



## La decisión de subcontratar (outsourcing) para las empresas integradas a nivel global: de la subcontratación a la creación de valor

*Ha desaparecido el modelo de subcontratación de bienes y servicios del pasado. Una nueva forma de subcontratación está en auge. Las empresas que buscan una economía globalizada están tomando conciencia de que la subcontratación tiene que ver menos con la racionalización de los costes de personal y más con la posibilidad de aprovechar el talento y contar con una amplia gama de excelentes expertos a nivel mundial. Permite a las empresas la posibilidad de elegir el trabajo que quieren y en el lugar de su elección para potenciar su valor empresarial. Esto implica un valor de habilitación fundamental para las empresas integradas a nivel global.*

La globalización y los avances en tecnología han transformado el modelo de hacer negocio. Las empresas recurren a la subcontratación para reducir costes y potenciar la eficacia, pero este tipo de ventajas no son las que impulsan a tomar la decisión de subcontratar (outsourcing). Con cada mercado y cada cliente buscando conseguir su cuota en el mercado, las empresas lo que buscan es disfrutar del valor de negocio y de transformación que genera la subcontratación. Estas empresas se centran en la creación del valor y en las oportunidades de generar ingresos que la subcontratación puede lograr.

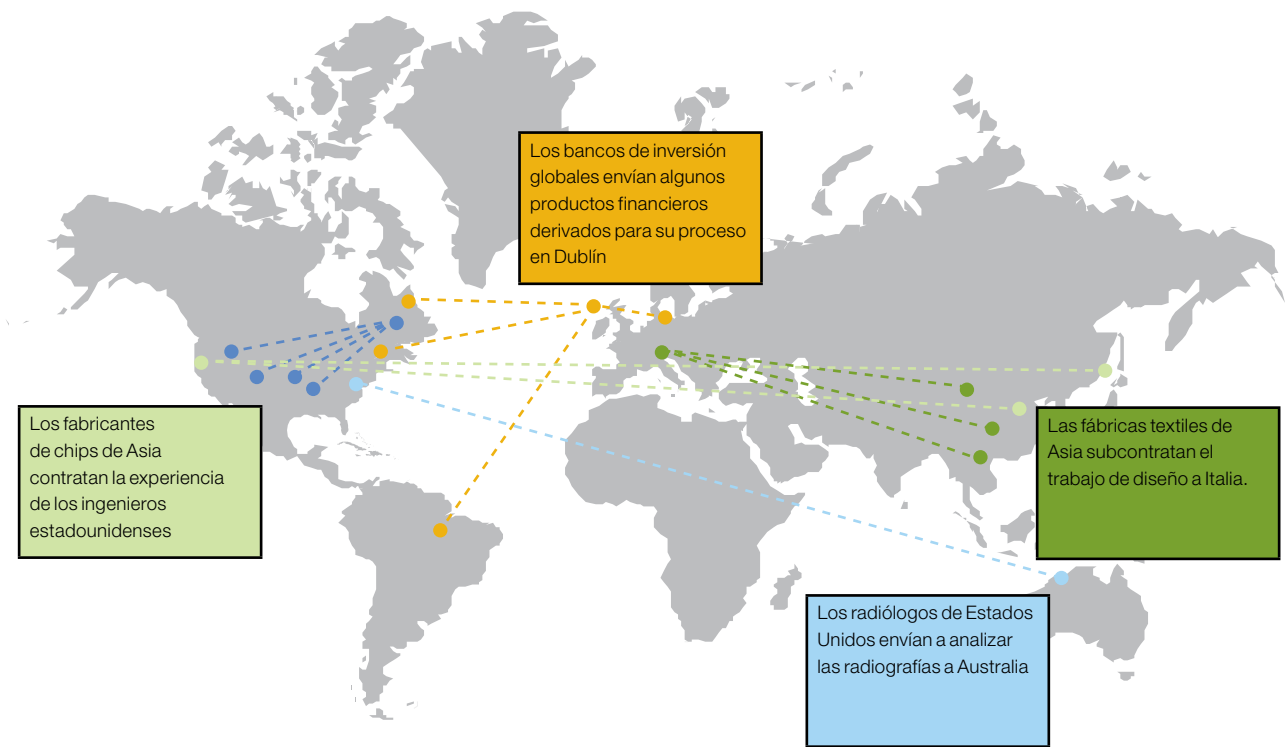
### **Un factor de habilitación fundamental para las empresas integradas a nivel global**

Gracias al acceso a nivel mundial a toda una amplia gama de habilidades y recursos, los directivos de las empresas están habilitados para elegir las tareas que quieren hacer y dónde quieren que se hagan. Se han dado cuenta de que en un mundo conectado, es posible realizar muchas de las funciones comerciales propias de forma más eficaz y económica en cualquier otro lugar, por lo que están aprovechando el mercado global para optimizar su producción y distribución, adquiriendo los conocimientos necesarios y reduciendo los costes. No les asustan las barreras geográficas y no se limitan a socios y recursos locales. En realidad, están interesados en potenciar infraestructuras, aplicaciones y personal de países

distantes. Estas características son los signos distintivos de una empresa integrada a nivel global.

La capacidad de gestionar operaciones, experiencia y recursos de forma más fluida permite a las empresas integradas a nivel global introducirse en nuevos mercados y aprovechar las nuevas oportunidades de negocio donde se produzcan. También permite la reestructuración de la empresa para una eficacia óptima, sustituyendo las operaciones redundantes de sucursales y países por centros de expertos en tecnología e industria en los lugares que aporten más beneficios, donde quiera que éstos se encuentren.

La subcontratación es un factor principal de habilitación para las empresas integradas a nivel global. Estas iniciativas permiten acceder al tipo de proyectos colaborativos, establecer alianzas en materia de innovación y tecnologías de comunicación y de redes que faciliten el negocio global. La subcontratación incrementa el ámbito de los estándares de negocio abiertos que facilitan la integración global y el libre intercambio de información. Al adquirir la tecnología y la experiencia más avanzada, la subcontratación permite a las empresas adaptarse



*La empresa integrada a nivel global puede recurrir a las mejores fuentes de habilidades y conocimiento, con independencia de dónde estén situadas.*

satisfactoriamente a la dinámica de un mercado en constante cambio. Puede ayudar a las empresas a integrar sus cadenas de suministro, superar las barreras comerciales y establecer los ecosistemas de negocio y -las comunidades de código fuente abierto necesarios en una empresa integrada a nivel global.

### **La nueva agenda de subcontratación**

Las empresas integradas a nivel global, o que tienen previsto hacerlo, esperan que la subcontratación produzca el tipo de niveles de ahorro en los costes y resultados previsibles que exigen los accionistas, pero estas empresas se centran en un objetivo superior. Consideran la subcontratación como un medio de potenciar las ventajas de la productividad que permiten la innovación y la transformación importantes de la empresa. Esta prioridad dada a la creación de valor representa un cambio notable del modo en que se toman las decisiones de subcontratación.

Estas empresas con una aproximación global quieren establecer alianzas de subcontratación con varios proveedores especializados y así obtener las habilidades, conocimientos e infraestructura deseados. La subcontratación les permite colmar las deficiencias de sus servicios, ampliar su cartera y penetrar en nuevos mercados. En lugar de esperar que las fusiones y adquisiciones les ayuden a lograr nuevas oportunidades de generación de ingresos, la decisión de subcontratación demuestra su voluntad de girar hacia una amplia variedad de asociados externos dentro de un mercado global en constante cambio.

Su éxito depende de encontrar esa idónea combinación entre experiencia, servicios e infraestructura en los lugares que ofrezcan las mejores condiciones en cuanto a cargas fiscales y transporte. Los mejores proveedores deben tener un nivel de madurez en el ámbito global que se alinee con las necesidades del cliente,

y una estructura de gobierno global que garantice que las operaciones subcontratadas cumplan con la normativa fiscal y legal y cualquier otro requisito local en materia de medio ambiente.

### **Conclusión**

Según vaya intensificándose la globalización y las empresas sigan ubicándose en el lugar del mundo que más ventajas les ofrezca, aumentarán de forma crítica y estratégica las decisiones de subcontratación. Las empresas que quieran traspasar los límites tradicionales de subcontratación estarán mejor posicionadas para rentabilizar al máximo su valor de negocio y de transformación.

### **Para obtener información adicional**

Para más información acerca de la empresa integrada a nivel global, puede llamar al representante de IBM o al Business Partner de IBM, o visite:

**[ibm.com/services/uk/gts/outsourcing.html](http://ibm.com/services/uk/gts/outsourcing.html)**

**IBM United Kingdom Limited**

PO Box 41  
North Harbour  
Portsmouth  
Hampshire  
PO6 3AU

Tel: 0870 010 2503  
[ibm.com/services/uk](http://ibm.com/services/uk)

**IBM Ireland Limited**

Oldbrook House  
24-32 Pembroke Road  
Dublin 4

Tel: 1890 200 392  
[ibm.com/services/ie](http://ibm.com/services/ie)

**IBM South Africa Limited**

Private Bag X9907  
Sandhurst  
2146  
Sudáfrica

Tel: 0860 700 777  
[ibm.com/services/za](http://ibm.com/services/za)

La página de presentación de IBM se puede encontrar en la dirección [ibm.com](http://ibm.com)

IBM, el logotipo de IBM, [ibm.com](http://ibm.com) son marcas comerciales de International Business Machines Corporation en Estados Unidos y/o en otros países.

Otros nombres de empresas, productos y servicios pueden ser marcas registradas o marcas de servicio de terceros.

Las referencias efectuadas en esta publicación a productos, programas o servicios de IBM no implican que IBM tenga intención de comercializarlos en todos los países en los que opera. Las referencias a algún producto, programa o servicio de IBM no pretenden dar a entender que sólo pueda utilizarse dicho producto, programa o servicio de IBM. En su lugar, puede utilizarse cualquier programa, producto o servicio funcionalmente equivalente.

Los productos de hardware de IBM se fabrican a partir de componentes nuevos o de componentes nuevos y usados revisados. En algunos casos, es posible que el producto de hardware no sea nuevo y se haya instalado anteriormente. Independientemente de ello, se aplican los términos de garantía de IBM.

Los clientes de IBM son responsables de asegurar que cumplen los requisitos legales. El cliente es el único responsable de obtener asesoría del consejero legal correspondiente en cuanto a la interpretación e identificación de los requisitos que imponen las leyes y normativas que puedan afectar a su negocio y a cualquier acción que deba cumplir en el marco de dicha legislación. IBM no proporciona asesoramiento legal ni afirma que sus servicios o productos garantizarán que el cliente cumple la legislación vigente.

Esta publicación sólo tiene carácter de orientación general. La información está sujeta a cambios sin previo aviso. Póngase en contacto con su representante comercial o distribuidor de IBM local para conocer la información más reciente acerca de los productos y servicios de IBM.

© Copyright IBM Corporation 2008  
Reservados todos los derechos.