

Síguenos en

**EXTERNALIZACIÓN: UNA ESTRATEGIA CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD DE TU EMPRESA**

# Más de la mitad de las empresas españolas ya externalizan algún área de su negocio

Javier Elizalde, director de Business Solutions en Grant Thornton: “la clave del outsourcing de servicios profesionales es crear un traje a medida de cada cliente”

Alejandro Sánchez, Socio de Business Solutions y Energía en Grant Thornton: “Business Solutions ya no es solo externalizar servicios, es dar soluciones a las necesidades de las empresas”

En un escenario de incertidumbre económica, el outsourcing permite ahorrar costes y focalizar en el core de la compañía

La demanda de servicios de externalización aumentó más de un 30% solo durante 2023



09/05/2024

Síguenos en



**El outsourcing de servicios profesionales** es una tendencia actualmente **en auge**, ya que **más de la mitad de las empresas tiene una o más líneas externalizadas** y el **18% tiene previsto hacerlo próximamente**, tal y como indica el estudio **IBR Strategic Review**. En un escenario de incertidumbre económica, el outsourcing **permite ahorrar costes y focalizar en el core de la compañía**.

Estas son algunas de las conclusiones de la jornada **“Externalización: una estrategia clave para la competitividad de tu empresa”**, impartida por **Alejandro Sánchez, Socio de Business Solutions y Energía en Grant Thornton**, y **Javier Elizalde, Director de Business Solutions en Grant Thornton**, y celebrada en colaboración con Cámara de Madrid.

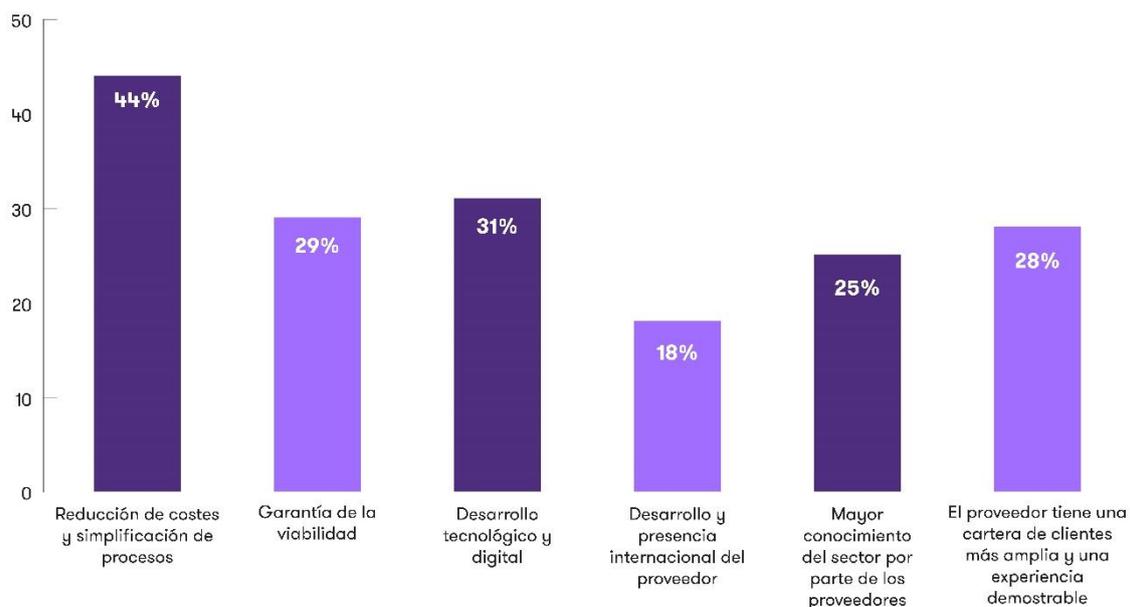
El evento sirvió para explicar de manera pormenorizada los **servicios y ventajas que ofrece el outsourcing**, además de las tendencias que en este ámbito se están siguiendo por parte de las empresas. **“Business Solutions ya no es solo externalizar servicios, es dar soluciones a las necesidades de las empresas, que necesitan producir y crear valor. Todo lo que no crea valor es susceptible de ser externalizado”**, recuerda Alejandro Sánchez.

El **outsourcing es un recurso muy valorado en la actual situación**, según los datos del estudio **IBR Strategic Review**, elaborado por Grant Thornton en base a 5.000 encuestas llevadas a cabo a empresarios de 35 países. **Desde 2020, el 25% de empresas externalizó entre una y tres líneas** y la **demanda de servicios de outsourcing aumentó más de un 30% solo durante 2023**. Según Javier Elizalde, **“la pandemia fue un punto de inflexión**, ya que las empresas necesitaban con urgencia abaratar los costes y adaptarse a una nueva realidad en continuo cambio, y **encontraron en la externalización una solución”**.

Síguenos en



### ¿Qué aspectos tienen mayor peso en la toma de decisión?



De este modo, **el outsourcing se ha convertido en una herramienta de gran utilidad** para que las empresas **mejoren su eficiencia y se centren en la estrategia** gracias a un servicio profesional, personalizado y especializado en el sector y actividad de cada compañía. Así, **el 44% de las empresas que externalizan reconocen como principal ventaja el ahorro de costes y la simplificación de procesos**, seguido por el gran **desarrollo tecnológico** que ofrecen (31%) y la **garantía de viabilidad** que supone para las compañías (29%).

Los **beneficios** del outsourcing van **más allá del ahorro de costes** y de **liberar a las compañías de tareas que no generan valor**. **Reducen de manera notable los riesgos** en material legal, laboral, fiscal o contable, ya que todas las áreas estarán actualizadas en un escenario normativo muy cambiante. Además, las empresas de outsourcing permiten **acceder a una tecnología y a un expertise** que de manera individual sería muy difícil, como las herramientas de **Inteligencia Artificial (IA)**, la **digitalización de factura**, los **ERPs** o la **robotización de procesos**.

La externalización de servicios también ofrece una **mejora cualitativa de la reputación corporativa**, según afirma Javier Elizalde. **“Resulta clave de cara a la imagen que damos a terceros**, ya sean Administraciones Públicas, empresas de auditoría, proveedores, clientes o incluso un posible comprador, que todos los datos que proceden de nuestra empresa estén **avalados por un tercero independiente**”, señala.

Síguenos en



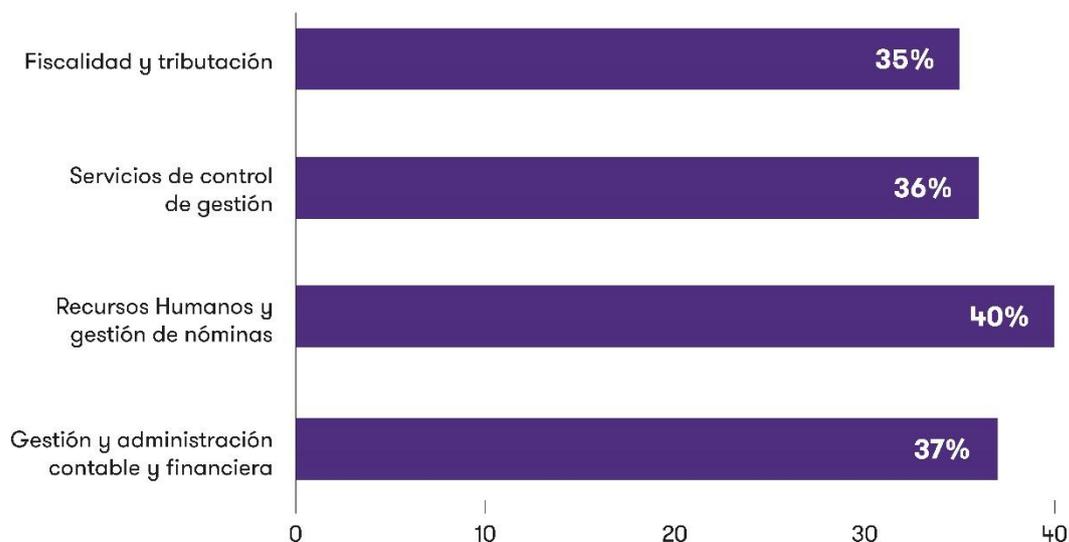
Además, según Elizalde, “**no hay vuelta atrás en la tendencia de externalización**”. **Nueve de cada diez empresas que subcontratan servicios no vuelven a traerlos de vuelta** y cuando lo hacen, es porque la calidad del servicio o el coste no han estado a la altura de lo acordado.

### RRHH y Administración, los departamentos más externalizados

El informe **IBR Strategic Review** también ha tenido en cuenta **cuáles son las unidades que más externalizan** los empresarios de nuestro país. **Cuatro de cada diez reconocen que el departamento de Recursos Humanos y gestión de nóminas es el más propenso a gestionar de forma externa.**

Le siguen muy de cerca los **departamentos relacionados con Administración, la contabilidad y las finanzas**. En este sentido, el **37% de las empresas dejarían en manos de terceras empresas la división de gestión y administración contable y financiera**. Un **36% externalizaría los servicios de control de gestión** y un tercio de los directivos haría lo propio con el departamento de **fiscalidad y tributación**.

### ¿Qué departamentos son los más propensos a externalizar?



Pero más allá de estas áreas, otras líneas como **servicios informáticos, marketing, publicidad y comunicación, distribución y logística** suelen también elegidas para ser externalizadas. Sin embargo, cada empresa y cada sector tienen sus propias necesidades y particularidades, por lo que, según Javier Elizalde, “**la clave del outsourcing de servicios profesionales es crear un traje a medida de cada cliente**”.

Síguenos en



Por otra parte, **cerca de la mitad de las medianas empresas en España** recurre a la **financiación pública o externa** para afrontar la externalización de alguna de las áreas. En este sentido, las principales fuentes de financiación son **las ayudas públicas. Una de cada cuatro empresas se acoge a estos incentivos**, mientras que el 21% también decide acudir a las ayudas europeas que ofrecen los fondos Next Generation de la Unión Europea como su alternativa de financiación. Por otra parte, **un 20% asegura que ha acometido los planes de outsourcing a través de su propia financiación** y otro **20% reconoce que todavía no ha decidido seguir este camino**. En este sentido, “**contar con un asesoramiento profesional en esta materia puede ser muy útil para aquellas compañías que estén pensando en externalizar algún área de su empresa**”, recomienda Alejandro Sánchez.

### Fiabilidad del servicio, coste y confianza en el proveedor, claves para la externalización

La elección de un determinado proveedor de servicios de outsourcing resulta clave, ya que **la especialización y conocimiento del sector pueden marcar realmente la diferencia**. De hecho, **los criterios más importantes** para las empresas a la hora de seleccionar una empresa de outsourcing son la **fiabilidad del servicio** (elegido por el **56%** de los directivos), **el coste del proveedor (43%)**, la **confianza que genera (40%)**, la **comprensión del negocio (35%)** y su **experiencia** en la prestación de servicios a organizaciones similares (**27%**).

## ¿Qué tenemos en cuenta para externalizar?

¿Cuál de los siguientes criterios es más importante a la hora de seleccionar un proveedor de externalización? (Global)



Síguenos en



En este sentido, **Grant Thornton ofrece un servicio completo de consultoría y prestación de servicios con soluciones adaptadas a cada necesidad** gracias a un equipo y multidisciplinar. “El servicio de outsourcing de Grant Thornton es realmente diferencial porque es muy personalizado, **cada cliente tiene unas necesidades concretas y no les damos soluciones estándar**”, recuerda **Alejandro Sánchez**.

---

### Sobre Grant Thornton

Grant Thornton es una Firma de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento fiscal, legal y financiero. Pertenece a una de las organizaciones mundiales líderes en servicios profesionales, Grant Thornton Internacional, con 68.000 profesionales presentes en más de 140 países. En España cuenta con un equipo de más de 900 profesionales multidisciplinar, transversal, con experiencia y visión empresarial, que da servicio a más de 3.500 clientes en 12 oficinas repartidas por el territorio nacional: Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Las Palmas, Málaga, Murcia, Pamplona, Sevilla, Valencia, Vigo y Zaragoza.

---

Para ampliar información o hablar con profesionales de Grant Thornton, no dudes en llamarnos:

### DEPARTAMENTO COMUNICACIÓN GRANT THORNTON

#### **POLICARPO AROCA**

Director de Comunicación y Marketing

T 91 576 39 99

M 650 71 31 21

[Policarpo.aroca@es.gt.com](mailto:Policarpo.aroca@es.gt.com)

#### **RAFAEL GIL**

Supervisor de Comunicación

T 91 576 39 99

M 681 15 65 13

[Rafael.gil@es.gt.com](mailto:Rafael.gil@es.gt.com)

#### **Roman**

**Tamara Raposo**

+34 690 358 123

[t.raposo@romanrm.com](mailto:t.raposo@romanrm.com)

#### **Ignacio Marín**

+34 602 254 999

[i.marin@romanrm.com](mailto:i.marin@romanrm.com)