

CONSULTORIO LABORAL

PENSIÓN MÍNIMA Y AYUDAS

¿Tengo derecho al complemento de maternidad si percibo una pensión mínima?

La respuesta a esta pregunta es clara y sencilla: sí, se puede percibir el complemento de maternidad (reconocido para las pensiones desde enero del 2016 a febrero del 2021) y el complemento a mínimos de la pensión. Aquellas personas que tengan reconocido su derecho a percibir el complemento de maternidad deberán de tener claro que este complemento se aplica y se calcula de forma adicional al complemento a mínimos que puedan tener en su pensión contributiva de jubilación, incapacidad permanente o vejez, puesto que se trata de un complemento que no tiene la consideración de ingreso o rendimiento de trabajo a estos efectos. Así, el importe del complemento de maternidad es el resultado de aplicar a la cuantía inicial de las referidas pensiones un porcentaje que puede ser del 5 %, 10 % o 15 %, en función del número de hijos. En los casos en los que dicha pensión inicial es inferior a la mínima, habría que sumar el complemento de maternidad a esa pensión inicial, y la pensión total a percibir será la cuantía mínima establecida anualmente en la Ley de Presupuestos Generales del Estado, más el complemento de maternidad resultante.

Dicha previsión, recogida en el artículo 60.3 de la Ley General de la Seguridad Social en su anterior redacción, se mantiene en términos similares tras la nueva redacción introducida por el Real Decreto Ley de 3/2021, de 2 de febrero, por el que se adoptan medidas para la reducción de la brecha de género y otras materias en los ámbitos de la Seguridad Social y económico; este último regula ahora el nuevo complemento para la reducción de la brecha de género, indicando que cuando concurren los requisitos previstos para reconocer una pensión mínima, a este importe habrá de sumarse el complemento para la reducción de la brecha de género al que tuviese derecho en su caso. Por tanto, es posible reclamar el complemento de maternidad para quienes vengan percibiendo complemento a mínimos en su pensión.

IRIA LODOLOS GAVIN es abogada laboralista en Vento abogados y asesores (www.vento.es).

Más digitalización para las pymes vinculadas al vehículo eléctrico

Imatia trabaja en una plataforma de múltiples lados que interconectará a firmas de la cadena de valor del sector, dentro del Perte que lidera Stellantis

O. P. Arca

La gallega Imatia, desarrolladora de software específico en sectores como moda, retail, comercio electrónico y administración pública, participa en el Perte del Vehículo Eléctrico y Conectado (VEC) liderado por Stellantis (proyecto Aries), el grupo automovilístico que explota y comercializa marcas como Citroën, Peugeot, Fiat, Alfa Romeo, Maserati, Jeep y Dodge. Lo hace a través de un proyecto primario de plataforma de múltiples lados, una tecnología que pone el foco en aumentar el grado de digitalización de todos los actores que forman parte de la cadena de valor del VEC, prestando especial atención a las pymes, a través de software comercializado como servicio.

La plataforma de múltiples lados se concibe como una interesante solución para que las pymes, que habitualmente disponen de menores recursos tecnológicos, puedan competir en igualdad de condiciones respecto a firmas más grandes a través de la digitalización, y también automatización, de sus procesos productivos. Juan Núñez, gerente del área de Tecnología de Imatia, es el encargado de coordinar este proyecto.

Explica que «hasta la fecha, cualquier empresa que participa en una cadena de valor cuenta con diversos sistemas informáticos de



Juan Núñez coordina el proyecto, con un plazo de ejecución de 30 meses.

gestión integral, tipo ERP [Planificación de Recursos Empresariales, por sus siglas en inglés], CRM [Gestor de Relaciones con Clientes], etc. Sin embargo, las pymes observan una mayor dificultad para participar en la cadena al contar con sistemas tecnológicos más rudimentarios, e incluso analógicos», expone.

¿Cuál será la aportación de la plataforma de múltiples lados? Funciona como una suerte de *marketplace* para todos los usuarios de la cadena de valor, y facilita la colaboración con todas las entidades que forman parte de la cadena del VEC. Pero Núñez explica

que a diferencia de un *marketplace* tradicional, en que «solo una de las partes interactúa ofreciendo sus artículos a los compradores, aquí el objetivo es que puedan interactuar empresas del sector entre ellas, colaborando y teniendo procesos que sean compartidos», con herramientas de mensajería y de compartición de archivos, entre otras aplicaciones. De esta forma, organizaciones distintas, con sistemas de información diversos, podrán colaborar entre ellas. A modo de ejemplo: en un proceso logístico, proveedores y clientes podrán compartir a través de esta platafor-

ma el flujo de trabajo (documentado y formalizado en la propia herramienta), colaborando de forma sencilla y sin tener que modificar sus propios sistemas de información. Porque la conexión a esta nueva plataforma facilitará esa comunicación en un lenguaje informático común. Núñez puntualiza que «el empleo de la plataforma de múltiples lados para las pymes aporta una capa muy interesante para automatizar (a título particular, cada uno de ellos), su propia operativa interna».

Por su parte, el CEO de Imatia, Fernando Vázquez, expone que la plataforma de múltiples lados propuesta por la firma gallega «permitirá suplir todas las carencias que puedan presentar las pymes que quieran participar en la cadena de valor de VEC. Todas ellas dispondrán de las suficientes herramientas informáticas que les permitan automatizar procesos de una manera segura, confiable y de una forma totalmente confidencial», añadió.

Parte del éxito de la implantación de la tecnología de la plataforma de múltiples lados radicarán en la forma de trabajar de las empresas, que deberán cambiar su mentalidad hacia entornos más abiertos y colaborativos. En junio del 2025 estará finalizada, si bien los paquetes que se vayan ejecutando irán entrando ya en servicio antes.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

FRANQUICIAS Y CANON DE ENTRADA

Con carácter previo, han de estudiarse con detalle las cláusulas del contrato, así como acreditar el incumplimiento de la franquiciadora que le autorice a darlo por finalizado y a reclamar la devolución del canon y, en su caso, otros conceptos. Una vez demostrado que el franquiciador no ha cumplido, debe tenerse en cuenta que el canon de entrada representa la contraprestación por la entrada en la franquicia, incluyendo la autorización del uso de la marca, la entrega de bienes materiales e inmateriales, la formación al franquiciado y, sobre todo, la transferencia por el franquiciador de su conocimiento y experiencia en ese negocio, en este caso de peluquería y estética. No obstante, todas estas prestaciones, aunque se entreguen al inicio de la relación

Soy propietario de un establecimiento comercial que, hasta fechas recientes, estaba franquiciado por una conocida empresa del sector de peluquería y estética. Firmé un contrato de cinco años, que me obligaba a pagar un canon de entrada (30.000 euros) y un canon mensual (1.000 euros), más el IVA correspondiente. Al final del tercer año decidí abandonar el contrato, por incumplimiento de la empresa franquiciadora, y me planteo una duda ¿Puedo reclamar la devolución del canon de entrada? ¿Podría reclamar el importe total o solo una parte proporcional del canon pagado?

y se correspondan con ese canon inicial de entrada, están estrechamente vinculadas con el desarrollo posterior del contrato, pues, por sí solas, no cabe aprovecharlas si el negocio objeto del acuerdo no llegase a entrar en funcionamiento.

Por tanto, en caso de una terminación anticipada del contrato, no cabe la reclamación del importe total del canon inicial por

el franquiciado que abandona justificadamente, ni la retención de la totalidad de dicho canon por el franquiciador. Lo procedente será la devolución del importe del canon de entrada en proporción al tiempo de duración del contrato que no haya llegado a consumirse.

En definitiva, el franquiciado que pague un canon de entrada y abandone anticipadamente el contrato, de forma justificada, po-

drá reclamar el importe proporcional correspondiente al plazo de duración que no se haya agotado.

Dado que el canon por cinco años se fijó en la cantidad de 30.000 euros y solo se cumplieron tres años, restarían dos de contrato. Esto significa que la cantidad a reclamar, en este caso concreto, sería de 12.000 euros, aclarando que el importe del IVA en su día abonado no sería reclamable; en cuanto el franquiciado —salvo que concorra un hecho excepcional— tiene derecho, conforme a la normativa fiscal, a deducir o a solicitar la devolución de dicho importe.

CARUNCHO & TOMÉ.

Abogados y asesores fiscales.

Miembro de HISPAPAJURIS.

www.caruncho-tome.com