

*Centro de Información Jurídica en Línea
Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica*

Para ver aviso legal de clic en el siguiente Hipervínculo
(NECESITA CONEXIÓN A INTERNET)
<http://cijulenlinea.ucr.ac.cr/condicion.htm>

INFORME DE INVESTIGACIÓN CIJUL

TEMA: OUTSOURCING

RESUMEN

El presente informe contiene un estudio doctrinario acerca de la figura del outsourcing el mismo incluye una definición , el objetivo, cuales son las partes intervinientes y características. Se incluye un anexo de la subcontratación según la Organización Internacional del Trabajo.

SUMARIO

Índice de contenido

Objetivo.....	3
Intervinientes.....	5
Empresa proveedora (outsourcer):.....	5
Empresa cliente (requirente):.....	5
Características.....	6
FUENTES UTILIZADAS.....	7

Definición¹

A este convenio también se le conoce como contratos de servicios especializados.

Este convenio se puede definir como el medio para contratar y delegar a largo plazo uno o más procesos no propios o esenciales del negocio focalizado, a un proveedor más especializado respecto de la propia empresa, para conseguir una mayor efectividad que nos permita orientar los mejores esfuerzos a las necesidades neurálgicas para el cumplimiento de los objetivos de la empresa

Por este contrato se pueden obtener componentes, servicios, productos o sistemas, mediante proveedores especializados, en lugar de utilizar los que se podrían fabricar o prestar internamente (Guerra, cit., p. 393, 402, 563, 1999).

Así por ejemplo: mediante este convenio una empresa contrata las actividades o servicios de seguridad, limpieza, computación, etc., con terceros con el objeto de contribuir a la realización de los objetivos comerciales de la firma contratante.

La relación que surge entre las empresas, es de carácter mercantil, siendo el respectivo contrato de colaboración externa empresarial.

Por ello se puede outsourcing como el conjunto de contratos mercantiles articuladores de relaciones de colaboración externa empresarial idóneos para materializar la externalización de actividades y funciones de la empresa.

Esta relación contractual sirve para disciplinar relaciones mercantiles de colaboración para desarrollar actividades productivas para la empresa (Pedrajas, pp. 53 a 56, 2002).

En síntesis, el outsourcing es una estrategia empresarial consistente en la externalización de actividades y funciones que podrían haber sido desarrolladas en el seno de la propia empresa.

Esa colaboración externa empresarial supone la sustitución de relaciones internas de carácter laboral por otras articuladas mediante contratos mercantiles (Fernández, p. 385, 2002).

Se trata de un método organizativo y de producción por el cual la; empresas desprenden alguna actividad, que no forma parte de su;

Centro de Información Jurídica en Línea

Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica

habilidades principales, a un tercero especializado. Se entiende por "habilidades principales, centrales o medulares" todas aquellas que integran el negocio nuclear de la empresa y en las que se tienen ventaja; competitivas con relación a la competencia.

Es, una estrategia de administración por la cual una empresa delega la ejecución de ciertas actividades en empresas especializadas en ellas.

Objetivo²

Se da aquí un proceso de *subcontratación* de la empresa interesada en el *outsourcing* con las demás empresas que le suplen los respectivos servicios, productos o sistemas (*Rothery Robertson*, 1996, p. 186).

Su objetivo es la reducción de gastos directos, basado en la subcontratación de servicios que no afecten la actividad principal de la empresa.

Nació esta figura como un medio para reducir los costos. Actualmente se combina este objetivo con el del crecimiento empresarial.

El *outsourcing* más que un contrato de personas o de activos, es un convenio para obtener resultados. Funciona dentro del esquema: "máxima ganancia o beneficio (rendimiento), mínimo costo".

Esta figura implica el uso estratégico de recursos humanos a la empresa para realizar actividades tradicionalmente afectada por personal y recursos internos de la empresa.

El carácter económico es la finalidad esencial del *outsourcing*.

Se trata de una herramienta de gestión de las empresas que utilizará en el marco estratégico de su planificación con el objetivo de mejorar la eficiencia (no solo bajando costos) de sus actividades empresariales. Propiciando, así, la especialización, modernización y un incremento de su competitividad (*Pedrajas*, pp. 60- 61, 2002).

Este mecanismo comercial significa la contratación de proveedores ajenos a las empresas, con experiencia en un campo específico con el fin de que proporcionen a éstas ciertos productos y operaciones. El propósito que se persigue con ello puede ser reducir costos mediante el ahorro al reducir personal o reasignar empleados a tareas más importantes.

Centro de Información Jurídica en Línea

Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica

De este modo los proveedores externos representan un valioso instrumento para el crecimiento de una compañía y para la conservación de su posición competitiva.

Permiten a una empresa concentrarse en sus aptitudes esenciales y delegar a compañías externas la realización de actividades para las que estas son especialmente aptas.

Otras razones por las que las compañías recurren a proveedores externos son la obtención de acceso a las mejores fuentes en todo el mundo, el compartimiento de riesgos con proveedores, la asignación de capital a factores claves de éxito empresarial, la delegación de funciones difíciles de administrar o sencillamente la incapacidad de ejecutar ciertas tareas.

El *outsourcing* también puede servir como arma estratégica.

Se ha dicho que antes de optar por proveedores externos es necesario realizar un estudio de re ingeniería de prácticas empresariales. Los resultados de este análisis pueden indicar qué tareas conviene conservar dentro de la compañía y cuáles otras contratar con fuentes externas (*Koontzj Weihrich, 1998, pp. 706 a 708*).

Mediante el *outsourcing* se trata de encontrar nuevos proveedores y nuevas formas de asegurar la entrega de materias primas, artículos, componentes; o, la realización de servicios. Por él se transfiere la práctica de la planeación, administración y operación de ciertas funciones a una tercera parte independiente (subcontratista).

Otra consecuencia interesante del *outsourcing*, respecto del tema de los sindicatos, es lo relativo al hecho de que la transferencia de servicios o de trabajos a contratistas ajenos a la empresa, reduce o anula la capacidad de acción y de maniobra de los *sindicatos* (en el caso de que existan; en nuestro país estas agrupaciones se dan en el sector público, en cuanto al sector privado no existen).

Es decir, se puede dar también un efecto anti sindical, pues los debilita, por parte de la ejecución de prácticas de *outsourcing*, ya. que una o varias de las actividades laborales que se desarrollan en el Estado, pasan a ser realizadas por empresas privadas, como por ejemplo -en nuestro medio-: *seguridad, jardinería, limpieza, lavandería, mantenimiento de edificios*. De tal modo que los obreros que formaban parte del sindicato de la institución estatal dedicados a ejecutar esas tareas, dejan de

Centro de Información Jurídica en Línea

Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica

hacerlas para que las haga la empresa privada o son despedidos del ente público (Rothery y Robertson, 1996, pp. 4 y 30).

Se ha fortalecido el *outsourcing* en el campo de la informática más en los países desarrollados que en las naciones pobres. Por esto se dice que, por este medio, no solo se reducen costos, sino que además se pueden dar mejoras en el negocio y en los servicios de tecnología informática.

En este campo de la tecnología informática se indica que su propósito es:

- Controlar los costos
- Lograr el cambio tecnológico
- Obtener talento externo
- Mejorar esta tecnología
- Lograr que tenga una mayor capacidad de respuesta
- Reducir la carga de la administración de la empresa
- Concentrarse en las áreas centrales o nucleares de la empresa
- Deshacerse de la tarea de realización de dicha tecnología

Intervinientes³

Empresa proveedora (outsourcer):

Esta empresa es la que adquiere el compromiso de prestar un servicio a una empresa determinada y de ésta dependerá la calidad del servicio que debe proporcionar. Este servicio debe ser suficientemente flexible para adaptarse a los cambios de la empresa requirente, así como al entorno.

En cuanto a la empresa proveedora también debemos mencionar sobre la especialidad o profesionalidad, así como la experiencia con la que se debe contar para hacer frente a la prestación obligada. Además debe contar con equipos y herramientas muy sofisticadas para lograr un mejor desempeño.

Empresa cliente (requirente):

Esta es la parte que cede la realización de algunas de sus tareas o labores externas a la dedicación de la misma, a la empresa de *outsourcing*. Esto es toda una decisión de estrategia, para mejorar la efectividad en la producción o realizaciones primordiales o de

mayor valor para ésta.

Además permite el acceso de mejores y nuevas tecnologías, sin realizar inversión alguna en equipos y formación de personal, porque eso pasa a ser tarea del outsourcer. Y por último, logra esta empresa cliente, alcanzar un mayor nivel de competitividad, ya que podrá dedicarse a la producción para el caso de la empresa privada o a la satisfacción de las exigencias de los usuarios para el caso del sector público.

Además, algunos de los objetivos de esta empresa a la hora de realizar el outsourcing son: adecuación de los costos, eliminación de riesgos, concentración en la propia actividad a la cual se dedica, entre otros. Hay que tener presente, contratar a un outsourcer implica depositar la confianza en un jugador externo pasando a ser un apoyo para la gestión empresarial y esto es un riesgo que corre ésta empresa requirente.

Características⁴.

En cuanto a las características del contrato de outsourcing, consisten más que todo en los aspectos que se deben tener presentes a la hora de la negociación, como por ejemplo los objetivos pretendidos con la externalización, porque dependiendo de la dirección que se le quiera dar al outsourcing, así va a ser el resultado.

Por ejemplo algunas direcciones que se le pueden dar al outsourcing son:

- Dirigido al negocio: Se busca un enfoque sobre lo principal de la empresa, mejorando la calidad e incrementar la producción, así como flexibilidad ante los cambios.

- Dirigido a la mejora: Se pretende mejorar tanto el rendimiento como la competitividad, así como conseguir mayor credibilidad al asociarse con un proveedor reconocido.

- Dirigido a las finanzas: Procura reducir inversiones y aprovechar recursos para otros propósitos que le sean primordiales a la producción.

- Dirigido al beneficio: Intenta ganar oportunidades, apoyándose en la popularidad del proveedor.

Centro de Información Jurídica en Línea
Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica

- Dirigido al costo: Planea reducir costos y obtener un desempeño superior a un costo inferior, y transformar costos fijos en costos variables.

- Dirigido a los empleados: Persigue la preparación del personal e incrementar el compromiso de éstos para con la empresa.

FUENTES UTILIZADAS

- 1 ROMERO PEREZ, Jorge Enrique. La externalización de actividades laborales (outsourcing). Revista de Ciencias Jurídicas N° 102. 2003 pp.122-123
- 2 ROMERO PEREZ, Jorge Enrique. La externalización de actividades laborales (outsourcing). Revista de Ciencias Jurídicas N° 102. 2003 pp.125-126
- 3 CAMPOS MADRIGAL, Josué - MONGE ALPIZAR, Wendy. El contrato de outsourcing y sus implicaciones comerciales y laborales. Tesis para optar por el título de licenciatura en Derecho. San José, Costa Rica. Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica. 2003. pp.48-50.
- 4 CAMPOS MADRIGAL, Josué - MONGE ALPIZAR, Wendy. El contrato de outsourcing y sus implicaciones comerciales y laborales. Tesis para optar por el título de licenciatura en Derecho. San José, Costa Rica. Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica. 2003. pp.50-51.