

**Artículo 4º.— Unidad de Convenio**

Las condiciones pactadas en el presente Convenio constituyen un todo orgánico e indivisible. Por dicho motivo, el convenio será nulo y quedará sin efecto, en su totalidad, de ser anulado o modificado por resolución administrativa o judicial, cualquier pacto contenido en el mismo.

**CAPITULO II.— CATEGORIAS PROFESIONALES****Artículo 5º.— Categorías profesionales****1) Vendedor con Auto-Venta**

Es quien se ocupa de efectuar la distribución a clientes de la Empresa, conduciendo el vehículo apropiado que se le asigne, efectuando los trabajos de carga y descarga del mismo, cobro y liquidación de la mercancía, registros y anotaciones de promoción de productos, prospección de clientes, introducción y venta de nuevos productos y colocación de la publicidad, informando diariamente a sus superiores de su gestión, responsabilizándose del cuidado y conservación de su vehículo.

Niveles:

a) Vendedor 1.— Es el vendedor con autoventa que acredita una antigüedad en el puesto menor de 1 año.

b) Vendedor 2.— Es el vendedor con autoventa que acredita una antigüedad en dicho puesto de 1 año.

c) Vendedor 3.— Es el vendedor con autoventa que acredita una antigüedad superior a 2 años en dicho puesto.

**2) Vendedor de Campaña**

Es el vendedor con Auto-Venta contratado especialmente para cubrir unas rutas nuevas o no consolidadas y/o para campañas especiales. La duración del contrato no podrá exceder de 6 meses.

Todos aquellos vendedores que, en el momento de la firma del convenio, ostentén la categoría de Vendedor de Campaña pasarán a V3 en el momento en que tengan una antigüedad de 24 meses, cobrando las percepciones salariales que para ese nivel está previsto en el presente convenio.

**3) Merchandiser o Rellenador de Expositores**

Es quien conduciendo una furgoneta efectúa los trabajos de carga y descarga de la misma, visita a los clientes de la Empresa que le son asignados, y repone el producto en el material de exhibición que se le indica, etiquetando el P.V.P y siguiendo las normas de la Empresa en cuanto a exhibición y merchandising de los productos.

Vigila y cumple con las condiciones pactadas por la compañía con el cliente en lo que a exposición del producto y gama del producto se refiere, coloca el material de publicidad que se le asigna para cada cliente y realiza las tareas administrativas propias del puesto, como la confección de albaranes de la entrega del producto, y la realización del inventario de productos de la furgoneta y anotaciones en la ficha del cliente. Dentro de sus funciones no están, a diferencia del vendedor de autoventa, la prospección y captación de nuevos clientes, la introducción y venta de nuevos productos en los clientes habituales y el cobro en efectivo del producto.

**4) Monitor de DTS**

Es el que realiza las funciones de enseñanza y suplencia de vendedores, así como la ayuda en las tareas administrativas del grupo y, en los casos que la Empresa considere conveniente, por necesidad de incrementar las ventas de alguna ruta, se le puede asignar ésta por el tiempo determinado hasta cumplimentar el objetivo, dependiendo jerárquicamente de un Supervisor.

**5) Vendedor suplente**

Es el vendedor con autoventa, que suple a cualquier vendedor con las mismas funciones y responsabilidades que este.

**Artículo 6º.— Condición fija del empleado**

La condición del empleado pasará a ser fija al acreditar el mismo 30 meses de antigüedad en la Compañía.

**CAPITULO III.— ORGANIZACION DEL TRABAJO****Artículo 7º.— Organización del Trabajo**

La Organización del trabajo es facultad exclusiva de los órganos directivos de la Empresa.

**Artículo 8º.— Cambio de ruta, recorte o reestructuración de ruta y vendedor suplente.**

— Cambio de ruta

La Empresa se reserva expresamente la facultad de reorganizar las rutas de ventas, de la forma que estime más conveniente para el buen funcionamiento de la organización de trabajo.

Se considerará Cambio de Ruta, cuando un vendedor sea cambiado totalmente de un territorio geográfico a otro, con independencia del nº asignado a ésta, y acreditando una antigüedad mínima de 2 periodos en dicha ruta. En el caso que lleve menos de 2 periodos se contemplará como vendedor autoventa en suplencia.

Al vendedor autoventa que sea cambiado de ruta, se le garantizará durante 3 periodos el promedio de comisiones que venía percibiendo, en caso de que la nueva ruta cifre ventas inferiores a las que venía realizando antes del cambio.

Para el cálculo de este promedio de comisión, se tomará la fecha de dicho cambio como punto de partida y se calculará 1 año hacia atrás.

Cuando como consecuencia del cambio de ruta, la liquidación del vendedor disminuya en un 10% o más, se podrá revisar la ruta para su adecuación. Si pasado el 4º periodo, la liquidación siguiera siendo inferior,

el periodo de garantía podrá ser ampliado.

— Recorte o reestructuración de ruta

Se entiende por recorte o reestructuración de ruta, cuando, manteniendo el vendedor autoventa la misma ruta, se recorte o amplie una parte de la misma sin variación del resto.

Al vendedor autoventa que le sea recortada o reestructurada su ruta, y ello le suponga una disminución en sus ingresos por comisiones superior a 5.000.- Ptas por periodo, se le aplicará la garantía prevista para el cambio de ruta y por el mismo tiempo 3 periodos que en dicho supuesto.

En el caso de que la disminución en sus ingresos fuese inferior a 5.000.- Ptas comisión-periodo, únicamente se le garantizará durante 3 periodos la comisión que hubiese percibido por los clientes recortados o su diferencia.

**CAPITULO IV.— CONDICIONES DE TRABAJO****Artículo 9º.— Jornada de trabajo**

La jornada de trabajo será, de 40 horas semanales de lunes a viernes, excepto para los merchandisers que será de lunes a sábado.

Dadas las especiales características del trabajo de ventas, que comporta una relativa independencia en lo que a ritmo e intensidad se refiere, pudiera darse una aparente prolongación de jornada, que al no tener consideración de trabajo efectivo, no tiene el carácter de horas extraordinarias. Por estas prolongaciones de jornada el trabajador percibirá un incentivo sobre la venta en forma de comisiones del 5,5% sobre el porcentaje de comisión. Asimismo, cuando el vendedor no hubiese terminado la totalidad de las visitas correspondientes a la ruta que tuviera asignada, tendrá que trabajar el sábado para terminarla, sin que ello suponga el derecho al percibo de remuneración adicional alguna.

Por cuestiones de orden práctico, se acuerda regirse por las fiestas locales del municipio de Logroño.

**Artículo 10º.— Vacaciones**

Los trabajadores incluidos en el ámbito de aplicación del presente Convenio, disfrutarán de 30 días naturales de vacaciones. Para el cálculo de su retribución se computarán los conceptos retributivos que se señalan en el anexo A para cada categoría.

Corresponde a la Empresa señalar los turnos de disfrute y número de personas y a los trabajadores la designación de las personas concretas. Esto se llevará a efecto dentro del primer trimestre del año.

**CAPITULO V.— CONDICIONES ECONOMICAS****Artículo 11º.— Condiciones más beneficiosas**

Cualquier mejora o modificación establecida por disposición legal o convenio de ámbito superior, podrá ser absorbida o compensada siempre que las condiciones establecidas en el presente convenio sean en su conjunto y cómputo anual, más favorables.

**Artículo 12º.— Conceptos salariales**

Los trabajadores percibirán alguno de los conceptos salariales que se detallan a continuación y que se indican en el Anexo A.

a) Salario base: Se considera formado por el salario mínimo interprofesional que esté en vigor.

b) Plus de Empresa: Tiene en carácter de plus voluntario y su importe puede absorber posibles incrementos del salario base realizados durante la vigencia del presente acuerdo.

c) Plus Asistencia:

1) Se devenga por día de asistencia al trabajo. Su cuantía es la que se detalla en la columna correspondiente de las tablas salariales.

2) El Plus de Asistencia se percibirá por día efectivamente trabajado en jornada completa, así como en los domingos, festivos, días de vacaciones y en los permisos que llevan aparejados el derecho a percibo de retribución.

3) El Plus de Asistencia no se computará para el cálculo de ningún concepto retributivo, ni complemento salarial (antigüedad, horas extraordinarias, plus de nocturnidad, etc.), sin más excepciones que las gratificaciones extraordinarias de Beneficios, Verano y Navidad.

4) La pérdida de este complemento en uno o más días de la semana, llevará aparejada la pérdida del correspondiente al domingo de la misma semana, así como su parte proporcional de las pagas extraordinarias de Beneficios, Verano y Navidad.

5) En casos especiales, la Empresa y el representante de los trabajadores, estudiarán los supuestos en los que deba percibirse este plus, atendiendo a las circunstancias que puedan ocurrir.

d) Plus Administrativo: Será abonado a los monitores, en doce mensualidades en consideración a su especial responsabilidad administrativa, de control de ventas, de un grupo o delegación.

e) Plus Conducción: Será abonado a los merchandisers durante su primer contrato.

f) Plus Canal Libre Servicio: Tiene carácter voluntario, y importe puede absorber o compensar posibles incrementos de salario base que puedan realizarse durante la vigencia de este convenio. Este plus será abonado a los merchandisers a partir de su segundo contrato, y sustituye al Plus Conducción que queda absorbido por el mismo.

g) Pagas extraordinarias: Los trabajadores afectados por el presente convenio, tendrán derecho al abono de las gratificaciones extraordinarias de Beneficios, Verano y Navidad en las cuantías que a continuación se indican:

— La de beneficios a razón de 30 días de salario base, antigüedad, pluses