

### III. OTRAS DISPOSICIONES

## MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL

**5109** *Resolución de 23 de abril de 2015, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el Acuerdo de modificación del XV Convenio colectivo de ONCE y su personal.*

Visto el texto del acuerdo de modificación del XV Convenio colectivo de la empresa ONCE y su personal (Código Convenio nº: 90003912011984) que fue suscrito con fecha 19 de febrero de 2015 de una parte por los designados por la dirección de la empresa en su representación y de otra por la sección sindical de UGT en representación de los trabajadores, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartados 2 y 3, de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, y en el Real Decreto 713/2010, de 28 de mayo, sobre registro y depósito de convenios y acuerdos colectivos de trabajo,

Esta Dirección General de Empleo resuelve:

Primero.

Ordenar la inscripción del citado acuerdo en el correspondiente Registro de convenios y acuerdos colectivos de trabajo 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, 23 de abril de 2015.–El Director General de Empleo, Xavier Jean Braulio Thibault Aranda.

#### **ACUERDO DE LA COMISIÓN NEGOCIADORA DEL XV CONVENIO COLECTIVO DE LA ONCE Y SU PERSONAL**

En Madrid, a 19 de febrero de 2015, en los locales de la Dirección General de la ONCE, c/ Prado, 24, se reúnen las representaciones de la Empresa y de los trabajadores, constituidas en Comisión Negociadora del XV Convenio Colectivo de la ONCE y su Personal, convocada a estos efectos, de conformidad con el artículo 88 del Estatuto de los Trabajadores.

La ONCE y el sindicato UGT adoptan por mayoría las modificaciones que se detallan sobre el texto del XV Convenio Colectivo de la ONCE y su personal, indicándose a continuación los artículos modificados con su nueva redacción:

«Artículo 42. *Definición y características básicas.*

1. El agente vendedor es un trabajador por cuenta ajena de régimen laboral común, cuyas definiciones de grupo profesional y de puesto de trabajo se contienen en el artículo 10 y en el Anexo 1 del presente Convenio.

2. Los agentes vendedores ejercerán la venta de los productos de juego y de otros productos que la ONCE genere, les facilite o entregue para su comercialización al público, en los lugares, horarios, condiciones y con la utilización de los medios que se les asignen, según las directrices marcadas por la dependencia de la ONCE a la que estén adscritos.

La actividad de los agentes vendedores se desarrollará diariamente, con la máxima diligencia. Habrán de alcanzar al menos el Mínimo de Venta en euros fijado en el artículo 47 de este Convenio.

## Artículo 44. *Estructura retributiva.*

1. La estructura retributiva de los agentes vendedores queda exclusivamente constituida por los siguientes conceptos:

- a) Salario base: Retribución del trabajador por unidad de tiempo.
- b) Antigüedad consolidada. Se regirá por lo dispuesto en el artículo 63 de este Convenio.
- c) Comisiones por venta: Retribuciones percibidas por el vendedor, con carácter anual, al realizar la venta efectiva de los productos de juego y por las jornadas de vacaciones disfrutadas en las condiciones previstas en los artículos 46, 46 bis, 46 ter y 46 quáter.
- d) Plus de ruta: Retribuye los desplazamientos realizados por los agentes vendedores de ruta en el desempeño normal de su trabajo.
- e) Prima por participación en resultados de la venta de productos de juego por otros canales.

2. A los efectos del artículo 26.3 del Estatuto de los Trabajadores, se establece que las comisiones y el plus de ruta recogidos en el presente artículo y siguientes no son consolidables.

3. En los casos de ausencias justificadas y permisos y licencias retribuidos según el presente Convenio, los agentes vendedores percibirán el salario base, antigüedad consolidada y, en su caso, el plus de ruta. Ello sin perjuicio del abono de las comisiones devengadas en el caso de que tales permisos y licencias no les ocupen la totalidad de la jornada diaria de trabajo, de acuerdo con lo expresado en el artículo 46.

## Artículo 46. *Comisiones anuales por venta.*

1. Cada agente vendedor percibirá comisiones por venta, en función de las jornadas de venta efectuadas y de las jornadas de vacaciones disfrutadas, considerando todos los productos de juego de carácter periódico de las modalidades cupón y juego activo y todos los productos de lotería instantánea efectivamente vendidos por el agente vendedor en el año. Únicamente saldrán de este cálculo, en su caso, los productos de carácter extraordinario o promocionados, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 50 del Convenio.

El importe total a percibir por los agentes vendedores en concepto de comisiones sobre ventas se devenga en términos anuales. El periodo de devengo y liquidación coincidirá con el año natural. Sin embargo, en cada nómina mensual se practicará, si procede, un pago a cuenta de la comisión final.

2. El sistema de cálculo de comisiones por ventas se basa en las jornadas de venta efectuadas por cada vendedor a lo largo del año.

3. El Mínimo de Venta exigible a cada vendedor es el resultante de multiplicar 210 euros por el número de jornadas efectuadas en el año natural.

4. Se establece un Umbral de Venta para cada vendedor, que se obtiene multiplicando 142 euros por el número de jornadas de venta efectuadas en el año natural.

5. El agente vendedor tendrá derecho al cobro de una comisión anual por venta, si las ventas de los productos contemplados en el punto 1 de este artículo son, en el año natural, mayores o iguales al Mínimo de Venta contemplado en el punto 3. Los vendedores que tengan unas ventas anuales inferiores a su Mínimo de Venta no tendrán derecho a percibir esta comisión anual.

6. Las ventas de los productos de juego de la ONCE se diferencian en dos tipos:

- a. Ventas de productos con alto porcentaje de premios: ventas de los productos periódicos del cupón y de juego activo y de los productos de lotería instantánea, cuyo porcentaje de premios teórico establecido en el Reglamento regulador correspondiente sea mayor o igual al 60%.

b. Ventas de otros productos: se corresponden con las ventas de los productos periódicos del cupón y de juego activo y de los productos de lotería instantánea, no incluidas en el apartado anterior.

7. Se aplicará la siguiente Tabla de comisiones (datos de venta en euros):

Venta anual mayor o igual a	Venta anual menor de	Porcentaje de comisión aplicable a las ventas de productos con alto porcentaje de premios	Porcentaje de comisión aplicable a las ventas de otros productos
N × 210	N × 260	2,0	2,5
N × 260	N × 310	5,0	6,0
N × 310	N × 360	8,5	10,0
N × 360	N × 410	11,5	13,0
N × 410	N × 460	12,0	14,0
N × 460	N × 510	12,5	15,0
N × 510	N × 610	13,0	16,0
N × 610		14,0	17,5

Siendo N el número de jornadas de venta realizadas por el vendedor en el año natural.

8. La comisión anual del agente vendedor se obtiene de la siguiente forma:

a. En base al número de jornadas de venta efectuadas en el año natural y a las ventas del agente vendedor en los productos periódicos de las modalidades cupón y juego activo y en los productos de lotería instantánea, se determinará en qué tramo de la Tabla se encuentra dicho agente vendedor al finalizar el año.

b. La comisión anual de las ventas de los productos con alto porcentaje de premios se obtiene aplicando el porcentaje de comisión del tramo correspondiente a las ventas anuales de dichos productos.

c. La comisión anual de las ventas de los otros productos se obtiene aplicando el porcentaje de comisión del tramo correspondiente a la diferencia resultante de restar a las ventas anuales de esos productos el Umbral de Venta calculado conforme al punto 4 de este artículo.

d. El importe total de las comisiones anuales del agente vendedor estará constituido por la suma de las comisiones contempladas en las letras b) y c) anteriores.

9. Para los Agentes vendedores con jornada inferior a la completa (40 horas semanales), se observarán los siguientes criterios:

a. Agentes vendedores que vendan jornadas de 8 horas pero menos de 5 jornadas por semana: Será de aplicación en su integridad el sistema descrito, computándose exclusivamente las jornadas efectivas de venta.

b. Agentes vendedores que vendan en jornadas diarias inferiores a las 8 horas: Se aplicará un Mínimo de Venta, un Umbral de Venta, y unos tramos de la Tabla de comisiones proporcionales a la duración reducida de sus jornadas. Esta regla no será de aplicación a aquellos agentes vendedores con jornada nocturna que vean reducida su jornada en virtud de lo dispuesto en el artículo 31.9.

10. Aquellas jornadas en las que no se preste trabajo efectivo (por ejemplo, por estar el agente vendedor de baja por incapacidad temporal o maternidad, o disfrutando de alguno de los permisos, licencias y excedencias establecidos en el presente Convenio o en la normativa legal de aplicación), no computarán para obtener el Mínimo de Venta, el Umbral de Venta y la Tabla de comisiones.

11. En caso de accidente ocurrido durante la actividad laboral, la jornada utilizada en los cálculos del Mínimo de Venta, Umbral de Venta y Tabla de comisiones, será proporcional al número de horas trabajadas.

12. En aquellos casos en los que en el transcurso de la jornada de venta exista una licencia o permiso retribuidos, habiendo efectuado el agente vendedor alguna venta, y siempre que el permiso o licencia suponga una duración igual o superior al 50% de la jornada, se aplicará una jornada proporcional al tiempo trabajado, para el cálculo del Mínimo de Venta, Umbral de Venta y Tabla de comisiones.

#### Artículo 46 bis. *Comisiones por vacaciones.*

1. En los meses en los que el agente vendedor tenga alguna jornada de vacaciones, el agente vendedor tendrá derecho a percibir una «comisión diaria por vacaciones» por cada jornada de vacaciones que haya disfrutado.

2. El cálculo de la «comisión diaria por vacaciones» se efectuará en cada mes con jornadas de vacaciones, sumando las comisiones por venta percibidas por el agente vendedor en los doce meses anteriores, dividiendo dicha suma por el número total de jornadas teóricas menos las jornadas de vacaciones de esos doce meses. A estos efectos se tendrán en cuenta las comisiones calculadas conforme al artículo 46ter, apartado 1, letra a).

3. El abono de las comisiones por vacaciones se efectuará mensualmente, conforme a lo dispuesto en el artículo 46 ter.

#### Artículo 46 ter. *Pagos mensuales a cuenta de comisiones.*

1. En cada nómina mensual se practicará, si procede, un pago a cuenta de la comisión anual por ventas. Dicho pago a cuenta se calculará de la siguiente forma:

a) Se computarán las ventas mensuales y las jornadas de venta efectuadas, a la que se aplicarán las reglas establecidas en el artículo 46, pero tomando siempre en consideración los valores obtenidos en el mes de referencia.

b) Por otra parte se considerarán las jornadas de vacaciones disfrutadas, en su caso, a las que se les aplicará el cálculo definido en el artículo 46 bis.

c) Se calculará la comisión teórica mensual del vendedor en el mes, como la suma de las cantidades calculadas por los dos conceptos anteriores.

2. Una vez obtenido el valor de la comisión teórica mensual, el importe del pago a cuenta estará constituido por el noventa por ciento de la comisión teórica mensual contemplada en este artículo.

#### Artículo 46 quáter. *Liquidación anual de las comisiones.*

1. Para el cálculo de la liquidación anual de las comisiones, se descontarán de la comisión anual, obtenida según lo previsto en el artículo 46, los pagos mensuales a cuenta recibidos por el agente vendedor contemplados en el artículo 46 ter.

2. En el caso de que la suma de los pagos mensuales a cuenta realizados durante el año fuera inferior a la comisión anual, el agente vendedor tendrá derecho a percibir dicha diferencia.

3. En el caso de que la suma de los pagos mensuales a cuenta realizados durante el año fuera mayor que la comisión anual, no se efectuará ninguna liquidación.

4. La liquidación anual de las comisiones se abonará en el mes de enero del año siguiente.

Artículo 47. *Mínimo de venta obligatorio.*

El Mínimo de Venta cuyo cumplimiento será exigible a los agentes vendedores, para todos los productos de carácter periódico de las modalidades cupón y juego activo y para todos los productos de lotería instantánea, se corresponderá con el establecido en el punto 3 del artículo 46, aplicando, en su caso, lo establecido en los puntos 9, 10, 11, y 12 de dicho artículo 46.

Artículo 49. *Participación en resultados de la venta de productos de juego por otros canales.*

1. En aquellos trimestres naturales en los que las ventas de productos de juego de la ONCE mediante canales de venta diferentes del canal de agentes vendedores sean superiores a quince millones de euros, la ONCE abonará a los agentes vendedores que cumplan las condiciones fijadas en el punto 3 de este artículo una «prima trimestral por participación en ventas de otros canales», conforme a lo dispuesto en este artículo.

2. La «prima trimestral total por participación en ventas de otros canales» para el conjunto de los vendedores se calculará de la forma siguiente:

- Se dividirán las ventas trimestrales de otros canales en tramos.
- A cada tramo de ventas se le aplicará la siguiente tabla:

Venta trimestral mayor o igual a	Venta trimestral menor de	Porcentaje aplicable
15.000.000	25.000.000	2,0
25.000.000	40.000.000	1,5
40.000.000		1,0

• La «prima trimestral total por participación en ventas de otros canales» será la suma de la prima de cada uno de los tramos.

3. La «prima trimestral total por participación en ventas de otros canales» se distribuirá linealmente entre aquellos vendedores que tengan en el trimestre natural una venta de productos de juego superior a quince mil euros.

A efectos de que la ausencia por vacaciones no repercuta negativamente sobre el importe de esta prima, durante el periodo vacacional se reducirá proporcionalmente la cifra de venta exigida en el párrafo anterior, aplicando el porcentaje de las jornadas de vacaciones sobre las jornadas teóricas de cada vendedor.

4. La «prima trimestral por participación en ventas de otros canales», se abonará en el mes siguiente al último mes del trimestre natural, y tiene el carácter de no consolidable.

Artículo 50. *Productos de juego de carácter extraordinario y productos de juego promocionados.*

1. Cualquier producto de juego de carácter extraordinario que la ONCE comercialice deberá ser vendido por los agentes vendedores, en el periodo y condiciones (incluyendo comisiones) que la Comisión Negociadora determine.

2. La venta de estos productos no computará para el cálculo de las comisiones por ventas y pagas extraordinarias, salvo pacto en contrario en Comisión Negociadora. Tampoco será computable para los supuestos de ausencias y permisos retribuidos ni para los complementos de las prestaciones por incapacidad temporal ni de maternidad, en su caso.

3. Se considerarán productos de juego promocionados aquellos productos a los que, por motivos comerciales, estratégicos, y/o logísticos se les apliquen,

durante un periodo de tiempo determinado, unas condiciones retributivas distintas a las establecidas en el artículo 46. La ONCE podrá determinar, en cada momento, los productos de juego que tendrán la condición de promocionados, así como el periodo de vigencia de la promoción. Las condiciones retributivas de los productos de juego promocionados serán aquéllas que la Comisión Negociadora determine.

#### Artículo 56. *Complementos salariales funcionales.*

Estos complementos no tienen carácter consolidable, y sólo se percibirán mientras el trabajador no vendedor desarrolle efectivamente la actividad que da derecho a ellos.

Los trabajadores que desarrollen de forma regular las actividades que dan derecho a estos complementos percibirán su importe durante sus vacaciones. El mismo criterio se aplicará a los complementos previstos en el apartado 5. de la Disposición Transitoria Cuarta de este Convenio.

##### 1. Jornada partida.

Es el complemento salarial funcional que percibirán los empleados que continuamente presten sus servicios en cualquier centro de la ONCE en régimen de jornada partida.

En caso de no efectuarse el trabajo en régimen de jornada partida durante todo el mes, o toda la semana, el trabajador percibirá su importe en proporción a los días de su efectiva realización.

Percibirán este complemento en vacaciones aquellos trabajadores que desarrollen su actividad laboral de modo habitual en régimen de jornada partida, y en la misma proporción que lo venían percibiendo.

Se entenderá por jornada partida aquélla en que exista un descanso ininterrumpido de una hora de duración como mínimo.

La cuantía del complemento por jornada partida se fija en 250 euros/mes.

##### 2. Trabajo a turnos.

Por el trabajo realizado en turnos alternos o rotatorios o bien en forma de corretornos para cubrir las necesidades del servicio que se planteen o surjan, se tendrá derecho a un complemento salarial funcional.

La cuantía del complemento por trabajo a turnos se fija en 179,94 euros/mes.

##### 3. Trabajo nocturno.

Por el trabajo realizado de noche, comprendido entre las 22 y las 6 horas, los trabajadores no vendedores tendrán derecho, si se hace de forma esporádica, al percibo de un complemento funcional, consistente en un plus del 50 por ciento sobre el precio de la hora ordinaria, calculada sobre el salario base del puesto funcional que efectivamente desarrollan, complemento de escala, en su caso, y antigüedad consolidada.

Se devengará en proporción al número de horas trabajadas en el mencionado periodo nocturno.

No será de aplicación dicho plus en ningún caso cuando en el contrato el salario se haya establecido atendiendo a que el trabajo sea nocturno por su propia naturaleza, habiéndose tenido en cuenta tal circunstancia al fijar el salario.

##### 4. Trabajo en días no laborables.

Es el complemento funcional que percibirán aquellos trabajadores no vendedores que, por necesidades de la empresa, de manera circunstancial, y fuera de su jornada ordinaria, deban prestar servicios en sábados, domingos y festivos.

Por dicho complemento se tendrá derecho al percibo del 60% del precio de la hora ordinaria, calculada sobre el salario base del puesto funcional que efectivamente se desarrolla, complemento de escala, en su caso, y antigüedad consolidada; asimismo, se deberá recuperar el mismo tiempo de descanso en los cuatro meses siguientes. El complemento del 60% se podrá sustituir, por acuerdo entre el trabajador y la Dirección del Centro, por una compensación en tiempo libre en la misma proporción.

5. Cierre de ventas en sábados, domingos y festivos.

Es el complemento funcional que percibirán aquellos trabajadores no vendedores que, por designación del Jefe de Centro, formen parte de los Equipos de cierre de ventas regulados en el artículo 25 de este Convenio.

Su cuantía será de 36,06 euros por cada día que efectúen estas tareas.

Artículo 60. *Revisión salarial.*

Durante la vigencia del presente convenio, si durante dos años consecutivos hay beneficio de explotación (con premios ajustados), la Comisión Negociadora del Convenio Colectivo se reunirá para evaluar si dicho beneficio tiene un carácter recurrente, es significativo, y si se deriva de las operaciones normales de la ONCE o de hechos excepcionales; y en base a las conclusiones de dicho análisis podrá acordarse la revisión del salario base, y de los conceptos retributivos y tablas relacionados con el mismo, y el alcance de dicha revisión; sin que en ningún caso esta revisión pueda afectar al salario base y otros conceptos retributivos de ejercicios precedentes.

En el caso de que se pactara dicha revisión, el Mínimo de Venta, el Umbral de Venta y los tramos de la Tabla de comisiones se incrementarán, en su caso, en las mismas condiciones en que aumente el salario base, en los términos acordados por la Comisión Negociadora del Convenio.

Artículo 67. *Graduación.*

Las faltas disciplinarias de los trabajadores, cometidas con ocasión o como consecuencia de su trabajo, podrán ser en atención a su importancia, reincidencia, reiteración o intencionalidad: leves, graves o muy graves.

...

c. Serán faltas muy graves:

...

c.8) Cuando resulte suficientemente acreditada la disminución continuada y voluntaria en el rendimiento del trabajo normal o pactado, así como la venta sistemática por debajo del Mínimo de Venta fijado en el artículo 47 durante un período de dos meses consecutivos.

Disposición transitoria quinta.

Durante el año 2015 el cálculo del Mínimo de Venta, del Umbral de Venta, y de las comisiones contempladas en los artículos 46, 46 bis, 46 ter y 46 quater se realizará considerando como año natural el período comprendido entre el 1 de abril y el 31 de diciembre de 2015, ambos incluidos.

## ANEXO 1

## Definiciones funcionales - puestos de nueva creación

*Grupo personal vendedor*

## Agente Vendedor Nivel 1.

Los agentes vendedores ejercerán la venta de aquellos productos que la ONCE determine en los lugares, horarios, condiciones, y con la utilización de los medios que se les asignen. Su actividad se desarrollará diariamente, con la máxima diligencia, y habrán de alcanzar al menos el Mínimo de Venta en euros fijado en el Convenio Colectivo.

Realizan la promoción y venta de todos los productos que la ONCE determine en cualquiera de sus soportes utilizando técnicas comerciales adecuadas. Realizan la liquidación de los mismos, así como la devolución de los no vendidos, en la forma y lugar que la ONCE les indique, haciendo los desplazamientos necesarios, tanto para dichos procesos como para el propio ejercicio de la venta».

Jorge Iniguez Villanueva, (ONCE).–Diego Sayago Sánchez, (UGT).–Rafael Herranz Castillo (Secretario).



[www.cigservicios.org](http://www.cigservicios.org)