

III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL

10961 *Resolución de 14 de mayo de 2025, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Acuerdo de modificación parcial del IX Convenio colectivo de Decathlon España, SA.*

Visto el texto del acuerdo de modificación parcial del IX Convenio colectivo de la empresa Decathlon España, SA (Código de convenio n.º 90011522011998), que fue publicado en el BOE de 9 de julio de 2024, mediante el que se añade una disposición transitoria, un anexo IV y se actualiza la tabla salarial contenida en el anexo I, para el año 2025, y que ha sido suscrito con fecha 14 de marzo de 2025, 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), 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 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 del citado acuerdo de modificación 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, 14 de mayo de 2025.–La Directora General de Trabajo, María Nieves González García.

ANEXO IV

Entrada en vigor 1 de febrero de 2025, de aplicación en la nómina de marzo de 2025

Tabla prima alternativa 2025

Se entiende por:

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

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

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

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

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

- Tabla de objetivos: tabla de objetivos o compromisos económicos establecida para la tienda durante cada uno de los meses del período febrero 2025 a diciembre 2025 en la que esté principalmente referenciado el colaborador. En el caso de los centros logísticos y el Service Center corresponderá en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el almacén o Service Center de referencia y, en estructura país, según los objetivos económicos establecida para el global del país.

Tabla alternativa de prima 2025

Sistema de prima por función: Tiendas

Función	Sistema de primas aplicable	Fuente para el cálculo
Vendedor/a deportista, Azafata/o de caja y/o recepción/acompañamiento al pago/servicios y Técnico de Taller.	– 0 a 5 %: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. – 0 a 2,5 %: Progresión del volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de los deportes fútbol, pádel, natación, <i>running</i> y ciclismo siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes en la tienda (ventas <i>in store</i>) una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. – 0 a 2,5 %: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda (<i>in store</i>) en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a. En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 0 a 2,5 %, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50 %. A modo de ejemplo, si en una prima en base 0 a 2,5 % correspondiese un 2 %, de no alcanzarse el mínimo objetivo de ventas <i>in store</i> se aplicará un 1 % de prima.	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante cada uno de los meses del período febrero a diciembre 2025.
Responsable de Sección, Responsable Cajas Organizador/a de Explotación/ acompañamiento al pago/ servicios.	– 0 a 8 %: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de la tienda en la que esté principalmente referenciado/a el/la colaborador/a. – 0 a 3,5 %: Progresión del volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de los deportes fútbol, pádel, natación, <i>running</i> y ciclismo siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes en la tienda (ventas <i>in store</i>) una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. – 0 a 3,5 %: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares sin IVA de la tienda (<i>in store</i>) en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a. En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 0 a 3,5 %, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en la tienda en la que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50 %. – 0 a 5 %: Prima RBE de la tienda. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Tabla de objetivos económicos establecida para la tienda durante cada uno de los meses del período febrero a diciembre 2025. CEX mensual.

Sistema de primas por función: Actividad Logística

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Operario/a logística/ Operario/a técnico de logística.	.- 0 a 5 %: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a. .- 0 a 2,5 %: Progresión del volumen de ventas sin IVA <i>in store</i> de los deportes fútbol, pádel, natación, <i>running</i> y ciclismo de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes en las tiendas de referencia (ventas <i>in store</i>) una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. .- 0 a 2,5 %: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares <i>in store</i> sin IVA de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a. En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 0 a 2,5 %, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50 %. A modo de ejemplo, si en una prima en base 0 a 2,5 % correspondiese un 2 %, de no alcanzarse el mínimo objetivo de ventas <i>in store</i> se aplicará un 1 % de prima.	Tabla de objetivos económicos establecida en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a durante cada uno de los meses del período febrero a diciembre 2025. Tienda/s de referencia.
Resp de Sección Logística, Responsable Transporte Almacén, Organizador/a económico y/o de explotación del Almacén.	.- 0 a 10 %: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a. .- 0 a 5 %: Progresión del volumen de ventas sin IVA <i>in store</i> de los deportes fútbol, pádel, natación, <i>running</i> y ciclismo de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes en las tiendas de referencia (ventas <i>in store</i>) una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. .- 0 a 5 %: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares <i>in store</i> sin IVA de las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a. En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 0 a 5 %, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en las tiendas/regiones comerciales entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiere obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50 %. A modo de ejemplo, si en una prima en base 0 a 5 % correspondiese un 4 %, de no alcanzarse el mínimo objetivo de ventas <i>in store</i> se aplicará un 2 % de prima.	Tabla de objetivos económicos establecida en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el almacén de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a durante cada uno de los meses del período febrero a diciembre 2025. Tienda/s de referencia.

Sistema de primas por función: Actividad Service Center

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Técnico/a Taller Service Center.	.- 0 a 5 %: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a. .- 0 a 5 %: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares <i>in store</i> sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a. En este segundo tramo, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en el conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiese obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50 %.	Tabla de objetivos económicos establecida en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el Service Center de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a durante cada uno de los meses del período febrero a diciembre 2025. Tienda/s de referencia.
Responsable taller Service Center.	.- 0 a 8 %: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas tienda <i>in store</i> sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a. .- 0 a 7 %: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares <i>in store</i> sin IVA del conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a. En este segundo tramo, si el volumen de ventas <i>in store</i> de productos vendidos en el conjunto de las tiendas de referencia al Service Center en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiese obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50 %. .- 0 a 5 %: Prima RBE del conjunto de las tiendas de referencia del Service Center en el que esté referenciado el/la colaborador/a. Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Tabla de objetivos económicos establecida en base a la suma de los objetivos de las tiendas entregadas por el Service Center de referencia en el que esté referenciado/a el/la colaborador/a durante cada uno de los meses del período febrero a diciembre 2025. Tienda/s de referencia. CEx mensual.

Sistema de primas por función: Estructura País

Función	Sistema de Primas aplicable	Fuente para el cálculo
Puestos de Servicios País. (Tramos en función de la prima percibida por cada colectivo).	1/3 Prima: Realización de objetivos mensuales de volumen de ventas sin IVA del global del país (tiendas físicas + internet). 1/6 Prima: Progresión del volumen de ventas sin IVA de los deportes fútbol, pádel, natación, <i>running</i> y ciclismo del global del país (tiendas físicas + internet, no estando incluido Marketplace), siempre que mensualmente se registre en el conjunto de dichos deportes del global del país una progresión igual o superior al 4 %, estableciéndose una progresión de 12 % o más para máximo de prima. 1/6 Prima: Realización de objetivos mensuales del volumen de ventas circulares sin IVA del global del país (tiendas físicas + internet, no estando incluido Marketplace). En el caso de cada uno de los dos segundos tramos anteriores, ambos de 1/6 de prima, si el volumen de ventas del global del país (tiendas físicas + internet) en el mes objeto de cálculo es inferior al objetivo mínimo de la tabla de compromisos establecida en la fuente de cálculo, el porcentaje de prima que se pudiese obtener por este concepto de cálculo será reducido al 50 %. 1/3 Prima: RBE del global del país (todas las actividades) Periodicidad mensual con regularización en el «mes 13».	Tabla de objetivos económicos establecida para el global del país durante cada uno de los meses del período febrero a diciembre 2025. CEx mensual.

Disposición transitoria única. *Sistema de Primas tiendas Decathlon Aldaia y Decathlon Alfafar.*

A causa de los daños provocados por la catástrofe ambiental causada por una gota fría, o depresión aislada en niveles altos (DANA), que comenzó el 29 de octubre de 2024 en España, las tiendas Decathlon Aldaia y Decathlon Alfafar se vieron afectadas por el

cierre, retomando su actividad respectivamente con una nueva apertura de tienda en fechas 20 de diciembre de 2024 y 21 de febrero de 2025.

A efectos de aplicación del sistema de primas establecido en el IX Convenio Colectivo de la empresa Decathlon España SAU, teniendo en cuenta los citados cierres y la posterior nueva apertura dentro del contexto de afectación al consumo en la zona comercial relacionada, la comparabilidad del volumen de ventas a los efectos del sistema de primas se encuentra igualmente afectada, estimándose dicho impacto en términos de comparabilidad en más de un ejercicio económico.

Ante dichas circunstancias, se conviene, con independencia del sistema de prima alternativa excepcional, establecer que ambas tiendas se rijan desde el 1 de febrero de 2025, de aplicación desde la nómina de marzo de 2025, y durante el resto del año 2025 y 2026 de forma similar a lo dispuesto en la tabla general para tiendas de menos de un año del citado convenio colectivo según tabla de objetivos económicos establecidos para cada una de las dos citadas tiendas en dichos ejercicios.

A tal fin, durante el ejercicio 2025, con la entrada en vigor antedicha, será de aplicación alternativa a la prima excepcional anteriormente pactada la que corresponda en función de la Tabla general de objetivos económicos establecida para cada tienda (Aldaia, Alfajar) en 2025.

Correlativamente, tras el cierre del ejercicio 2025, se establece prorrogar dicha situación un año más, aplicándose nuevamente la Tabla general de primas en función de similares parámetros (Tiendas de menos de un año) tras la actualización de los objetivos económicos de cada una de las tiendas en base a la actualización de la situación en el contexto comercial de la zona respecto al ejercicio 2026.

Tabla salarial 2025 (entrada en vigor 1 de enero de 2025)

Salarios 2025	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.	22.542,39	1.878,53	11,65
Grupo 4.	18.656,56	1.554,71	9,65
Grupo 5, Subgrupo 1.	21.970,11	1.830,84	11,36
Grupo 5, Subgrupo 2.	18.182,23	1.515,19	9,40

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 catorce días festivos anuales estipulados por el estatuto de los trabajadores. Por ello, los/las empleados/as a tiempo parcial deberán efectuar la totalidad de su base horaria sin deducir de la misma el prorrateo en horas correspondientes a esos festivos.

Firmado en fecha 14 de marzo de 2025.—Miguel Ruiz Sánchez, Robert Criado García, Victoria Salguero Rebolledo, Samuel Miguélez García, Eva Ruíz Jiménez, Rubén Rojas Rodríguez, Raquel Carmen Cuevas Álvarez, Estefanía Monteagudo Donaire, Ignacio Javier Vázquez García, Marta Adarraga Escadafal, Alberto Vázquez Cobo, Mónica Martínez Gil.