

Terceirização: 10 dicas para o sucesso

Os líderes de empresas sempre se deparam com a seguinte questão: terceirizar ou não? Alguns acreditam que basta comparar os custos de contratar fora ou manter o pessoal na sua folha de pagamento que resolve a questão e ponto final. Mas a realidade mostra que não é assim tão fácil.

Essa decisão pode ser estratégica, que pese os esforços da empresa as atividades *non-core*, mas exige que o executivo entenda quais são as implicações qualitativas, operacionais, legais e tecnológicas. Por essas razões, algumas empresas terceirizaram e não alcançaram os benefícios esperados, perdendo em agilidade, gestão ou passaram a carregar passivos trabalhistas inesperados.

Uma vez que se decida terceirizar, como garantir que vai dar certo? A verdade é que não existe uma regra que garanta o sucesso, mas há como aumentar muito as suas chances com algumas dicas:

1. Entenda suas necessidades, detalhe e remodele as suas especificações. Pesquise o que o mercado tem feito de melhor. Elabore o SLA (*Service Level Agreement*).
2. Amplie a sua base de fornecedores. Busque em todas as fontes possíveis.
3. Pesquise se os fornecedores têm a estrutura adequada para prestar os serviços.
4. Faça um *due dilligence* do fornecedor para saber sobre sua saúde financeira, idoneidade e da satisfação de seus clientes.
5. Certifique-se que a contratada cumpre com a lei, com as obrigações trabalhistas e recolhe todos os impostos. Não caracterize uma relação trabalhista com os funcionários da contratada.
6. Crie cenários de contratação, analisando as variáveis, pontos positivos, negativos e riscos de cada alternativa.
7. Faça um contrato formal e não inicie a operação antes de assiná-lo.
8. Mantenha a gestão da operação e do desempenho do fornecedor. Crie indicadores confiáveis e certifique-se que o contrato é cumprido, o SLA é mantido e as exigências da lei asseguradas.
9. Persiga melhorias contínuas.
10. Prepare-se para o inesperado.

Isso ajuda reduzir os riscos e melhorar os resultados. Agora cabe a sua capacidade estratégica, tática e operacional para fazer um case de sucesso.

Autor: Robson Drezett / Fonte: B2B Magazine