

Off-shoring. ¿ Una ventaja competitiva ?

Por: José Luis Pérez (jose.luis.perez@the-mobility-group.com)

En este artículo expondré mis motivos por los que creo que el off-shoring (o subcontratación en otros países) no aporta una ventaja tan competitiva en el desarrollo software como se intenta vender a veces.

Durante el boom de internet se habló muchísimo y se teorizó sobre la e-company o la compañía virtual donde se podían subcontratar todas las actividades que no forman parte del core-business de la empresa. Es decir en el caso del software únicamente contaríamos con la dirección general y el diseño de producto, el resto de actividades son perfectamente externalizables.

- Finanzas
- Marketing
- Comercial
- Compras
- Producción: En el caso que nos atañe el desarrollo software.

Bajo mi punto de vista existen actividades que aunque no forman parte del core-business de la compañía son estratégicas para su desarrollo y no conviene externalizarlas por el peligro que conlleva que acabe la información en manos no deseadas.

- Departamento Comercial: Uno de los activos de una compañía son sus clientes. Una fuerza de ventas "mercenaria" es peligrosa porque no se controla la información y por otro lado si no conocen bien los productos de nuestra compañía no podrán vender de la manera más efectiva.
- Producción: Lo más sensato es subcontratar solo componentes del sistema, contar en casa con un arquitecto software que integre y pruebe constantemente los desarrollos.

Mi conclusión es que subcontratar sí pero depende que partes y a quién.