



TENDENCIAS EN EL MUNDO IT, OUTSOURCING TECNOLÓGICO.



Índice de contenidos

OUTSOURCING IT: LA OPORTUNIDAD PARA ESPAÑA.	4
Un momento de crecimiento y transformación para el sector IT	6
El imparable avance del <i>outsourcing</i> tecnológico	6
Estados Unidos como modelo de referencia en el <i>outsourcing IT</i>	7
España se posiciona para liderar el crecimiento del outsourcing IT en Europa.....	8
Factores que mantienen la brecha tecnológica entre EE. UU y España	9
Los principales retos para el <i>outsourcing IT</i> en España	10
El outsourcing remoto como respuesta a las necesidades actuales	11
<i>lateam</i> , tu socio tecnológico para llevar el outsourcing en España a un nuevo nivel	11
CONCEPTOS CLAVE DEL OURSOURCING TECNOLÓGICO.....	13
Evolución histórica	15
Externalización de costes vs. Externalización estratégica.....	17
Modelos de <i>outsourcing</i> tecnológico por ubicación del proveedor	19
FACTORES QUE IMPULSAN ACTUALMENTE EL OUTSOURCING TECNOLÓGICO.....	20
Escasez de talento tecnológico y dificultades para acceder a él.....	22
Reducción de costes y optimización de recursos.....	23
Globalización y trabajo en remoto	24
Flexibilidad operativa y escalabilidad	24
Mejora de la competitividad	25
Aceleración de la transformación digital	26
Acceso inmediato a una fuente de innovación.....	26
Presión por la eficiencia	27
PRINCIPALES ÁREAS EXTERNALIZADAS.....	28
Desarrollo y mantenimiento de <i>software</i>	30
Infraestructura y <i>cloud</i>	31
Inteligencia Artificial (IA).....	32
<i>Data</i> y analítica avanzada.....	33
Ciberseguridad	34
Soporte y mantenimiento (<i>help desk</i>)	34

TENDENCIAS GLOBALES EN EL OUTSOURCING IT	35
Outsourcing generalista vs. Outsourcing especializado	37
Inteligencia artificial y automatización en la gestión.....	38
Nearshoring vs. Offshoring	39
Outsourcing en la nube y servicios gestionados	42
Proveedores como partners estratégicos.....	42
Contratación basada en resultados (outcome-based).....	43
 EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE FUTURO EN EL OUTSOURCING TECNOLÓGICO.....	44
Ventajas de la externalización tecnológica hacia LATAM	47
Tendencias que afectan al mercado global	48
 CONCLUSIONES.	50
lateam apuesta por el talento desde un enfoque humano	52
¿El siguiente paso? Dar el paso al outsourcing con criterio.....	54

OUTSOURCING IT: LA OPORTUNIDAD PARA ESPAÑA.



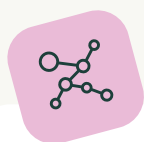
¿Podemos imaginar un mundo sin tecnología?

Actualmente, resulta casi imposible. A lo largo de la historia, **la tecnología ha actuado como un motor de innovación y progreso humano**, permitiéndonos alcanzar hitos que hace solo unas décadas parecían inalcanzables: comunicarnos al instante desde cualquier parte del mundo, acceder a una red global de conocimiento, teletrabajar, automatizar procesos, disponer de tratamientos médicos avanzados, formarnos en línea o desplazarnos de manera más rápida y eficiente.

Esta es la razón por la que las **Tecnologías de la Información (IT)** han adquirido en los últimos años una gran relevancia por su capacidad para **impulsar la transformación digital de la sociedad**. De su mano, los gobiernos, empresas y organizaciones mejoran su productividad y refuerzan su competitividad, ya que les proporciona herramientas determinantes como **software, redes, inteligencia Artificial (IA) o sistemas de ciberseguridad**.

Un momento de crecimiento y transformación para el sector IT

Fruto de su consolidación como epicentro de las estrategias corporativas y de la seguridad nacional, **el sector IT está hoy en día en un momento de gran expansión**. Según las previsiones de Fortune Business Insights¹, el tamaño de su mercado mundial pasará de **un valor de 1,43 billones de dólares en 2025 a 2,35 billones en 2032**, con una tasa anual compuesta (CAGR) del 7,20 % durante este período. Sin embargo, la industria no solo está experimentando un crecimiento cuantitativo en términos de gasto y volumen de mercado, sino también **una metamorfosis cualitativa impulsada por:**



La integración de la IA generativa y agéntica.



La maduración de las infraestructuras de nube híbrida.



La redefinición de la ciberseguridad por las crecientes amenazas automatizadas.

Es un marco propicio para la **innovación**, en el que el outsourcing tecnológico está posicionándose como una herramienta estratégica de gran valor para las organizaciones. Principalmente, porque les permite **abordar los retos y las complejidades técnicas actuales a la vez que gestionan la escasez de talento especializado**.

El imparable avance del *outsourcing* tecnológico

En un entorno donde la innovación tecnológica se acelera de forma continua, **el outsourcing IT ha dejado de percibirse únicamente como una medida de ahorro**. Hoy es una palanca esencial para impulsar la **digitalización, fomentar la innovación, escalar operaciones con agilidad y responder a la demanda** de nuevas capacidades técnicas.

Los datos lo confirman² : **en 2025, el 77 % de las empresas a nivel global externaliza funciones IT**, dedicando alrededor del 8,1 % de su presupuesto a estos servicios. En el caso de las compañías G2000, la cifra asciende al 92 %³ . Además, una vez adoptado, el outsourcing genera altos niveles de satisfacción: **el 56 % de las organizaciones planea aumentar sus inversiones**, frente a solo un 14 % que prevé reducirlas.

Respecto a las motivaciones, la principal razón para externalizar es **el acceso a talento cualificado (42 %)**. Destaca también **el descenso del coste como impulsor clave**, que ha pasado del 70 % en 2020 al 34 % en 2024, quedando por detrás de factores como la velocidad de comercialización o la capacidad de innovación.



MOTIVADORES DEL OUTSOURCING IT	RELEVANCIA EN EL MERCADO (2025)	CAMBIO DE TENDENCIA
Acceso a talento y habilidades	42%	Incremento significativo por escasez global
Escalabilidad de negocio	71% (España)	Prioridad máxima para flexibilidad operativa
Mejora de calidad y servicio	42% (España)	Enfoque en experiencia operativa y SLAs
Reducción de costes	34% (Global)	Descenso desde 70% en 2020

Estados Unidos como modelo de referencia en el *outsourcing IT*

A pesar de su evolución positiva y enormes de desarrollo, el outsourcing IT todavía tiene por delante un proceso de maduración en el mercado europeo. Tras la pandemia, Estados Unidos ha consolidado su dominio en

el sector, representando aproximadamente la tercera parte⁴ de la cuota de mercado mundial. Un liderazgo que ha sustentado gracias a **un ecosistema innovador altamente sofisticado y una cultura empresarial** que apuesta tanto por **el riesgo como por la escalabilidad**.

En concreto, el modelo americano **se distingue por su descentralización y el impulso del sector privado**. La interacción entre universidades de élite, startups dinámicas, grandes corporaciones y un mercado de capital riesgo (venture capital) enormemente líquido facilita que la investigación académica fluya fácilmente al mercado comercial. Esto ha creado un entorno reactivo en el que **se prioriza la velocidad y la escalabilidad**, en oposición al mercado europeo, mucho más **cauteloso**.

España se posiciona para liderar el crecimiento del outsourcing IT en Europa

Frente a este dominio estratégico y tecnológico estadounidense, el mercado europeo del **outsourcing IT** está apostando por una vía de crecimiento basada en la **transformación digital, la ciberseguridad y los servicios gestionados**. En términos de ingresos, este representaba en 2024 aproximadamente la cuarta parte del total mundial⁵, y la previsión es que crezca a una CAGR del 7,4 % entre 2025 y 2030. Una expansión que en su caso está encorsetada⁶ por **un marco regulatorio estricto y la escasez de talento IT** —cuantificada en cerca de 500.000 profesionales en 2025—.

Pero, más allá de estas limitaciones, su potencial es evidente. Y el mercado español ya ha mostrado su capacidad para liderar e impulsar este crecimiento gracias a la **modernización tecnológica** que está experimentando el país a través de las medidas impulsadas por su **Agenda Digital**. Así, recientemente se han logrado varios hitos **en infraestructura** —como una cobertura de fibra óptica que alcanza el 94 % de los hogares y del 5G para llegar al 96 % de la población— que le convierte en un destino atractivo para los grandes hiperescaladores de datos.

Este esfuerzo ya se refleja en la evolución del outsourcing IT nacional. Según el **“Estudio de Sourcing de Servicios de TI 2025”**, realizado por Eraneos y Whitelane Research⁷, las empresas españolas invirtieron **60.000 millones de euros en IT en 2025**, de los cuales **la mitad correspondió a servicios externalizados**. Este porcentaje confirma un crecimiento sostenido en los últimos años acompañado, además, de un indicador muy positivo: **España lidera la satisfacción con proveedores IT en Europa**, con un 79 % de aprobación de la calidad del servicio y la relación cliente-proveedor.

Factores que mantienen la brecha tecnológica entre EE. UU y España

El objetivo a corto y medio plazo es **continuar reduciendo las diferencias frente a un mercado ya consolidado como el estadounidense**. Para ello, deben afrontarse una serie de desafíos estructurales que limitan el potencial de la competitividad española en el ámbito tecnológico:

1. Diferencias

Las grandes diferencias de productividad existentes

Según el FMI, el PIB per cápita español se sitúa alrededor de un 40% por debajo del estadounidense, una brecha explicada por la **baja productividad total de los factores (PTF)**. Esta debilidad impacta directamente⁸ en la capacidad para generar valor tecnológico y sostener inversiones intensivas en innovación.

2. Déficit y dificultades

Déficit de I+D y dificultades de las empresas para escalar.

Mientras Estados Unidos invierte masivamente en innovación, las empresas españolas destinan **una décima parte de lo que invierten sus homólogas estadounidenses en I+D**. A ello se suma que muchas startups nacionales encuentran dificultades para **escalar**, condicionadas por la **burocracia**, los **costes regulatorios** y el **acceso limitado a capital riesgo a largo plazo**.

3. Brecha salarial

La brecha salarial entre España y Estados Unidos

convierte al país en un **foco de reclutamiento para multinacionales estadounidenses**, que pueden ofrecer paquetes retributivos difícilmente igualables por el mercado local. Esto alimenta una fuga de talento crítico para la competitividad tecnológica.

Los principales retos para el *outsourcing IT* en España

España cuenta con un sector tecnológico vibrante, resiliente y con un potencial de crecimiento evidente. Sin embargo, para capitalizar plenamente sus fortalezas —especialmente su **excelente conectividad**, su **ubicación estratégica** y el dinamismo de su **ecosistema de consultoría**— es necesario abordar desafíos de fondo. En este sentido, el éxito futuro del outsourcing IT en España dependerá de la capacidad de las organizaciones para:



Implementar modelos outsourcing de alto valor

Modelos en los que se supere la visión del proveedor como un simple ejecutor y se le trate como un socio estratégico.



Abrazar la IA Generativa y Agéntica

Como herramienta de eficiencia interna y motor de nuevos servicios y experiencias para el cliente.



Fortalecer la ciberseguridad predictiva

la resiliencia operativa es la base de la confianza digital en el mundo actual de amenazas automatizadas.



Escalar la innovación local

utilizando los marcos regulatorios pro-negocio para facilitar que las startups españolas sean los líderes europeos tecnológicos del mañana.

El outsourcing remoto como respuesta a las necesidades actuales

Para avanzar con paso firme en este proceso de transición digital, el *outsourcing* remoto está demostrando ser en los últimos años **uno de esos modelos de externalización de alto valor**. Al deslocalizar el trabajo y facilitar el acceso al talento digital, las empresas que lo aprovechan están comprobando lo sencillo que es para ellas **reducir costes, incrementar su productividad, escalar, acelerar la ejecución de sus proyectos o reducir riesgos**.

De hecho, una de sus principales fortalezas es **su enorme flexibilidad**, ya que se adapta fácilmente a las necesidades específicas de cada organización. Con este objetivo, ofrece distintas modalidades basadas en dos enfoques clave: por un lado, el **nearshore**, que permite externalizar en países cercanos para trabajar en tiempo real y con mínimas diferencias culturales; y, por otro, el **offshore**, que apuesta por la externalización en regiones más lejanas para reducir costes laborales y acceder a un mercado de talento global mucho más amplio.

lateam, tu socio tecnológico para llevar el outsourcing en España a un nuevo nivel

En **lateam** creemos que el outsourcing IT es un motor decisivo para la innovación, crecimiento y eficiencia a través del **talento humano**. Por ello, estamos comprometidos con la creación de un **modelo de externalización de calidad**, basado en la filosofía human first, que permita conectar a las empresas españolas con los **mejores profesionales tecnológicos de LATAM**, combinando eficiencia, especialización y escalabilidad.

El mejor momento para avanzar es ahora. Y este ebook quiere acompañarte en ese camino: aquí encontrarás una **visión completa del outsourcing IT**, sus ventajas, tendencias, desafíos y las claves para integrarlo con éxito en tu estrategia empresarial.

Da el siguiente paso hoy:
impulsa tu estrategia con
outsourcing IT de alto valor
y **construyamos juntos el
futuro tecnológico que tu
organización merece.**

| CAPÍTULO 2

CONCEPTOS CLAVE DEL SOURCING TECNOLÓGICO.



¿Qué es el outsourcing?

El *outsourcing* es una práctica empresarial que consiste en contratar a proveedores externos para la realización de tareas y trabajos específicos. El término es un anglicismo que se traduce al español como **externalización, subcontratación o tercerización**, ya que está compuesto por las palabras **out** (fuera o exterior) y **source** (fuente u origen).

En el ámbito tecnológico, **el *outsourcing* IT se ha convertido en una actividad clave para la modernización y digitalización de las organizaciones.** Consiste en la contratación de servicios, capacidades o recursos tecnológicos a un proveedor externo especializado, lo que permite a las empresas **acceder a importantes ventajas y optimizar su rendimiento.** Por ejemplo, la reducción de costes operativos, el acceso inmediato a talento digital experto o una mayor capacidad para innovar.

Evolución histórica

1937

El concepto de outsourcing como **factor de producción** surgió por primera vez en 1937 de la mano del economista estadounidense **Ronald Coase** en su artículo “The Nature of the Firm”⁹, pero no fue una práctica común en las empresas hasta la década de los 60.

Tras la II Guerra Mundial

La economía mundial experimentó un importante crecimiento impulsado por la modernización de los procesos de producción y la incorporación de nueva maquinaria. Y aunque al principio muchas de las organizaciones se esforzaron por concentrar todas las actividades posibles, pronto entendieron que el rápido avance de la tecnología hacía inútil este esfuerzo, ya que **no podían mantenerse tan actualizadas y competitivas como aquellas organizaciones** que habían optado por la especialización.

Segunda mitad S.XX

Compañías estadounidenses como **EDS, Arthur Andersen o Price Waterhouse**¹⁰ fueron pioneras en identificar esta necesidad. En el caso de EDS, a comienzos de la década de 1960 empezó a firmar contratos de gestión de activos¹¹ para el procesamiento de datos, convirtiéndose en proveedor tecnológico de numerosas empresas. Gracias a ello, sus clientes pudieron **reducir la inversión en hardware** y, en consecuencia, obtener un mayor **rendimiento en sus operaciones**.

Del procesamiento de datos a los servicios en la nube y la IA

Por lo tanto, en sus primeras décadas el *outsourcing* tecnológico se centró en **el procesamiento de datos y en el mantenimiento de grandes infraestructuras**. Al no tener capacidad técnica para asumir estas actividades por sí mismas, las grandes empresas recurrían a los servicios informáticos de proveedores especializados.

Esta tendencia se acentuó en la década de los 80, en la que la externalización se popularizó y asentó por la crisis económica, la presión de costes y el desarrollo de un nuevo ecosistema tecnológico basado en las computadoras personales y el sistema operativo MS-DOS. Si bien el punto de inflexión lo marcó el denominado **‘efecto Kodak’**¹², porque en 1989 la empresa de equipamiento fotográfico fue pionera a la hora de delegar casi todos sus sistemas de información a proveedores externos —como IBM—, con el objetivo de mejorar la gestión y reducir gastos.

El impacto de esta decisión fue grande en la industria y facilitó **la expansión del *outsourcing*** en la década siguiente. Un crecimiento de este modelo de negocio que también se vio favorecido por **la globalización y las mejoras en la conectividad**, ya que el auge de Internet desde los 90 ayudó a que las empresas exploraran nuevas formas de externalización, como el ***offshoring*** hacia países como la India.

A comienzos del nuevo siglo, el *outsourcing* tecnológico amplió su alcance para incluir servicios de infraestructura —como la gestión de data centers—, help desks y el su mantenimiento. Esta evolución lo consolidó como un elemento estratégico para **el desarrollo de los procesos críticos del negocio mediante tecnología (*Business Process Outsourcing*, BPO) y la modernización de las organizaciones**. Así, desde 2010 hasta la actualidad, el modelo ha seguido transformándose para adaptarse a los profundos cambios del entorno digital, incorporando **servicios en la nube, modelos *as-a-Service* (SaaS, PaaS, IaaS), ciberseguridad gestionada, inteligencia artificial y automatización**.

Externalización de costes vs. Externalización estratégica

Actualmente, **la inversión en *outsourcing* IT es prácticamente una necesidad** para aquellas empresas no especializadas que quieren mantenerse actualizadas y competitivas desde el punto de vista tecnológico. Sin embargo, esta decisión se puede abordar desde dos enfoques claramente diferenciados:



La externalización orientada a costes

Responde a un punto de vista clásico o tradicional, porque es el que adoptaron las primeras empresas a mediados del siglo pasado. Su principal objetivo es **reducir gastos operativos**, siendo este un tipo de *outsourcing* orientado a la **realización de tareas repetitivas o de bajo valor añadido y la ejecución de procesos estandarizados**. En este caso, los proveedores se eligen en función del precio y las mediciones se basan en la eficiencia y el ahorro. Ejemplos: soporte técnico básico, mantenimiento de aplicaciones *legacy* o gestión de infraestructura tradicional.



La externalización como decisión estratégica

es un enfoque moderno, pues considera el *outsourcing* IT como un **elemento clave de la actividad empresarial y lo integra estratégicamente en el plan de negocio**. Aprovecha sus ventajas para acceder a talento especializado, acelerar los procesos de transformación digital e innovación, incrementar la flexibilidad y escalabilidad o explorar soluciones junto a otros *partners* tecnológicos. Ejemplos: implementación de plataformas *cloud*, desarrollo de productos digitales, servicios de ciberseguridad gestionada, o servicios de analítica avanzada y *machine learning*.

CARACTERÍSTICA	EXTERNALIZACIÓN DE COSTES (TÁCTICA)	EXTERNALIZACIÓN ESTRATÉGICA
Objetivo principal	Reducir gastos operativos inmediatos	Acelerar la innovación y el <i>time-to-market</i>
Enfoque	Tareas repetitivas o de bajo valor	Procesos críticos o desarrollo de nuevos productos
Relación	Cliente-proveedor (transaccional)	Socios tecnológicos (Partnership)
Riesgo	Transferido al proveedor	Compartido entre ambas partes
Duración	Generalmente a corto plazo o por proyecto	Alianzas a largo plazo

La elección entre ambos enfoques depende de las **necesidades específicas de cada organización**. Aquellas que buscan **maximizar la eficiencia operativa, abordar tareas puntuales y mantener relaciones esencialmente transaccionales** con sus proveedores se inclinarán seguramente por el modelo tradicional. En cambio, las empresas dispuestas a **externalizar la gestión de sistemas críticos y a establecer alianzas de largo plazo** orientadas a la innovación y al crecimiento deben adoptar una visión estratégica, en la que el *outsourcing* tecnológico desempeñe un papel central.

Modelos de *outsourcing* tecnológico por ubicación del proveedor

Existen diferentes maneras de clasificar el *outsourcing* IT en función de las necesidades específicas de la empresa que lo contrata y del lugar donde se encuentra el proveedor de los servicios. Para elegir la mejor opción, se recomienda aplicar un criterio que busque **equilibrar los costes, la cultura y la zona horaria**.

**LOCAL**

NEARSHORE OUTSOURCING

El proveedor se encuentra en un país vecino o cercano, de forma que el huso horario es similar y hay afinidad cultural.

ONSHORE OUTSOURCING

El proveedor está en el mismo país que el cliente, por lo que la comunicación es sencilla y se comparten tanto la cultura como los horarios.

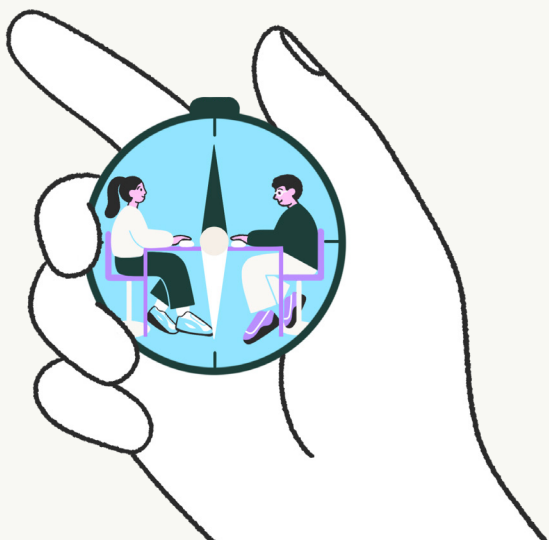
**DESLOCALIZADO**

MULTISITE / HÍBRIDO

Combina diferentes equipos de trabajo en modalidades *onshore*, *nearshore* y *offshore* para la optimización de costes. Esto puede ayudar a configurar entornos 24x7 según el enfoque **Follow the Sun**, donde la compañía no experimenta pérdida de servicio en ninguna hora del día.

OFFSHORE OUTSOURCING

El proveedor se aloja en otro continente o en una región lejana. En este caso, se requiere de una organización operativa y logística para la obtención de indicadores importantes en la disminución de costes y tener acceso a talento remoto altamente cualificado. De las ventajas de este modelo y de cómo implementarlo con éxito te hablaremos más adelante, en los puntos 5 y 8, respectivamente.



FACTORES QUE IMPULSAN ACTUALMENTE EL OUTSOURCING TECNOLÓGICO.



El boom estructural del *outsourcing IT*.

Tras la pandemia, el ***outsourcing IT*** se ha consolidado como uno de los sectores más resilientes de la economía global. Las proyecciones para el período 2025-2035 indican que mantendrá un crecimiento sólido y sostenido, con **tasas CAGR** que, según la metodología y el alcance del análisis, oscilarán **entre el 5 %¹³ y el 8 %¹⁴**.

Se trata de una evolución que no puede entenderse **sin la digitalización, la migración a la nube y la especialización técnica**, y que seguirá reforzándose gracias a una amplia diversidad de **factores estructurales** que analizamos a continuación.

Escasez de talento tecnológico y dificultades para acceder a él

En 2025, **cuatro de cada diez empresas españolas reconocían**¹⁵ tener dificultades para cubrir puestos profesionales relacionados con el software, la IA o la ciberseguridad. Un problema que se hace extensible al resto de la **Unión Europea**, donde solo el 16 % de los ejecutivos afirman¹⁶ estar conformes con la cantidad de talento tecnológico existente en sus organizaciones. Por lo que existe una evidente brecha digital que amenaza con lastrar el crecimiento de las empresas del continente.

Esta situación obedece a **múltiples factores**:

- 1** Un **desajuste entre la formación disponible y las competencias** que exige el mercado.
- 2** Una **capacidad de oferta que evoluciona con demasiada lentitud** para responder a la demanda exponencial.
- 3** **Fugas de talento hacia hubs tecnológicos.**
- 4** La **competencia salarial** existente en los mercados tecnológicos.
- 5** La **profunda transformación** que conlleva la adopción acelerada de la **IA**.

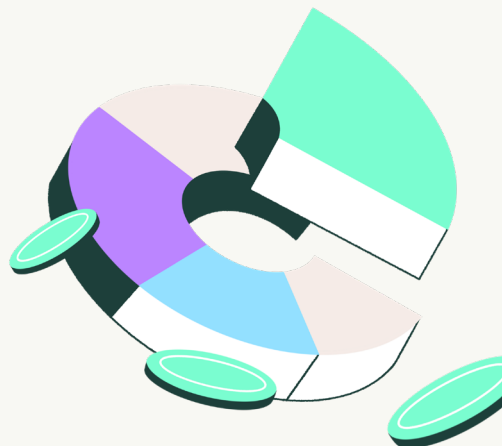
El resultado es un escenario complejo que, previsiblemente, no podrá resolverse en el corto plazo. Ante esta realidad —y dado que **el tiempo es un recurso crítico**—, muchas empresas **identifican el *outsourcing IT* como la solución más eficaz para cubrir la escasez de talento digital**. Principalmente, porque les permite:

- ✓ **Acceder a profesionales altamente especializados** que son difíciles de encontrar internamente.
- ✓ **Reducir de forma significativa los tiempos de contratación.**
- ✓ **Incorporar equipos con experiencia** demostrada en tecnologías emergentes y proyectos avanzados. Este es el caso del talento especializado en Inteligencia Artificial.

Reducción de costes y optimización de recursos

Fue el principal factor para el impulso inicial del *outsourcing* tecnológico, y si bien en los últimos años ha perdido algo de fuerza, continúa siendo un aspecto fundamental. El motivo es que externalizar este tipo de servicios se mantiene como **una opción más eficiente que mantener equipos internos sobredimensionados.**

Su ventaja es que permite pasar de un **modelo CAPEX (inversión en activos)** a uno de **OPEX (gastos operativos)**, en el que las empresas **reducen sus inversiones en infraestructura y pagan únicamente por los servicios que utilizan.** Lo que, según datos de **KPMG¹⁷**, supone un **ahorro en costes operativos igual o superior al 30 %** en dos de cada tres organizaciones.



Globalización y trabajo en remoto

La pandemia generalizó el teletrabajo y, aunque con el tiempo muchas organizaciones recuperaron parte de la presencialidad, **terminó imponiéndose un modelo híbrido** que permite a empresas y empleados beneficiarse de lo mejor de ambos enfoques. Según datos de Gallup¹⁸ de 2025, basados en más de 400.000 encuestas, el **55 % de los trabajadores operaba entonces en modalidad híbrida**, un 26 % lo hacía exclusivamente en remoto y solo un 19 % acudía todos los días a su puesto de trabajo.

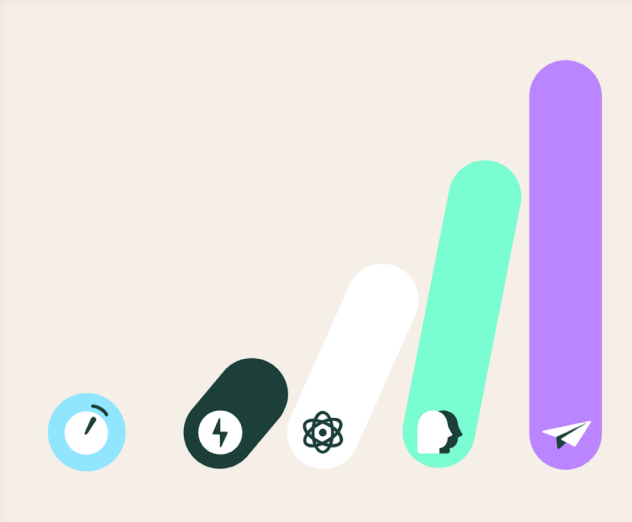
Pero, más allá de los fríos datos, durante el COVID-19 numerosas compañías fueron capaces de mantener su productividad gracias al desarrollo de **planes sólidos de comunicación, coordinación y gestión remota**. Las mismas capacidades que hoy están facilitándoles la externalización de funciones tecnológicas, ya que el modelo híbrido ha eliminado gran parte de las barreras geográficas y ha hecho posible **la ejecución de proyectos basados en colaboración distribuida**.

Flexibilidad operativa y escalabilidad

En un entorno donde los cambios avanzan a un ritmo vertiginoso y la tecnología impone ciclos cada vez más cortos, **las empresas necesitan adaptarse con agilidad a las demandas del mercado**. En este contexto, la externalización se convierte en una aliada estratégica, ya que permite **ajustar el tamaño de los equipos tecnológicos de forma rápida y eficiente**, sin las fricciones habituales de los procesos de contratación o despido.

Esta flexibilidad hace posible **escalar un equipo de unas pocas personas a varias decenas en cuestión de semanas** para afrontar hitos o lanzamientos específicos. Un nivel de respuesta que difícilmente podría alcanzarse recurriendo únicamente a los modelos tradicionales de contratación.

Esto se puede aprovechar en gran medida **en los modelos de outsourcing que no tienen limitaciones horarias, como el *offshore***. Principalmente, porque su enfoque *Follow the Sun*, basado en un servicio 24/7, es perfecto para crear equipos de trabajo que se mantienen permanentemente activos y listos para ofrecer soluciones en cualquier momento del día.



Outsourcing IT

Acelera la adaptación y ejecución.

Time-to-market

Acorta el tiempo de lanzamiento.

Prácticas avanzadas

Incorpora las últimas tendencias.

Competitividad

Permite competir con empresas más grandes.

Enfoque en el core business

Linera recursos para actividades clave.

Mejora de la competitividad

En la actualidad, la competitividad no depende únicamente de la capacidad de reducir costes, **sino también de la rapidez con la que una organización es capaz de adaptarse y ejecutar**. Frente a este desafío, el ***outsourcing IT* actúa como un auténtico acelerador**: permite acortar el time to market, incorporar con agilidad las prácticas más avanzadas del sector y competir frente a empresas de mayor tamaño sin asumir su estructura de costes. Y, al mismo tiempo, libera a las organizaciones para centrarse en sus **actividades clave (*core business*)**, fortaleciendo su propuesta de valor y reforzando su diferenciación a través de aquello que mejor saben hacer.

Aceleración de la transformación digital

Cada día aumenta la presión por **digitalizar procesos, productos y servicios**, lo que obliga a las empresas a emprender transformaciones profundas que abarcan la migración a la nube, la automatización de tareas y la integración de actividades en plataformas digitales. Sin embargo, estos proyectos de modernización suelen exigir tiempo, recursos y capacidades que no siempre están disponibles internamente. Por ello, el outsourcing se presenta como una opción especialmente eficaz para **aportar experiencia inmediata, acelerar el despliegue de nuevas tecnologías** y facilitar la adopción de **nuevos métodos de trabajo**.

Acceso inmediato a una fuente de innovación

La especialización técnica es un motor clave de la innovación, ya que los proveedores tecnológicos son plenamente conscientes de la importancia de contar con equipos con experiencia en I+D para mantenerse a la vanguardia del mercado. Además, están preparados para ofrecer a sus clientes soluciones —como la **automatización basada en IA**— que han sido previamente testadas en otros proyectos, lo que garantiza su fiabilidad y eficacia.

Gracias a estos recursos de alto valor, las organizaciones **pueden incorporar ideas innovadoras, aprovechar nuevas soluciones o explorar tecnologías emergentes** sin necesidad de realizar grandes inversiones internas. Esto se traduce en un **aumento de la productividad y la capacidad creativa**, especialmente en áreas donde el tiempo es un factor crítico, como el desarrollo de *software*. En este ámbito, se estima que la externalización¹⁹ puede **reducir hasta en un 30 % los plazos de entrega de las aplicaciones**, acelerando significativamente el ciclo de desarrollo.

Presión por la eficiencia

En España, el 39 % de las empresas creadas en 2019 y el 73 % de las constituidas en 2007 habían cerrado²⁰ a comienzos de 2026. Así que, en un momento marcado por la **inflación, la competencia global y márgenes cada vez más ajustados**, las compañías se ven obligadas a ser productivas con recursos limitados. Un entorno en el que el **outsourcing IT** asegura eficiencia operativa, experiencia tecnológica, acceso a economías de escala y un uso más inteligente del tiempo operativo.

PRINCIPALES ÁREAS EXTERNALIZADAS.



Outsourcing IT como motor de competitividad.

En los últimos años, la digitalización y los profundos procesos de transformación tecnológica han impulsado que ***el outsourcing IT se consolide como un motor clave de innovación y competitividad empresarial.***

Gracias a este modelo, las organizaciones pueden crecer y escalar al ritmo que exigen los mercados, ya que ofrece soluciones capaces de cubrir un amplio abanico de necesidades técnicas. Por ello, ***son muchas las áreas de la empresa que pueden beneficiarse de sus ventajas. A continuación, las repasamos.***

Áreas de Outsourcing IT



Desarrollo y mantenimiento de *software*

Se trata de una de las soluciones más representativas de la externalización tecnológica. Además de utilizarse desde hace décadas, continúa siendo de las más demandadas: según datos de 2023²¹, el **64 % de las organizaciones que necesitan desarrollar aplicaciones optan por subcontratar al menos parte de este trabajo**, lo que supone un incremento de ocho puntos respecto a 2019. Y de ellas, el 46 % afirmó haber aumentado el volumen de tareas delegadas a empresas de outsourcing, mientras que solo el 8 % lo redujo.

Este modelo presenta una mayor penetración en las grandes corporaciones (68 %), aunque su adopción crece también entre las pymes (59 %). La razón principal es que el servicio conocido como ***application outsourcing*** permite a las organizaciones **crear soluciones personalizadas** sin invertir en recursos propios ni en la contratación directa de especialistas en software. Esto se traduce **en una escalabilidad inmediata, adaptada a la fase en la que se encuentre cada proyecto**.

Además, **las posibilidades que ofrece el outsourcing tecnológico** son enormes. No solo permite desarrollar aplicaciones web, móviles o de escritorio completamente adaptadas a las necesidades de cada negocio, sino que también abarca la modernización de sistemas heredados mediante su migración a arquitecturas actuales. Además, puede asumir todo tipo de mantenimiento —correctivo, evolutivo y preventivo—, gestionar pruebas manuales y automatizadas (QA y *testing*), y automatizar integraciones, despliegues y *pipelines* de entrega.

Infraestructura y *cloud*

La demanda de talento especializado hace que muchas empresas opten **por incorporar perfiles técnicos externos que gestionan y optimizan sus infraestructuras tecnológicas**, estén estas alojadas en entornos *on-premise*, en la nube o en modelos híbridos. Es un enfoque que permite **acceder de forma flexible y rápida** a expertos en sistemas, redes, *cloud* o DevOps, evitando mantener **equipos internos sobredimensionados** y garantizando siempre las competencias necesarias para cada proyecto.

Estos profesionales externos se encargan de tareas clave como la administración de servidores y plataformas, la gestión de entornos híbridos, la migración y operación en la nube, la automatización de procesos, la monitorización 24/7 o la implantación de planes de continuidad y recuperación ante desastres. Gracias a ello, las organizaciones **pueden asegurar la disponibilidad, seguridad y rendimiento de sus operaciones**, enfocándose en su **actividad principal** mientras su infraestructura evoluciona con el apoyo de especialistas actualizados.

Inteligencia Artificial (IA)

Esta tecnología ha dejado de ser un valor añadido para las empresas, para convertirse en un **activo estratégico fundamental**. Se estima que aproximadamente **cuatro de cada cinco organizaciones (83 %)**²² **ya esperan que los proveedores de outsourcing les ofrezcan servicios con capacidades de IA —como talento e infraestructura—**, y que seis de cada diez están beneficiándose de ellos. Una decisión acertada en la mayoría de los casos, porque aquellas que deciden contratarlos reportan **incrementos del 7 % en su satisfacción**.

En este contexto, los proveedores disponen de **perfiles técnicos externos especializados en Inteligencia Artificial** que pueden ayudar a las organizaciones a acelerar sus procesos de automatización, analítica avanzada y adopción de modelos de IA. Así, se trata de un modelo de que facilita el acceso inmediato **a expertos en LLMs, Machine Learning, MLOps, RPA o desarrollo de chatbots inteligentes**, sin necesidad de que el contratante disponga de estos recursos internamente. Una opción especialmente valiosa en un mercado **donde la demanda de talento supera ampliamente a la oferta**.

Mediante la aportación de estos profesionales IT externos, las empresas pueden diseñar, desplegar y operar soluciones de IA avanzadas, garantizar la calidad de los modelos, optimizar su rendimiento en producción y crear entornos de automatización que les generen **eficiencia y una ventaja competitiva**. Todo ello con la flexibilidad de poder adaptar las capacidades técnicas a cada proyecto, **sin necesidad de afrontar los elevados costes del reclutamiento, retención y formación de especialistas en IA**.

Data y analítica avanzada

En la actualidad, el rápido **crecimiento del volumen de datos empresariales, el avance de la IA generativa y unas normativas de cumplimiento** cada vez más estrictas son factores que están impulsando²³ la búsqueda de proveedores externos especializados en datos y analítica avanzada. Como resultado, **se prevé²⁴ que este mercado experimente un fuerte crecimiento**, pasando en 2026 de un valor de 29.850 millones de dólares a 249.790 millones en 2035, con una CAGR del 30,42 % durante este período.

Debido a esta consolidación de los datos como **un activo intangible estratégico y de alto valor para las organizaciones**, muchas de ellas demandan la incorporación de perfiles técnicos externos especializados en datos para **reforzar sus capacidades en áreas críticas** como la arquitectura y gobernanza del dato, la ingeniería de datos, la inteligencia de negocio, el procesamiento de grandes volúmenes de información en tiempo real y la analítica avanzada.



Para satisfacerlas, los proveedores de outsourcing IT les facilitan el acceso al talento altamente cualificado que necesitan. Esto les permite acelerar de forma inmediata la implantación de una **cultura data-driven, optimizar la calidad y trazabilidad del dato y obtener insights estratégicos** para anticiparse al mercado y mejorar su competitividad, sin asumir los elevados costes asociados a la captación y retención de estos profesionales.

Ciberseguridad

La seguridad se ha convertido en un pilar esencial para las compañías que operan en entornos digitales. Solo en el segundo trimestre de 2025, **los ciberataques a empresas a nivel mundial aumentaron²⁵ un 21 %** respecto al mismo período de 2024, con una media de 1.984 incidentes semanales. Además, cuando estos ataques tienen éxito, se estima²⁶ que el coste medio del rescate para las pymes puede alcanzar los 75.000 euros, un factor que ha impulsado **al 44,2 % de las empresas españolas a incrementar²⁷ su inversión** en ciberseguridad durante 2026.

Dado que esta es una batalla que se libra las 24 horas del día, los 7 días de la semana y los 365 días del año, es habitual que las compañías pongan su ciberseguridad en manos de talento experto externo que sea capaz de cubrir funciones críticas —desde **la monitorización continua y el análisis de vulnerabilidades hasta la gestión de identidades, la respuesta ante incidentes o las auditorías de cumplimiento**—.

Además de evitar el coste y la complejidad de construir un departamento interno, este modelo aporta la flexibilidad necesaria para **escalar recursos y adaptarse rápidamente a las exigencias y riesgos de cada momento**. Por lo que el resultado para el cliente es **una protección más robusta, dinámica y siempre activa**.

Soporte y mantenimiento (*help desk*)

Para garantizar la continuidad de sus operaciones, **las empresas necesitan asegurar su capacidad operativa en todo momento**. Sin embargo, asumir este cometido de forma interna es un reto debido a **sus elevados costes fijos**: se requiere personal altamente cualificado, programas de formación continua, herramientas especializadas y un servicio de seguimiento 24/7.

Ante este escenario, la externalización tecnológica se presenta como una solución eficaz. Por un lado, **libera al equipo interno de tareas rutinarias** para que pueda centrarse en actividades estratégicas de mayor valor. Por otro, **los modelos de *offshoring* permiten implementar esquemas *Follow the Sun***, donde el soporte y el mantenimiento permanecen activos sin restricciones horarias.

No es casual que, según datos de Deloitte²⁸, **el 65 % de las organizaciones ya utilicen algún tipo de servicio de *outsourcing IT de help desk***, incluyendo soporte en distintos niveles, gestión de *tickets* y asistencia remota, mantenimiento preventivo y correctivo, gestión de activos tecnológicos y servicios multilingües 24/7.



TENDENCIAS GLOBALES EN EL *OUTSOURCING IT.*



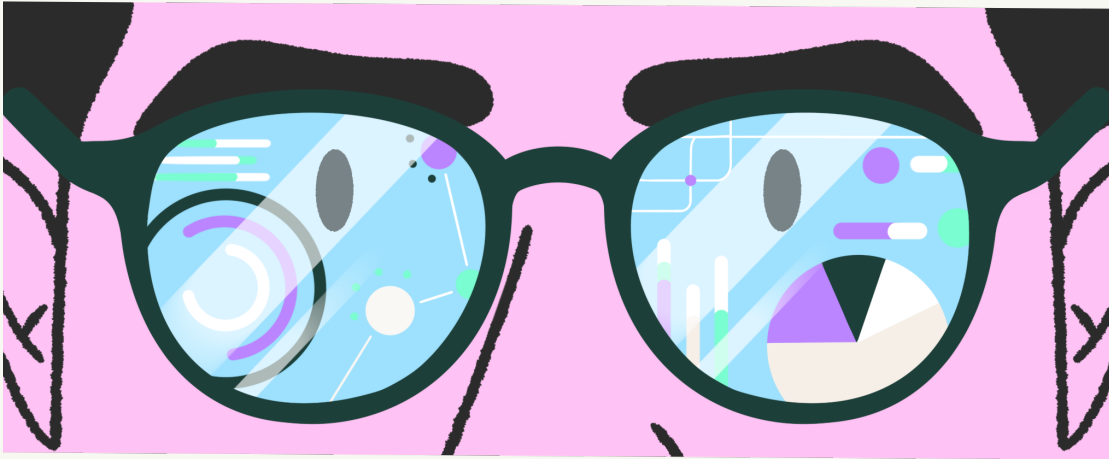
La nueva era del *outsourcing IT*.

La **externalización de servicios tecnológicos** no solo está jugando un papel de enorme importancia en la transformación de los mercados. También está experimentando su propio proceso de transformación profunda por el impulso **de la digitalización, la adopción masiva de la nube, la IA** y la necesidad de las empresas de aplicar **modelos de trabajo más flexibles y orientados a resultados**.

Ahora las empresas ya no se preguntan «¿quién hace el trabajo que necesito más barato?», sino «¿quién me ayuda a innovar más rápido?». Por eso, es imprescindible **conocer las tendencias que están marcando el sector a nivel global** para explorar todo su potencial y anticiparse a las necesidades de unos mercados cada vez más dependientes de la tecnología.

Outsourcing generalista vs. Outsourcing especializado

El **modelo tradicional** —enfocado en proveedores generalistas capaces de cubrir un amplio abanico de servicios tecnológicos— está siendo sustituido por **otro mucho más especializado**, donde los proveedores marcan la diferencia por su capacidad para aportar conocimientos y habilidades profundos en áreas concretas, como programación, ciberseguridad avanzada, ciencia de datos y analítica, automatización e IA, o ingeniería *cloud*.



En este nuevo contexto, la **externalización generalista** se mantiene para la realización de funciones de soporte y mantenimiento (*help-desk*), así como de mantenimiento de sistemas heredados (*legacy*). A su favor juega su capacidad para escalar y estandarizar procesos, lo que hace que sea una opción especialmente atractiva para empresas que necesitan soluciones accesibles y de impacto inmediato.

Mientras tanto, el *outsourcing* especializado gana terreno cada día **por su capacidad para ofrecer las mejores respuestas a las necesidades actuales**. Esto es, una mayor sofisticación técnica, capacidad para la innovación continua y tiempos de implementación más rápidos. Beneficios que compensan sus principales hándicaps, como sus procesos de integración más complejos y la necesidad de crear un ecosistema de *partners*.

Inteligencia artificial y automatización en la gestión

La inteligencia artificial ha dejado de ser solo un recurso dentro del outsourcing tecnológico para convertirse en una herramienta capaz de **gestionar de forma autónoma** muchos de los servicios que antes requerían intervención humana. Esto abre a los proveedores una oportunidad extraordinaria para evolucionar hacia modelos de mayor valor añadido y **liderar la transformación digital** junto a sus clientes, que en su mayoría reconocen que este es el camino que seguir.

Así lo confirma el informe **“2025 IT Sourcing Study - Spain”**, elaborado por **Whitelane Research y Eraneos**²⁹. Entre las más de 300 grandes empresas encuestadas, un **95 % prevé aumentar su inversión en inteligencia artificial a corto plazo**, y la mitad de ellas planea hacerlo de forma significativa. No obstante, estos planes se enfrentan a varios desafíos: el **cumplimiento normativo** (53 %), la **integración con sistemas existentes** (49%) y la **calidad de los datos** (47 %), que siguen siendo los principales frenos para avanzar.

Las razones de este creciente interés son evidentes. La IA aporta **ventajas sustanciales** a las organizaciones: **desde la automatización de tareas repetitivas hasta la creación de modelos predictivos**, pasando por la **mejora de la comunicación interna y externa** para impulsar la productividad y la satisfacción del cliente. A ello se suma la adopción de **AIOps**, plataformas que combinan análisis inteligente y automatización para gestionar infraestructuras complejas de forma más eficiente y proactiva.



Fuente_ 2025 IT Sourcing Study - Spain

Nearshoring vs. Offshoring

La distancia a la que se encuentra el proveedor de los servicios de externalización es un factor que determina las características de estos. Aunque el **nearshoring** es una opción interesante por razones de proximidad cultural y horaria, el **offshoring** se mantiene como elección de gran valor para las empresas por las numerosas ventajas competitivas que ofrece dentro del *outsourcing IT*:

- 1 Es una opción con **costes significativamente más bajos** que el *nearshoring*, lo que permite escalar equipos con mayor rapidez.

- 2 **Acceso a talento masivo y global**, sobre todo en países con **alta inversión en STEM** (Ciencia, Tecnología, Educación, Matemáticas). En este sentido, destaca la apuesta que en los últimos años están haciendo numerosos países de LATAM tanto en formación³⁰ como en I+D³¹, con **Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Uruguay** a la cabeza. Así, gracias a este enfoque, muchos de sus estudiantes se están incorporando actualmente al mercado laboral con un alto nivel de preparación para afrontar los retos de la transformación digital.

- 3 En el caso de España, el *offshoring* hacia LATAM ofrece una ventaja diferencial gracias a la **afinidad cultural y lingüística** que comparten ambos lados del Atlántico. Mientras que en otros mercados —como el anglosajón— el *nearshoring* suele destacar por su proximidad geográfica, para las empresas españolas resulta especialmente lógico recurrir a proveedores de países latinoamericanos, con los que mantienen **lazos históricos, culturales e idiomáticos** que facilitan la colaboración y la integración de equipos.

- 4 **Modelo *Follow the Sun*** que permite una operatividad de 24/7 real. Es uno de los grandes beneficios del *offshoring* frente al *nearshoring*, porque mientras los equipos locales duermen, los equipos *offshore* trabajan y desarrollan. **Esto permite ciclos de entrega mucho más rápidos**, algo especialmente necesario en el caso de las grandes corporaciones y de la atención de servicios críticos.

- 5 **Escalabilidad elástica**, pues es más sencillo duplicar un equipo de desarrolladores en un *hub offshore* consolidado que en un mercado local saturado.

- 6 Mayor madurez y robustez operacional**, como resultado de los años de experiencia que acumula la externalización *offshoring* en la atención de los mercados globales.

Comparativa nearshoring vs offshoring

CARACTERÍSTICA	NEARSHORING	OFFSHORING
Proximidad	Alta proximidad geográfica y horaria	Mayor distancia geográfica (habitualmente otros continentes)
Costos	Costos moderados	Costos significativamente más bajos , permitiendo un escalado rápido
Talento	Acceso a mercados locales o regionales	Acceso a talento masivo y global , especialmente en países con alta inversión en STEM
Horarios de operación	Coincidencia en la jornada laboral	Modelo <i>Follow the Sun</i> : Operatividad 24/7 (mientras unos duermen, otros trabajan)
Escalabilidad	Limitada por mercados locales a veces saturados	Escalabilidad elástica : Facilidad para duplicar equipos en hubs consolidados
Experiencia	Enfoque en colaboración cercana	Mayor madurez y robustez operacional debido a años de experiencia global
Afinidad (Caso España)	Ventaja geográfica estándar	Alta afinidad cultural y lingüística con LATAM, facilitando la integración

Outsourcing en la nube y servicios gestionados

Las organizaciones ya no solo buscan externalizar tareas, también necesitan **delegar la responsabilidad** y cerrar acuerdos enfocados en la consecución de objetivos reales de negocio. De esta forma, la migración a la nube está dando pie a un nuevo paradigma en el *outsourcing IT*, el de los **servicios cloud gestionados**. En ellos, además de implementar la plataforma, el proveedor también garantiza su operatividad, la optimización del servicio y su evolución continua.

En este ámbito, las tendencias son diversas: el *multi-cloud* y la gestión híbrida, los servicios FinOps para que las empresas puedan optimizar costes, el desarrollo de plataformas internas de operaciones para optimizar la entrega de las aplicaciones, la oferta de soluciones altamente escalables y bajo demanda, y la creación de entornos *cloud* que garanticen la soberanía de los datos.

Proveedores como *partners* estratégicos

La relación clásica ‘cliente-vendedor’ ha pasado a la historia. Ahora el enfoque ganador es **compartir riesgos**, de manera que los proveedores del *outsourcing IT* no se limitan a cumplir las instrucciones que les dan sus clientes, sino que se muestran proactivas y **proponen hojas de ruta para la innovación**.

Se trata de un modelo en el que las condiciones son claras, porque si el cliente obtiene buenos resultados, el proveedor obtiene bonificaciones. Mientras que, si hay fallos o problemas, ambos asumen penalizaciones. Esto es ideal para alinear **estrategias de negocio y focalizar los objetivos**, priorizando la evolución digital, la innovación continua y la creación de rutas de modernización.

Contratación basada en resultados (*outcome-based*)

La eficiencia sigue siendo prioritaria, pero hoy ya no se mide únicamente por horas trabajadas ni por capacidades aisladas. Las organizaciones están evolucionando hacia modelos donde el **talento externo se integra como un socio estratégico**, y el valor se mide en función de **resultados concretos** más que del volumen de servicio contratado.

Por este motivo, hoy en día la externalización de talento IT va más allá de la mera ampliación de la capacidad técnica y funciona como una **palanca para acceder a especialistas altamente cualificados**, listos para acelerar proyectos, reducir riesgos y aportar *know-how* crítico desde el primer día. Así que **el talento pasa a ser un factor clave para alcanzar métricas** como la optimización de procesos, la mejora continua, la reducción de incidentes o el cumplimiento de indicadores de experiencia del usuario y calidad del servicio.



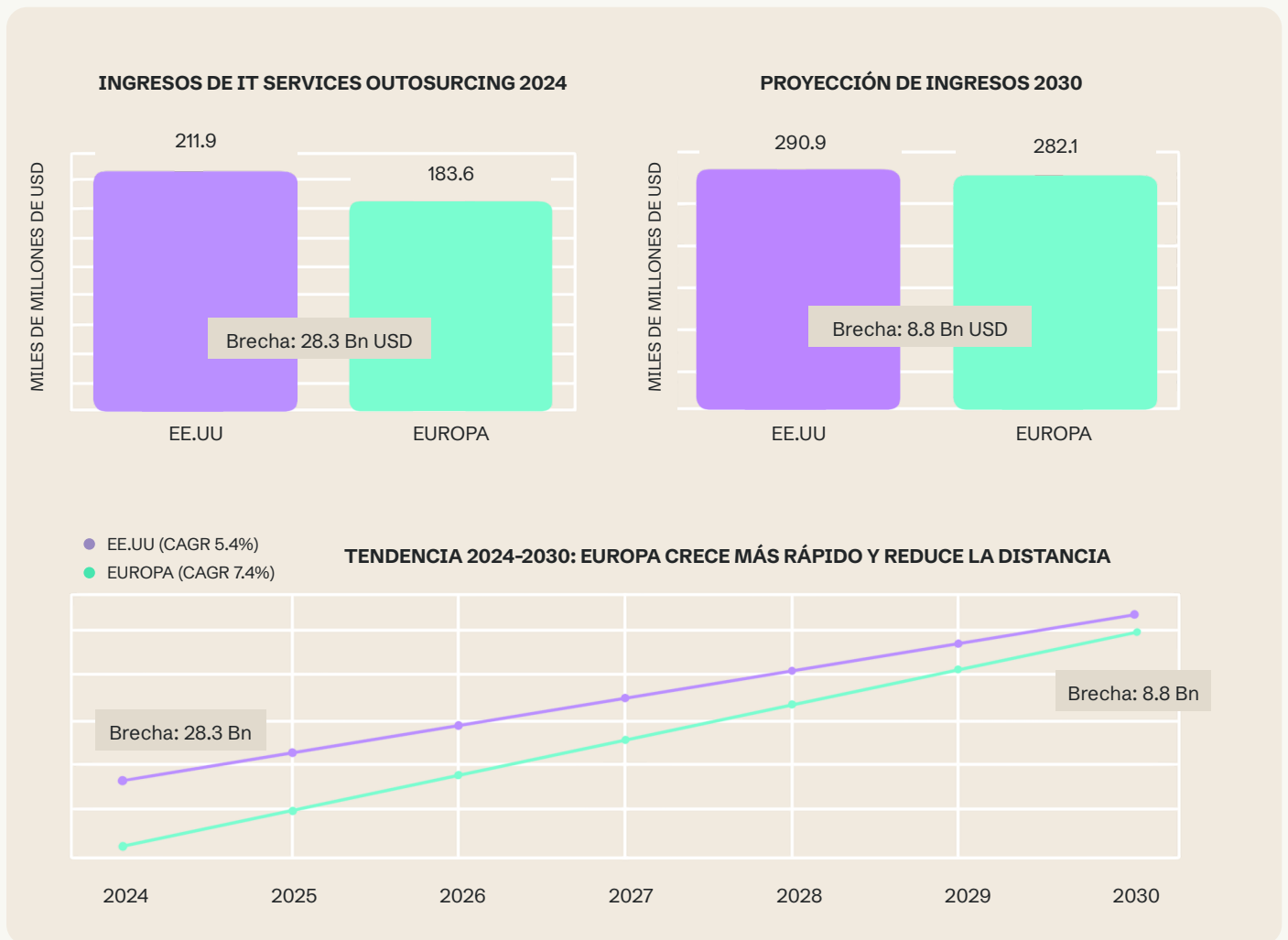
Se trata de un enfoque que encaja de forma natural con los modelos de **partners estratégicos**, en los que la relación cliente-proveedor se basa en **confianza, especialización y objetivos compartidos**. Básicamente, porque se eliminan fricciones, se alinean incentivos y se potencia un entorno donde los proveedores no solo ofrecen recursos, sino que **asumen responsabilidad en los resultados**. Todo ello bajo un nivel de **madurez elevado**, tanto en la gestión del talento como en la capacidad de aportar valor real al negocio.

EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE FUTURO EN EL *OUTSOURCING* TECNOLÓGICO.



EE.UU lidera, Europa recorta distancia.

Actualmente, el mercado estadounidense **sigue siendo la referencia dentro de la externalización tecnológica**. Según datos de **Grand View Research**, en 2024 generó cerca de **212.000 millones de dólares en ingresos**³², una cifra considerablemente **por encima de los 183.000 millones que registró**³³ **el mercado europeo**. Sin embargo, la previsión es que a corto plazo la distancia entre ambos se acorte, ya que las predicciones de crecimiento europeas de aquí a 2030 se sitúan en el **7,4 % CAGR**, quedando las estadounidenses en el 5,4 % CAGR.



Cada uno de estos mercados representa un enfoque diferente de la externalización de servicios tecnológicos, ya que:

- **Las empresas estadounidenses se han apoyado tradicionalmente en destinos offshore consolidados, como India y Filipinas³⁴.**

Sin embargo, en los últimos años se aprecia un **cambio de tendencia hacia el *nearshoring***, por la necesidad de reducir riesgos, disfrutar de servicios de proximidad horaria y mejorar la comunicación y colaboración de los equipos de trabajo. De ahí que, según diversos estudios, la mayoría de las compañías del país estén revisando sus modelos de externalización, y que recientemente **su demanda de servicios haya crecido un 20 % en el mercado de proveedores de LATAM³⁵.**

➤ Por su parte, el enfoque europeo es más híbrido³⁶

Con predominancia del modelo de externalización en el propio país (*onshoring*, 46 %) frente a otras opciones, como el de proveedores deslocalizados (*offshoring*, 31%) y el de proveedores cercanos (*nearshoring*, 23%). De hecho, dentro de este último cabe destacar la fuerte dependencia de las empresas europeas de **proveedores procedentes de Europa Central y del Este**, ya que países como **Polonia, Rumanía y Ucrania** son auténticos referentes en la prestación de este tipo servicios.

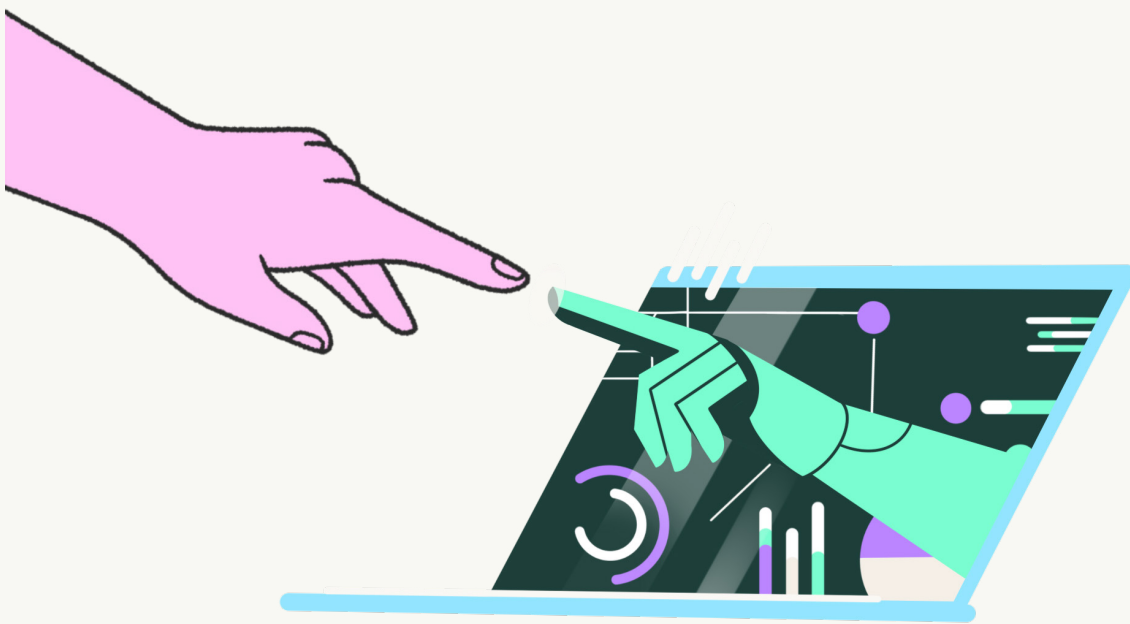
Ventajas de la externalización tecnológica hacia LATAM

Pero, pese a estas diferencias, ambos mercados convergen en un interés común: **el del talento tecnológico de LATAM y su potencial para las empresas de todo el mundo**. En el caso estadounidense, por sus ventajas ya comentadas, como su mayor cercanía, unos husos horarios similares y costes más económicos —ya que puede suponer unos ahorros de hasta el 30-40 % respecto a los salarios locales—. Mientras que para las compañías europeas puede ser solución a la hora de afrontar problemas como:

- 1 El incremento de costes que ha **experimentado el *nearshoring* en Europa del Este**, a consecuencia de la inflación y el aumento de los salarios.
- 2 **La escasez de talento tecnológico en Europa**. Si la tendencia actual continúa, el continente podría necesitar entre 1,4 y 3,9 millones de profesionales³⁷ con habilidades digitales para 2027.
- 3 **La digitalización acelerada** que están experimentando los mercados.
- 4 **Las pérdidas operativas derivadas de las limitaciones horarias**. Mientras Europa duerme, el outsourcing IT de LATAM se mantiene activo (*Follow the Sun*).

Tendencias que afectan al mercado global

Dada la situación actual, marcada por la inestabilidad social y económica, todo apunta a que en los próximos años se consolidarán los modelos híbridos de *outsourcing*. Mediante la combinación de **proveedores locales, cercanos y deslocalizados**, podrán diversificar sus actividades y mitigar los riesgos geopolíticos y regulatorios. Especialmente en Europa, donde las empresas se están viendo obligadas a **buscar proveedores de confianza** para poder cumplir con normativas estrictas de reciente creación, como el **RGPD** y la **Ley de IA**.



De hecho, actualmente **la irrupción de tecnologías como la IA** generativa es otra palanca que está impulsando la externalización en las empresas europeas. Por ejemplo, en este contexto, **el 57 % de los responsables de contratación en España afirman³⁸ acudir al outsourcing tecnológico** ante sus problemas para encontrar talento interno especializado en IA.

Estos factores, sumados a la prevalencia de la **metodología de trabajo Agile** —utilizada en España de forma regular³⁹ por 7 de cada 10 empresas—, están moldeando un nuevo *outsourcing* tecnológico que se caracteriza por:

- ✔ **Aportar valor empresarial** más allá de la reducción de costes, contribuyendo directamente a la innovación, la eficiencia y la diferenciación competitiva.
- ✔ **Impulsar alianzas estratégicas** que sustituyen la simple contratación de soluciones puntuales por relaciones de colaboración a largo plazo.
- ✔ **Facilitar la coordinación en tiempo real mediante modelos de gestión 24/7 *Follow the Sun***, que garantizan continuidad operativa y respuesta inmediata.
- ✔ **Ofrecer servicios altamente especializados**, capaces de cubrir necesidades críticas en ámbitos como el desarrollo de aplicaciones, inteligencia artificial, ciberseguridad, mantenimiento y soporte técnico, o infraestructuras *cloud*.
- ✔ **Orientarse hacia nuevos mercados**, como Latinoamérica o África, que ya se posicionan como alternativas competitivas —en términos de calidad y coste— frente a los destinos tradicionales de *offshoring* en Asia y Europa del Este.

CONCLUSIONES.



LATAM, ventaja estratégica del *outsourcing* para España.

A lo largo de este ebook hemos visto cómo el *outsourcing* tecnológico ha dejado de ser una estrategia secundaria para convertirse en **un motor directo de competitividad**. En un mercado marcado por la aceleración de la transformación digital, la escasez de talento y la necesidad de operar sin interrupciones, las empresas necesitan aliados capaces de aportar especialización, velocidad y flexibilidad. Y es en este escenario donde **el mercado latinoamericano se está consolidando como una ventaja estratégica real**, especialmente para las organizaciones españolas, gracias a **su talento cualificado, afinidad cultural y compatibilidad horaria**.

De esta forma, el *offshoring* hacia LATAM ofrece tres beneficios clave:

- 1** Un acceso más amplio a profesionales altamente cualificados en áreas como desarrollo, infraestructuras IT, datos, IA, *cloud* o ciberseguridad.
- 2** **La posibilidad de operar bajo un enfoque *follow the sun***, que permite avanzar proyectos y disfrutar de soporte 24/7 sin fricciones, reduciendo los tiempos de entrega y aumentando la continuidad operativa.
- 3** **Una metodología más flexible y escalable** que resulta difícil replicar en un mercado local saturado.

lateam apuesta por el talento desde un enfoque humano

Sin embargo, el *outsourcing* de alto valor no se basa solo en disponibilidad de talento. También necesita **relaciones humanas sólidas, transparencia, gobernanza clara y un acompañamiento constante**. Y es aquí donde entra en juego la filosofía **human first** para priorizar el bienestar, las necesidades y el crecimiento de las personas que sostienen la tecnología. Porque cuando se cuida esta dimensión, la colaboración se vuelve **más estable, más productiva y duradera**.

Esta es la razón por la que en **lateam ofrecemos una propuesta diferencial**. De nuestra mano, las empresas no acceden a “perfiles”, sino a **personas reales, previamente validadas y disponibles**. La red de talento ya está creada para ellas antes de que se les presente la necesidad, lo que elimina intermediarios y acelera el inicio de cualquier proyecto. Y, aunque el acceso es directo, el cliente nunca está solo, **porque nos encargamos de acompañarle, de hacer el seguimiento y de asegurarnos de que la integración funcione**.



Así, aunque nuestro motor de IA se encarga de verificar identidad y comprobar el encaje técnico de cada profesional, **la decisión final siempre es humana**. Esto **garantiza agilidad sin perder criterio**, en un modelo de trabajo que **incorpora políticas pensadas para relaciones estables**. Entre ellas, un periodo inicial de prueba de 14 días (no gratuito), el reemplazo sin coste si no hay encaje y la libertad de contratar directamente al profesional si la colaboración fluye. Sin bloqueos ni fricciones.

Además, nuestra **experiencia en perfiles vinculados a la IA nos permite acompañar proyectos especialmente críticos**, en un momento en el que la demanda de estas capacidades crece sin pausa. Todo ello con la confianza que transmite **nuestra presencia internacional** —a través de sedes en Cali, La Habana, Valencia y EE. UU.—, ya que es sinónimo de madurez operativa y capacidad de trabajo con organizaciones globales.

Por todo ello, en *lateam* somos el tipo de partner que el *outsourcing IT* moderno necesita: **rápido, flexible, especializado y profundamente humano**. Un aliado estratégico capaz de **convertir el offshoring en una ventaja competitiva**, y no en un simple recurso para la reducción de costes.



MÁS ALLÁ DEL TALENTO

- Relaciones humanas sólidas
- Transparencia
- Gobernanza clara
- Acompañamiento constante



PROPUESTA DIFERENCIAL

- Acceso a personas REALES
- Red de talento validada y disponible
- Sin intermediarios
- Acompañamiento e integración



“HUMAN FIRST”

- Priorizar bienestar
- Necesidades y crecimiento
- Colaboración estable, productiva y duradera



PROCESO ÁGIL Y HUMANO

- IA para verificación técnica
- DECISIÓN FINAL HUMANA
- Período de prueba 14 días
- Libertad de contratación directa

¿El siguiente paso? Dar el paso al *outsourcing* con criterio

En definitiva, si tu organización busca impulsar su crecimiento con agilidad, acceder a talento tecnológico altamente cualificado y beneficiarse de un *offshoring* diseñado por y para personas, **lateam es el aliado perfecto para avanzar con seguridad y sin fricciones**. Estamos preparados para ayudarte a **construir equipos sólidos, acelerar tu roadmap digital y acompañarte en cada etapa del camino**.

¿Listo para dar el
siguiente paso?
Conectemos y **logremos**
juntos grandes cosas.

¹ Fortune Business Insights, “*IT Services Market*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.fortunebusinessinsights.com/es/it-services-market-113127>.

² DOIT Software, “*Outsourcing Statistics*”. Acceso en enero de 2026: <https://doit.software/blog/outsourcing-statistics#screen2>.

³ Radixweb, “*Global IT Outsourcing Statistics*”. Acceso en enero de 2026: <https://radixweb.com/blog/global-it-outsourcing-statistics>.

⁴ Coherent Market Insights, “*IT Services Outsourcing Market*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.coherent-marketinsights.com/industry-reports/it-services-outsourcing-market>.

⁵ Grand View Research, “*Europe IT Services Outsourcing Market Outlook*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/it-services-outsourcing-market/europe>.

⁶ Market Data Forecast, “*Europe IT Services Market*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.marketdataforecast.com/market-reports/europe-it-services-market>.

⁷ IT User, “*Las empresas españolas destinarán cerca de 60.000 millones de euros a TI en 2025*”. Acceso en enero de 2026, <https://www.ituser.es/en-cifras/2025/09/las-empresas-espanolas-destinaran-cerca-de-60000-millones-de-euros-a-ti-en-2025>.

⁸ International Monetary Fund (IMF), “*Spain’s Productivity Gap Vis-À-Vis Europe and the United States: Diagnosis and Remedies*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2025/122/article-A002-en.xml>.

⁹ E. E. EvansPritchard, “*The Nature of the Firm*”, *Economic Journal* (1937). Acceso en enero 2026: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

¹⁰ Legal Today, “*El outsourcing*”. Acceso en enero 2026: <https://www.legaltoday.com/opinion/articulos-de-opinion/el-outsourcing-2015-07-01/>.

¹¹ Dialnet, “*Externalización: más allá de la subcontratación*”. Acceso en enero 2026: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/565287.pdf>.

¹² Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (España), “*Revista Economía Industrial*”. Acceso en enero 2026: <https://www.mintur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/370/135.pdf>.

¹³ Global Growth Insights, “*IT Outsourcing Market*”. Acceso en enero 2026: <https://www.globalgrowthinsights.com/market-reports/it-outsourcing-market-116965>.

¹⁴ Precedence Research, “*IT Services Outsourcing Market*”. Acceso en enero 2026: <https://www.precedenceresearch.com/it-services-outsourcing-market>.

¹⁵ Directivos & Gerentes, “*Déficit de talento tecnológico en España*”. Acceso en enero 2026: <https://directivosygerentes.es/digital/deficit-talento-tecnologico-espana>.

¹⁶ Metaempleo, “*Europa y su brecha de talento tecnológico: un desafío urgente para la transformación digital*”. Acceso en enero 2026: <https://www.metaempleo.com/europa-y-su-brecha-de-talento-tecnologico-un-desafio-urgente-para-la-transformacion-digital/>.

¹⁷ Ámbit Iberia, “*Impacto del outsourcing en la transformación digital*”. Acceso en enero 2026: <https://www.ambit-iberia.com/blog/impacto-outsourcing-en-la-transformacion-digital>.

¹⁸ Xataka, “*El teletrabajo no es una tendencia: ha cambiado nuestra forma de trabajar. Así ha evolucionado en los últimos cinco años*”. Acceso en enero 2026: <https://www.xataka.com/empresas-y-economia/teletrabajo-no-tendencia-ha-cambiado-nuestra-forma-trabajar-asi-ha-evolucionado-ultimos-cinco-anos>.

¹⁹ Arnia Software, “*Software Development Outsourcing 2025: Complete Guide to IT Models, Costs & Top Companies*”. Acceso en enero 2026: <https://www.arnia.com/software-development-outsourcing-2025-complete-guide-to-it-models-costs-top-companies/>.

²⁰ Vida Económica, “*Supervivencia de las empresas en España: los cierres según Iberinform*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.vidaeconomica.com/2026/01/supervivencia-empresas-espana-cierres-ibinform/>.

²¹ DoIt Software Blog, “*Outsourcing Statistics*”. Consultado en enero de 2026: <https://doit.software/blog/outsourcing-statistics#screen22>.

²² Groovy Web Blog, “*IT Outsourcing Statistics*”. Consultado en enero de 2026: <https://www.groovyweb.co/blog/it-outsourcing-statistic/>.

²³ Mordor Intelligence, “*Data Analytics Outsourcing Market*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/data-analytics-outsourcing-market>.

²⁴ Fortune Business Insights, “*Data Analytics Outsourcing Market*”. Acceso en enero de 2026, <https://www.fortunebusinessinsights.com/data-analytics-outsourcing-market-109073>.

²⁵ Computing, “*Los ciberataques aumentan considerablemente en el Q2 de 2025*”. Acceso en enero de 2026, <https://www.computing.es/seguridad/los-ciberataques-aumentan-considerablemente-en-el-q2-de-2025/>.

²⁶ elEconomista, “*El coste medio de un ciberataque en pymes alcanza ya los 75.000 euros*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13207650/02/25/el-coste-medio-de-un-ciberataque-en-pymes-alcanza-ya-los-75000-euros.html>.

²⁷ Pymes Magazine, “*El 44,2% de las empresas españolas prevé aumentar su inversión en ciberseguridad en 2026*”. Acceso en enero de 2026: <https://pymesmagazine.es/actualidad/el-442-de-las-empresas-espanolas-preve-aumentar-su-inversion-en-ciberseguridad-en-2026/>.

²⁸ Auxis Blog, “*7 Help Desk Outsourcing Trends Shaping IT Support in 2026*”. Acceso en enero de 2026: <https://www.auxis.com/7-help-desk-outsourcing-trends-shaping-it-support-in-2026/>.

²⁹ Future Inese. “*Las empresas españolas moderan el ritmo de externalización IT, pero mantienen la inversión en IA*”. Acceso en enero de 2026: <https://future.inese.es/las-empresas-espanolas-moderan-el-ritmo-de-externalizacion-it-pero-mantienen-la-inversion-en-ia/>.

³⁰ STEM Education – Intecniacorp. “*Avances de la educación STEAM en América Latina y la realidad del Perú*”. Acceso en enero de 2026: <https://steameducation.intecniacorp.pe/avances-de-la-educacion-steam-en-america-latina-y-la-realidad-del-peru/>.

³¹ Organización de Estados Iberoamericanos (OEI). “*América Latina incrementa su inversión en I+D, pero se mantiene una fuerte concentración en pocos países*” Acceso en enero de 2026: <https://oei.int/oficinas/secretaria-general/noticias/america-latina-incrementa-su-inversion-en-id-pero-se-mantiene-una-fuerte-concentracion-en-pocos-paises/>.

³² Grand View Research. “*United States IT Services Outsourcing Market Outlook*”. Acceso en febrero de 2026. <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/it-services-outsourcing-market/united-states>.

³³ Grand View Research. “*Europe IT Services Outsourcing Market Outlook*”. Acceso en febrero de 2026. <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/it-services-outsourcing-market/europe>.

³⁴ Gitnux. “*Offshoring Statistics: 2024 Data & Trends*”. Acceso en febrero de 2026. <https://gitnux.org/offshoring-statistics/>.

³⁵ ScaleUpAlly. “*Nearshore Outsourcing Statistics*”. Acceso en febrero de 2026. <https://scaleupally.io/blog/nearshore-outsourcing-statistics/>.

³⁶ Centre for the Promotion of Imports (CBI). “*Outsourcing Statistics – European Market Analysis*”. Acceso en febrero de 2026. <https://www.cbi.eu/market-information/outsourcing/trade-statistics>.

³⁷ Metaempleo. “*Europa y su brecha de talento tecnológico: un desafío urgente para la transformación digital*”. Acceso en febrero de 2026. <https://www.metaempleo.com/europa-y-su-brecha-de-talento-tecnologico-co-un-desafio-urgente-para-la-transformacion-digital/>.

³⁸ IT User. “*El 57 % de las organizaciones carece del talento para gestionar herramientas de IA.*” Acceso en febrero de 2026. <https://www.ituser.es/it-talent/2025/06/el-57-de-las-organizaciones-carece-del-talento-para-gestionar-herramientas-de-ia>.

³⁹ ComputerWorld España. “*El 70 % de las grandes empresas españolas usan Agile de forma regular*”. Acceso en febrero de 2026. <https://www.computerworld.es/article/2134441/el-70-de-las-grandes-empresas-espanolas-usan-agile-de-forma-regular.html>.



España

Valencia

Estados Unidos

Nuevo México

Colombia

Cali

Cuba

La Habana

 www.lateam.com

 +34 960 136 175

 hello@lateam.com