CONSULTORIO LABORAL

INCAPACIDAD TEMPORAL EN LA LEY

¿Cuáles son los nuevos supuestos de incapacidad temporal que entraron en vigor el pasado 1 de junio?

El pasado día 1 de junio, entraron en vigor tres nuevas situaciones especiales de incapacidad temporal recogidas en la Ley Orgánica 1/2023, de 28 de febrero, por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2010, de 3 de marzo, de salud sexual y reproductiva y de la interrupción voluntaria del embarazo. Así, las nuevas bajas médicas que podrán solicitar las mujeres trabajadoras serán: baja por menstruación incapacitante, baja en caso de interrupción voluntaria o involuntaria del embarazo (mientras reciba asistencia sanitaria por el servicio público y esté impedida para el trabajo) y baja a partir de la semana 39 de gestación hasta el parto. En el caso de la baja por menstruación incapacitante, al configurarse como una situación especial, el subsidio a cargo de la Seguridad Social se abonará desde el día de la baja en el trabajo, a diferencia de lo que ocurre con la baja por contingencia común en la que los tres primeros días de baja (salvo mejora por convenio) corren a cuenta de la persona trabajadora y por la tanto la empresa los puede descontar del salario.

En el caso de la baja laboral por interrupción del embarazo, sea voluntaria o no, y a partir de la semana 39 de gestación, el primer día de la baja se cobra el salario correspondiente y a partir del segundo día la prestación o subsidio por incapacidad a cargo de la Seguridad Social, siempre y cuando la trabajadora en este último supuesto no hubiera iniciado anteriormente una situación de riesgo durante el embarazo, en cuyo caso permanecería percibiendo la prestación correspondiente a dicha situación. En las tres situaciones, tanto el importe del subsidio como de la prestación es el mismo; esto es, el 60 % de la base reguladora hasta el día 20 y el 75 % a partir del día 21; la única diferencia está en que en el caso de la baja por menstruación se genera desde el primer día de baja y en las otras dos desde el segundo día. El objetivo que se persigue es conciliar el derecho a la salud con el empleo de las mujeres trabajadoras.

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

Del mar y la tierra gallega a cocinas de toda Europa en un día

La empresa viguesa **Mordeste** trabaja con productores locales y distribuye carne, pescado y marisco de pesca artesanal de las Rías Baixas

Olga Suárez

Una de las principales riquezas de Galicia es su gastronomía y la mejora de las comunicaciones hace que se pueda disfrutar de ella en otros lugares. Pero para poder degustar estas delicatesen a miles de kilómetros se necesita un proveedor que responda con eficiencia y seguridad. A ello se dedica desde hace casi diez años Mordeste, que pone en cocinas de España y Europa en 24 horas pescados y mariscos frescos, carne de pequeños productores, vinos o conservas gallegos. La clave de su negocio es la calidad de su producto, «todos naturales, sin conservantes artificiales», destacan Borja Conejero Jordán y Elena Gainzarain González, fundadores de esta empresa viguesa. Trabajan con pescadores locales que respetan las vedas y las tallas mínimas y ofrecen esta información detallada al consumidor.

Parte del equipo personal que forman Mordeste

La historia de Mordeste empezó en el 2014 bajo el nombre de Delmaralplato. En el 2017 logró el premio AJE Vigo y, un año más tarde, fue reconocido como el mejor e-commerce gallego por la Asociación de Comercio Electrónico y Márketing Digital de Galicia. El cambio de nombre y de imagen de marca llegó el año pasado. Mordeste combina las palabras mordisco y nordés, «un nombre que sugiere nuestro esfuerzo por mantener la autenticidad y la calidad en todo lo que hacemos», afirman sus creadores. Y subrayan la importancia que para ellos tiene la comunicación con el cliente, con el fin de ofrecer un servicio adaptado a las demandas del mercado. El 60% de las ventas se destinan a restaurantes Gourmet, y el resto se vende directamente a particulares. En cuanto al mercado, la compañía se enfoca en la venta de productos a nivel local en Vigo, pero además vende por toda España y Europa.

El factor diferencial de Mordeste es, según sus creadores, su compromiso con la calidad y sostenibilidad de los productos. Además, inciden en la rapidez y eficiencia en las entradas que reciben: «Utilizamos envases adecuados para garantizar que los productos lleguen frescos y en óptimas condiciones a su destino», explican. El tercer aspecto diferencial que destacan es su apuesta por la tecnología y la digitalización para llegar a un público más amplio a través de su plataforma online. Además, aplican la innovación en varias áreas de su negocio: utilizan tecnologías avanzadas en la gestión de la logística y en la venta online, están atentos a las novedades en cuanto a variedades y presentación de sus productos; y también exploran nuevas formas de colaboración con proveedores para ofrecer una experiencia diferenciada a sus clientes. Por ejemplo, una de las últimas novedades que han implementado es una nueva sección a raíz de las opiniones de sus clientes, ofreciendo packs para varias personas, para niños o de menús degustación, en función de cada temporada. Y trabajan también en una nueva sección dedicada a las algas frescas, un producto con una creciente demanda en el mercado y que es una materia prima de calidad que se produce en Galicia. Dentro de este interés por la innovación se enmarca su colaboración en el proyecto Traza tu Ruta del Hub de Innovación DATAlife.

A lo largo de estos diez años, esta empresa ha experimentado un crecimiento constante y prevé alcanzar el millón de euros de facturación en el 2024. Su objetivo a medio plazo es seguir creciendo y consolidarse como líderes a nivel español y europeo, ampliando su plantilla, que actualmente forman seis personas, su catálogo y sus servicios.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

LA INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA

Tengo una empresa comercial y, hasta hace unos meses, mantuve un contrato de agencia con una empresa de telefonía. La relación duró varios años y nos retribuían mediante comisiones por la captación de clientes y también nos abonaban otros importes por conceptos varios (servicios posventa y otros). Nos proponemos reclamar una indemnización por la clientela captada por el agente y no tenemos claro si esos otros conceptos pueden incluirse. ¿Podemos computar todas las cantidades que mi empresa ha recibido por su actividad como agente, o solo los importes cobrados como comisiones?

Sí, efectivamente, con carácter general, la Ley 12/1992, de 27 de mayo sobre Contrato de Agencia, cuya aplicación al caso es imperativa, regula la denominada «indemnización por clientela» a percibir por el agente en caso de terminación del contrato. Este no tendrá derecho a percibir dicha indemnización cuando la finalización del contrato se deba al incumplimiento de sus obligaciones, a su voluntad unilateral, o a una cesión del propio contrato por su parte a un tercero con autorización del empresario. En cuanto a los requisitos que han de concurrir en el agente, ha debido aportar nuevos clientes a la empresa que le contrató o, en su caso, haber aumentado sensiblemente las ventas con los clientes que la empresa ya tuviera previamente, siempre que su actividad comercial continúe beneficiando a dicha empresa, atendiendo a las circunstancias concretas del caso.

Cabe aclarar que, si el agente fuera una persona física, el derecho a la indemnización se reconoce en los supuestos de fallecimiento del agente. En cuanto a la cantidad a reclamar, se establece un límite cuantitativo fijado por el importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años. Normalmente, la retribución del agente se concreta en el pago de una comisión por las ventas concluidas con su intervención, aunque su actividad puede extenderse a otras actuaciones ajenas a la pura venta del producto o servicio. Así, habitualmente, el agente es retribuido por servicios posventa, o por su participación en otras actividades o programas de la empresa. En definitiva, en aquellos supuestos en los que el agente presta una variedad de servicios a la empresa principal, a efectos del cálculo de la indemnización por clientela, no se incluyen, exclusivamente, los importes percibidos en concepto de comisiones en sentido estricto; han de computarse todos aquellos que se refieran a la remuneración de su labor como agente. De esta forma, han de incluirse todas las cantidades cobradas por el agente —el denominado «conjunto retributivo»— por el desarrollo de su actividad.

CARUNCHO & TOMÉ.
Abogados y asesores fiscales.
Miembro de HISPAJURIS.
www.caruncho-tome.com