

CONSULTORIO LABORAL

ALTA EN EL RÉGIMEN GENERAL

? La Tesorería General de la Seguridad Social nos ha notificado el alta de oficio en el régimen general de un colaborador que realizaba funciones de cobro de recibos de seguros en virtud de un contrato de intermediación de seguros. ¿Es posible?

La TGSS es la administración competente para formalizar el alta de oficio sin necesidad de acudir con carácter previo y preceptivo a la jurisdicción social para conseguir un pronunciamiento declarativo del carácter laboral de la relación, por lo que la resolución dictada por este organismo sería recurrible a la jurisdicción contenciosa.

En cuanto a la calificación como laboral de esta relación, lo cierto es que la existencia de un documento que califique la relación como mercantil no es decisivo, ya que la naturaleza del contrato no depende de la calificación que le puedan dar las partes ni de la nomenclatura empleada, sino de los derechos y obligaciones pactados y las concretas condiciones en que se desarrolle realmente la prestación de servicios para la empresa. Esto es, depende de si se trata de una actividad retribuida en la que concurran las notas de la ajenidad y dependencia propia de la relación laboral.

En el caso de que el empleado tenga como cometido exclusivo el cobro de los recibos, lo cierto es que no hay trabajo por cuenta propia ni asunción del riesgo, y este puede ser un argumento decisivo para justificar el carácter laboral de la relación, y que el artículo 8 de la Ley 26/2006, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados, dispone que «los mediadores de seguros podrán celebrar contratos mercantiles con auxiliares externos que colaboren con ellos en la distribución de productos de seguros actuando por cuenta de dichos mediadores y podrán realizar trabajos de captación de la clientela, así como funciones auxiliares de tramitación administrativa, sin que dichas operaciones impliquen la asunción de obligaciones». De esta forma, el contrato no tendría encaje en la intermediación de seguros y esto condiciona la calificación de la relación como laboral.

! **CATARINA CAPEÁNS AMENEDO** es socia de Vento Abogados y Asesores.
www.vento.es

Los maestros de la costura de camareros, jefes de sala y chefs

● **Vranded** ha hecho de la necesidad virtud personalizando los uniformes de la plantilla de los restaurantes de moda para **mejorar su imagen de marca**

● **Laura G. del Valle**

Pudo haber sido todo un cisma familiar. Dos hermanos coruñeses con un prometedor futuro por delante, uno estudiando Ingeniería Industrial y el otro preparándose para ser médico, que para dar rienda suelta a sus inquietudes creativas deciden montar una pequeñísima marca de ropa. Germen del principio de unos años intensos y prósperos. Lo que comenzó siendo un desahogo entre álgebras y anatomías varias, vivió hace dos años un punto de inflexión irremediable en una charla de emprendimiento. Allí coincidieron con los responsables de la ya muy conocida cadena de hamburguesas Goiko Grill y surgió el milagro. Que dura hasta el día de hoy.

«Se interesaron por nosotros porque querían incorporar la imagen corporativa a las prendas de los trabajadores; una tarea más difícil de lo que parece porque los proveedores de uniformes no tienen camisetas actualizadas, es ropa muy impersonal y clásica», explica Martín Mosquera. El que iba para ingeniero industrial ahora es feliz junto a su hermano y otros dos socios trasladando un valor añadido a través de la ropa del personal a restaurantes y cafeterías como Azábal, lo más *cool* de Madrid; o Manolos Bakes, la revolución de los cruas-



El equipo de Vranded, la firma fundada por dos hermanos de A Coruña.

nes que aterriza el 6 de junio en A Coruña desde la ciudad del oso y el madroño.

COMO UNA MARCA DE ROPA

Vranded, que es como se llama esta agencia especializada en consultoría y diseño textil, comenzó a cosechar éxito gracias al mimo por el detalle pero también, por su puesto, porque disponían de «los conocimientos para llevar a cabo la propuesta que en un inicio nos hizo Goiko Grill. Desde el pantone hasta el tejido, pasando por hacer-

les modelos de hombre y de mujer como si fuese realmente una marca de ropa. Y para incidir en esta idea les añadimos también etiquetas propias», comenta Mosquera.

Según relata este emprendedor, a su empresa le pasó lo que a tantas otras: solo fue gracias a descubrir las necesidades del mercado como consiguieron hacerse un hueco en el mismo. «Cada vez más los propietarios de restaurantes quieren empatizar con su clientela. El diseño del local, la carta, hasta el hecho de que los camareros tengan una

determinada edad o tatuajes está pensado para que la persona que llega al establecimiento se sienta cómoda. Así que las prendas también tienen que ir acorde. Ya no vale con ponerles uniformes de poliéster cutre». En esta ardua tarea ayudan, y mucho, los proveedores de Fisteria con los que empezaron a trabajar en los inicios de Vranded, y con los que aún cuentan en la actualidad. No les falta trabajo ni a unos ni a otros, pues en poco más de un año han desarrollado con éxito más de 25.000 prendas en más de 100 proyectos diferentes.

RENOVARSE O MORIR

Es lo que tiene la moda a la carta, y la necesidad imperante de adaptarse o morir en un sector cuya competencia es feroz. Si a esto le sumamos que producen sus diseños de forma sostenible, irremediablemente Vranded es un caballo ganador para todos aquellos preocupados por ofrecer una imagen de respeto al medio ambiente.

Pero aunque están disfrutando las mieles del éxito, el equipo de Vranded, compuesto ahora por cinco miembros, no echa el freno. «El textil nos vuelve locos, pero nos queremos expandir y abarcar más campos dentro del mundo del diseño. Estamos pensando en entrar, entre otros ámbitos, en el mundo del *packaging*», dice Mosquera.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALS

Sí. Efectivamente, todas aquellas personas o entidades que se dedican profesionalmente a actividades de agencia, comisión o intermediación inmobiliario vienen sujetos a la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales (LPBC) y, por tanto, al cumplimiento de unas obligaciones especiales en esta materia. La premisa es que una empresa ha de conocer a sus clientes al llevar a cabo cualquier transacción económica, pues tal conocimiento puede ser crucial para liberarse tanto de significativas sanciones administrativas, como de responsabilidades penales, derivadas del incumplimiento de la normativa de blanqueo de capitales.

La LPBC recoge un amplio listado de sujetos obligados que vienen obligados a identificar y comprobar la identidad de sus poten-

? Soy propietario de una inmobiliaria y me preocupa el cumplimiento de la normativa en materia de blanqueo de capitales. ¿Qué obligaciones tengo en relación con esta materia? ¿Estoy expuesto a responsabilidades específicas?

ciales clientes, antes de que se conviertan en clientes operacionales y, en todo caso, antes de ejecutar cualquier tipo de transacción con ellos como cobros, pagos, transferencias... Aún en el caso de una empresa no obligada, podría incurrir en un delito de blanqueo de capitales si no hubiera adoptado las cauteles propias y necesarias de su actividad; es decir, cuando no tuviera adecuados programas y políticas de *compliance* o prevención penal.

Un programa de *compliance* correctamente diseñado e implantado exige la identificación y comprobación de la identidad

del cliente y rechaza a los clientes personas jurídicas con nula o escasa transparencia accionarial (las denominadas sociedades pantalla que favorecen la opacidad de sus verdaderos propietarios). Por tanto, para evitar responsabilidades resulta fundamental solicitar los documentos de identidad oportunos —DNI o tarjeta de residencia en caso de persona física y escrituras de constitución o certificaciones registrales en caso de persona jurídica—, utilizando todos los medios para la identificación del cliente y de sus actividades, incluso acudiendo a listas

de sanciones internacionales y a otras fuentes legales de información como los registros públicos.

En cualquier caso, la comunicación de buena fe de información a las autoridades competentes no constituirá violación de las restricciones sobre divulgación de información impuestas por vía contractual, o por cualquier disposición legal, reglamentaria o administrativa, y no implicará para los sujetos obligados, sus directivos o empleados ningún tipo de responsabilidad, una de las excepciones recogidas en nuestra legislación en relación con el secreto profesional.

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