuperar en prima mes trece dicha diferencia según corresponda. Todo ello sin superar en ningún caso el tope correspondiente de prima según los meses de aplicación de la misma en cada caso por el sistema alternativo. Sólo podrá ser percibida por las personas que hayan completado el año de principio a fin.

### Tabla alternativa de prima 2023

#### Sistema de Prima por función

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

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

| Función                | Sistema de Primas aplicable  | Fuente para el cálculo      |
|------------------------|--|-----------------------------|
| Vendedor/a deportista. | <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.<br/>Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 4,5% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 5%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a.<br/>Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:<br/>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 5% con una parte igual o superior al Tope definido.<br/>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-5 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:<br/>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,5% de prima.<br/>Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1% de prima.<br/>Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 1,50% de prima.<br/>Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2% de prima.<br/>Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 2,5% de prima.<br/>Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 3% de prima.<br/>Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 3,5% de prima.<br/>Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 4% de prima.<br/>Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 4,5% de prima.<br/>Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 5% de prima.<br/>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> | Programa de gestión tienda. |

| Función  | Sistema de Primas aplicable   | Fuente para el cálculo |
|--|---|------------------------|
| 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 referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 4,5% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 5%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 5% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-5 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1% de prima.<br/> Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 1,50% de prima.<br/> Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2% de prima.<br/> Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 2,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 3% de prima.<br/> Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 3,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 4% de prima.<br/> Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 4,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 5% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> |                        |

| Función                 | Sistema de Primas aplicable  | Fuente para el cálculo                      |
|-------------------------|--|---|
| Responsable de Sección. | <p>.-0 a 6,67%: 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 4,5% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 6,67%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 6,67% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-6,67 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,67% de prima.<br/> Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1,34% de prima.<br/> Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 2% de prima.<br/> Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2,67% de prima.<br/> Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 3,34% de prima.<br/> Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 4,01% de prima.<br/> Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 4,67% de prima.<br/> Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 5,34% de prima.<br/> Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 6,01% de prima.<br/> Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 6,67% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> <p>.-0 a 6,66%: Prima RBE de la tienda.</p> <p>Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p> | Programa de gestión tienda.<br>CEx mensual. |

| Función  | Sistema de Primas aplicable   | Fuente para el cálculo                      |
|--|---|---|
| Responsable Cajas.<br>Organizador/a de<br>Explotación. | <p>.-0 a 6,67%: 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 4,5% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 6,67%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 6,67% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-6,67 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,67% de prima.<br/>Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1,34% de prima.<br/>Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 2% de prima.<br/>Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2,67% de prima.<br/>Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 3,34% de prima.<br/>Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 4,01% de prima.<br/>Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 4,67% de prima.<br/>Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 5,34% de prima.<br/>Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 6,01% de prima.<br/>Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 6,67% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> <p>.-0 a 6,66%: Prima RBE de la tienda.<br/>Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p> | Programa de gestión tienda.<br>CEX mensual. |

*Sistema de Primas por función*

Tiendas de más de cuatro años (\*)

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

| Función                | Sistema de Primas aplicable  | Fuente para el cálculo      |
|------------------------|--|-----------------------------|
| Vendedor/a deportista. | <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.<br/>Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 2,8% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 5%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a.<br/>Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:<br/>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 5% con una parte igual o superior al Tope definido.<br/>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-5 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:<br/>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,5% de prima.<br/>Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1% de prima.<br/>Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 1,50% de prima.<br/>Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2% de prima.<br/>Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 2,5% de prima.<br/>Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 3% de prima.<br/>Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 3,5% de prima.<br/>Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 4% de prima.<br/>Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 4,5% de prima.<br/>Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 5% de prima.<br/>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> | Programa de gestión tienda. |

| Función  | Sistema de Primas aplicable   | Fuente para el cálculo                      |
|--|---|---|
| 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 referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión omnicanal que el 2,8% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 5%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a. Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 5% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-5 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1% de prima.<br/> Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 1,50% de prima.<br/> Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2% de prima.<br/> Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 2,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 3% de prima.<br/> Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 3,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 4% de prima.<br/> Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 4,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 5% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> | Programa de gestión tienda.                 |
| Responsable de Sección.                              | <p>.-0 a 6,67%: 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 2,8% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 6,67%: La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 6,67% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-6,67 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,67% de prima.<br/> Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1,34% de prima.<br/> Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 2% de prima.<br/> Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2,67% de prima.<br/> Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 3,34% de prima.<br/> Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 4,01% de prima.<br/> Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 4,67% de prima.<br/> Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 5,34% de prima.<br/> Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 6,01% de prima.<br/> Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 6,67% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> <p>.-0 a 6,66%: Prima RBE de la tienda.<br/> Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p>   | Programa de gestión tienda.<br>CEX mensual. |

| Función  | Sistema de Primas aplicable  | Fuente para el cálculo                      |
|--|--|---|
| Responsable Cajas.<br>Organizador/a de<br>Explotación. | <p>.-0 a 6,67%: 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 2,8% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 6,67%: La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 6,67% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-6,67 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:<br/>           Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,67% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1,34% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 2% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2,67% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 3,34% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 4,01% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 4,67% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 5,34% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 6,01% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 6,67% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> <p>.-0 a 6,66%: Prima RBE de la tienda.<br/>           Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p> | Programa de gestión tienda.<br>CEx mensual. |

*Sistema de primas por función Actividad Logística*

| Función  | Sistema de Primas aplicable   | Fuente para el cálculo   |
|--|---|--|
| Operario/a logística/<br>Operario/a técnico de<br>logística. | <p>.-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 2,8% de crecimiento da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 5%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA de las tiendas relacionadas en las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a como promedio de porcentaje de parte en función de los obtenidos en cada tienda en función al número de ellas.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 5% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes a el rango 0-5 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1% de prima.<br/> Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 1,50% de prima.<br/> Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2% de prima.<br/> Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 2,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 3% de prima.<br/> Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 3,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 4% de prima.<br/> Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 4,5% de prima.<br/> Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 5% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> | Programa de gestión<br>tienda/s de referencia.<br>CEX mensual. |

| Función  | Sistema de Primas aplicable   | Fuente para el cálculo                                   |
|--|---|--|
| Resp de Sección Logística, Responsable Transporte Almacén, Organizador/a económico y/o de explotación del Almacén. | <p>.-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 2,8% de crecimiento da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 10%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA de las tiendas relacionadas en las regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a como promedio de porcentaje de parte en función de los obtenidos en cada tienda en función al número de ellas.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 10% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes a el rango 0-10 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 1% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 2% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 3% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 4% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 5% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 6% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 7% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 8% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 9% de prima.<br/>           Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 10% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> | Programa de gestión tienda/s de referencia. CEx mensual. |

*Sistema de primas por función Actividad Service Center*

| Función                          | Sistema de Primas aplicable  | Fuente para el cálculo                                   |
|----------------------------------|--|--|
| Técnico/a Taller Service Center. | <p>.-0 a 5%: 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 2,8% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 5%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Servi Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a como promedio de porcentaje de parte en función de los obtenidos en cada tienda en función al número de ellas.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 5% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-5 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 0,5% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 2 según regla particular 1 acceso a 1% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 3 según regla general 2 acceso a 1,50% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 4 según regla particular 2 acceso a 2% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 5 según regla particular 2 acceso a 2,5% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 6 según regla particular 2 acceso a 3% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 7 según regla general 3 acceso a 3,5% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 8 según regla particular 3 acceso a 4% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 9 según regla particular 3 acceso a 4,5% de prima.</p> <p>Resultado en Seg. 10 según regla general 4 acceso a 5% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> | Programa de gestión tienda/s de referencia. CEx mensual. |

| Función                            | Sistema de Primas aplicable   | Fuente para el cálculo                                   |
|------------------------------------|---|--|
| Responsable taller Service Center. | <p>.-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 2,8% de progresión da el máximo de prima.</p> <p>.-0 a 10%: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Servi Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a como promedio de porcentaje de parte en función de los obtenidos en cada tienda en función al número de ellas.</p> <p>Estableciéndose en este apartado de la progresión de ventas circulares (o progresión economía de uso tienda) un porcentaje de progresión para máximo de prima en función de los siguientes criterios:</p> <p>.-La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 anteriormente expuesta. Pudiendo según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares igualmente expuestas alcanzarse el porcentaje de prima hasta el máximo determinado en la Regla General 4 hasta el 10% con una parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>.-Dentro de los diferentes Segmentos (en adelante Seg.) correspondientes al rango 0-10 de prima se establecen los siguientes porcentajes de prima según cálculo de las diferentes reglas:</p> <p>Resultado en Seg.1 según regla particular 1 acceso a 1% de prima.<br/> Resultado en Seg.2 según regla particular 1 acceso a 2% de prima.<br/> Resultado en Seg.3 según regla general 2 acceso a 3% de prima.<br/> Resultado en Seg.4 según regla particular 2 acceso a 4% de prima.<br/> Resultado en Seg.5 según regla particular 2 acceso a 5% de prima.<br/> Resultado en Seg.6 según regla particular 2 acceso a 6% de prima.<br/> Resultado en Seg.7 según regla general 3 acceso a 7% de prima.<br/> Resultado en Seg.8 según regla particular 3 acceso a 8% de prima.<br/> Resultado en Seg.9 según regla particular 3 acceso a 9% de prima.<br/> Resultado en Seg.10 según regla general 4 acceso a 10% de prima.</p> <p>.-En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> | Programa de gestión tienda/s de referencia. CEx mensual. |

### Sistema de prima por función 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>1/3 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>1/3 Prima: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA del global de la región (como suma del total de tiendas que componen la región) como promedio de porcentaje de parte en función de los obtenidos en cada tienda en función al número de ellas.</p> <p>La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 pudiendo, según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares anteriormente expuestas, alcanzar un porcentaje de prima según corresponda hasta el máximo determinado en la Regla General 4 en función del porcentaje de parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>Dentro de los diferentes Segmentos se determinará el porcentaje de prima según el rango correspondiente.</p> <p>En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> <p>1/3 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). | <p>1/3 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).</p> <p>1/3 Prima: Progresión del volumen de ventas circulares sin IVA del global del país como porcentaje de parte de las ventas circulares sobre la cifra global del país.</p> <p>La prima mensual se podrá activar según lo dispuesto en la Regla General 1 pudiendo, según la aplicación de los términos y cálculos del resto de reglas generales y particulares anteriormente expuestas, alcanzar un porcentaje de prima según corresponda hasta el máximo determinado en la Regla General 4 en función del porcentaje de parte igual o superior al Tope definido.</p> <p>Dentro de los diferentes Segmentos se determinará el porcentaje de prima según el rango correspondiente.</p> <p>En todo caso resultará de aplicación la regla final anteriormente detallada a fin de determinar si el acceso a la prima en esta categoría de ventas por prima circular es del 100% del acceso determinado según corresponda en el apartado anterior o del 50% de dicho acceso en función de la antedicha regla final en el caso de reducción del volumen de ventas en los términos expuestos.</p> <p>1/3 Prima: RBE del global del país (todas las actividades) Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».</p> | 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 2023 resultante del VIII Convenio colectivo de Decathlon España, SAU, informando a la autoridad laboral de la entrada en vigor, con fecha 1 de enero de 2023 de las nuevas tablas salariales para el citado ejercicio.

## Tabla salarial 2023

| Salarios 2023       | Salario Base Anual<br>(Con inclusión de pagas extra)<br>-<br>Euros | Salario Base Mensual<br>(Con inclusión de pagas extra)<br>-<br>Euros | Precio Hora Tiempo Parcial<br>(Con inclusión de pagas extra)<br>-<br>Euros |
|---------------------|--|--|--|
| Grupo 3.            | 20.349,71  | 1.695,81   | 10,52  |
| Grupo 4.            | 16.841,85 *  | 1.403,49 *   | 8,71 *   |
| Grupo 5 Subgrupo 1. | 19.833,09  | 1.652,76   | 10,25  |
| Grupo 5 Subgrupo 2. | 16.413,66 *  | 1.367,80 *   | 8,49 *   |

\* (Incluye plus/compensación por la posibilidad de realización jornada flexible tanto para las jornadas completas como para las jornadas a tiempo parcial a que se refiere el artículo 30, párrafo segundo, del Convenio).

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.

Firmado en fecha 2 de febrero de 2023.–Miguel Ruiz Sánchez.–Samuel Miguélez García.–Raquel Carmen Cuevas Álvarez.–Marta Adarraga Escadafal.–Robert Criado García.–Mónica Martínez Gil.–Estefanía Monteagudo Donaire.–Alberto Vázquez Cobo.–Victoria Salguero Rebolledo.–Yolanda Garrido Camacho.–José Antonio Izquierdo Rodríguez.–Verónica Grañena Oviedo.–Esther Jiménez Carrera.