

Outsourcing ou status quo?



Ricardo Martins, Resp. Comercial *Outsourcing* do Grupo SOFT

Apesar do impasse vivido em Portugal, o *Outsourcing* tem um enorme potencial de crescimento. ”

O setor do *Outsourcing* dos Sistemas de Informação em Portugal vive, nos dias de hoje, algum impasse, fruto dos efeitos da própria crise e de alguma letargia empresarial. Se por um lado há empresas que vêm no *Outsourcing* uma alternativa para se tomarem mais competitivas, por outro lado ainda há muitas empresas que pela sua inércia e incapacidade de mudar adotam o *status quo*. Infelizmente, este último cenário torna-se mais evidente em empresas nacionais, onde parece subsistir uma espécie de aversão à mudança. O que é pena, até porque o que não falta são exemplos de multinacionais, líderes no setor de atividade em que atuam, a recorrerem com regularidade ao *Outsourcing* para se tomarem ainda mais competitivas, reduzirem a despesa e garantirem

uma gestão mais rigorosa dos seus processos de gestão.

Há uma clara distinção da tendência do *Outsourcing* no quadro internacional, cuja orientação é aumentar a adoção deste tipo de soluções, comparativamente com o plano nacional, que se pautava por alguma estagnação. Todavia, este cenário não deixa de ser caricato, visto que o *Outsourcing* eclodiu exatamente da necessidade de dotar as empresas, com menos recursos de *software* e gestão, de processos a preços mais acessíveis. No entanto, são as empresas com maior dimensão as que estão realmente a usufruir destes benefícios.

Perante esta conjuntura, o setor tem-se desdobrado com o intuito de melhor promover a atividade de *Outsourcing*, incidindo não só nos seus benefícios, como também na forma

como cada empresa em particular os poderá converter em vantagens. Para isso, é essencial perceber, dentro da organização, onde é que a implementação de uma solução de *Outsourcing* mais se adequa, e conduzir a empresa à tão desejada vantagem competitiva. No caso de Espanha, é interessante verificar que a maioria das empresas tem por hábito optar por soluções de *Outsourcing* para a gestão de Recursos Humanos, nomeadamente na gestão de vencimentos. Este facto é explicado pela necessidade das empresas acautelarem as boas práticas de gestão numa área tão sensível como são os salários, sem que, para isso, tenham de desviar o foco do seu negócio. Neste caso, todos os recursos da empresa estão alocados com vista a maximizar o seu *core business*. Não obstante, existem igualmente outras áreas de interesse dentro da organização onde uma solução de *Outsourcing* poderá fazer sentido, nomeadamente na área da contabilidade. Qualquer que seja a área a ser *externalizada*, ela requer um conhecimento profundo do negócio e estrutura organizacional da empresa por parte do fornecedor do serviço de *Outsourcing*. E aqui, as referências e os anos de prática na implementação da solução assumem uma importância significativa.

Apesar do impasse vivido em Portugal, o *Outsourcing* tem um enorme potencial de crescimento. É necessário continuar a empreender esforços adicionais para que, a um ritmo mais acelerado, as empresas nacionais se apercebam da excelente oportunidade que é o *Outsourcing*. — P



©DR

A Eden Springs Portugal, empresa líder europeia na distribuição e fornecimento de soluções de água e café para o cliente empresarial e particular, na sequência de um processo de aquisição, optou por externalizar o seu processamento salarial, beneficiando da experiência do parceiro escolhido e da vantagem de não necessitar de uma estrutura interna e fixa para o efeito. Tratou-se de uma estratégia concertada da empresa, que passou por manter o seu quadro de colaboradores

para as áreas identificadas como estratégicas, externalizando o demais, flexibilizando a estrutura e a base de custos.

Dado que se trata de uma parceria recente, há espaço para melhoria pela curva de aprendizagem natural nestes processos, contudo é uma estratégia a manter.

Sheila Santos Silva, *HR manager*, Eden Springs Portugal (cliente Grupo SOFT)