

José Vicente Morote Sarrión Socio-Director del Área de Derecho Público y Regulatorio de Andersen Tax & Legal
Antonio Benítez Ostos Asociado Senior del Área de Derecho Público y Regulatorio de Andersen Tax & Legal

“Las pymes tendrán más facilidades para acceder a la contratación pública”



El pasado 9 de noviembre, el BOE publicó la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público. Los objetivos de dicha Ley pasan por lograr una mayor transparencia en la contratación pública y conseguir una mejor relación calidad-precio. Ante este nuevo marco, hablamos con la firma Andersen Tax & Legal.

Según Andersen Tax & Legal, ¿cuáles son las verdaderas pretensiones de la nueva norma?

El nuevo texto legal introduce una mayor transparencia y eficiencia en la contratación pública de nuestro país (que, como es sabido, representa aproximadamente el 20% del Producto Interior Bruto), mejorando la relación calidad - precio de las prestaciones

demandadas por el sector público, rediseñando así los criterios de adjudicación e incluyendo entre los mismos aspectos cualitativos, medioambientales, sociales e innovadores vinculados al objeto del contrato y regulando con mayor rigor las ofertas anormalmente bajas o reducidas.

Asimismo, la LCSP refuerza los principios rectores que han de

presidir dicha disciplina jurídica tales como la publicidad, la igualdad, la no discriminación y la libre competencia, simplificando, a su vez, los trámites y cargas administrativas y facilitando el acceso a las pymes.

¿Cuáles son los principales cambios que supone la Ley 9/2017?

A grandes rasgos, se amplía el

ámbito subjetivo de aplicación de la norma a los partidos políticos, organizaciones sindicales y empresariales, así como a las fundaciones y asociaciones vinculadas a ellas, siempre que se cumplan determinados requisitos, se crean nuevos tipos contractuales como el de concesión de servicios y se suprimen otros como el contrato de colaboración público-privada y

el contrato de gestión de servicios públicos, se minoran los importes del contrato menor, se amplía y mejora la regulación de los contratos mixtos, se incrementa el ámbito del recurso especial en materia de contratación, se aumenta el número de prohibiciones de contratar, se establece de forma exhaustiva la información que debe de contener el perfil del contratante, se implementan medidas para combatir el fraude y la corrupción, se impulsa el uso de la contratación electrónica, entre otras.

¿Qué va a suponer para las pymes que quieran concurrir como licitadores?

La nueva ley recoge una serie de novedades para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a la contratación, lo que generará una competencia más intensa por la obtención de contratos públicos que permitirá a las pymes desarrollar su potencial de crecimiento e innovación, con el consiguiente efecto positivo sobre la economía.

Entre dichas novedades podemos destacar a modo de ejemplo, la división de los contratos en lotes como regla general, así como la flexibilización de los requisitos de solvencia, sin que sea posible solicitar experiencia a las empresas de nueva creación.

Ahora solo cabe esperar que con el nuevo panorama legislativo, se consiga la finalidad pretendida por la norma, alcanzando con ello una contratación pública más justa, más eficaz, más transparente, de mayor calidad, más moderna y, en definitiva, mejor para todos.

Martín Godino Socio Director de Sagardoy Abogados

"Nos consideramos tan consejeros como abogados"

Sagardoy Abogados es uno de los principales bufetes especializados en Derecho del Trabajo, Beneficios Sociales, Pensiones y Seguridad Social en España. Desde su fundación, en el año 1980, se ha dedicado ininterrumpidamente a esta rama de Derecho, ofreciendo a sus clientes corporativos una amplia gama de servicios legales, en el área jurídica de recursos humanos, tanto en tareas de asesoramiento como en materia contenciosa. Martín Godino Reyes, socio director de Sagardoy Abogados, ha sido reconocido por Euromoney Best of the Best como uno de los 30 mejores abogados del mundo en el área laboral.

¿Qué infraestructura ha desplegado Sagardoy Abogados como despacho especializado en asuntos jurídicos-laborales? ¿En cuántas ciudades españolas y países tienen presencia?

Sagardoy Abogados tiene su presencia fundamental en Madrid y Barcelona, por la importancia de tales ciudades en el tejido empresarial español, pero tiene también presencia desde hace varios años en Sevilla y Las Palmas. En el ámbito internacional, somos socios fundadores de Ius Laboris, la más importante red de despachos laboristas del máximo prestigio en cada uno de los más de cuarenta países en los que la alianza está presente. El dato fundamental es que los despachos que la integran son siempre líderes en el ámbito del asesoramiento laboral a empresas. Esa alianza nos permite acompañar a las empresas españolas con presencia internacional, proporcionando a las mismas un asesoramiento global en todo lo relacionado con el mundo del Derecho del Trabajo y la Seguridad Social.

En relación a sus empresas clientes, ¿Qué temas han centrado su atención en los últimos años?

Es evidente que la crisis económica padecida por España y por el resto de economías del mundo desarrollado ha planteado situaciones de gran complejidad en las empresas, que han tenido que adaptarse con imaginación y rapidez a un mercado cambiante. Un mercado en el que el impacto de la crisis se ha solapado con una auténtica revolución tecnológica, que está cambiando radicalmente las formas de trabajo y los perfiles de los trabajadores demandados por las empresas.

Según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, este año el número de trabajadores afectados por ERE baja un 37,7% hasta agosto... ¿Perciben ya claramente un cambio de ciclo en las empresas tras el bache de la crisis?

Sin duda. El número de expedientes de despido se está reduciendo aceleradamente y esa es una magnífica noticia. Lo que no significa que las empresas no tengan que adaptarse y cambiar de forma permanente, pero fundamentalmente pueden ahora hacerlo a través de los mecanismos de flexibilidad interna –cambio de condiciones de trabajo, movilidad entre puestos de trabajo, formación permanente para mejorar la empleabilidad, flexibilidad en el tiempo de trabajo, etc.-. Adaptación y cambio permanentes en el que es fundamental la participación activa de la negociación colectiva, el mejor cauce sin duda para afrontar con seguridad y naturalidad esos procesos de cambio.

¿Qué preocupa ahora a los empresarios en materia laboral?

Hay una percepción generalizada de lentitud y retraso en la adaptación de la norma laboral frente a las situaciones nuevas que se desarrollan en la organización del trabajo. Aspectos como la economía colaborativa, el desarrollo de orga-

nizaciones empresariales poco jerarquizadas, o la realización de proyectos en los que intervienen con geometría variable empleados de varias empresas y profesionales autónomos se encuentran completamente ausentes de nuestra regulación laboral, que sigue tomando el modelo de trabajo en la fábrica como el prototipo sobre el que se piensa cualquier desarrollo normativo.

Y por supuesto preocupa la seguridad y certeza en la aplicación de la norma, muy difícil de conseguir en un entorno de poderes normativos variados cada vez más decisivos –convenios internacionales, normas europeas, leyes internas, convenios de ámbitos distintos-. Pero es una complejidad irreversible, con la que hay que aprender a convivir y trabajar.

¿Llevan a nivel jurídico la explotación de empleados o la inmigración de ejecutivos en empresas establecidas en España?

Desde luego. El área de inmigración del despacho es cada vez más importante y contamos ya con más



"Intentamos entender la empresa del cliente como si fuéramos parte de ella. Compartimos su estrategia y ponemos nuestro consejo jurídico al servicio de lo que necesita para su desarrollo"

de veinte abogados dedicados a esa práctica. La movilidad de empleados en las empresas multinacionales es una tendencia imparable que seguirá creciendo en el futuro, por-

que proporciona riqueza a las organizaciones y a las personas.

¿Qué diferencia a Sagardoy de otros bufetes con su misma especialización?

La primera diferencia es precisamente la especialización. Llevamos casi cuarenta años siendo líderes en la práctica del Derecho del Trabajo y la Seguridad Social, con la experiencia que proporciona trabajar con una buena parte de las grandes empresas españolas. Pero, con todo, la diferencia más importante es que intentamos entender la empresa y sus necesidades como si fuéramos parte de ella. Nos consideramos tan consejeros como abogados, porque compartimos la estrategia de la empresa y ponemos nuestro consejo jurídico al servicio de lo que necesitan para su desarrollo.

Han creado un Consejo Asesor compuesto por destacados Catedráticos y Profesores Titulares de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de distintas Universidades españolas...

Efectivamente, pero el Consejo no sólo incorpora personas del mundo académico sino del mundo empresarial. Saber lo que piensan nuestros clientes, lo que demandan, sus preocupaciones, nos ayuda a desarrollar nuestra labor de manera más eficaz y, con ello, construir y promover ideas que sirvan para el desarrollo de las empresas y de nuestro país.



Jus Laboris Spain Global ILL Lawyers
Sagardoy Abogados

www.sagardoy.com

Paola Vitali, Abogada

Mediadora y Arbitro, Partner de Giambrone. Responsable del Departamento de Derecho Mercantil, Corporate y M&A

Perspectiva global y visión local en Derecho de los Negocios

Giambrone es un despacho con más de doce años de trayectoria en Italia, donde cuenta con oficinas en Milán, Roma, Palermo y Cerdeña. En el extranjero, la primera oficina que abrió fue la de Londres, a la que le siguieron la de Túnez, Mónaco (Alemania) y Glasgow. Desde hace tres años el bufete tiene sede también en Barcelona, su oficina principal en España, donde también tiene presencia en Palma de Mallorca y, próximamente, en Madrid y en Canarias.

¿Con qué objetivos ha llegado el bufete al mercado español?

España es un país muy atractivo desde el punto de vista profesional y empresarial. Sobre esa base y, considerado el perfil fuertemente internacional de nuestro bufete, la intención es la de facilitar a los clientes que quieran invertir y establecerse en España su aproximación y adaptación a este país, igual que hacemos con las empresas españolas que quieran salir al extranjero, sobre todo hacia los países donde Giambrone tiene oficinas.

Giambrone cuenta con abogados especializados y con acreditada experiencia en derecho mercantil, societario y corporate

En el marco de su especialización en Derecho Mercantil y Corporate ¿Qué áreas de práctica desarrolla en España?

Entre los ámbitos de asesoramiento que ofrece Giambrone, destaca la gran área del Derecho de los Negocios, que cubre todos los aspectos relacionados con la actividad empresarial. Nuestras áreas de intervención abarcan las operaciones mercantiles en general, las operaciones de compra-venta de empresas que conllevan procesos de due diligence jurídica, las operaciones de disolución, liquidación, fusión y escisión, el asesoramiento legal en los procesos de expansión internacional, en los contratos internacionales o en los procesos litigiosos con elemento de internacionalidad, la asistencia letrada de Secretaría del Consejo de Administración o de Juntas, el asesoramiento a la dirección de empresas, la asesoría consultiva en todo tipo de contrato mercantil así como en la emisión de informes jurídicos y dictámenes, y finalmente el asesoramiento laboral, contable y fiscal

relacionado con la actividad de la empresa.

A todo ello hay que sumar nuestra intervención en el contencioso judicial, cuando se precisa, o en los procedimientos de resolución alternativa de controversias como la mediación o el arbitraje, inclusive con elementos de internacionalidad.

¿A qué tipo de empresas prestan su asesoramiento? ¿Con qué valor diferencial?

Asesoramos en su mayoría a pequeñas y medianas empresas que operan en todos los sectores, tanto en comercio de bienes como en prestación de servicios. En particular, ofrecemos un asesoramiento especializado a las empresas en sus procesos de internacionalización y en sus asuntos con carácter transfronterizo.

El gran valor añadido y diferencial de nuestro bufete es que no somos solamente abogados que hablan el idioma del lugar en el que ejercen: todos los profesionales del bufete conocemos además muy bien la disciplina específica, así como los procedimientos legales y judiciales en nuestros respectivos ámbitos y territorios de intervención. Conocemos la mentalidad empresarial de los diferentes países en los que actuamos y, además, trabajamos "sin fronteras", creando una fuerte sinergia entre nuestras oficinas.

Giambrone cuenta con un departamento de atención al cliente muy desarrollado y ha realizando una fuerte inversión en medios electrónicos en los últimos años ¿Con qué finalidad?

Es nuestra prioridad estar muy cercanos al cliente, al que tratamos de forma muy individualizada, analizando sus necesidades reales e intentando transmitir nuestros valores en el trabajo, como el compromiso, la experiencia y la excelencia. La implantación de un sistema de medios electrónicos y de un sistema de gestión de clientes muy eficientes nos han permitido adoptar y compartir un mismo patrón de servicios en todas

nuestras oficinas, con una excelente red interna que permite a todos los profesionales estar conectados de una manera rápida, fiable y segura. Por todo ello nuestros servicios resultan, sin duda alguna, muy eficientes y rentables.

Eso y su constante vocación de mejora continua les ha llevado a recibir importantes reconocimientos en el ámbito legal...

Giambrone se propone una mejora continua ofreciendo en todo momento a sus clientes un servicio integral, para cubrir todas sus necesidades. Esa vocación de mejora, así como la combinación de un planteamiento estratégico clásico y la tecnología moderna, son las claves de éxito de Giambrone que a lo largo de los años ha recibido numerosos premios, como "Law Firm of the Year" (2012, 2013, 2014 y 2016), "Cross-Border Litigation Law Firm of the Year" (2014), "Best Cross-Border Commercial Law Firm of the Year" (2013), "Italian Cross Border Trade and Litigation Law Firm Of The Year (2013), además de ser finalista en Top Legal 2017- Mejores Bufetes italianos e internacionales.

Desde su experiencia, y atendiendo al tiempo que hace que usted ejerce profesionalmente en España ¿Qué aporta Giambrone a las empresas en nuestro país?

Empecé a ejercer en España como abogada especializada en Derecho Mercantil, Societario y Corporate hace veinte años y hace un año me incorporé al Bufete Giambrone, como partner de la sede española. Con esta perspectiva, puedo decir que Giambrone aporta al cliente, empresa o persona jurídica, elementos como el conocimiento del negocio, una experiencia acreditada, la reputación de los abogados que componen el team, la confianza, la calidad técnica, el trato personalizado, un servicio integral y a la vez personalizado, y la competitividad en el precio de los servicios que se ofrecen. Además, el perfil internacional del bufete, con una red de oficinas pro-

pias en varios países, permite ofrecer a los clientes una intervención a nivel transfronterizo, a la vez de garantizarles un único proveedor de servicios.

La firma presta asesoramiento en todos los aspectos relacionados con la actividad de una empresa, incluso a nivel transfronterizo

¿Qué servicios les demandan más en la coyuntura actual?

La coyuntura económica de los últimos años nos ha llevado a una mayor intervención en procesos de reestructuración de empresas, procedimientos concursales o procedimientos de recuperación de deuda por vía judicial o extrajudicial. Por otro lado, hemos llevado a cabo varias operaciones de internacionalización de empresas españolas y recientemente volvemos a intervenir también en importantes operaciones de inversiones extranjeras en España. Nuestro carácter internacional nos permite

ayudar a las empresas a salir al exterior, así como a invertir en España, con el mismo nivel de calidad y servicio.

¿Cuáles serán los mayores retos del despacho en un futuro?

En España, nuestro reto a corto y medio plazo es ampliar nuestra presencia en otras ciudades, como Madrid o en las Islas Canarias. A nivel internacional, el Bufete se propone nuevas sedes en Estados Unidos y América Latina. Además de este crecimiento a nivel territorial, el despacho trabaja constantemente con el fin de ofrecer una estructura que sea idónea para satisfacer las exigencias de sus clientes a nivel nacional e internacional. Nuestro reto es seguir creciendo, mejorando interna y externamente, aportando a nuestros clientes el mejor servicio que en cada momento necesitan.



GIAMBRONE

Paseo de Gracia nº 12, 1ª planta
08007 Barcelona
Tel. 0034-93-2201627
paola.vitali@giambrone.com
www.giambrone.com

Jordi Pagès Director General de Previsión Mallorca

"Solo un 20% de los autónomos españoles tienen cobertura privada por baja"

El colectivo de trabajadores autónomos está creciendo a gran ritmo en España en los últimos años. Sin embargo, las coberturas públicas por enfermedad o accidente que presta la Seguridad Social son manifiestamente escasas y pueden poner en riesgo la actividad profesional del trabajador por cuenta propia en caso de un evento de este estilo. Previsión Mallorca es la compañía líder en el mercado español en ofrecer cobertura privada al profesional liberal y al autónomo. Hablamos con su Director General, Jordi Pagès.

¿Cuáles son los orígenes de Previsión Mallorca?

La compañía nació en 1941 dedicada a los seguros de decesos, pero desde 1969 se centró casi en exclusiva en el ramo de baja laboral. El núcleo de nuestro negocio es cubrir la baja laboral de los autónomos y los profesionales liberales en caso de enfermedad o accidente, un segmento que lideramos con una cuota de mercado del 17%.

¿Qué propone la compañía a la hora de proteger al autónomo?

La desprotección que este tipo de trabajadores tiene en caso de accidente o enfermedad en España es grande. Es cierto que el dinero que la prestación de la Seguridad Social en esos casos depende de la base de cotización de cada persona, pero también lo es que el 80% de los autónomos cotiza por el mínimo. Nosotros ofrecemos una cobertura mucho mayor que complementa esa prestación.

¿Podemos hablar de cifras?

Cotizar por la base mínima de autónomos significa que, en caso de baja, el trabajador cobraría 521 euros el primer mes y 639 los siguientes, una cifra que está claramente por debajo del salario mínimo interprofesional. A eso hay que añadir que debe seguir pagando la cuota de autónomos, unos 275 euros, lo que diezma los ingresos. Es fácil comprender que así es muy difícil hacer frente a los gastos habituales. Si hablamos de nuestras coberturas, se mueven entre los 30 y los 400 euros diarios. Eso significa que la prestación iría de 900 a 12.000 euros mensuales, en función de la prima contratada y la franquicia elegida.

Una cobertura complementaria...

Así es. En caso de baja, el asegurado cobra tanto la cobertura pública como la que tiene contratada con nosotros.

¿Es consciente el autónomo de la necesidad de este tipo de seguro?

Nuestras estimaciones nos dicen que hay solo un 20% de profesionales autónomos con cobertura privada, lo que significa que la gran mayoría vería comprometidos seriamente sus ingresos mensuales en caso de baja laboral. En general, la información referente a las necesidades de previsión personal requiere hacer una cierta labor de pedagogía y ofrecer la máxima información posible. Parte de nuestro trabajo es concienciar a este colectivo acerca de la situación de desprotección que padecen y plantearles que la opción de cobertura complementaria en el sector privado es una inversión asequible donde el asegurado puede escoger el nivel de ingresos en caso de enfermedad o accidente.

La desprotección es tal que siempre se bromea diciendo que un autónomo no puede enfermar...

Es cierto que muchos dicen que no se pueden poner enfermos nunca, pero la realidad es tozuda y todos podemos tener un accidente de coche o practicando deporte o sufrir una enfermedad de larga duración que tenga influencia en los ingresos. Si no tienes eso protegido, esperar que el sistema público lo cubra es complicado, sobre todo si eres de los que cotizan por la base mínima. Si lo piensa, todos tenemos un seguro de vida, del coche o del hogar, pero mucha gente no piensa en cubrir una posible baja de sus ingresos por enfermedad o accidente. Y en el caso de los autónomos eso puede ser crítico.

¿Se trata de un tipo de cuota cara?

El precio de la prima depende de varios factores, como el tipo de profesión del autónomo o la cifra de ingreso que desea tener en caso de baja por enfermedad o accidente, por lo que cada caso es distinto. Pero, por darle un ejemplo, un profes-



"Todos tenemos un seguro de vida, del coche o del hogar, pero mucha gente no piensa en cubrir una posible baja de sus ingresos por enfermedad o accidente. Y en el caso de los autónomos eso puede ser crítico"

sional autónomo sin trabajo manual que desee tener una cobertura mensual de unos 1.000 euros debería pagar una prima mensual de poco más de 30 euros. Lo enfocaré de otro modo: sin el seguro, un autónomo paga 275 de cuota de Seguridad Social y recibiría 521 euros en su primer mes de baja; con uno de nuestros seguros, pagaría un total 305 euros y recibiría 1.500 como prestación por baja, 1.000 de Previsión Mallorca y los 521 del sistema público. Creo que la diferencia es notable.

¿Qué diferencia a Previsión Mallorca de sus competidores?

Creo que lo que mejor nos define es que somos especialistas en la protección por baja laboral y que todo nuestro foco está orientado hacia el autónomo y el profesional liberal. La compañía se ha dotado de perfiles y capacidades para atender específicamente este tipo de eventos y para estar cerca del asegurado cuando se encuentra en una situación así. Hoy tenemos una estructura descentralizada, tanto a nivel de compañía como de la mediación, que nos permite mantener un diálogo fluido y continuo con el cliente para acompañarle en todo momento y responder a situaciones diversas, desde dar anticipos si es necesario hasta valorar la evolución de la baja médica, por poner dos ejemplos.

¿Se puede innovar en un mercado como el de la protección del autónomo?

Se puede, sí. En nuestro caso, lo hacemos desarrollando nuevas prestaciones y oportunidades y aprovechando el potencial de las nuevas tecnologías. En este sentido, estamos en pleno proceso de

"Creo que lo que mejor nos define es que somos especialistas en la protección de baja laboral y que todo nuestro foco está orientado hacia el autónomo y el profesional liberal"

transformación digital para dar respuesta a las necesidades de nuestros asegurados y también de los mediadores. Es un hecho que cada vez hay un mayor número de autónomos, algunos forzados por la crisis. Nuestro principal reto es adaptarnos a esa nueva realidad y acompañar al cliente para que tenga la mejor cobertura posible, partiendo siempre de la base de que no todos los autónomos son iguales ni requieren las mismas soluciones.