

Acuerdo

FATTEL / FOESITRA – TELECOM ARGENTINA S. A.

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a los 4 días del mes de noviembre de 2019, se reúnen, por una parte, los Sres. Osvaldo Iadarola, Claudio César, Claudio Marín y Alejandro Tagliacozzo, en representación de **F.A.T.TEL.** (Federación Argentina de Trabajadores de las Telecomunicaciones); los Sres. Daniel Rodríguez y Alberto Tell, en representación de **F.O.E.E.S.I.T.R.A.** (Federación de Obreros, Empleados y Especialistas de los Servicios e Industria de las Telecomunicaciones de la República Argentina), y por la otra parte, los Sres. Sergio Farauo, Hernán López Figueroa, Walter Gerboles, Kevin Prime, Jorge Locatelli y Bruno Cisano, en representación de **TELECOM ARGENTINA S. A.**, quienes han llegado al acuerdo Convencional que a continuación se detalla:-----

Artículo 1º - Ámbito de Aplicación-----

El presente acuerdo será de aplicación a todos los empleados de Telecom Argentina S. A., representados por los Sindicatos que conforman las Federaciones que suscriben el presente acuerdo, que se desempeñen en la función de Atención Personalizada al Cliente, en los locales comerciales.-----

Artículo 2º - Aplicación Subsidiaria-----

Todo aquello que no fuera regulado en el presente acuerdo, se regirá por las Convenciones Colectivas de Trabajo de actividad N° 713/15 y 712/15.-----

Artículo 3º - Jornada de Trabajo-----

Se establece una jornada de trabajo de 40 hs semanales y 8 horas diarias.-----

Artículo 4º - Descansos-----

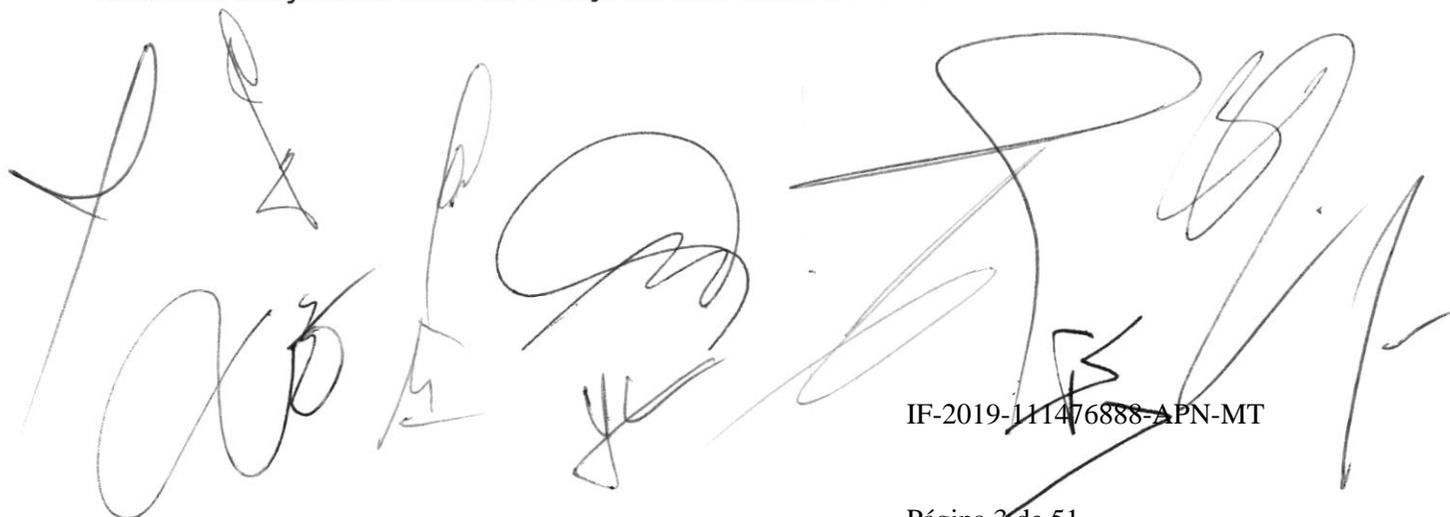
4.1 Descansos: Se establece una pausa para refrigerio de 30 minutos diarios y una pausa para descanso de 15 minutos diarios, computándose en ambos casos como parte del tiempo de labor.-----

Artículo 5º - Diagramas horarios-----

Se establecen los siguientes diagramas horarios en razón de dar respuesta a la dinámica propia de la actividad de cada localidad y/o ubicación de cada local comercial, de requerimientos operativos y/o de mayor eficiencia:

5.1 Diagramas horarios para Locales Comerciales Tradicionales (LCT)-----

5.1.1 Diagrama Horario A Locales Comerciales Tradicionales (LCT – A): Se establece una jornada diaria de trabajo de ocho horas de lunes a viernes.-----



IF-2019-111476888-APN-MT

5.1.2 Diagrama Horario B Locales Comerciales Tradicionales en horario discontinuo (LCT – B): Se establece una jornada diaria de trabajo de ocho horas de lunes a viernes, las que se distribuirán a razón de 4 horas por la mañana y 4 horas por la tarde de acuerdo a los horarios de atención al cliente establecidos para cada local comercial. Las pausas para refrigerio y descanso, serán distribuidas de forma proporcional en cada uno de los bloques horarios (mañana – tarde).-----

5.2 Diagramas horarios para Locales Comerciales de Alto Tránsito-----

5.2.1 Diagrama horario A Locales Comerciales de Alto Tránsito (LCAT – A): Se establece una jornada diaria de trabajo de ocho horas de lunes a viernes.-----

5.2.3 Diagrama horario B Locales Comerciales de Alto Tránsito (LCAT – B): Se establece una jornada diaria de trabajo de ocho horas de martes a sábados.-----

En caso de que a futuro, la empresa requiera reclasificar un Local Tradicional como de Alto Tránsito Comercial, las partes se reunirán para analizar el impacto y la implementación.

5.3 Diagramas horarios para Locales Comerciales en Centros Comerciales o Shopping Centers-----

5.3.1 Diagrama horario A Locales Comerciales en Shoppings Francos Fijos (LCSH – A): Se establece una jornada semanal de 40 horas, que podrán ser distribuidos de lunes a domingo con 2 francos semanales fijos. La jornada diaria será de 8 horas.-----

5.3.2 Diagrama horario B Locales Comerciales en Shoppings Francos Móviles (LCSH – B): Se establece una jornada semanal de 40 horas, que podrán ser distribuidos de lunes a domingo con 2 francos semanales móviles. La jornada diaria será de 8 horas.---

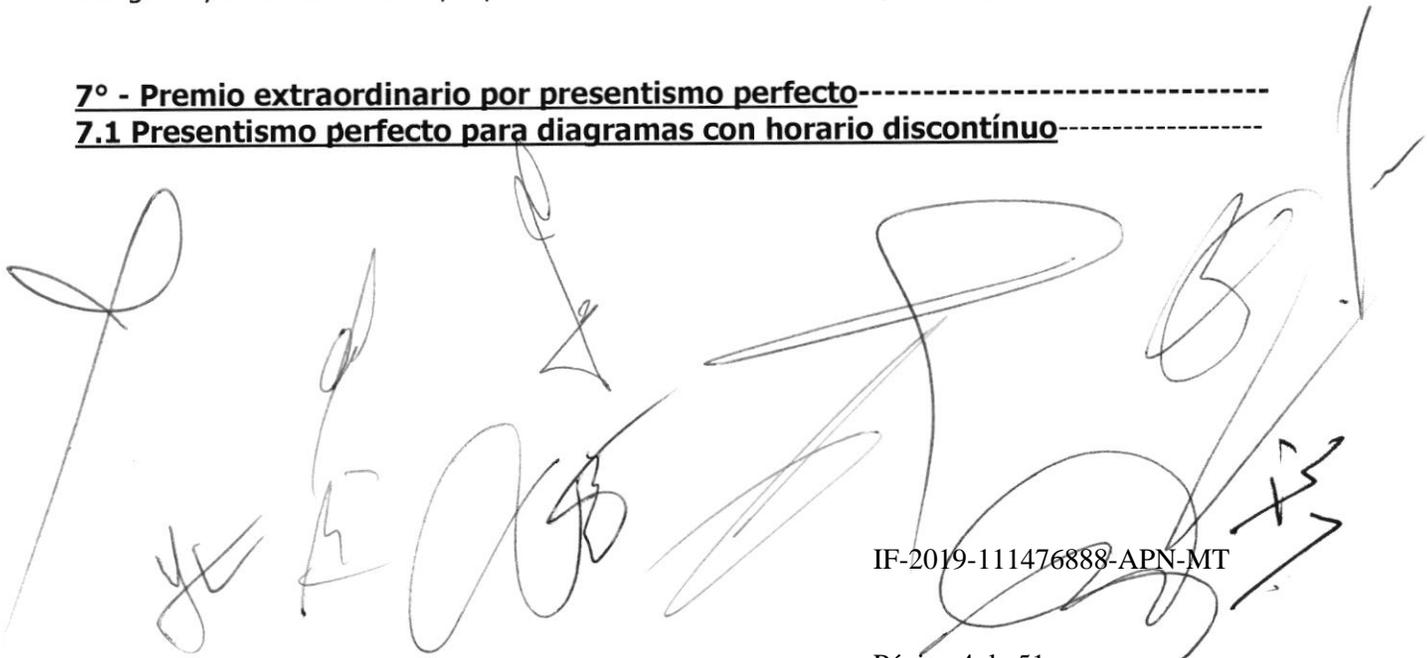
6° - Jornada de Trabajo a Tiempo Parcial, sobre diagramas de artículos 5.1, 5.2 y 5.3-----

6.1 Tiempo Parcial Francos Fijos: Se establece una jornada semanal de 20 horas, con 2 francos semanales fijos. La jornada diaria será de 4 horas. Las pausas para refrigerio y descanso serán proporcionales a las establecidas para la jornada de 8 horas.-----

6.1.1 Tiempo Parcial Francos Móviles: Se establece una jornada semanal de 20 horas, con 2 francos semanales móviles. La jornada diaria será de 4 horas. Las pausas para refrigerio y descanso serán proporcionales a las establecidas para la jornada de 8 horas.---

7° - Premio extraordinario por presentismo perfecto-----

7.1 Presentismo perfecto para diagramas con horario discontinuo-----



El personal que desempeñe sus funciones en horario discontinuo, percibirá un premio extraordinario por presentismo perfecto de pesos \$ 2.500 (pesos dos mil quinientos), que estará sujeto a las siguientes condiciones:-----

- No registrar más de 30 ´ de llegadas tarde acumuladas en el mes.
- No registrar suspensiones disciplinarias.
- No registrar ausencias en el mes, con excepción de las licencias convencionales por vacaciones, fallecimiento familiar, exámen (en el caso que sean carreras universitarias o terciarias afines a las tareas que se desarrollan en las distintas direcciones de la empresa cursadas en instituciones oficiales) y licencia gremial.

7.1.1 Para quienes en la actualidad tienen horario continuo, y pasarán al esquema de horario discontinuo, el adicional de \$ 2.500 (pesos dos mil quinientos) del punto 7.1 será fijo.-----

7.1.2 En las localidades que habitualmente realizan jornadas mixtas (durante el verano discontinuo y el resto del año corrido), el adicional estará sujeto a presentismo perfecto.---

7.2 Presentismo perfecto para diagramas con horario continuo-----

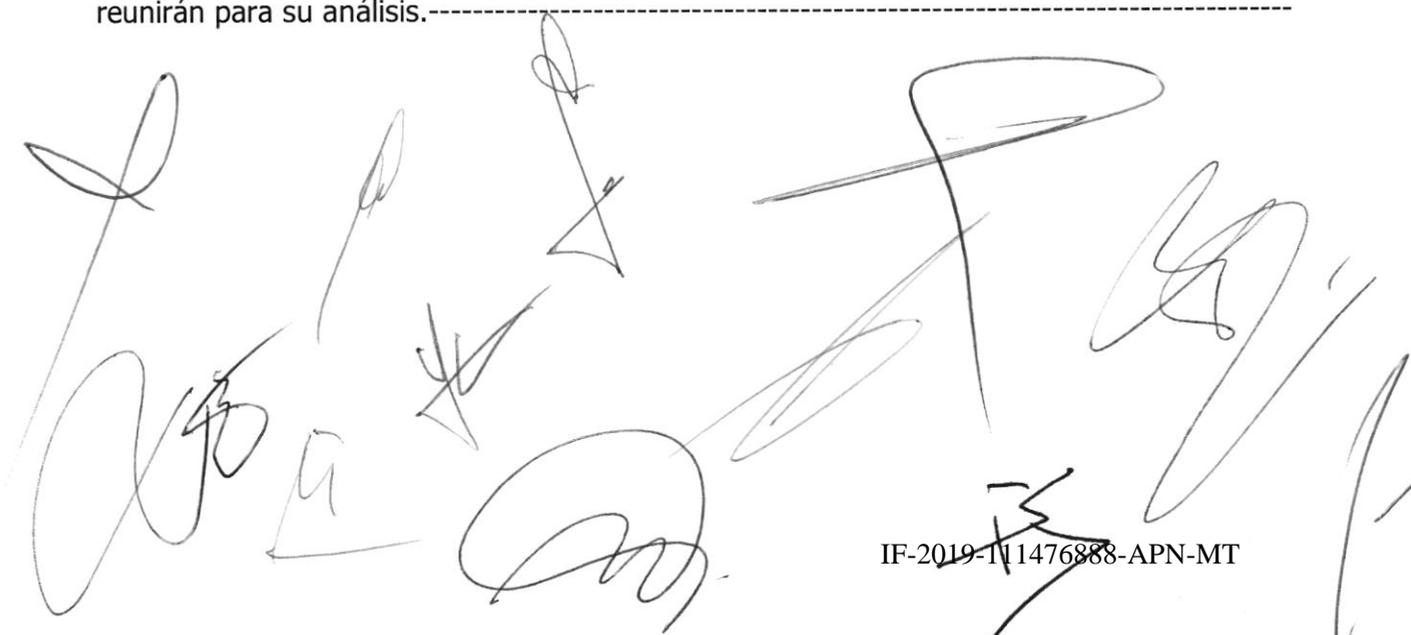
El personal que desempeñe sus funciones en horario continuo, percibirá un premio extraordinario por presentismo perfecto de pesos \$1.000,- que estará sujeto a las siguientes condiciones:-----

- No registrar más de 30 ´ de llegadas tarde acumuladas en el mes.
- No registrar suspensiones disciplinarias.
- No registrar ausencias en el mes, con excepción taxativa de las licencias convencionales por vacaciones, fallecimiento familiar, exámen (en el caso que sean carreras universitarias o terciarias afines a las tareas que se desarrollan en las distintas direcciones de la empresa cursadas en instituciones oficiales) y licencia gremial.

8° - Personal preexistente-----

El personal preexistente, será readecuado a las condiciones de jornada que se establecen en el presente convenio, según el **Anexo A** que se adjunta al presente.-----

Luego de la adecuación establecida en el presente artículo, en caso de ser requerido por la empresa establecer nuevas condiciones de jornada para un local comercial, las partes se reunirán para su análisis.-----



9° - Premio por Ventas-----

El personal comprendido en el presente acuerdo, percibirá un premio mensual a liquidar bajo el concepto "Premio por Ventas", conforme se detalla en el **Anexo C** del presente. Cada vez que la empresa decida modificarlo para adecuarlo a requerimientos de negocio, previamente dará aviso a la entidad sindical.-----

10° - Ubicación en la Grilla Salarial-----

El personal ingresante será ubicado en la categoría A por el término de 24 meses contados a partir de la fecha de su ingreso.-----

Para ascender de la categoría A a la categoría C se deberán reunir las siguientes condiciones:-----

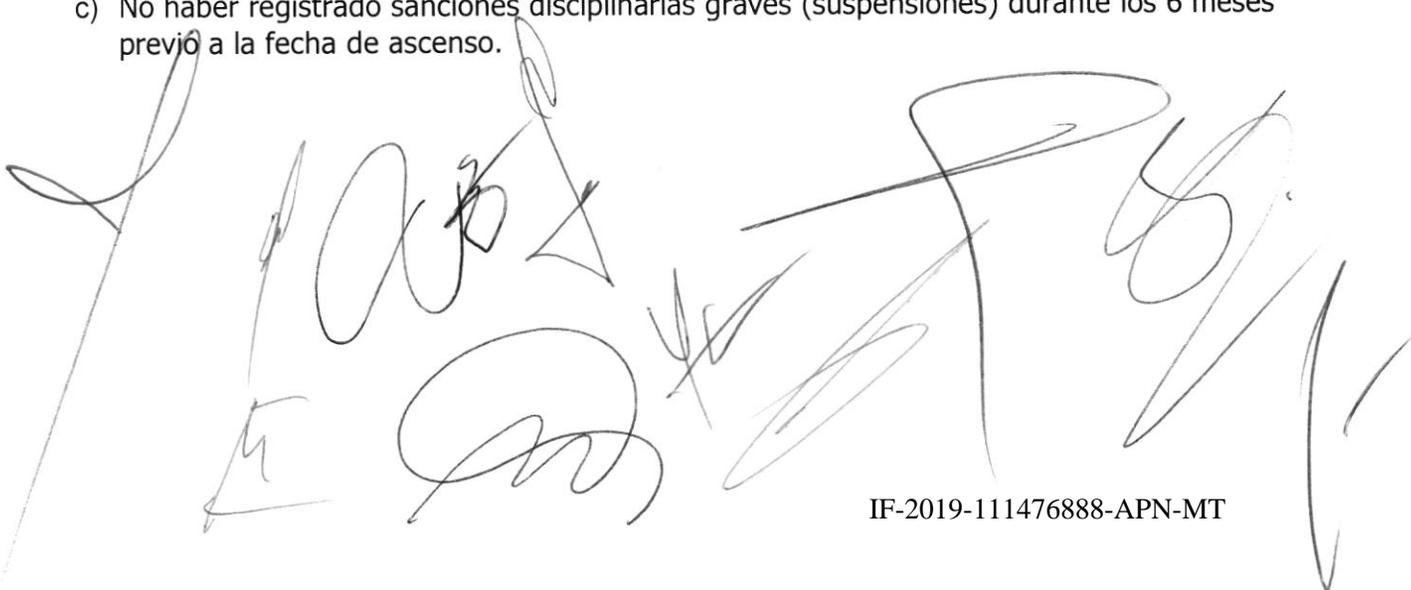
- a) Haber cumplido 24 meses de trabajo efectivo en la función de Atención Presencial al Cliente.
- b) Haber registrado indicadores de medición de desempeño superiores al 75% en los últimos 6 meses antes del ascenso.
- c) No haber registrado sanciones disciplinarias graves (suspensiones) durante los 6 meses previo a la fecha de ascenso.

Para ascender de la categoría C a la categoría D se deberán reunir las siguientes condiciones:-----

- a) Haber cumplido 24 meses de trabajo efectivo en la función de Atención Presencial al Cliente.
- b) Haber registrado indicadores de medición de desempeño superiores al 75% en los últimos 6 meses antes del ascenso.
- c) No haber registrado sanciones disciplinarias graves (suspensiones) durante los 6 meses previo a la fecha de ascenso.

Para ascender de la categoría D a la categoría E se deberán reunir las siguientes condiciones:-----

- a) Haber cumplido dieciocho (18) meses de trabajo efectivo en la función de Atención Presencial al Cliente.
- b) Haber registrado indicadores de medición de desempeño superiores al 75% en los últimos 6 meses antes del ascenso.
- c) No haber registrado sanciones disciplinarias graves (suspensiones) durante los 6 meses previo a la fecha de ascenso.



IF-2019-111476888-APN-MT

Cumplidos los requisitos establecidos en el presente artículo los ascensos se efectivizarán en dos oportunidades por año calendario, a partir del primero de mayo o a partir del primero de noviembre de cada año.-----

10.1 Cupos promociones personal preexistente en cat. D

De forma extraordinaria, se establecen cupos de promociones desde la categoría D a la categoría E, para aplicar sobre el personal preexistente al presente acuerdo que revista al mes de noviembre de 2019 en la categoría D y cumpla con el 75% de los objetivos fijados.-----

10.2 Adicional para categoría "E"

Se incorporará un adicional remunerativo de \$1.000 (pesos mil), para el personal que revista la categoría E, actualizable por paritarias, bajo el concepto "Adicional Acta Nov 2019". Este adicional será absorbido en caso de una futura promoción y será proporcional para la jornada part time.-----

11° - Medición del desempeño

La empresa fijará objetivos de cumplimiento en relación a los siguientes indicadores: Ausentismo, ventas, NPS entre otros.-----

A tal fin, periódicamente se realizarán mediciones del grado de cumplimiento de los objetivos fijados al personal según detalle en **Anexo B**.-----

11.1 Medición del desempeño personal ingresante

El personal ingresante, será evaluado durante el 6to mes desde su ingreso. En función del resultado de esa medición, la Empresa dispondrá:-----

- a) Extinguir el contrato de trabajo conforme Ley de Contrato de Trabajo, ó
- b) Proseguir con la relación laboral.

Artículo 12° - Homologación

Las partes en forma conjunta y/o separada quedan facultadas para someter el presente acuerdo a la homologación del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.-----

En prueba de conformidad se firman tres (3) ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en lugar y fecha citado en el encabezamiento.-----

ANEXO A

Tipo de oficina	Provincia	Localidad	Oficina Comercial	Direccion	Tipo de jornada
Convergente	Capital Federal	Capital Federal	Abasto	Av. Corrientes 3247	Shopping
Convergente	Capital Federal	Capital Federal	Barrio Norte	Av. Santa Fe 1680	Locales de alto tránsito
Personal	Capital Federal	Capital Federal	Belgrano	Av. Cabildo 1588	Locales de alto tránsito
Personal	Capital Federal	Capital Federal	Caballito	Av. Rivadavia 5263	Tradicional simple contiuo
Personal	Capital Federal	Capital Federal	Centro	Av. Corrientes 566	Tradicional simple contiuo
Personal	Capital Federal	Capital Federal	Estación Retiro	Av. Ramos Mejía 1348, Loc. 40 (Estación de Trenes)	Tradicional simple contiuo
Personal	Capital Federal	Capital Federal	Liniers	Av. Rivadavia 11.150	Tradicional simple contiuo
Personal	Capital Federal	Capital Federal	Palermo Soho	Honduras 4748	Locales de alto tránsito
Personal	Buenos Aires	Merlo	Merlo	Juan Domingo Peron 25694	Locales de alto tránsito
Convergente	Buenos Aires	Morón	Moron	9 de Julio 36	Locales de alto tránsito
Personal	Buenos Aires	Pilar	Pilar	Pedro Lagrave 518	Tradicional simple contiuo
Convergente	Buenos Aires	Morón	Plaza Oeste	Av. Brig. Gral. Juan Manuel de Rosas 658	Shopping
Personal	Buenos Aires	Ramos Mejía	Ramos Mejía	Av. de Mayo 567	Tradicional simple contiuo
Personal	Buenos Aires	San Isidro	San Isidro	Av. Centenario 125	Tradicional simple contiuo
Personal	Buenos Aires	San Justo	San Justo	Dr. Ignacio Arieta 3169	Tradicional simple contiuo
Convergente	Buenos Aires	San Martín	San Martín	Av. Mitre 3731	Tradicional simple contiuo
Personal	Buenos Aires	San Miguel	San Miguel	Presidente Peron 1184	Locales de alto tránsito
Convergente	Buenos Aires	Tortuguitas	TOM	Km 36.5, Ramal Pilar	Shopping
Convergente	Buenos Aires	Martinez	Unicenter	Paraná 3745	Shopping
Convergente	Buenos Aires	Villa Ballester	Villa Ballester	Pueyrredon 2776	Tradicional simple contiuo
Convergente	Buenos Aires	Avellaneda	Alto Avellaneda	General Guemes 897	Shopping
Personal	Buenos Aires	Avellaneda	Avellaneda	Av. Mitre 425	Tradicional simple contiuo
Personal	Buenos Aires	Lomas de Zamora	Lomas de Zamora	Av. Hipólito Irigoyen 8613	Tradicional simple contiuo
Personal	Buenos Aires	Quilmes	Quilmes	Alsina 134	Tradicional simple contiuo
Personal	Formosa	Formosa	Formosa Belgrano	Belgrano 654	Locales de alto tránsito
Personal	Chaco	Resistencia	Resistencia Alberdi	Alberdi 226	Locales de alto tránsito
Convergente	Chaco	Resistencia	Resistencia Juan B. Justo	Juan B. Justo 204	Locales de alto tránsito
Convergente	Corrientes	Corrientes	Corrientes	Junin 1517	Locales de alto tránsito
Personal	Corrientes	Corrientes	Corrientes Junin Peatonal	Junin 1078	Locales de alto tránsito
Personal	Corrientes	Goya	Goya	Cristobal Colon 1043	Tradicional simple discontinuo
Convergente	Misiones	Posadas	Posadas Colón	Colón 1515	Locales de alto tránsito
Personal	Misiones	Posadas	Posadas Córdoba	Cordoba 1978	Locales de alto tránsito
Convergente	Entre Ríos	Concepción del Uruguay	Concepción del Uruguay	Posadas 961	Tradicional simple discontinuo
Personal	Entre Ríos	Concordia	Concordia	Entre Ríos 686	Tradicional simple discontinuo
Convergente	Entre Ríos	Gualeduaychú	Gualeduaychú	Luis Palma 899	Tradicional simple discontinuo
Personal	Entre Ríos	Paraná	Paraná	Italia 100	Locales de alto tránsito
Convergente	Santa Fe	Rafaela	Rafaela	San Martín 399	Tradicional simple discontinuo
Personal	Santa Fe	Reconquista	Reconquista	Gral. Obligado 902	Tradicional simple discontinuo
Personal	Santa Fe	Santa Fe	Santa Fe San Jerónimo	San Jeronimo 2730	Locales de alto tránsito
Convergente	Santa Fe	Rosario	Rosario Peatonel	Córdoba 1199	Locales de alto tránsito
Personal	Santa Fe	Rosario	Rosario Roca	Pte Roca 843	Locales de alto tránsito
Convergente	Santa Fe	Venado Tuerto	Venado Tuerto	Belgrano 555	Tradicional simple discontinuo
Personal	Córdoba	San Francisco	San Francisco 25 de Mayo	Bv. 25 de Mayo 2188	Locales de alto tránsito
Personal	Córdoba	Villa María	Villa María	San Martín 256	Locales de alto tránsito
Personal	Córdoba	Río Cuarto	Río Cuarto General Paz	General Paz 760	Locales de alto tránsito
Personal	La Pampa	Santa Rosa	Santa Rosa Carlos Pellegrini	Carlos Pellegrini 371	Locales de alto tránsito
Personal	Mendoza	Mendoza	Mendoza	San Martín 968	Tradicional simple discontinuo
Personal	San Juan	San Juan	San Juan	I. de La Roza 145	Tradicional simple discontinuo
Personal	San Luis	San Luis	San Luis	Junin 1050	Tradicional simple discontinuo
Personal	Mendoza	San Rafael	San Rafael	H. Irigoyen 245	Tradicional simple discontinuo
Personal	Córdoba	Córdoba	Capitalinas	Humberto Primo 630	Tradicional simple contiuo
Personal	Córdoba	Córdoba	Córdoba 9 de Julio	9 de Julio 348	Locales de alto tránsito
Personal	Córdoba	Córdoba	Nuevo Centro Córdoba	Duarte Quiros 1400, Local 107	Shopping
Personal	Jujuy	San Salvador de Jujuy	Jujuy	Necochea 272	Locales de alto tránsito

IF-2019-111476888-APN-MT

ANEXO A (Continuación)

Convergente	Salta	Salta	Salta Alvarado	Alvarado 595	Locales de alto tránsito
Personal	Salta	Salta	Salta Balcarce	Balcarce 1	Locales de alto tránsito
Personal	Catamarca	S. F. del V. de Catamarca	Catamarca	Rivadavia 758	Locales de alto tránsito
Personal	La Rioja	La Rioja	La Rioja	Pelagio B. Luna 466	Locales de alto tránsito
Personal	Santiago del Estero	Santiago del Estero	Santiago del Estero Avellaneda	Avellaneda 179	Locales de alto tránsito
Personal	Santiago del Estero	Santiago del Estero	Santiago del Estero Independencia	Independencia 494	Locales de alto tránsito
Personal	Tucumán	San Miguel de Tucuman	Tucumán 24 de Septiembre	24 de Septiembre 550	Locales de alto tránsito
Personal	Tucumán	San Miguel de Tucuman	Tucumán Muñecas	Muñecas 226	Locales de alto tránsito
Personal	Río Negro	Bariloche	Bariloche	San Martín 162	Tradicional simple contiuo
Personal	Chubut	Comodoro Rivadavia	Comodoro Rivadavia	España 818	Tradicional simple contiuo
Personal	Neuquén	Neuquén	Neuquén	Av. Argentina 196	Locales de alto tránsito
Personal	Santa Cruz	Rio Gallegos	Rio Gallegos	Bernardino Rivadavia Nro 79	Tradicional simple contiuo
Personal	Chubut	Trelew	Trelew	9 de Julio 470	Tradicional simple discontinuo
Personal	Tierra del Fuego	Ushuahia	Ushuaia	San Martín 206	Tradicional simple contiuo
Personal	Río Negro	Viedma	Viedma	Buenos Aires 225	Tradicional simple discontinuo
Personal	Buenos Aires	La Plata	La Plata calle 8	Calle 8 633	Locales de alto tránsito
Personal	Buenos Aires	Mar del Plata	Mar del Plata San Luis	San Luis 1864	Locales de alto tránsito
Personal	Buenos Aires	Tandil	Tandil	Alem 635	Tradicional simple discontinuo
Personal	Buenos Aires	Chivilcoy	Chivilcoy	Pelegrini 65	Tradicional simple discontinuo
Personal	Buenos Aires	Junín	Junín	Av. Arias 49	Tradicional simple discontinuo
Personal	Buenos Aires	Pergamino	Pergamino	Av de Mayo 508	Tradicional simple discontinuo
Convergente	Buenos Aires	San Nicolás de los Arroyos	San Nicolás	Mitre 303	Locales de alto tránsito
Telecom	Buenos Aires	San Nicolás de los Arroyos	San Nicolás Urquiza	Urquiza 17	Locales de alto tránsito
Convergente	Buenos Aires	Zárate	Zárate	Moreno 166	Tradicional simple discontinuo
Telecom	Buenos Aires	Zárate	Zárate Ituzaingo	Ituzaingo 999	Tradicional simple discontinuo
Personal	Buenos Aires	Bahía Blanca	Bahía Blanca	Alsina 35	Locales de alto tránsito

IF-2019-111476888-APN-MT

ANEXO B - Sistema de Medición del Desempeño

Los indicadores o KPI's que serán envaluados son: Ausentismo, Nivel de Satisfacción (SAT) o Insatisfacción de los clientes (IN SAT), Efectividad y ATN (pendiente por unificación de turneros).

Condiciones:

- Período de evaluación del último trimestre. Actualización mensual.
- Debe cumplir con un mínimo de 25% del período trabajado para la medición.
- Es condición alcanzar un porcentaje mayor a 75%

Puntuación y rangos

KPI	Puesto	Ponderación	Umbral	Nota	
Ausentismo (No incluye Vacaciones / Maternidad /Paternidad /Examen/Casamiento /Licencias Gremiales)	Todos	30%	0% < 3%	30	
			3% > < 6%	24	
			6% > < 10%	19,5	
			10% > < 15	9	
			> 15%	0	
SAT	Representante	25%	> 95%	25	
			95% > < 90%	20	
			85% > < 90%	15	
			75% > < 85%	7,5	
			< 75%	0	
INSAT	Representante	20%	< 3%	20	
			5% > < 3%	16	
			8% > < 5%	12	
			10% > < 8%	8	
			> 10%	0	
% Efectividad (Vias. Móvil (Altas+Porta+Capro)+ Vias. Hogares(Catv+FlowIP+ Fiber+ Fiber Lite)/ Clientes Atendidos.	Representante	25%	> 15.4%	25	Móvil - Convergente
			10,8% > < 15,4%	20	
			7,1% > < 10,8%	15	
			5% > < 7,1%	7,5	
			< 5%	0	

Definición de objetivos

Se fijan 4 objetivos claves para la medición de performance de los recursos, uno que concentra todos los puestos y tres que alcanzan exclusivamente a los representantes.

- Ausentismo (todos los puestos): se definieron umbrales en relación al % de ausentismo y se desestimaron las siguientes licencias:

Vacaciones / Exámen / Maternidad / Paternidad / Matrimonio / Gremiales

IF-2019-111476888-APN-MT

ANEXO B - Sistema de Medición del Desempeño (Continuación)

- Sat / Insat (solo Rap.): están definidos por benchmark (SAT 85%, Insat 5%) siendo los mismos la media de los umbrales.
- %Efectividad (Solo Rap): El mismo se definió a través de la construcción de cuartiles sobre la efectividad convergente (Productos Móvil + Productos Hogares).

Cómo se toman los datos

Los datos se extraen de las mismas bases con las que se construye el Tablero General de Oficinas Comerciales y de la Planilla Rap publicada para seguimiento de los representantes.

Las bases de origen de la información son: Planeamiento Comercial, Turneros (PQ y E-flow), Sap y Portal C-SAT.

Cómo se calcula

- Ausentismo: Licencias contempladas / días hábiles
- SAT: Encuestas T2B (4 y 5) / total de encuestas
- Insat: Encuestas BB (1) / total de encuestas
- % de Efectividad: (Venta móvil + venta hogares) / Atendidas
 - Venta móvil = Altas Puras + portabilidad + capro
 - Venta hogares = Solicitudes CATV + Flow IP + Fibertel Lite + Fibertel

Evaluación

Promedio del puntaje obtenido en los últimos 3 períodos.

Rango del resultado:

Muy Bueno	100	75
Bueno	75	60
Regular	60	40
Mal	40	25
Insuficiente	< 25	

Compromiso

Las partes acuerdan analizar en conjunto los casos en los que la medición se ubica por debajo del 25% a los fines de poder implementar acciones que tengan como finalidad mejorar la performance tanto individual como grupal.

ANEXO C - Política de Premios por Venta Locales Comerciales

- Composición de Premio por ventas

(1) Grupal	Actividad comercial + SAT	40%
(2) Individual	Actividad comercial	60%

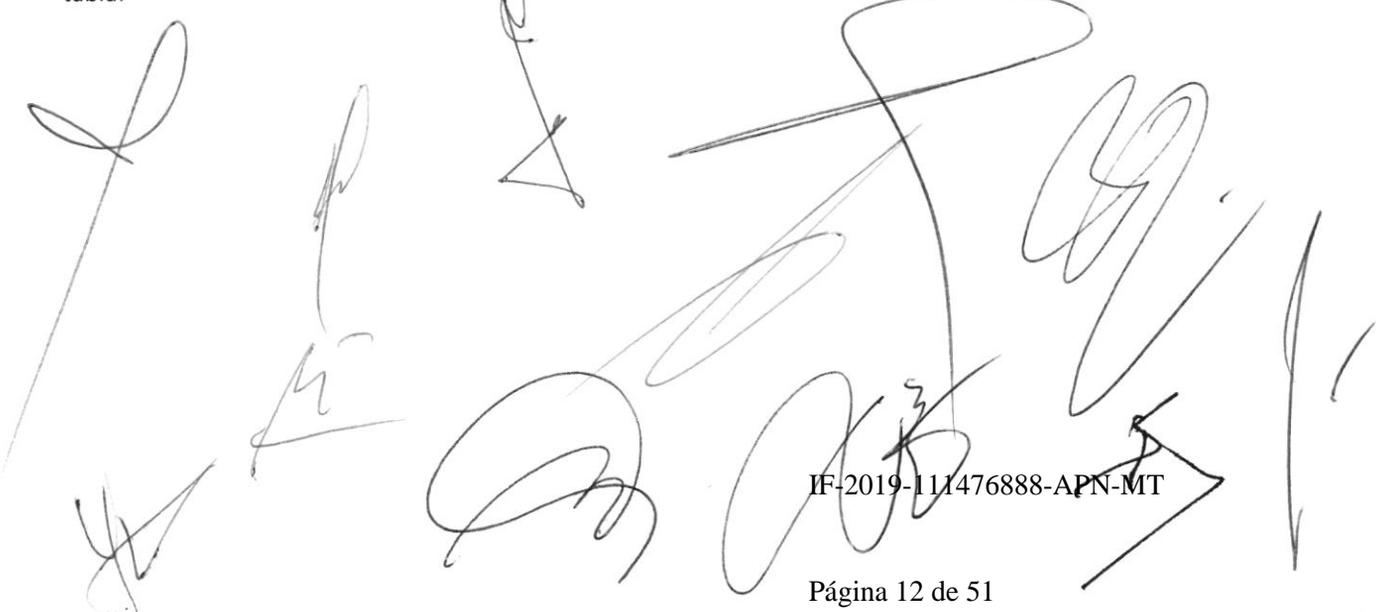
(1) Actividad comercial + SAT (grupal)

Se multiplica la actividad realizada por los representantes de atención personalizada (venta, posventa y derivador) de la oficina comercial por los valores unitarios detallados en la siguiente tabla:

Productos	Comisión (\$)
Televisión	\$ 90
BAF - Fibertel	\$ 90
BAF - Fibertel Lite	\$ 90
Deco adicional	\$ 10
Up grade	\$ 20
Alta pura	\$ 60
Alta abono Port In	\$ 120
Alta pre Port in	\$ 15
CAPRO	\$ 60
CAPLAN	\$ 20
CATER	\$ 60
SVA (Premium / protección)	\$ 10
APP "Mi cuenta Personal"	\$ 15
Débito Automático	\$ 20
Empadronamiento	\$ 10
Acelerador Combo (2P) (*)	30%
Acelerador Combo (3P) (*)	50%

(*) Aplica a cada uno de los productos principales que conforman el combo

El 40% del valor resultante determina la bolsa de actividad comercial grupal de cada oficina y se acelera en función el resultado de la satisfacción global de dicha oficina en el mismo periodo según la siguiente tabla:



IF-2019-111476888-APN-MT

ANEXO C - Política de Premios por Venta Locales Comerciales (Continuación)

Acelerador	Escala 1 Satisfacción	Escala 2 Satisfacción	Escala 3 Satisfacción	Escala 4 Satisfacción	Escala 5 Satisfacción
x 1,00	< 75%	< 70%	< 65%	< 60%	< 55%
x 1,20	75% <> 78%	70% <> 75%	65% <> 70%	60% <> 65%	55% <> 60%
x 1,40	78% <> 81%	75% <> 80%	70% <> 75%	65% <> 70%	60% <> 65%
x 1,50	81% <> 85%	80% <> 85%	75% <> 80%	70% <> 75%	65% <> 70%
x 1,75	85% <> 90%	85% <> 90%	80% <> 90%	75% <> 90%	70% <> 90%
x 2,00	> 90%	> 90%	> 90%	> 90%	> 90%

El valor obtenido se divide entre los representantes de atención personalizada (venta, posventa y derivador) de la oficina comercial en función de los días efectivamente trabajados por cada uno.

(2) Actividad comercial (individual)

Se multiplica la actividad realizada por cada representante de atención personalizada (venta, posventa y derivador) de la oficina comercial por los valores unitarios en la tabla del punto (1) y se calcula el 60% para obtener la porción individual.

La posición de derivador (repcionista y soporte de autogestión) tendrán un piso individual garantizado equivalente al promedio del mejor cuartil de la oficina.

Para tener acceso a dicho piso garantizado, deberá haber registrado durante el ciclo una liquidación al menos el 80% de su tiempo en cualquiera de esas funciones.

- **Ciclo de medición.** Mes calendario (01/MM - 30/MM)
- **Ciclo de liquidación.** Salario de MM + 2
- **Información.** La información de ventas y comisiones será publicada en forma mensual y podrá ser consultada por los representantes.
- **Factor de actualización.** Los precios unitarios de la tabla se ajustarán a partir del mes de enero de 2020, de acuerdo y en la misma proporción que las variaciones que registren las escalas salariales como producto de negociaciones paritarias.

Los rangos de satisfacción serán revisados cuando la escala inferior no contenga ninguna oficina dentro de dicho rango.

La presente política de premios por ventas requiere para ser eficaz, de flexibilidad para potenciar o disminuir incentivos a la venta de ciertos productos, de acuerdo a la estrategia comercial de la cía. Es

por ello, que la empresa podrá variar los precios de los productos cada vez que lo considere adecuado. Si la variación en el premio por venta de un producto representa una disminución, el valor que disminuye en uno o en varios productos será compensado incrementando en el mismo valor el premio de otro/s productos. Asimismo, en el caso que la empresa unilateralmente incremente el valor de uno o más productos, ese incremento será tomado a cuenta de la actualización que corresponda como resultante de negociaciones paritarias.

Topes. Se fija un tope mensual para la comisión final de \$ 50.000 (enero a junio / julio a diciembre).

