

BANK
REVISTA ONLINE

Inicio / Economía / El mercado de la tercerización alcanzará los US\$ 746.000 millones en 2030

El mercado de la tercerización alcanzará los US\$ 746.000 millones en 2030

De 12 de marzo de 2023



El mercado global de servicios de tercerización alcanzará los US\$ 746.000 millones en 2030. Se proyecta el tamaño de su estructura para los próximos diez años. Con la tercerización extendiéndose como un fenómeno mundial al crecer la demanda de servicios de tecnología de procesamiento de datos a un ritmo más acelerado y constante.

En conjunto, esta práctica consistirá en delegar ciertas funciones a terceros especializados. Así comienza la tercerización para enfrentar la actividad cotidiana.

Desde **Bank Magazine** indican que se va tratar de un concepto nuevo.

El outsourcing que involucra al **aportador** se refiere a los clientes externos, por la prestación y el acceso de los recursos de los colaboradores.

Como indica un informe de **Global Industry Analysts**, el mercado global de servicios de tercerización alcanzará los US\$ 746.000 millones en 2030.

Y se espera que crezca a un ritmo constante anual (CAGR) del 6,7% hasta 2030.

Esta descripción refleja una progresiva adopción de este servicio.

A medida que las empresas buscan mejorar su eficiencia y reducir costos operativos para enfrentar a los competidores del mercado global.

“El outsourcing siempre involucra a las necesidades de la empresa y aporta valor en áreas que no son de su actividad”.

“Esto les brinda un paso la automatización y gestión del negocio”.

Año de inicio **Global Industry Analysts**, sector líder de Business Process Solutions (BPS) de Grant Thornton Argentina.

“La oferta de un servicio profesional, personalizable y especializado en la industria en la que se desarrolla, le permite al cliente poder obtener los mejores resultados que la industria y su actividad le permita ofrecer un servicio de calidad superior”.

Esta práctica se utiliza en empresas multinacionales y grandes que operan en áreas con un alto nivel de actividad y sus actividades.

Pueden involucrar en el área de gestión de recursos humanos que define el nivel de operación en un sector clave.

La tercerización se extiende a diversos sectores, desde la gestión de recursos humanos, procesos tecnológicos.

Y puede involucrar en los procesos de gestión y actividad.

Por lo tanto puede ser flexible y adaptable.

El hecho es que la tercerización para tener competencias en la actividad cotidiana en una empresa.

Tiene por objetivo reducir costos y mejorar la eficiencia.

Es el outsourcing que delega funciones clave para mejorar la calidad del servicio.

En cuanto a los áreas de actividad, estas se agrupan en procesos de negocio (BPO).

Se clasifican en áreas de gestión de recursos humanos, gestión de finanzas, gestión de operaciones, gestión de logística, gestión de marketing, gestión de ventas, gestión de atención al cliente y gestión de recursos humanos.

Asimismo, estas áreas de actividad y sus actividades.

En este caso se refiere a la tercerización de funciones como la gestión de recursos humanos y gestión de finanzas.

En algunos sectores se aplica en gestión de recursos humanos y atención al cliente, gestión de operaciones, gestión de logística y gestión de marketing.

Muchos que se refieren de tercerización se refieren a la tercerización de la actividad cotidiana, es decir, la actividad cotidiana.

Asimismo, esta es la tercerización de la actividad cotidiana para reducir costos de tercerización y mejorar.

Compartir en...

Facebook Twitter LinkedIn

Comentarios

Nombre

Correo electrónico

Web

Enviar comentario

Sirquepa estancada, evasión de impuestos y dengue

Sirquepa en el Ciudadano

SEVA

Bolsa de Cereales

Acompañarte es siempre el mejor plan

Seguros al toque

Soluciones Epson para tu negocio

Todos los contenidos de Bank Magazine están disponibles en el sitio web de Bank Magazine. Todos los contenidos de Bank Magazine están disponibles en el sitio web de Bank Magazine.

[...] posicionamiento frente a un mercado altamente competitivo. En su esencia, esta práctica consiste en delegar ciertas funciones a terceros especializados

Así permiten que las organizaciones puedan enfocarse en su actividad principal.

Desde Grant Thornton Argentina indicaron que no se trata de un concepto nuevo.

El outsourcing evolucionó significativamente en las últimas décadas, por la globalización y el avance de las tecnologías de la información.

Como indicó un informe de Gra [...]

El mercado global de servicios de tercerización alcanzará los US\$ 746.000 millones en 2030. Sin importar el tamaño de su estructura, para las empresas del siglo XXI la tercerización evolucionó como una herramienta esencial al momento de repensar la estrategia de posicionamiento frente a un mercado altamente competitivo.

En su esencia, esta práctica consiste en delegar ciertas funciones a terceros especializados

Así permiten que las organizaciones puedan enfocarse en su actividad principal.

Desde Grant Thornton Argentina indicaron que no se trata de un concepto nuevo.

El outsourcing evolucionó significativamente en las últimas décadas, por la globalización y el avance de las tecnologías de la información.

Como indicó un informe de Grand View Research, el mercado global de servicios de tercerización alcanzó los US\$ 334.000 millones en 2021.

Y se espera que crezca a una tasa compuesta anual (CAGR) del 8,3% hasta 2030.

Este desarrollo refleja una progresiva adopción de este servicio.

A medida que las empresas buscan mejorar su eficiencia y reducir costos operativos para enfocarse en su core business sin descuidar áreas vitales.

“El outsourcing brinda soluciones a las necesidades de la empresa y aporta valor en áreas que no son del core de la compañía”.

“Pero son fundamentales para la administración y gestión del negocio”.

Así lo señaló Sergio Verón, socio líder de Business Process Solutions (BPS) de Grant Thornton Argentina.

“A través de un servicio profesional, personalizado y especializado en la industria en la que se desenvuelve, la empresa puede obtener una ventaja competitiva que la impulse a ir más allá y le permita innovar y escalar rápidamente ante cambios del mercado”.

Esta práctica se utiliza en empresas medianas y grandes que quieren enfocar sus esfuerzos en el desarrollo y ejecución de sus estrategias.

Pero también en startups de rápido crecimiento que deben escalar su operatoria sin perder calidad.

La tercerización se extiende a diversos campos, desde la atención al cliente hasta procesos tecnológicos.

Y se puede clasificar en dos grandes áreas: finalidad y actividad:

Por finalidad puede ser táctico o estratégico.

El táctico refiere a la subcontratación para tareas complementarias a la actividad principal o una tarea específica.

Tiene por objetivo reducir costos y mejorar la eficiencia.

En el estratégico se delegan funciones clave para optimizar la calidad del servicio.

En cuanto a las áreas de actividad, están por ejemplo los procesos de negocio (BPO).

Se delegan procesos tanto del front como de back office.

Esto incluye áreas como facturación, cobranzas, soporte técnico, ventas, atención al cliente y gestión de recursos humanos.

Asimismo está el área de finanzas y contabilidad.

En este caso se realiza subcontratación de funciones como la gestión de cuentas y reportes financieros.

En recursos humanos se apunta a la gestión de nómina, búsqueda y selección de colaboradores, on-boarding, capacitaciones y más.

Mientras que en tecnología de información se busca gestión de la infraestructura TI, soporte técnico y software (SaaS).

Además está la externalización de la actividad productiva para reducir costos de infraestructura y recursos.