

There are no translations available.

Circular 2280-2022

Transcribimos a ustedes un artículo muy interesante sobre los proveedores de las Direcciones de Recursos Humanos.

El artículo fue escrito por Gerardo Hernández el 02 de agosto del 2022, publicado en el diario “El Economista”.

SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Si eres proveedor o consultor de Recursos Humanos, este marketplace es para ti

El mercado de soluciones especializadas en capital humano enfrenta cada vez más desafíos. En ese contexto se echará a andar un proyecto que busca mejorar las oportunidades para proveedores y empresas que necesiten este tipo de soluciones.

El mercado de servicios enfocados en **Recursos Humanos** es amplio y en los últimos años ha tenido un crecimiento de la mano de las nuevas regulaciones, tendencias y una mayor consciencia en torno a la **gestión de talento**

. Pero tiene un desafío: “Está poco atendido. Cuando buscas un proveedor, le pides el contacto a alguien que está en el mismo sector”, opina Lyz Escalante, cofundadora de Crece.com.

La oferta de **soluciones enfocadas en capital humano** es diversa, abarcan consultoría en estrategias de Recursos Humanos, asesoría legal, soluciones digitales, capacitación, entre otros servicios. “Aunque las redes sociales no han permitido tener una gama de proveedores que ofrecen productos y servicios, no hay un sitio que te lleve a tener un proveedor calificado con un nivel de prestigio que puedas utilizar para satisfacer las necesidades”, apunta Lyz Escalante.

Como respuesta a esta situación surgió [Crece.com](https://crece.com), el primer *marketplace* de servicios especializados en

ecursos Humanos

y donde las empresas podrán encontrar proveedores de diversas áreas vinculadas con la gestión del talento.

R

El **acceso de los proveedores** será gratuito; la plataforma cobrará una comisión por cada transacción que se realice a través del *marketplace*. Los consultores contarán con una tienda virtual en la que podrán vender de manera directa sus servicios y productos. Aunque se tendrá la posibilidad de comprar una membresía con la que se podrá ingresar a los *outlet* y campañas que se realizarán.

Para los clientes, la plataforma permitirá enviar requisiciones con los **servicios o soluciones** que se necesitan y las especificaciones que debe tener el proveedor, esto les permitirá a las empresas tener más filtros y no recibir ofertas fuera de los parámetros que buscan.

“Crece busca el crecimiento del consultor, que se desarrolle y que crezca como empresario. Esto solamente lo podrá hacer con un mecanismo que le permita escalar su comercialización, para eso es el *marketplace*. Éste no es un directorio de proveedores, es una plataforma para generar transacciones y **conectar clientes con proveedores**”, explica Víctor Heredia, cofundador de la plataforma.

En ese sentido, Lyz Escalante subraya que el proyecto está dirigido tanto para profesionales independientes como para consultoras pequeñas y medianas. Con sus más de 27 años de experiencia en Recursos Humanos, la también fundadora de la firma Expertos en Competencias y Conductas, asegura que uno de los riesgos en el mercado de servicios y soluciones de **gestión de talento** es que, al estar basado en su mayoría en recomendaciones, muchas veces el proveedor que se contrata no es el más especializado.

“Es muy complicado encontrar **un buen proveedor**, siempre estás persigtiéndote para que sea bueno y no tengas problemas. Y muchas veces el proveedor, con tal de no perder a los clientes, da un servicio para el que no está totalmente capacitado”, agrega.

Y, por otra parte, hay una cantidad de **consultores de calidad** que tienen dificultades para encontrar clientes porque no cuentan con las recomendaciones. Sin embargo, “es un mercado tan amplio porque hasta vasos para las fiestas de fin de año se requiere. Es muy amplio y apostamos a que la plataforma sea accesible”, apunta.

En ese tenor, Víctor Heredia indica que uno de los objetivos es que la oferta de servicios y la búsqueda de proveedores en la plataforma sea a nivel global. “En **Recursos Humanos** se vive un momento estratégico

[con todo lo que está pasando con la gran renuncia](#)

, la retención de talento, creo que será algo que se va a exponenciar porque las personas quieren comprar más rápido”.

Nuevas regulaciones, más oportunidades

Para Lyz Escalante, las **nuevas regulaciones** como la NOM-035 y [ahora la NOM de Teletrabajo](#) son algunas oportunidades que hay en la oferta de servicios de Recursos Humanos y que las empresas están demandando. “Es un mercado amplio y por eso la necesidad de agrupar a los proveedores en un solo lugar; estas regulaciones les darán entrada a nuevos proveedores”.

A la par de la puesta en marcha de Crece.com, el proyecto ofrecerá **capacitación a los consultores** para que puedan profesionalizarse y mejorar sus oportunidades. “Va en etapas, la primera es el manejo adecuado de LinkedIn, negocios *business to business*,

ventas

business to business

y factoría

business to business”,

explica Víctor Heredia.

Desde su perspectiva, la industria de **servicios especializados en Recursos Humanos** aún está rezagada en comparación con otros sectores. “Los servicios especializados se han quedado como los sastres, pero ¿quién va a un sastre? Estos servicios se tienen que revolucionar para ser escalables”, señala.

Los especialistas confían en que Crece.com permitirá mejorar tanto la oferta como la demanda de soluciones enfocadas en **capital humano** y abrir el mercado en beneficio de proveedores y clientes.

“Unámonos más que nunca en un Gran Acuerdo Por México”