

ENTREVISTA A JESÚS MÉNDEZ MUR, CEO Y FUNDADOR DE FACTECH

“Hemos creado el primer ecosistema de gestión del talento externo IT”

¿Qué empresa no quiere contar con los mejores profesionales tecnológicos, en cualquier momento y al mejor coste, independientemente de que dicho especialista esté sentado a tres metros o a miles de kilómetros de distancia? Esta pregunta es la que se hizo Jesús Méndez Mur cuando, en 2021, fundó Factech, una consultora que ya cuenta con presencia en España, Colombia, México y con previsión de estar en el mercado de USA y UK antes de final de año y que apuesta por el *offshoring* (subcontratación internacional) como uno de los tres modelos de negocio que tiene en la actualidad la compañía. Después de los buenos resultados iniciales, el siguiente paso es crear el primer ecosistema integral del proceso de negocio de una empresa de Servicios de IT. Nos lo explica en esta entrevista.

-¿Qué ha llevado a Factech a crear esta iniciativa de ecosistema de gestión del talento externo IT?

Acabar con el proceso artesanal de venta y contratación de servicios tecnológicos que todavía está presente en nuestro sector pese a que digamos que transformamos la sociedad con la digitalización. Con el tiempo de vida de la compañía y analizando nuestro día a día, y sobre todo con la idea constante de evolucionar y diferenciarnos, nos dimos cuenta de que nuestros principales costes son operaciones (*recruiting*)+comercial (ventas). Es decir, el constante proceso de buscar, seleccionar talento y asegurarnos que sus capacidades son las que nos demandan los clientes. Por todo ello nos planteamos crear el primer ‘Ecosistema de gestión del talento externo de IT’ que permite flexibilidad en tiempo y servicios para la contratación de personal cualificado de Sistemas de Información de Factech.

“Cualquiera puede gestionarse personalmente el recruiting”

-¿Cómo funciona esta plataforma?

Va a funcionar como un club privado, es decir, solo podrán utilizarla aquellos clientes que queramos que la utilicen. No va a ser una plataforma abierta donde cualquiera puede logarse y utilizarla. Va a ser algo donde cualquier cliente, que se encuentre en cualquier ubicación del mundo, pueda gestionarse personalmente el recruiting, entrevistas, selección por criterios de forma independiente de cualquier profesional que tenemos en Factech censado sin tener que ponerse en contacto con nosotros y de forma totalmente autónoma.

-¿Con qué profesionales van a contar para que las empresas hagan su selección de perfiles?

Con más de 4.000 candidatos y candidatas altamente cualificados, contratados por nuestra empresa, que han superado distintas pruebas. Debo decirle que en Factech tenemos muy poca rotación de equipos porque están muy reconocidos



Licenciado en Filosofía y “evangelizador” de la automatización de los procesos en la gestión de talento externo IT

Licenciado en Filosofía y Letras, Jesús Méndez Mur, CEO y Fundador de Factech, ya tuvo a los 19 años su primer encuentro con la tecnología en la UPC, donde colaboraba en la Facultad de Estadística. Desde ese punto inicial, la mayor parte de su carrera profesional la realizó en consultoras de IT y principalmente en una de las principales multinacionales del sector energético de España como responsable del área de IT en los países de Latinoamérica. Ha cursado MBA y dispone de un máster en Saïd Business School de la Universidad de Oxford en modelos de negocio basados en *blockchain*. En 2021, Jesús Méndez fundó Factech y tres años después este proyecto es una multinacional especializada en proporcionar a las grandes compañías servicios IT en las principales tecnologías con presencia en diferentes países y en crecimiento constante.

económicamente, la formación es continua y las retribuciones en forma de premios también.

-¿Qué beneficio del comporta a las empresas?

Esta propuesta es para medianas y grandes empresas que como mínimo tengan

una facturación que supere los 75 millones de euros al año y los proyectos deben tener una duración mínima de seis meses. Estamos ayudándolas a evitar el farragoso proceso de contratación artesanal del talento que le comentaba y que nuestra gran apuesta que nos debe permitir acceder a nuevos mercados de una

forma sencilla sin necesidad de grandes inversiones físicas ni en equipos de ventas que no te garantizan un éxito.

-Sin embargo, todavía hay muchas empresas que no creen en la subcontratación, más aún a kilómetros de distancia, aludiendo que pierden “el control”. ¿Qué les diría?

Empezaré por esto último, “el control”. Desde Factech ya hemos construido previamente herramientas para convencer a nuestros clientes potenciales y existentes que trabajar en remoto no significa perder el control. Con estas soluciones ya pueden ver, actualmente en modo online, qué está haciendo el profesional que tienen contratado, desglosar el tiempo dedicado en reuniones, verificar la imputación de horas diarias...

El ecosistema de gestión del talento externo de IT que lanzamos estas semanas es una herramienta integral que cubre todo el proceso de negocio de una empresa de servicios de IT, es el paso adelante que permite digitalizar y facilitar el actual proceso artesanal vía mails, *whatsapp*, llamadas, etc. y construir una solución para el cliente donde él mismo se autogestiona sus procesos de selección y contratación de nuestros profesionales.

- ¿Está el mercado maduro para iniciativas como esta y para el offshoring?

Creemos que sí y nosotros somos pioneros. Antes de generalizarse el modelo ‘remoto’ en el sector tecnológico debido a la pandemia, desde Factech ya iniciamos un nuevo modelo de negocio que fue el de ofrecer el concepto *offshoring* desde Colombia hacia España. El mercado ha evolucionado con el concepto ‘remoto’ y ha permitido a compañías como la nuestra “atacar” a mercados que antes de la pandemia serían impensables como el anglosajón (Estados Unidos, Canadá y Reino Unido).

www.factech.tech