



**Circular nº 11**

**Abril 2013**

**Página 1/2**

## ASPECTOS A NEGOCIAR EN UN CONTRATO DE EXPATRIADO

Dada la situación económica global que impera en estos tiempos, muchas empresas, ejecutivos y trabajadores, sobre todo para puestos muy especializados, están planteándose su salida al extranjero, mayormente a países emergentes como China, Brasil o Sudáfrica.

Una vez que se presenta la oportunidad, hay que tener en cuenta qué negociaciones deben llevarse a cabo para cerrar el contrato de trabajo, también denominado Expat Contract. Los principales aspectos a tener en cuenta son:

### **Salario**

Inicialmente es la principal negociación del contrato, por lo que es primordial obtener toda la información sobre el país al que se va a expatriar para conocer los costes de vida y ver si realmente merecerá la pena el destino. Se puede conseguir mucha información en foros de expatriados, por ejemplo.

### **Vivienda**

Es primordial como hemos comentado conocer el coste de vida en el destino elegido e informarse por cuenta propia qué precios suele tener allí la vivienda. Estos gastos son la variable más importante a la hora de negociar, pues dependerá de ello que la retribución ofrecida por la empresa merezca o no la pena. Se trata de una importante suma de dinero que la empresa paga en un país que no es el suyo y es posible que sean reacios a incluir este concepto en el paquete de beneficios.

Por tanto, se puede ofrecer una vivienda concreta propiedad de la empresa o alquilada o bien ofrecer una cantidad económica para que el expatriado gaste libremente en la vivienda que el mismo elija.

### **Seguro médico**

Muchos países no tienen instalaciones adecuadas de sanidad pública, por lo que contar con un seguro médico integral es muy importante y es un beneficio que siempre debe incluirse en el contrato para que tanto el empleado como su familia puedan beneficiarse. Se podrá negociar qué tipo de póliza se incluye (con o sin copagos, póliza dental, cobertura de urgencias,...). También negociar que en caso de un posible desastre natural, emergencia médica, etc las evacuaciones del país estén también incluidas.

### **Defensa Jurídica**

En algunos países, un simple accidente de tráfico puede desembocar en una encarcelación, por lo que es recomendable que se cuente con un seguro que pueda cubrir riesgos jurídicos. Hay seguros internacionales que cubren desde la parte de salud que mencionábamos anteriormente a asistencia jurídica, pérdida de equipaje, etc...

### **Colegios y Educación**

A veces las empresas que contratan a expatriados asumen los costes de matrícula en escuelas internacionales en los países de destino. Estos costes suelen ser bastante elevados por lo que si no se incluye como parte de los beneficios pueden



**Circular nº 11**

**Abril 2013**

**Página 2/2**

representar una parte importante del salario, en especial si el expatriado tiene varios hijos.

### **Coche**

Se puede incluir como beneficio un coche para el expatriado, considerando la petición de que sea un coche con tracción a cuatro ruedas dependiendo de si el país tiene un asfalto más o menos desarrollado.

Lo que no es habitual es facilitar el conductor por lo que será un tema a negociar puesto que hay países en los que es peligroso conducir y tener conductor local puede ser esencial.

### **Vuelos al país de origen**

Suele estar incluido que el contrato cubra los vuelos al país de origen del expatriado, normalmente de forma anual.

### **Vacaciones**

Los días de vacaciones son similares a los asignados en el país de origen, si bien se conceden algunos días extra para cubrir el tiempo de desplazamiento.

### **Permisos de trabajo y de residencia**

En la mayoría de los casos, la documentación debe ser presentada por la empresa que contrata al empleado por lo que el expatriado no debe preocuparse por la obtención y el pago de sus permisos de trabajo o residencia, sino simplemente seguir las instrucciones que se le den. Los honorarios para obtener estos permisos no suelen ser muy elevados, y deben ser cubiertos por la empresa.

### **Plus de peligrosidad**

En determinados países, por su problemas internos y el riesgo que puede representar para los expatriados, se puede negociar un plus de peligrosidad que deberá ser cuantificado en función al mayor o menor riesgo que se estime.

### **Repatriación y duración de la estancia**

Tanto si el contrato finaliza en plazo como si se rescinde anticipadamente por las causas que se estimen, habrá que negociar los costes de la vuelta al país de origen. Este es un tema que no suele reflejarse claramente en los contratos.

Con todos estos puntos, las negociaciones serán mucho más efectivas conforme más información se obtenga del país de destino. Por tanto, aconsejamos informarse a fondo del país de destino, del precio de la vivienda, de la alimentación, etc. para poder valorar lo más aproximadamente los costes en los que se va a incurrir.

Es también importante negociar beneficios extra ya que las empresas, habitualmente, no incluyen en el primer ofrecimiento todo lo que están dispuestos a ofrecer, a menos que el expatriado lo solicite durante la negociación del contrato.

El mejor momento para negociar es una vez que haya una oferta concreta de la empresa pero siempre antes de que se firme el contrato, pues en el estarán plasmadas todas las condiciones y beneficios y una vez firmado poco más se podrá negociar.