

## ¿QUÉ ES EL OUTSOURCING? CONTRATO DE COLABORACIÓN EXTERNA EMPRESARIAL

El contrato de colaboración externa empresarial (también denominado "outsourcing") consiste en la realización, por una empresa externa, de trabajos y funciones que normalmente serían realizados por la propia organización empresarial de quién lo contrata.

Es habitual la contratación con empresas especializadas en ciertas tareas con la finalidad de mejorar la eficacia de la gestión de ciertos departamentos o áreas de la empresa, ahorrar el coste de personal y de equipos que supondría para la empresa asumir por sí misma dichas funciones y especializarse en una determinada actividad para conseguir mejores resultados con menores costes.

Por tanto, las actividades que pasan a desarrollar empresas externas son aquellas que no son estratégicas para su negocio y no se tienen especiales capacidades en ellas.

El contrato de colaboración externa empresarial es un contrato atípico, es decir, carece de regulación específica, por lo que, en defecto de pacto, resulta de aplicación la normativa referente al contrato al que en cada caso se asimile (de arrendamiento de servicios, de obra, compraventa o suministro...).

Es necesario, en consecuencia, a la hora de plantearse la posibilidad de ejercitar esta opción ser asesorado por expertos juristas para elaborar y redactar un contrato de outsourcing que no deje lugar a lagunas que puedan ocasionar futuras controversias.

### **Ventajas del outsourcing**

Entre las ventajas "teóricas" del outsourcing se encuentran:

**Reducción de costes.** Para el análisis es indispensable tener perfectamente definida la estructura de costes así como el impacto de las distintas decisiones posibles en dicha estructura.

**Mejorar la flexibilidad y tener más capacidad de adaptación al cliente.**

**Tener un mayor control** sobre costes, plazos, calidades, etc.

En conclusión, se puede afirmar que el outsourcing es una opción interesante en la mayoría de los casos aunque es bastante problemática la aplicación práctica con lo que hay que tener muy claro el qué se va a externalizar, el por qué y qué amenazas y oportunidades ofrece.

Enero 2005