



Buenas Prácticas:

CONTRATISTAS INDEPENDIENTES EN LA INDUSTRIA AV



Audiovisual and Integrated Experience
Association





A medida que el sector audiovisual sigue creciendo gracias a las adquisiciones y a un crecimiento económico positivo, es muy probable que recurras a contratistas independientes para satisfacer la demanda de servicios y la carga de trabajo. Aunque cada región tiene sus propias leyes y normativas a las que prestar atención, es importante que, como integrador, entiendas algunos de los retos a los que te enfrentas y algunas buenas preguntas a tener en cuenta cuando empieces a trabajar con contratistas independientes.

Este documento busca servir de trampolín para una mejor comunicación entre las partes, y esta información no pretende constituir ningún tipo de asesoramiento jurídico y no debe utilizarse en lugar de consultar a los asesores jurídicos profesionales en tu propia jurisdicción. Es posible que no esté actualizada, ya que la legislación en este ámbito cambia con frecuencia, y no garantizamos que dicha información esté o vaya a estar siempre actualizada o sea exacta.

Este documento busca servir de trampolín para una mejor comunicación entre las partes, y esta información no pretende constituir ningún tipo de asesoramiento jurídico y no debe utilizarse en lugar de consultar a los asesores jurídicos profesionales en tu propia jurisdicción. Es posible que no esté actualizada, ya que la legislación en este ámbito cambia con frecuencia, y no garantizamos que dicha información esté o vaya a estar siempre actualizada o sea exacta.

LAS PERSONAS SON PERSONAS, NO ACTIVOS

El primer concepto que hay que tener en cuenta a la hora de establecer una relación con los contratistas independientes es recordar que son personas, no activos. Los contratos existen para definir completamente cómo se espera trabajar juntos, pero al fin y al cabo comprender su valor, respetar sus derechos personales y trabajar juntos para atender las necesidades del cliente son los objetivos principales. Asegurarse de que el trabajo se hace bien y garantizar un trato justo y equitativo a los contratistas externos es el resultado ideal de los contratos y acuerdos.

¿POR QUÉ LOS CONTRATOS?

Los contratos existen para garantizar que dos personas o grupos entiendan lo que se espera de un acuerdo. En otras palabras, ayudan a fomentar una comunicación sana estableciendo de antemano las pautas de trabajo en equipo. Los contratos no son malos ni deben generar temor, sino que son muy necesarios.

CLASIFICACIÓN

Otra determinación importante que hay que hacer por adelantado es si alguien está clasificado como empleado o como contratista independiente, y cómo esto puede influir en la relación laboral. Si un empleador trata a un contratista independiente como a un empleado asalariado, se expone a demandas y problemas financieros. Recordemos que cada país tiene su propia legislación al respecto, por ejemplo, en los Estados Unidos, el IRS establece que las tres categorías que ayudan a determinar el control y la independencia son la conductual, la financiera y el tipo de relación. Aspectos a tener en cuenta a la hora de decidir:

- **COMPORTAMIENTO**
¿La empresa controla o tiene derecho a controlar lo que hace el trabajador y cómo hace su trabajo?
- **FINANCIERO**
¿Controlan los pagadores los aspectos empresariales de la labor del trabajador? (por ejemplo, cómo se paga al trabajador, si se reembolsan los gastos, quién proporciona las herramientas o los suministros).
- **TIPOS DE RELACIONES**
Si tratas a un contratista independiente como a un empleado, éste puede presentar una demanda contra ti que podría dar lugar a que le cubras el monto de las prestaciones e indemnizaciones debidas.

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA?

La clasificación es importante porque afecta a lo que se ofrece a lo largo de la relación laboral (vacaciones, prestaciones médicas, compensación fiscal, etc.) y a lo que se ofrece cuando llega el momento de terminar la relación. Es fundamental comprender las diferencias entre un empleado y un contratista independiente y cómo proteger a ambas partes cuando acuerdan trabajar juntos.

Las consideraciones típicas pueden incluir el código de vestimenta, los salarios, las propinas, las horas de trabajo, los beneficios y mucho más. Las normativas y políticas suelen variar según la región y cambian con el tiempo, así que asegúrate de consultar con la autoridad competente para determinar la clasificación adecuada para cada trabajador.



LOS CONTRATOS SON TUS AMIGOS

La mejor póliza es la que se establece antes de necesitarla. Esperar a una crisis para determinar lo que se debería haber hecho expone al integrador a riesgos financieros y a dañar su reputación. Dedicar tiempo a definir cómo es una relación ideal entre tú y tus contratistas independientes no sólo te ayudará a evitar conflictos y disputas, sino que te permitirá encontrar contratistas independientes que compartan tus valores y estén dispuestos a trabajar dentro de los parámetros del contrato.

Una recomendación es crear un acuerdo de alto nivel que cubra los supuestos y parámetros básicos. Debería establecerse un contrato independiente para cada proyecto en el que se traten los pormenores del mismo. Una tercera recomendación es crear una guía para contratistas independientes que les permita comprender cuál es la mejor manera de trabajar con el integrador teniendo en mente el objetivo de una relación mutuamente beneficiosa.



ACUERDO DE ALTO NIVEL

El acuerdo de alto nivel existe para cubrir supuestos y acuerdos comunes que no necesitan redefinirse en cada proyecto. Al redactar este contrato, hay que tener en cuenta las condiciones salariales y de pago, los requisitos de seguro si son necesarios para cumplir la normativa estatal y federal, cómo gestionar la titularidad de la propiedad intelectual, cómo se define y administra el trabajo de garantía, los acuerdos de no captación de clientes y socios implicados en los proyectos, los requisitos de licencia que debe proporcionar el contratista independiente y los acuerdos de confidencialidad, por nombrar algunos.

Dedicar tiempo a definir lo que se prefiere como integrador y poner esas necesidades por escrito con un acuerdo de alto nivel ahorrará tiempo, dinero y frustración cuando surja una disputa. También sienta las bases para trabajar juntos antes de firmar un acuerdo laboral, de modo que si un contratista independiente no puede o no quiere trabajar en las condiciones definidas, el problema se evita de antemano. Encontrar contratistas que encajen bien en la organización siempre merece la pena.

ACUERDO POR PROYECTO

Una recomendación para complementar el acuerdo de alto nivel es un contrato por proyecto que defina la relación entre el integrador y el contratista independiente en un proyecto específico. Un proyecto es un esfuerzo temporal que tiene una fecha de inicio, una de finalización y un objetivo específicos. Una vez que se considera que el proyecto ha concluido, el acuerdo de proyecto específico se da por terminado y no se debe hacer referencia a él ni utilizarse para trabajos futuros.

Debe definirse el ámbito de trabajo del proyecto y el papel específico que desempeñará el contratista independiente. Cuando se produzca una orden de cambio que genere un trabajo no previsto en este contrato, deberá tratarse como un apéndice que se añade al acuerdo del proyecto y es acordado por ambas partes. Cualquier cambio en el pago u otras expectativas del acuerdo de alto nivel deben ser descritos y definidos en lo que respecta al proyecto.

COORDINACIÓN Y COMUNICACIÓN

Lo ideal sería designar un punto de contacto del lado del integrador para coordinarse con todos los contratistas independientes, tanto en lo que respecta al contrato como a la coordinación del proyecto. Se debe brindar formación a esta persona para que conozca lo que se debe y lo que no se debe hacer, y no se ponga en riesgo a la empresa por políticas mal gestionadas.

DIRECTRIZ PARA UNAS RELACIONES SANAS

El tercer documento recomendado a tener en cuenta es una directriz para trabajar bien juntos y debe ser comprendido por ambas partes. Comprender la cultura, las actitudes, las prácticas recomendadas y la marca de la empresa es importante para cualquier contratista independiente que se incorpore al equipo. Aunque la empresa tiene

poca influencia sobre las acciones del contratista independiente, es deseable definir y acordar las expectativas al iniciar un trabajo conjunto. Para el integrador, es fundamental que tenga en cuenta las individualidades de sus socios y las necesidades que puedan tener, y cómo atenderlas y comprenderlas.



CLAVES PARA FORJAR RELACIONES VALIOSAS CON LOS CONTRATISTAS

Utilizar contratistas independientes como apoyo a tu empresa tiene muchas ventajas, pero si no se gestionan bien los resultados pueden ser estresantes, caros y no estar a la altura de lo que se pretendía con el proyecto.

Dedicar tiempo a comunicar la cultura, las actitudes, las prácticas recomendadas y la marca de tu empresa es importante para cualquier contratista independiente que se incorpore al equipo. Aunque la empresa tiene poca influencia sobre las acciones del contratista independiente, es importante definir y acordar las expectativas al iniciar un trabajo conjunto. Para el integrador es fundamental tener en cuenta las individualidades de sus socios y las necesidades que puedan tener, y cómo atenderlas y comprenderlas.

Tener la documentación en orden. Lo más importante para garantizar una relación satisfactoria con un contratista es establecer las expectativas de antemano. Un contrato sólido y un alcance muy claro del trabajo son fundamentales.

Comprende cómo trabaja el contratista, pero no tengas miedo de pedirle que trabaje fuera de su zona de confort si eso añade valor para ti o tu cliente. Un gran contratista quiere ganarse su negocio y una forma de hacerlo es manteniendo la flexibilidad necesaria para ser útil en cualquier circunstancia. Al mismo tiempo, entiende cuáles son los límites del contratista e intenta no llevarle a un punto en el que no sea capaz de ofrecer un servicio excepcional.

Estas relaciones deben ser mutuamente beneficiosas para ambas partes y servir a los intereses de tu cliente. Las relaciones transaccionales no son buenas en este ámbito. Dependes de estas relaciones para entregar lo que prometiste al cliente según los alcances del proyecto y la rotación de personal te hace perder tiempo y es costosa. Al igual que esperamos que nuestros clientes hagan con nosotros, construya relaciones duraderas con tus contratistas. Aprende lo que funciona para que tanto tú como el contratista tengan éxito.

Asegúrate de que el contratista sabe dónde tiene libertad y flexibilidad para ejercer su creatividad y también dónde están los límites de tu proceso empresarial. Esto les mantendrá en la dirección correcta, en el carril correcto. Establece relaciones estratégicas con los contratistas.

Deja claro lo que consideras valioso de la relación, determina cómo analizarán juntos los riesgos y resolverán los problemas, y fomenta un entorno en el que la comunicación sincera sobre los retos haga que el contratista sea invitado a volver en lugar de convertirse en el chivo expiatorio de un proyecto con fallas.

Nunca hables negativamente de tus contratistas, ya que son extensiones de tu propia empresa. Deben ser tratados con el mismo respeto que cualquier otro miembro de tu equipo y, si tienes problemas con ellos, resuélvelos como lo harías con cualquier otra persona. Al seleccionar a los contratistas, ten en cuenta que si no los contratarías con entusiasmo en tu propio equipo, probablemente no encajen bien y, desde luego, no deben estar por encima de tu cliente. Mantén una comunicación honesta y directa en ambas direcciones durante toda la relación. Las revisiones y los comentarios deben ser habituales por ambas partes. Si la relación deja de funcionar, es mejor poner fin a la relación de manera profesional en lugar de chismorrear irrespetuosamente.

Cumple tu parte del trato. Encontrar a un contratista que cumple tus criterios de excelencia, te hace quedar bien ante tus clientes y te facilita la vida es motivo de celebración. Pero como clientes del contratista, también tenemos que contribuir a la relación. Facilitarles la información que necesitan para hacer su trabajo, estar disponibles para gestionar sus expectativas y pagarles siempre a tiempo.

CONTRATOS INTERNACIONALES

Cada país tiene leyes, normas y reglamentos diferentes en lo que se refiere a hacer negocios y contratar mano de obra. Aunque las políticas y normativas difieren, las preguntas que hay que hacerse al redactar los contratos son similares. Una recomendación es encontrar un bufete de abogados con sede en tu país y que tenga oficinas en el país en el que deseas contratar mano de obra. El asesor jurídico adecuado debe conocer y comprender la legislación laboral, ayudarte a redactar los contratos y asegurarse de que se cumplen. A veces surgen problemas con las contrataciones locales de mano de obra, y el asesor jurídico puede orientarte en este proceso.

Asegúrate de que tu contratista no es un empleado en virtud de la legislación laboral extranjera aplicable: tú eres responsable de clasificar la situación laboral de un contratista. Una vez más, tendrás que investigar y conocer la legislación laboral del país. Asegúrate de tener clara la distinción entre un contratista y un empleado en el país. Una cosa que hay que tener en cuenta es que resulta más difícil defender el estatus de contratista cuando se es empleado durante mucho tiempo. Un contratista que ofrece su propia oficina y suministros es más probable que se considere un

contratista independiente, en lugar de un empleado.

¿Cuáles son las leyes locales sobre impuestos en el país en el que quieres trabajar? Establecer inicialmente quién es el responsable de pagar los impuestos, tú o tu contratista, facilita el trabajo conjunto a largo plazo. En algunos casos, deberás retener el pago al contratista y pagar al gobierno local en su nombre. En otros casos, es el contratista quien debe pagar los impuestos al gobierno de su país. Asimismo, tu asesor jurídico puede ayudarte a determinar si necesitas una licencia para realizar trabajos en el país, ya que es posible que tengas que registrar tu empresa en dicho país.

Ten un acuerdo escrito con el contratista y fija tus expectativas. Recuerda que lo que es razonable en tu país puede no serlo en otro, por lo que dedicar tiempo a entender cómo se llevan a cabo los negocios puede hacer que la relación sea menos tensa. Asimismo, mantén la relación laboral libre de un control diario. Demuestra

al contratista que puede trabajar de forma autónoma. Al fin y al cabo, ¡son ellos los que hacen el trabajo!

Otra opción es recurrir a una empresa de personal en lugar de trabajar directamente con los contratistas. Esto facilita mucho el pago y las leyes laborales locales. Estas agencias también cuentan con los seguros necesarios que se exigen en ese país y ofrecen servicios de gestión del personal con el que trabajas. Dedicar tiempo a explicar tus valores, tus expectativas de comunicación y los detalles del proyecto a la empresa de contratación o al contratista para asegurarte de que se adaptan bien a tu empresa. Recuerda que estos contratistas son ahora una representación de tu empresa.

MANOS A LA OBRA

¿QUÉ HACER A PARTIR DE AHORA?

Es hora de “reunirse”, de reunir a todas las partes interesadas para revisar tus procesos y contratos actuales. ¿No estás seguro de quién hace qué en lo que respecta a los contratistas independientes de tu organización? Empieza por determinar quién es responsable de buscar contratistas, negociar los contratos, llevar la contabilidad y las finanzas, ocuparse de la formación en seguridad para las instalaciones de cada cliente, la gestión de proyectos y las revisiones periódicas.

Al revisar tus propias operaciones actuales, se recomienda que utilices estos puntos como lista de comprobación para asegurarte de que estás abordando estas cuestiones y planificando en consecuencia.

Aquí es cuando puede que desees involucrar a tu Departamento de Recursos Humanos, haciéndole revisar las políticas para asegurarte de que siguen las directrices de empleo locales, estatales y federales, así como las directrices de tu propia empresa.

Siempre que se redacten y utilicen contratos, un paso clave debe ser que un asesor jurídico revise los documentos. Puede ser necesario consultarlos cada vez que se incorporen notas, cambios o advertencias al negociar con un contratista independiente específico.

Recuerda que, si bien el propósito del documento es detallar el acuerdo entre tu empresa y tus contratistas, también es una herramienta para protegerte y proteger a tus clientes.

Los temas mencionados son algunas de las mejores prácticas aceptadas para trabajar con contratistas independientes, pero definitivamente no son el “todo” y el “fin de todo” sobre cómo integrarlos en las operaciones de tu empresa. A medida que los revise, mantén una mente abierta que puede llevarte a cambiar la forma en que haces negocios ahora y en el futuro.

La clave es la comunicación. Como se mencionó anteriormente, al iniciar una relación con contratistas independientes, recuerda que son personas, no activos. Los contratos existen para definir plenamente cómo se espera trabajar juntos, comprendiendo su valor y respetando sus derechos personales. Los contratos también establecen cómo se planea trabajar juntos para atender las necesidades de nuestros clientes, protegiendo al mismo tiempo a ambas partes.



AGRADECEMOS A LOS AUTORES:

Luke Jordan, PMP, CTS®-I

Andrew Birklid, CTS-D

George V. Fournier, Jr., CTS

Kendra Lettau, CTS

Aaron Udler, CTS



