

La evolución de un proveedor a un socio estratégico

La tercerización de planillas es la mejor oportunidad para seguir enfocado en la problemática del negocio

POR ANGIE VIACAVA, SOCIA DIRECTORA DE BUSINESS PROCESS SOLUTIONS DE DELOITTE PERÚ

No se puede decir que la tercerización es una tendencia moderna; por el contrario, es una práctica con muchos años en el mercado.

El avance que ha tenido la tercerización a través de su evolución es su "enfoque estratégico". Es decir, hoy en día las empresas tienen la oportunidad de concentrarse en sus inversiones, en lo que constituye su visión, misión, cadena de valor y en incrementar su competitividad, dejando sus procesos críticos en las manos de especialistas, identificando cuáles son las áreas que pueden pasar a ser administradas por proveedores expertos que poseen mayores habilidades, conocimientos y experiencia en ciertos procesos, lo que les permite concentrarse en mejorar su negocio.

De los principales procesos por ser tercerizados está el de planillas, que requiere una metodología estructurada, sistemas de información sólidos y confiables y un alto nivel de experiencia, dados los altos cambios regulatorios. Actualmente, la gestión del talento demanda mucho más de las áreas de recursos humanos, con lo cual el proceso de planilla requiere las mejores prácticas que aseguren la exactitud de los cálculos, confidencialidad y cumplimiento regulatorio.

Por ello, más allá de la subcontratación de los procesos de planillas, las empresas necesitan hoy día necesitan de un socio estratégico capaz de compartir su enfoque.

¿Qué significa ser un socio estratégico de outsourcing y qué beneficios aporta éste a las organizaciones? Entre los principales puntos figuran:

- Generar una automática adaptación a los cambios legales y un rápido cumplimiento de los requerimientos de las autoridades gubernamentales.
- Mejorar la efectividad y la eficiencia en los procesos.
- Expertos que se encuentran actualizados y con especialización en diversas industrias.
- Contar con procesos y sistemas de información que se alinean a los requerimientos específicos de planilla de cada empresa.

- Procedimientos certificados con estándares de calidad.
- Equipos multidisciplinarios con conocimiento contable, tributario y laboral, que generan valor agregado a los servicios de nómina.
- Garantizar que las inversiones de capital sean exclusivas del modelo de negocio de la organización.
- Estandarización de los servicios para las empresas con proyección internacional y que cuenten con unidades de negocio en la región.
- Medición de los resultados y nivel de cumplimiento de los objetivos asignados por la empresa.

Además de los beneficios antes citados, existen ahorros asociados al número de trabajadores de una empresa y la ventaja de contar con una estructura de costos flexibles que permita afrontar rápidamente los cambios estratégicos que deba enfrentar el negocio. Se debe considerar el tamaño de la empresa proveedora de estos servicios, su presencia global y regional, su escalabilidad, su especialización y sus herramientas tecnológicas. Estas firmas trabajan con una estructura de economía de escala, lo cual reduce el costo por servicio significativamente.

Adicionalmente, muchas de estas firmas proveedoras de nómina cuentan con sinergias con otras líneas de servicio, que pueden ofrecer soluciones integrales para los desafíos de sus clientes que van más allá de los procesos operativos. Lo que puede comenzar con la subcontratación de un proceso de planillas, puede resultar en un servicio holístico para áreas estratégicas como la administración de personal, finanzas, contabilidad, cumplimiento tributario, inventarios, entre otros, que requieren de un control riguroso y un manejo eficiente que apoye a la organización y contribuya al mejoramiento de su modelo de negocio.

La tercerización en manos de un socio estratégico para gestionar los procesos de servicios de planilla permite también que una compañía ahorre tiempo, espacio físico, plataformas tecnológicas y los trámites legales involucrados en éstos.

No hay duda de que la competitividad del mercado, ha creado nuevos retos para las empresas. Los proveedores de outsourcing deben comprender estos retos y buscar soluciones efectivas para sus clientes. **f**