

Así cambiaron mi vida los contactos profesionales a través de Internet

Redes como LinkedIn o Xing ganan puntos y han ayudado a cubrir muchos puestos en España

Las empresas las consideran útiles, pero siguen sin confiar al cien por cien en ellas para contratar

María Domínguez

MADRID. Hasta hace dos años, Carlos Costa trabajaba como director de comunicación corporativa en una multinacional en Brasil. Su mujer ocupaba un puesto directivo en otra gran empresa del mismo país. Decidieron dejarlo todo y buscarse la vida en España, algo que hicieron a través de la red social profesional LinkedIn, una web de contactos laborales.

“Empezamos desde cero. Al principio no teníamos ningún contacto, pero poco a poco fuimos creando una red en España y aparecieron oportunidades de empleo adecuadas a nuestro perfil”.

LinkedIn, Xing y Viadeo están entre las redes de este tipo más utilizadas en este país. En ellas, cada profesional puede introducir su currículum y su foto, participar en foros, ser recomendados por sus contactos... Con un objetivo principal: establecer relaciones laborales que puedan desembocar en ofertas de trabajo adecuadas a su perfil.

“En seis meses pasé de tener 40 contactos a 200. Dedicaba a LinkedIn una hora al día”, añade Costa. No todo el proceso fue *online*, evidentemente: “Las entrevistas presenciales tuvieron lugar en España antes de cerrar el contrato”. Hoy, Costa es consultor en Synapsis Management.



José Manuel Montaner, por su parte, es un abogado asturiano que el pasado enero dejó su tierra para trasladarse a Barcelona, tras encontrar un trabajo en el despacho Lomáslegal a través de Xing.

“Llevaba cinco meses buscando un nuevo empleo. Utilicé esta red

porque el envío tradicional de currículos es más aparatoso y menos seguro. Además, en el perfil que se publica en Internet aparece más información sobre ti que puede interesar a las empresas, como tus intereses o en qué grupos te mueves. Sin embargo, también soy con-

ciente de que todavía hay mucha gente que no confía en estas herramientas”.

“Las utilizamos con cautela”

Elena Terol, cazatalentos y socia directora de Excellent Search, explica sus reservas: “No nos fiamos de

forma absoluta de las redes sociales en nuestras búsquedas de directores generales y a puestos intermedios. Para localizar a los primeros, no recurrimos a Internet, preferimos ver al candidato y que alguien nos lo referencie personalmente. Para lo que sí utilizamos estas plataformas es para cubrir puestos muy específicos”.

Con ella está de acuerdo José Antonio Gallego, responsable de comunidades *online* de BBVA y presidente de la Asociación de Responsables de Comunidades (Aerco): “Nos sirven para canalizar ofertas de trabajo para un segmento muy concreto”. Lo mismo piensa Carlos Molina, director de Innovación y Consultoría de Izo System, empresa que utiliza estas redes sobre todo para encontrar perfiles muy especializados.

Por su parte, Félix Velasco, gerente de la consultora FVA Management, utiliza Xing para buscar nuevos clientes pero, tras 20 años en el negocio, se queda con las vías tradicionales: “El método de siempre, las relaciones cara a cara, me funcionan mejor”.

Por otro lado, cada vez hay más redes sociales *online* destinadas a establecer relaciones dentro de un sector determinado. Es el caso, por ejemplo, de Unience, dirigida a inversores, o Cionet, a directivos de tecnologías de la información.

¿Qué piensan los usuarios?



“Dejé Brasil por un puesto que encontré en una red social”

■ Carlos Costa, socio consultor de Synapsis

Management, explica: “Dejé Brasil y vine a España gracias a un puesto que encontré a través de LinkedIn. Vine con mi mujer, que también dio con un nuevo trabajo en esta red”.



“No confío en las redes para buscar directores generales”

■ Elena Terol, directora de la firma de cazatalentos

Excellent Search, explica: “Utilizamos estas redes para localizar perfiles muy específicos, pero no para encontrar al director general idóneo; para esto preferimos la vía tradicional”.



“Me han permitido ascender profesionalmente”

■ “Funciona mucho mejor que el envío de currículos tradicional”.

dice el abogado José Manuel Montaner. “Yo utilicé Xing, a través de la cual conseguí un puesto mejor que el que tenía y cambié mi residencia de Asturias a Barcelona”.



“Sólo las utilizo para puestos muy concretos”

■ Carlos Molina, director de Innovación de la consultora Izo

System, comenta: “Recurrimos a las redes sociales profesionales para cubrir puestos muy definidos. Te permiten saber que te dirigirás a candidatos que puedan estar interesados”.



“Me quedo con las relaciones cara a cara”

■ “Hace años me impuse el objetivo de hacer un nuevo contacto cada día

para aumentar mi cartera de clientes”, dice el asesor Félix Velasco, de FVA. “Xing me ha ayudado a cumplir esa meta, pero sigo prefiriendo las relaciones cara a cara”.