

CONSULTORIO LABORAL

PENSIÓN DE JUBILACIÓN Y DOS HIJOS

Estoy cobrando una prestación de jubilación parcial que me reconocieron hace seis años. ¿Tengo derecho al percibo del complemento de maternidad?

Según el artículo 60 de la Ley General de la Seguridad Social, se reconocerá un complemento de pensión, por su aportación demográfica a la Seguridad Social, a las mujeres que hayan tenido hijos biológicos o adoptados y sean beneficiarias en cualquier régimen del sistema de la Seguridad Social de pensiones contributivas de jubilación, viudedad o incapacidad permanente.

En su apartado cuatro recoge que el complemento de pensión no será de aplicación en los casos de acceso anticipado a la jubilación por voluntad de la interesada ni en los de jubilación parcial. No obstante, lo anterior se asignará el complemento de pensión que proceda cuando desde la jubilación parcial se acceda a la jubilación plena, una vez cumplida la edad que en cada caso corresponda.

En el caso planteado, el acceso a la jubilación parcial ha sido anterior al 1.1.2016, pero lo que realmente importa para saber si tiene derecho al complemento de maternidad no es la fecha de acceso a la jubilación parcial sino la fecha de acceso a la jubilación plena.

Si la fecha de reconocimiento de la jubilación plena es posterior al 1.1.2016 y el pensionista cuenta con dos hijos o más tendría acceso al complemento conocido como complemento de maternidad.

Este derecho deriva del reconocimiento que le están dando los tribunales españoles a los hombres por su aportación demográfica, ya que la Ley General de la Seguridad Social en este punto estaría generando una discriminación en favor de las mujeres que no esta justificada en el texto legal.

Pero hasta la fecha y según el último criterio acordado por el INSS, no se reconoce en vía administrativa el citado complemento, lo que está obligando a los interesados a tener que interponer demanda en el juzgado en reclamación de su reconocimiento.

CATARINA CAPEÁNS AMENEDO es socia de Vento abogados y asesores.

La gallega Ancora impulsa su tecnología hacia la industria

La startup acaba de cerrar una ronda de financiación de 250.000 euros para desplegar su software Ancora Worker Connect

D. Casas

Dotar a la compañía de la solidez financiera necesaria para continuar con el desarrollo de iniciativas que contribuyan a consolidar su crecimiento y establecer alianzas con fabricantes de software del sector industrial que le permitan seguir desplegando nuevas soluciones tecnológicas son los argumentos que justifican la nueva ampliación de capital de la startup gallega Ancora. La firma, con sede en Vigo, acaba de cerrar una ronda de financiación de 250.000 euros para impulsar su apuesta por el sector industrial y entre sus objetivos está la expansión comercial, el impulso de sus ventas y el despliegue de su solución de software Ancora Worker Connect entre fabricantes e industrias.

Así lo entiende uno de sus socios fundadores, Francisco Pino: «Para transformar el modelo productivo del país es necesario apostar por el conocimiento, la innovación y la tecnología, y por la Universidad como fuente de competitividad y talento que se traslade a la economía real y a las empresas. Apoyar proyectos nacidos en la Universidad como Ancora es parte de mi compromiso con esta idea».

La ronda de inversión contó con la participación de los tres principales fondos de capital riesgo gallegos —Xesgalicia (Xunta de Gal-



Imagen de la interfaz de conexión virtual del operario en la empresa

cia), Vigo Activo y Unirisco— a los que se les suman las aportaciones de la compañía industrial Trienxis y de los propios socios fundadores de Ancora.

El respaldo financiero logrado por la startup viguesa permitirá a la compañía dar mayor capacidad de respuesta a sus clientes. «Contar con la confianza de inversores del nivel de los que se incorporan en esta ampliación al accionariado de la compañía es muy importante para dotar a Ancora de la solvencia necesaria para impulsar la comer-

cialización de nuestra solución en el sector industrial, y para apoyar nuestra estrategia a medio y largo plazo. Además, sumamos socios industriales a Ancora, lo que nos aporta un valor añadido adicional y un activo estratégico excepcional en nuestra apuesta por el sector», señala Alexandre Bastos, consejero delegado de Ancora.

Pero, en esencia, ¿cuál es la propuesta de Ancora con su proyecto? Mejorar la relación entre el trabajador y el ecosistema digital de la fabricación inteligente, ayudando

a la persona a desarrollarse mejor en ese ecosistema, y dar provecho a esas herramientas para su beneficio, con el objeto de aumentar sus capacidades y, en definitiva, ser más productivo.

Su solución es la de facilitar la adaptación de los trabajadores a la tecnología, ahorrando tiempo en el proceso de digitalización y manteniendo altos niveles de productividad y de calidad de trabajo, explican sus directivos.

Se trata de una solución móvil única que lleva la interfaz hombre-máquina de fabricación a cualquier punto de la planta. Con acceso en tiempo real a la información de fabricación, registro automático de la evolución de los procesos, notificaciones, alertas o gestión de incidencias desde cualquier punto en el que se encuentre el operario.

Todo esto es posible, insisten sus adeptos, con la tecnología exclusiva de pantalla móvil extendida de Ancora y una interfaz conversacional que permite interactuar de una manera tan sencilla y rápida como enviar un mensaje por whatsapp o una nota de voz.

Para Ancora, el valor está en las personas. Porque así comenzó. Como una *spin-off* del centro Atlantic de la Universidad de Vigo, que inició su andadura dentro del programa Ignicia de la Agencia Gallega de Innovación.

CONSULTORIO FISCAL

INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA

Si, efectivamente, cuando se extingue un contrato de agencia, el agente tendrá derecho a una indemnización por clientela, siempre que concurren una serie de requisitos establecidos por la Ley de Contrato de Agencia.

La ley indicada reconoce tal derecho al agente que hubiese aportado nuevos clientes, o aumentado las operaciones con la clientela ya existente de forma relevante, siempre que la empresa que en su día le contrató se beneficie de forma sustancial de la actividad desplegada por el agente. Además, la ley añade que tal compensación debe considerarse equitativa, a la vista de las concretas circunstancias del caso.

En lo referido al importe de tal indemnización, se establece un límite máximo: no podrá superar el importe medio anual de las remunera-

Soy propietario de un negocio que desarrolla una actividad de agencia comercial para una gran empresa. Acabo de recibir la comunicación de terminación del contrato por parte de dicha empresa y creo que puedo reclamarle una indemnización por clientela. ¿Existe tal posibilidad? ¿Qué requisitos tengo que cumplir? ¿Qué importe puede alcanzar tal indemnización?

neraciones, o comisiones, cobradas por el agente durante los últimos cinco años.

Resulta frecuente que agente y empresa no alcancen un acuerdo amistoso, bien porque no se pongan de acuerdo sobre el importe a percibir—entendiendo la empresa que no procede reconocer el máximo legal, pues los nuevos clientes o el aumento de operaciones no es imputable al mismo—, o bien porque, sencillamente, la empresa niegue tal derecho al agente—argumentando que lo que vende es su

marca, publicidad y actividad, sin que el agente aporte ninguna ventaja comercial relevante—.

Hasta fechas recientes, los tribunales han venido resolviendo estas reclamaciones valorando en qué medida había sido imputable al agente la aportación de nuevos clientes, o el aumento de operaciones comerciales; o tales ventajas eran debidas a la marca, inversión en publicidad y marketing u otras actuaciones de la empresa. Por lo general, prestando especial atención a los informes economi-

cos, adoptan un criterio consistente en moderar el importe máximo legal, a modo de solución con ciertos tintes salomónicos o equitativos.

En cualquier caso, siendo esta la postura mayoritaria, recientemente nuestros tribunales han comenzado a adoptar un criterio diferente: el agente tendrá derecho, de forma automática, a percibir el importe máximo reconocido por el artículo 28.3 de la Ley del Contrato de Agencia, sin que sea posible reducirlo mediante la aplicación de ningún tipo de moderación. Este criterio no se ha consolidado, pero hemos de estar atentos para comprobar si se confirma.

CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL.
Abogados y asesores fiscales.
Miembro de HISPAAJURIS.
www.caruncho-tome-judel.es