

CONSULTORIO LABORAL

REPARTO DIGITAL DE LA NÓMINA

1 La empresa que dirijo se está adaptando a las nuevas tecnologías. Queremos dejar de entregar la nómina en papel y ponerla a disposición del trabajador a través de un sistema informático. Es posible optar esta medida?

Recientemente, el Tribunal Supremo ha modificado su criterio rectificando la doctrina del año 2011 y ha declarado la licitud de la decisión empresarial de sustituir la entrega de la nómina en soporte papel por un sistema informático puesto a disposición de los trabajadores que les permite visualizarla e imprimirla tras introducir DNI y clave de acceso personal, obteniendo así la nómina en modelo similar al que se venía entregando en soporte papel.

El artículo 29.1 del ET establece que la documentación del salario se realizará mediante la entrega al trabajador de un recibo individual y justificativo del pago del mismo. El artículo 2 de la orden de 27 de diciembre de 1994 sostiene que el recibo de salarios será firmado por el trabajador al hacerle entrega del duplicado del mismo y abonarle en moneda de curso legal o mediante cheque o talón bancario, las cantidades resultantes de la liquidación. La firma del recibo dará fe de la percepción por el trabajador de dichas cantidades, sin que suponga su conformidad con las mismas. Cuando el abono se realice mediante transferencia bancaria, el empresario entregará al trabajador el duplicado del recibo sin recabar su firma, que se entenderá sustituida por el comprobante del abono expedido por la entidad bancaria.

Es evidente por tanto que el trabajador no solo puede acceder a su recibo de salarios a través del terminal informático, sino también obtener una copia del recibo. El cambio del soporte papel a soporte informático en la entrega de las nóminas no supone perjuicio ni molestia alguna para el trabajador. No puede calificarse de gravoso el hecho de que si el trabajador quiere una copia de su nómina en soporte papel tenga que dar la orden de imprimir y esperar breves segundos a que la impresión se efectúe.

1 **CATARINA CAPEÁNS AMENEDO** es letrada del departamento laboral de Iglesias Abogados

Vanguardia gallega en el arte del diseño industrial

La pontevedresa FrutoDS acaba de lanzar al mercado una marca de joyas de diseño propia manufacturadas por varios orfebres de la comunidad

1 **Luisa López**

Innovación, internacionalización e ilusión son las tres «*és*» que han convertido a FrutoDS en un estudio de diseño de producto pionero en Galicia. Con una facturación anual de 300.000 euros y nueve trabajadores en plantilla, la firma, ubicada en Pontevedra, ha alcanzado un «período de madurez» en el que comercializa sus patentes en siete países (España, Portugal, Inglaterra, Francia, Alemania, Italia, Turquía y Omán). El carácter multidisciplinar del equipo los ha empujado a hacer de todo. «Hemos diseñado calefacción eléctrica, contenedores de residuos urbanos, equipos de climatización, mobiliario urbano, joyas, revestimientos de interior, embarcaciones de recreo, productos para el hábitat, máquinas y herramienta, productos artesanales, cerámicos...», destacan Alberto Rodríguez y Antonio Parcerro, los socios.

Los proyectos han venido acompañados de muchos títulos para el palmarés de la empresa. Entre los que destaca el primer premio Platinum en la categoría de mobiliario urbano de los galardones A'Design Awards y el premio internacional de diseño otorgado por el contenedor de residuos urbano Big.Bin, pa-



Vista del contenedor diseñado por FrutoDS para Formato Verde. | CEDIDA

ra la empresa ourensana Formato Verde. Se trata de un «contenedor pensado para contribuir a humanizar la ciudad», explican. Y añaden: «El producto ha permitido a nuestro cliente redefinir su modelo de negocio y aprovechar la época de crisis para repositionarse como una empresa de referencia en el sector a nivel nacional con un producto de alto valor añadido que supone una propuesta claramente diferenciada en el mercado».

La innovación constante de la actividad de la empresa les ha llevado

a embarcarse en un proyecto «diferente a lo desarrollado con anterioridad»: la creación de la marca de joyería Margot&Co, a través de la que comercializan piezas de diseño propio manufacturadas por orfebres gallegos. «Se trata de una primera experiencia en la creación de nuevas líneas de negocio que va en paralelo a la prestación de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes», apuntan. «Entendemos el diseño como un proceso de innovación, en el que se van integrando factores tecnológicos, econó-

micos, productivos y emocionales, en donde destaca el valor que demanda el usuario. Sabemos que la clave está ahí, en detectar los *in-sight* del usuario, para volcar todo el proceso de desarrollo del nuevo producto hacia deseos no satisfechos», explica Alberto Rodríguez. La experiencia les confirma que «una innovación tiene éxito comercial cuando se entiende fácilmente y consigue resolver problemas e inquietudes a las personas».

Su diferencial, añaden, es su modelo de negocio. «Ofrecemos a la pyme gallega una oferta especializada de diseño y desarrollo de nuevos productos, desde la fase conceptual a la de industrialización, a través de una fórmula de *outsourcing*, de modo que cualquier empresa pueda disponer de un potente equipo de personas en el proceso de creación y puesta en el mercado de un nuevo producto, que no podría mantener de una forma continuada en su plantilla», cuentan Antonio y Alberto.

Si bien es cierto que los últimos años han sido complicados por la falta de capital de las empresas para invertir en I+D, el nuevo año se presenta halagüeño, con una perspectiva de crecimiento hasta llegar a cerca del medio millón de euros de facturación.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

FRAUDE EN LAS «COOPERATIVAS DE FACTURACIÓN»

No, si lo único que se persigue es eludir la obligación de alta en autónomos y la consiguiente emisión de facturas. Este tipo societario no es nuevo. Surge como un medio de ayuda mutua, formado por la unión en la producción de bienes y servicios para terceros, proporcionando a sus socios puestos de trabajo, a través de su esfuerzo personal y directo.

En los últimos tiempos han proliferado cooperativas que se han convertido en meros instrumentos de facturación. ¿La clave? Quien factura no es el profesional, sino la cooperativa, y esta le retribuye como trabajador del Régimen General. El funcionamiento es el siguiente:

Te das de alta como miembro, abonando la correspondiente cuota. Antes de facturar los servicios

1 Soy un profesional independiente. Me han comentado la opción de no darme de alta en autónomos y facturar a través de una cooperativa de trabajo asociado, lo que me supondría un ahorro en costes, pero tengo recelos. ¿Es legal este tipo de prácticas?

prestados a un tercero, lo comunicas a la cooperativa y esta cursa el alta en la Seguridad Social como trabajador, solo por el tiempo que indiques (lo que te ha llevado la producción del bien o servicio de que se trate, normalmente horas, o incluso días). La cooperativa emite factura al cliente en tu nombre, la cobra y aplica los descuentos correspondientes (la cotización a la SS, la retención de IRPF, la comisión para ellos y un porcentaje a cuenta del impuesto de sociedades). Y te pagan.

Así entendido, parece que todo son ventajas para el profesional, pero si se analiza con deta-

lle, los riesgos superan en mucho a los beneficios perseguidos. En primer lugar, existen fundadas dudas acerca de la legalidad de la relación laboral pactada entre las partes.

FALTA DE COBERTURA

Por ejemplo, el alta en la SS es posterior a la prestación del servicio —fuera de plazo y anulable por la SS a instancia de la Inspección de Trabajo—, cuando se comunican los datos para la emisión de la factura. ¿Cómo cotizan, en base a qué convenio colectivo y grupo profesional? Además de la clara inseguridad jurídica en ca-

so de sufrir un accidente laboral, pues no constaría el alta en ningún régimen, por lo que carecería de cobertura.

Se plantean otros interrogantes ¿A quién reclama mi cliente por el resultado de los servicios prestados? Y si no me paga el cliente, ¿Quién tendría que reclamar el impago? En definitiva, si se factura a un cliente sin haber tenido participación en el proceso productivo o en la prestación del servicio, concurre una finalidad distinta al objeto de este tipo societario y, por tanto, obteniendo un beneficio por ello —en forma de comisión—, estamos ante un fraude.

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