

PROPUESTA DE INCENTIVOS DE LAS CCOO DE MAKRO

Después de años reclamando un sistema de incentivos para todos los trabajadores de Makro España, la dirección de la empresa se comprometió a negociar un sistema para los trabajadores que nos disponemos de él. En la primera reunión la dirección nos hizo una propuesta absurda, fuera de contexto y absolutamente ridícula.

A pesar de ello desde CCOO seguimos pensando que hay que tratar de alcanzar un acuerdo que sea útil para todos los trabajadores de Makro y como creemos necesario buscar soluciones, y a la vez que seguimos con nuestras movilizaciones, hemos preparado una propuesta que está en línea con el modelo que ha presentado la dirección pero que a la vez da respuestas a nuestras pretensiones.

1.DESTINATARIOS

- a. El acuerdo garantizará un sistema de incentivos que irá dirigido a todos los trabajadores de Makro que en la actualidad no tienen ningún sistema de retribución variable.

2.OBJETIVO

- a. Cubrir el objetivo de ventas anual del centro y/o compañía.
- b. Incrementar el beneficio antes de impuestos de la compañía.

3.PERÍODOS DE COMPUTO

- a. Todos los conceptos se calcularán en el año natural, es decir, del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año.
- b. Los importes a cobrar se abonarán en la nómina del mes de abril.
- c. Los trabajadores que hayan causado baja antes del momento establecido para el cobro, la empresa se obligará a hacerles llegar las

cantidades que le correspondiera independientemente de que se haya hecho referencia expresa o no en el momento de firmar el finiquito.

4.COMUNICACIÓN DE OBJETIVOS DE VENTA

- a. Los objetivos de venta se determinarán antes del 1 de enero del año de referencia.
- b. En caso de factores extraordinarios que influyeran en la venta (obras, causas de fuerza mayor, etc) se modificarán los objetivos originales teniendo en cuenta estas causas.
- c. Mensualmente la dirección de la empresa facilitará en cada centro a la representación de los trabajadores, y al Comité Intercentros en cada reunión de este, la evolución de los objetivos de incentivos de cada uno de los centros de Makro.

5.IMPORTE DEL INCENTIVO

- a. El importe del Incentivo irá en función de las ventas de las tiendas y de la compañía y de la evolución de los beneficios de la compañía con el siguiente escalado:

Ventas Almacén

Hasta el 90% del Objetivo de venta	0,20 € por hora contratada
Del 90% al 105 %	0,40 € por hora contratada
Del 105% en adelante	0,60 € por hora contratada

Ventas Compañía

Hasta el 90% del Objetivo de venta	0,20 € por hora contratada
Del 90% al 105 %	0,40 € por hora contratada
Del 105% en adelante	0,60 € por hora contratada

Beneficios Compañía

Hasta 90% Beneficio año anterior	0,20 € por hora contratada
Del 90% al 105 %	0,40 € por hora contratada
Del 105% en adelante	0,60 € por hora contratada

- b. Los importes se regularizarán al alza en el mismo porcentaje del establecido en el Convenio Colectivo para el Salario Base.
- c. Los trabajadores de los centros sin ventas (oficinas, plataformas, etc) l concepto tienda será la media de lo que cobren en todas las tiendas.

6.CONDICIONES GENERALES

- a. El sistema entrará en vigor con efectos del 1 de enero de 2007 y estará vigente hasta la finalización del próximo convenio de Grandes Almacenes.
- b. En el plazo de un mes después de la firma del mencionado convenio, se reunirá el Comité Intercentros y la dirección para renegociar el actual acuerdo.
- c. Si transcurrido seis meses desde el inicio de las negociaciones no hubiera acuerdo, las partes se someterán al arbitraje del SIMA que será de obligado cumplimiento.
- d. En los casos de cambio de centro durante el periodo de computo, se estará a los objetivos del centro en los que se efectúe el mayor tiempo de trabajo efectivo.

Makro, marzo de 2008

INCENTIVOS PARA TODOS ¡ES DE JUSTICIA!

