

debiendo continuar sus vacaciones al ser dado de alta de ILT. Siempre naturalmente, referido al año natural.

Si existiesen asuntos que afectasen a la general de los trabajadores de un centro de trabajo y la importancia de dicho asunto lo mereciese, la Dirección del centro con los representantes del personal, estudiarán la convocatoria para la celebración de una asamblea, en la forma y tiempo que determinen.

En período de Convenio Colectivo, se autorizan dos o tres asambleas informativas, de una hora, antes del final de jornada.

La Dirección de la empresa que, aunque la concesión de prendas de trabajo no es materia del Convenio Colectivo, a instancias de la representación legal de los trabajadores, se recoge en la presente acta, haciendo constar que, a todo el personal operario y subalterno se le entregarán dos prendas de trabajo anualmente, estando obligado dicho personal a su utilización en sus centros de lugares de trabajo.

Sobre las jubilaciones anticipadas del personal, así como de las condiciones económicas que se puedan proponer en algún momento, serán informados los representantes del personal, en su caso.

Dieta: La dieta para todo el personal afectado por el presente Convenio Colectivo será de:

Por dieta completa: 4.250 pesetas.

Por media dieta (almuerzo): 1.400 pesetas.

Por media dieta (cena): 1.400 pesetas.

En la dieta completa se podrán contemplar situaciones excepcionales con las cuales se liquide el hotel mediante factura.

Los representantes del personal estarán informados de las garantías personales y complementos personales.

La Comisión Paritaria estará formada por la representación de la empresa y de los trabajadores, y la integrarán las siguientes personas:

En representación de la empresa: Don Miguel A. Arranz Rojo y don Cristóbal Tello García.

En representación de los trabajadores: Doña Ana María Velasco Gómez y don Jesús Palencia García.

Clasificación profesional: La clasificación profesional se regía hasta ahora por la Ordenanza Laboral de Construcción, Vidrio y Cerámica, que fue derogada según la disposición transitoria sexta en Real Decreto 1/1991, de 24 de marzo.

Ante este vacío normativo que se ha producido, ambas partes acuerdan como derecho supletorio, que para las discrepancias en esta materia se remitirán a lo que se acuerde en este sentido en el Convenio Nacional de Vidrio y Cerámica.

Ambas partes deliberantes, representación legal de los trabajadores y la empresa, acuerdan dar plena validez y vigencia para los años 1996/1997/1998, a los puntos precedentes recogidos en la presente acta, comprometiéndose a su vez, a su más exacto cumplimiento y quedando obligados tanto los miembros de la representación legal de los trabajadores como de la empresa, a mantener la veracidad de los mismos ante cualquier autoridad, si es que a ello hubiera lugar, y en prueba de conformidad, firman el presente acta a 8 de febrero de 1996.

ACTA ADICIONAL II

Jornada: Para los años 1996, 1997 y 1998 se concederá un «puente» no recuperable para todo el personal afectado por este Convenio.

En el caso de que durante este período el Convenio Nacional de Vidrio y Cerámica acordara un número de horas de trabajo anual inferior a mil setecientos noventa y dos; se reunirá la Comisión Paritaria para concretar la reducción de jornada trasladable a este Convenio.

ACTA FINAL

De la reunión celebrada el día 9 de febrero de 1996, entre los representantes legales de los trabajadores y la empresa, deliberadores del Convenio Colectivo de «La Veneciana, Sociedad Anónima», centros de Guadalajara, Ciudad Real, Segovia, Ávila, Toledo, años 1996, 1997 y 1998

La Comisión Deliberadora hace constar expresamente que el conjunto de normas contenidas en este Convenio sustituye íntegramente a aquellas por las que se venía rigiendo, en todos sus aspectos, la relación laboral del personal a quien afecta, incluido en el presente Convenio Colectivo, y acordado entre «La Veneciana, Sociedad Anónima», y su personal.

18121 *RESOLUCIÓN de 28 de junio de 1996, de la Dirección General de Trabajo y Migraciones, por la que se dispone la inscripción en el Registro y publicación del texto de la revisión salarial para el año 1995 y sistema de comisiones de 2.ª especial del Convenio Colectivo de la empresa «Telefónica Publicidad e Información, Sociedad Anónima», sociedad unipersonal.*

Visto el texto de la revisión salarial para el año 1995 y sistema de comisiones de 2.ª especial del Convenio Colectivo de la empresa «Telefónica Publicidad e Información, Sociedad Anónima», sociedad unipersonal (número de código 9001252), que fue suscrita con fecha 31 de mayo de 1996, de una parte, por el Comité Intercentros, en representación de los trabajadores afectados, y de otra, por los designados por la Dirección de la empresa, en representación de la misma, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartados 2 y 3, del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, y en el Real Decreto 1040/1981, de 22 de mayo, sobre registro y depósito de Convenios Colectivos de trabajo, Esta Dirección General acuerda:

Primero.—Ordenar la inscripción de la revisión salarial del citado Convenio Colectivo en el correspondiente Registro de este centro directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

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

Madrid, 28 de junio de 1996.—La Directora general, Soledad Córdova Garrido.

REVISIÓN SALARIAL PARA EL AÑO 1995 Y SISTEMAS DE COMISIONES DE 2.ª ESPECIAL DEL CONVENIO COLECTIVO DE LA EMPRESA «TELEFÓNICA PUBLICIDAD E INFORMACIÓN, SOCIEDAD ANÓNIMA», SOCIEDAD UNIPERSONAL

1. REVISIÓN SALARIAL

1.1 La cuantía a repartir en los salarios de 1995 será, como máximo, el importe correspondiente a aplicar un incremento de 3,5 por 100 a los salarios.

1.2 El citado incremento será aplicado elevando el sueldo base más antigüedad de cada categoría, recogido en el VI Convenio Colectivo de la empresa, un 3,5 por 100.

1.3 Los nuevos trienios cumplidos a partir de 1 de enero de 1995 serán de un 4 por 100 del sueldo base que se tenga reconocido en el momento de perfeccionar el trienio.

1.4 Si al aplicar el porcentaje indicado en el segundo punto sobre los sueldos base de cada categoría no se llegara a un valor absoluto de 5.000 pesetas brutas mensuales se garantizará este incremento a las categorías que no lo alcanzaran.

1.5 Los demás conceptos retributivos no se verán afectados por esta revisión que ambas partes preacuerdan.

2. SISTEMA DE COMISIONES 2.ª ESPECIAL

Plan Especial

2.1 Introducción y ámbito.—Este acuerdo sobre comisiones será para Segunda Campaña de Plan Especial, de Páginas Amarillas y el resto de productos comercializados por la empresa.

Las comisiones a que se refiere el artículo 49 del VI Convenio Colectivo de empresa, tanto para el personal de Venta Directa, se calcularán y liquidarán con arreglo a la tabla que se adjunta al presente acuerdo, y cuyo funcionamiento es el siguiente:

2.2 Venta Directa. Comisiones.—Tablas establecidas: Tratamiento cliente a cliente:

Se establecerá el tramo a liquidar según el nivel de consecución de los objetivos en pesetas. Durante la primera mitad de la campaña se aplicará el tramo intermedio (85/95 por 100), pasándose posteriormente a regularizar según los objetivos alcanzados.

Se pagará Páginas Amarillas y otros productos según tabla adjunta. Entendiéndose gestión a gestión por cliente contratación.

Cubriendo el 100 por 100 del objetivo de otros productos, el nivel de la tabla a aplicar será el escalón superior en Páginas Amarillas, repercutiéndose sobre el total de la venta realizada, siendo el nivel máximo el 95 por 100.

Ejemplo: Un vendedor al cuarto mes va al 94 por 100 en pesetas en Páginas Amarillas y ha cubierto los objetivos al 100 por 100 en otros productos, se aplicará a partir de esta fecha las tablas de comisión Páginas Amarillas al nivel 95/100.

Tramo o columnas.—Indica según el nivel de consecución de objetivos la tasa a la que se pagará la gestión total realizada en un cliente (se entiende cliente contratación, contabilizando el total de su precedente).

Primera columna: Indica la tasa a la que se pagará cuando el resultante sea inferior al precedente en pesetas que tenía la campaña anterior.

Segunda columna: Indica la tasa a la que se pagará cuando la gestión total del cliente dé un resultante igual o mayor al precedente en un porcentaje no superior al 15 por 100. En el caso de las Guías de Huelva, Albacete, Lugo, Cáceres, Lleida y Ciudad Real, el citado porcentaje será del 9 por 100.

Tercera columna: Indica la tasa a la que se pagará cuando la gestión total del cliente dé un resultado superior al 15 por 100 del precedente total de la campaña anterior. Pagándose desde la primera peseta a dicha tasa. En el caso de las Guías de Huelva, Albacete, Lugo, Cáceres, Lleida y Ciudad Real, el citado porcentaje será superior al 9 por 100.

Cuarta columna: Potencial o nuevos. Indica la tasa a la que se pagará la gestión total del cliente nuevo. Considerando igual que los otros casos cliente contratación. No entendiéndose nunca como nuevo cambio de razón social, NIF.

Si el vendedor al final de su campaña alcanza el objetivo en cartera (venta directa) correspondiente a la media de la guía para la cual trabaja, se pagará lo vendido en el primer tramo o columna (renovación inferior al precedente) con las tasas de la segunda columna.

Ejemplo: Cliente con precedente de 100.000 pesetas:

- Renueva 90.000 pesetas. Tasa aplicar primera columna.
- Renueva 110.000 pesetas. Tasa aplicar segunda columna.
- Renueva 130.000 pesetas. Tasa aplicar tercera columna.

Nota: Se aplicarán las tasas que correspondan a nivel de cumplimiento de objetivos en pesetas.

Superado el 100 por 100 del objetivo en pesetas: El exceso de ventas se pagará multiplicando las tasas de comisión por un «factor»:

Otros productos 100 por 100 en adelante, 1,10 (10 por 100 más).
Páginas Amarillas 100 por 100 en adelante, 1,25 (25 por 100 más).
Otros productos y Páginas Amarillas 100 por 100 en adelante, 1,50 (50 por 100 más).

Superación de objetivos en clientes: El 100 por 100 del cumplimiento en clientes se pagará 600 pesetas por clientes de cartera conseguido y 1.200 pesetas por cliente potencial.

Vendedores desplazados:

- Hasta treinta días hábiles.
- Más de treinta días hábiles.

a) Objetivos de cartera y potenciales según tablas establecidas.

Objetivos acorde con los días desplazados. Informando que si se alcanzan los objetivos antes de finalizar el tiempo de desplazamiento vuelven a su guía de origen.

Todo lo conseguido en potenciales se les acumulará como ventas a su guía de origen y como consecuencia les servirá para alcanzar sus objetivos.

b) Más de treinta días hábiles desplazados.

Objetivos independientes por guía. En caso de cumplir la suma de los objetivos de todas las guías trabajadas en la misma campaña, tendrá un incentivo adicional de 1 punto de la tasa que le corresponda.

Revisión de objetivos.—Si en una determinada guía, al finalizar la campaña de ventas, los objetivos globales de la misma en volumen de contratación y número de clientes, así como los individuales de, al menos, la mitad más uno de los vendedores de la propia guía, hubiesen alcanzado un nivel de cobertura inferior al 90 por 100, se procederá a su análisis y revisión.

Esta revisión se realizará con carácter general cada dos meses por la Comisión de Objetivos de Producción y Escalas de Ventas, prevista en el artículo 55 del vigente Convenio Colectivo.

2.3 Televenta. Comisiones.—Tablas establecidas: tratamiento cliente a cliente:

Se establecerá el tramo, según el nivel de consecución de los objetivos en pesetas y clientes. Siendo el porcentaje el menor de los conseguidos en el acumulado mes a mes en pesetas y clientes. Durante la primera mitad de la campaña se aplicará el tramo intermedio (85/90 por 100). Pasándose posteriormente a regularizar según los objetivos alcanzados.

Se pagará Páginas Amarillas y otros productos según tabla adjunta. Entendiéndose gestión a gestión por cliente contratación.

Cubriendo el 100 por 100 del objetivo de otros productos el nivel de la tabla a aplicar será el escalón superior en Páginas Amarillas, repercutiéndose sobre el total de la venta realizada, siendo el nivel máximo 90/100 por 100.

Ejemplo: Finalización de la campaña al 93 por 100 en clientes y al 96 por 100 en pesetas, se liquidará sobre el 93 por 100.

Tramo o columnas.—Indica según el nivel de consecución de objetivos la tasa a la que se pagará la gestión total realizada en un cliente (se entiende cliente contratación, contabilizando el total de su precedente).

Primera columna: Indica la tasa a la que se pagará cuando el resultante sea inferior al precedente en pesetas que tenía la campaña anterior.

Segunda columna: Indica la tasa a la que se pagará cuando la gestión total del cliente dé un resultante igual o mayor al precedente en un porcentaje no superior al 6 por 100.

Tercera columna: Indica la tasa a la que se pagará cuando la gestión total del cliente dé un resultado superior al 6 por 100 del precedente total de la campaña anterior. Pagándose desde la primera peseta a dicha tasa.

Cuarta columna: Potencial o nuevos. Indica la tasa a la que se pagará la gestión total del cliente nuevo. Considerando igual que los otros casos cliente contratación. No entendiéndose nunca como nuevo cambio de razón social, NIF.

Si el vendedor al final de su campaña alcanza el objetivo en cartera (Televenta) correspondiente a la media de la guía para la cual trabaja, se pagará lo vendido en el primer tramo o columna (renovación inferior al precedente) con las tasas de la segunda columna.

Al cumplimiento del 100 por 100 del objetivo en pesetas y del 85 por 100 al 90 por 100 en clientes, se aplicará un incremento de 0,5 en las columnas segunda, tercera y cuarta.

Al cumplimiento del 100 por 100 del objetivo en clientes, el nivel de la tabla a aplicar será el escalón superior en Páginas Amarillas, hasta un máximo del 90/100 por 100.

Superación del 100 por 100 objetivo clientes: Se pagará 100 pesetas por cliente de cartera y 400 pesetas por cliente potencial.

Superado el 100 por 100 del objetivo en pesetas: El exceso de ventas se pagará multiplicando las tasas de comisión por un factor:

Páginas Amarillas 100 por 100 en adelante, 1,10 (10 por 100 más).
Otros productos y Páginas Amarillas 100 por 100 en adelante, 1,20 (20 por 100 más).

La superación conjunta de 100 por 100 en clientes y pesetas de todos los productos se multiplicarán las tasas por 1,25, es decir (25 por 100 más).

Los objetivos ventas y tasas se contabilizarán para el cálculo de comisiones individuales guía a guía de aquellas que trabajen durante la campaña.

Garantía del objetivo clientes: Si a nivel nacional el 50 por 100 de la plantilla de Televenta no supera el 85 por 100 del objetivo en clientes, no se considerarán éstos a efectos de tramo y tasas a aplicar para el cálculo de comisiones, teniéndose en cuenta únicamente el importe alcanzado en pesetas.

Revisión de objetivos: Si en una determinada guía, al finalizar la campaña de ventas, los objetivos globales de la misma en volumen de contratación y número de clientes, así como los individuales de, al menos, la mitad más uno de los vendedores de la propia guía, hubiesen alcanzado un nivel de cobertura inferior al 90 por 100, se procederá a su análisis y revisión.

Esta revisión se realizará con carácter general cada dos meses por la Comisión de Objetivos de Producción y Escalas de Ventas, prevista en el artículo 55 del vigente Convenio Colectivo.

2.4 Condiciones generales.

Anticipos mensuales.—Durante la primera mitad de la campaña se facilitarán a cuenta 150.000 pesetas Venta Directa y 100.000 pesetas Televenta,

siempre que las comisiones generadas por la venta de estos meses no alcance estas cantidades. Dichos anticipos se regularizarán en el último tercio de campaña.

Liquidación campaña.—A la publicación de la guía se practicará liquidación definitiva sobre los datos resultantes, tomando como referencia de impagados el porcentaje de la campaña anterior, menos el 1,25 por 100, sin que afecte al tramo alcanzado antes de impagados. Anulaciones posteriores al cierre de campaña se contabilizarán como precedente para la siguiente campaña.

Impagados:

Cartera entregada: Al final de la campaña se regularizará descontando de la cartera el precedente de aquellos clientes impagados (ajustándose el objetivo) que procedan de un vendedor distinto, imputándosele a éste. Se le dará a este vendedor la gestión para que la realice. En el caso de los desplazados, la gestión la realizará el JUV, imputándole al vendedor desplazado el resultado.

Cierres de negocios: En aquellos negocios que quede constancia que el cierre sea por quiebra, fallecimiento o jubilación se descontará el precedente de la cartera entregada, modificando el objetivo.

Asignación de cartera.—Para la segunda campaña de Páginas Amarillas el personal con categoría de Promotor de Venta Directa o Televenta se garantiza, salvo acuerdo en otro sentido, que las carteras asignadas tendrán una cuantía en volumen de pesetas que, como mínimo, será igual al 70 por 100 de las ventas realizadas en la campaña precedente, siempre que la cantidad resultante no sea inferior a 55.000.000 de pesetas para los Promotores de Venta Directa y 20.000.000 de pesetas para el de Televenta, excepto los casos en que las ventas de la última campaña hubieran sido inferiores a dichas cifras, en cuyo caso se mantendrán éstas.

Para el análisis a efecto de gestión de cartera solamente se tendrán en cuenta los precedentes de las guías renovadas.

Se entregarán objetivos a nivel individual con su desarrollo.

COMISIONES TELEVENTA

GRUPO 1

%	<	= + 6 %	>	P
< 85	3,5	5,0	6,0	7,5
85 - 90	3,5	5,7	6,7	9,7
90 - 100	3,5	6,5	8,5	11,5

AVILA	PALENCIA
B3 - ANOIA	SEGOVIA
CACERES	SORIA
CUENCA	TERUEL
GUADALAJARA	ZAMORA
HUELVA	IBIZA
HUESCA	MENORCA
LERIDA	

GRUPO 2

%	<	= + 6 %	>	P
< 85	3,3	4,8	5,8	7,3
85 - 90	3,3	5,5	6,5	9,5
90 - 100	3,3	6,3	8,3	11,3

ALBACETE	LUGO
ALMERIA	ORENSE
B1 - MARESME	TOLEDO
BADAJOZ	
CIUDAD REAL	
JAEN	
LA RIOJA	

GRUPO 3

%	<	= + 6 %	>	P
< 85	3,1	4,6	5,6	7,1
85 - 90	3,1	5,3	6,3	9,3
90 - 100	3,1	6,1	8,1	11,1

ALAVA	LAS PALMAS
BURGOS	LEON
CADIZ	M1 - SIERRA
CANTABRIA	M2 - CORREDOR
CASTELLON	SALAMANCA
CORDOBA	TARRAGONA
GERONA	TENERIFE
GRANADA	

GRUPO 4

%	<	= + 6 %	>	P
< 85	2,9	4,4	5,4	6,9
85 - 90	2,9	5,1	6,1	9,1
90 - 100	2,9	5,9	7,9	10,9

ALICANTE	MALAGA
ASTURIAS	MURCIA
B2 - VALLES	NAVARRA
B4 - BAIX LLOB.	PONTEVEDRA
MALLORCA	VALENCIA PR.
GUIPUZCOA	VALLADOLID
LA CORUÑA	ZARAGOZA
M3 - GRAN SUR	

GRUPO 5

%	<	= + 6 %	>	P
< 85	2,7	4,2	5,2	6,7
85 - 90	2,7	4,9	5,9	8,9
90 - 100	2,7	5,7	7,7	10,7

SEVILLA
VALENCIA
VIZCAYA
BARCELONA
MADRID

TASAS APLICADAS SEGUN CUMPLIMIENTO MENOR
TERCER TRAMO VALORADO A LA TASA MAYOR.
100 PESETAS POR CLIENTE DE CARTERA
400 PESETAS POR CLIENTE POTENCIAL

COMISIONES DE VENTA DIRECTA PROMOTORES

GRUPO 1

%	<	= + 15%	>	P
< 85	2,0	3,0	3,3	5,2
85 - 95	2,0	3,5	5,8	9,0
95 - 100	2,0	4,0	7,3	11,0

AVILA
CACERES
CUENCA
GUADALAJARA
HUELVA
HUESCA
LERIDA

PALENCIA
SEGOVIA
SORIA
TERUEL
ZAMORA
IBIZA
MENORCA

GRUPO 2

%	<	= + 15%	>	P
< 85	1,8	2,8	3,1	5,1
85 - 95	1,8	3,3	5,5	8,7
95 - 100	1,8	3,8	7,0	10,7

ALBACETE
ALMERIA
BADAJOZ
CIUDAD REAL
JAEN
LA RIOJA

LUGO
ORENSE
TOLEDO

GRUPO 3

%	<	= + 15%	>	P
< 85	1,6	2,6	3,0	4,9
85 - 95	1,6	3,1	5,2	8,4
95 - 100	1,6	3,6	6,7	10,4

ALAVA
BURGOS
CADIZ
CANTABRIA
CASTELLONA
CORDOBA
TENERIFE

GERONA
GRANADA
LAS PALMAS
LEON
SALAMANCA
TARRAGONA

GRUPO 4

%	<	= + 15%	>	P
< 85	1,0	2,4	2,8	4,8
85 - 95	1,0	2,9	4,9	8,1
95 - 100	1,0	3,4	6,4	10,1

ALICANTE
ASTURIAS
MALLORCA
GUIPUZCOA
LA CORUÑA
MALAGA

MURCIA
NAVARRA
PONTEVEDRA
VALENCIA PR.
VALLADOLID
ZARAGOZA

GRUPO 5

%	<	= + 15%	>	P
< 85	1,0	2,2	2,7	4,6
85 - 95	1,0	2,7	4,6	7,8
95 - 100	1,0	3,2	6,1	9,8

BARCELONA PR.
MADRID PR.
SEVILLA
VALENCIA
VIZCAYA

BARCELONA
MADRID

TASAS APLICADAS SEGUN CUMPLIMIENTO EN PESETAS
TERCER TRAMO VALORADO A LA TASA MAYOR.
600 PESETAS POR CLIENTE DE CARTERA
1200 PESETAS POR CLIENTE POTENCIAL

REVISIÓN SALARIAL 1995

Categorías laborales	Sueldo base		Incremento	
	1994	1995	Absol.	Porcent.
Jefe de Departamento	303.511	314.134	10.623	3,50
Jefe mayor	257.873	266.899	9.026	3,50
Jefe de primera	235.562	243.807	8.245	3,50
Jefe de segunda	215.106	222.635	7.529	3,50
Jefe de tercera	198.502	205.450	6.948	3,50
Encargado Negociado mayor	235.562	243.807	8.245	3,50
Encargado Negociado de primera	215.106	222.635	7.529	3,50
Encargado Negociado de segunda	198.502	205.450	6.948	3,50
Titulado mayor grado superior	239.780	248.172	8.392	3,50
Titulado de primera grado superior	218.945	222.608	3.663	1,67
Titulado de segunda grado superior	202.033	209.104	7.071	3,50
Titulado mayor grado medio	218.945	226.608	7.663	3,50
Titulado de primera grado medio	192.179	198.905	6.726	3,50
Titulado de segunda grado medio	167.476	173.338	5.862	3,50
Analista sistemas senior de primera	321.816	333.080	11.264	3,50
Analista sistemas senior de segunda	310.260	321.119	10.859	3,50
Analista sistemas junior de primera	298.616	309.068	10.452	3,50
Analista sistemas junior de segunda	286.971	297.015	10.044	3,50
Analista programador de primera	275.416	285.056	9.640	3,50
Analista programador de segunda	263.772	273.004	9.232	3,50
Programador senior de primera	252.127	260.951	8.824	3,50
Programador senior de segunda	240.479	248.896	8.417	3,50
Programador junior de primera	228.837	236.849	8.012	3,50
Programador junior de segunda	217.281	224.886	7.605	3,50
Programador de entrada	188.211	194.798	6.587	3,50
Operador sistemas mayor	240.479	248.896	8.417	3,50
Operador sistemas de primera	217.281	224.886	7.605	3,50
Operador sistemas de segunda	205.635	212.832	7.197	3,50
Operador sistemas de entrada	176.566	182.746	6.180	3,50
Supervisor mayor	131.939	136.939	5.000	3,79
Supervisor de primera	125.005	130.005	5.000	4,00
Supervisor de segunda	117.775	122.775	5.000	4,25
Promotor mayor	117.775	122.775	5.000	4,25
Promotor de primera	111.340	116.340	5.000	4,49
Promotor de segunda	104.926	109.926	5.000	4,77
Técnico de ventas	71.997	74.310	2.513	3,50
Administrativo grupo 1-A	213.145	220.605	7.460	3,50
Administrativo grupo 1-B	184.835	191.304	6.469	3,50
Administrativo grupo 2-A	167.261	173.115	5.854	3,50
Administrativo grupo 2-B	159.125	164.694	5.569	3,50
Administrativo grupo 3-A	144.738	149.804	5.066	3,50
Administrativo grupo 3-B	138.486	143.486	5.000	3,61
Oficial Administrativo mayor	203.709	210.839	7.130	3,50
Oficial Administrativo de primera	175.398	181.537	6.139	3,50
Oficial Administrativo de segunda	150.990	156.275	5.285	3,50
Auxiliar Administrativo de primera	138.486	143.486	5.000	3,61
Auxiliar Administrativo de segunda	128.378	133.378	5.000	3,89
Oficial O.V. mayor	203.709	210.839	7.130	3,50
Oficial O.V. de primera	175.398	181.537	6.139	3,50
Oficial O.V. de segunda	150.990	156.275	5.285	3,50
Auxiliar O.V. de primera	138.486	143.486	5.000	3,61
Auxiliar O.V. de segunda	128.378	133.378	5.000	3,89
Conserje mayor	160.330	165.942	5.612	3,50
Conserje de primera	155.836	161.290	5.454	3,50
Conserje de segunda	136.450	141.450	5.000	3,66
Ordenanza de primera	129.711	134.711	5.000	3,85
Ordenanza de segunda	119.661	124.661	5.000	4,18
Botones	81.250	86.250	5.000	6,15

Española de Comidas Preparadas para su Venta a Domicilio (Prodelivery), en representación de las empresas del sector, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartados 2 y 3, del Real Decreto legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, y en el Real Decreto 1040/1981, de 22 de mayo, sobre registro y depósito de Convenios Colectivos de trabajo, Esta Dirección General de Trabajo y Migraciones acuerda:

Primero.—Ordenar la inscripción de la revisión salarial del citado Convenio Colectivo en el correspondiente Registro de este Centro Directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

Segundo.—Disponer su publicación en el «Boletín Oficial del Estado». Madrid, 28 de junio de 1996.—La Directora general, Soledad Córdova Garrido.

REVISIÓN SALARIAL DEL CONVENIO COLECTIVO NACIONAL DE «ELABORADORES DE PIZZAS Y PRODUCTOS COCINADOS PARA SU VENTA A DOMICILIO»

Representación sindical:

Federación Estatal de Alimentación, Bebidas y Tabacos de la Unión General de Trabajadores:

Don Aladino Pérez Barrero.

Comité de Empresa de Pizza World:

Doña Neus Ollé Solano.

Don Daniel Colmenero Alsina.

Comité de Empresa de Telepizza:

Don Francesc Ros Guilera.

Comité de Empresa de Pizza Hut:

Doña Mercedes Farre Cuyás.

Representación empresarial:

Asociación Española de Comidas Preparadas para su Venta a Domicilio (Prodelivery):

Doña María Dolores Sarrión.

Don Francesc Gilabert García.

Don Víctor Pereira Dávila.

Don Eduardo Ortega Figueiral.

En la ciudad de Barcelona, siendo las dieciséis horas del día 17 de junio de 1996, se reúnen las personas que obran al inicio de este escrito, todas ellas miembros de la Comisión Negociadora del Segundo Convenio Colectivo Nacional de Elaboradores de Pizzas y Productos Cocinados para su Venta a Domicilio, y

Manifiestan: Que habiendo efectuado diversas reuniones con el objeto de negociar los incrementos a aplicar en las condiciones económicas que deberán regir durante el período de 1 de enero a 31 de diciembre de 1996, ha alcanzado el siguiente acuerdo:

Convenir que el incremento del salario base para todas las categorías, tanto del grupo profesional de producción como del de oficinas, sea de un 3,75 por 100, con efectos a partir del día 1 de enero de 1996.

Por lo que se refiere a aquellos incrementos en los demás conceptos económicos estipulados en el capítulo VII del Convenio, éstos se relacionan conjuntamente con las correspondientes tablas salariales, en anexo que se une a la presente acta.

Y no habiendo más asuntos que tratar, se levanta la sesión siendo las diecisiete horas, en el lugar y fecha indicados, firmando todos los presentes este escrito, así como el anexo que le acompaña, en prueba de su total conformidad, procediéndose, con posterioridad, a realizar los trámites oportunos ante la Autoridad laboral, a los efectos de comunicación, refrendo y registro.

ANEXO AL ACTA

Grupo profesional de Producción (artículo 50)

Categorías	Salario base — Pesetas	Ayuda transporte por once meses — Pesetas	P. puesto por doce meses — Pesetas
Repartidor	71.590	—	—
Ayudante Delivery, Ayudante Cocinero	71.590	10.920	—

18122 RESOLUCIÓN de 28 de junio de 1996, de la Dirección General de Trabajo y Migraciones, por la que se dispone la inscripción en el Registro y publicación de la revisión salarial del Convenio Colectivo Nacional de «Elaboradores de Pizzas y Productos Cocinados para su Venta a Domicilio».

Visto el texto de la revisión salarial del Convenio Colectivo Nacional de «Elaboradores de Pizzas y Productos Cocinados para su Venta a Domicilio» (código de convenio número 9908685), que fue suscrito con fecha 17 de junio de 1996, de una parte por la organización sindical de UGT, en representación de los trabajadores afectados, y de otra por la Asociación