

**Autor:** Emerson Fernando Rylo

**Título(s):** [pt] Estratégia de terceirização determinada pela análise de campos e armas da competição.

[en] Strategy of deverticalization, outsourcing and partnership by analysis of camps and arms of competition.

**Resumo(s):** [pt] A partir de uma classificação apropriada das funções da empresa (em funções principais - de produção e de atendimento ao cliente, funções de apoio e funções de serviços internos), este trabalho aborda a questão da terceirização sob diversos aspectos. Discute-se, inicialmente, a estratégia de terceirização, sugerindo um processo hierarquizado de tomada de decisão sobre quais funções terceirizar e mostrando que a transferência de funções a terceiros deve ser feita em três fases sucessivas. O ponto central do trabalho está na formulação de uma metodologia quantitativa, baseada no modelo de campos e armas da competição, para identificar em quais daquelas funções principais da empresa reside seu core business, e que deveriam, portanto ser retidas pela empresa. Os procedimentos apresentados na literatura para localizar o core business da empresa carecem de critérios objetivos. A metodologia busca identificar as competências que a empresa possui, ou que poderá adquirir, identificando as ferramentas gerenciais e/ou operacionais que melhor domina e que poderiam propiciar vantagem competitiva à empresa em algum ou alguns campos da competição os quais por sua vez, estão relacionados com as funções principais da empresa. Sugere-se também uma metodologia para identificar dentre as demais funções, quais deveriam ser terceirizadas. Uma aplicação a uma empresa da indústria têxtil é apresentada.

[en] By means of an appropriate classification of companies by its functions (in main functions – of production and service – support functions and internal service functions), this work deals the outsourcing about several aspects. Initially, is developed one strategy of outsourcing, suggesting a hierarquized process of make-or-buy decisions about what functions outsource and to describe that transferring must be done in three successive stages. The relevant aspect of the work is the presentation of a quantitative methodology, based in camps and arms of competition, to identify in which main functions is the core business of the company. And so, that functions should not be outsourced. The known procedure described in the literature to identify the core business of company have need objectives criteria. The methodology tries to identify manager tools and/or operational better competencies. These tools can give competitive advantage to the company in some camps of competition. This camp is directly associated to main company functions. Also is presented a methodology to identify the others functions, that should not be outsourced, and one study of case in a textile industry, where the model was tested.