

## Redes profesionales: punto de encuentro del NETWORKING

“No hay nada que hacer si no tienes ‘padrino’”. ¿Cuántas veces habrá escuchado la misma frase? Pues ‘padrino’ no, pero en las redes de contactos profesionales sí podrá encontrar personas con intereses comunes que estén dispuestas a echarle una mano en el ámbito laboral cuando sea necesario. Unas redes que, además, permiten compartir conocimientos y en las que se puede conocer a múltiples perfiles profesionales y académicos de interés para su trabajo.

**Manuel Caro - Febrero 2009**

Las relaciones profesionales son claves en el éxito laboral. Cuatro de cada cinco vacantes de empleo se cubren gracias a las relaciones sociales, según el [estudio sobre redes profesionales de la escuela Banespyme](#). También se confirma que, de hecho, el éxito profesional viene determinado más por los contactos profesionales que por las propias capacidades individuales.



Estas comunidades virtuales permiten compartir conocimientos y conocer a colegas profesionales. Hay redes de acceso libre y gratuito y redes en las que hay que pagar una cuota. Las relaciones están basadas en la confianza y el secreto de su éxito parece estar en que sus miembros deben esforzarse en dar para luego recibir.

Las redes profesionales tienen varias denominaciones: comunidades virtuales de profesionales, redes sociales para profesionales e incluso *networking* empresarial. Y el principal propósito de las mismas no es otro que personas con intereses profesionales comunes se pongan en contacto para intercambiar conocimientos, buscar aliados, explorar sinergias y ayudarse en los quehaceres de sus trabajos.

### **Redes profesionales VS Redes sociales**

No hay que confundir las redes profesionales con las redes sociales. Las primeras son mucho menos numerosas y están destinadas únicamente a la proyección profesional o comercial, mientras que las segundas son comunidades de usuarios con intereses comunes y existen en multitud y sobre todo tipo de temas.

Las redes profesionales se ven favorecidas en su funcionamiento cuando mayor es la calidad de sus usuarios, lo que asegura el óptimo funcionamiento del *networking*. Las redes personales, por su parte, cuentan con un perfil de usuarios bastante más joven.

También es evidente que los perfiles de redes profesionales están mucho más cuidados que en las redes de amistad, donde se cuida menos la propia imagen o reputación virtual, ya que perfil, datos e imágenes están mucho más expuestos. Igualmente sucede con las relaciones, en las redes de *networking*, aunque cordiales, mucho más formales y jerárquicas. Por el contrario, son mucho más igualitarias y distendidas en las sociales.

### Las más populares

Entre las redes profesionales más populares están [LinkedIn](#), que relaciona a más de 35 millones de usuarios de más de 200 países del mundo y de los que aproximadamente la mitad son de fuera de EE.UU. Cuenta además con representantes de 170 sectores profesionales y ejecutivos de todas las empresas Fortune 500 entre sus usuarios.

También [XING](#), con más de siete millones de usuarios, que ha absorbido a eConozco, una red de ejecutivos y profesionales, y Neurona, una mezcla entre red profesional y red social, dos portales de referencia en España en materia de redes profesionales virtuales, así como a OpenBC, internacional y multilingüe; y la red de contactos profesionales [Viadeo](#), con más de siete millones de profesionales en red.

Las tres redes profesionales citadas tienen un modo de funcionamiento muy similar. En todas el ingreso es gratuito, pero después el usuario se encontrará con dos tipos de cuentas: las básicas y las denominadas 'premium'. Estas segundas no tienen ninguna limitación, pero sólo se podrán probar gratuitamente durante un corto período. Pasado el tiempo de prueba, el profesional tendrá que pagar una cuota mensual si no quiere ver limitada su actividad dentro de la red, como por ejemplo intercambiar mensajes privados con otros usuarios o la posibilidad de acceder a todos los perfiles.

Otra red similar es [ICTnet](#), una comunidad virtual de profesionales y empresas de ámbito español y latinoamericano. Se trata de una plataforma gratuita, con más de 55 comunidades, en la que se puede consultar con otros profesionales y compartir tu blog profesional con una red de contactos siempre on-line, así como consultar ofertas y demandas, la agenda de tu sector y las novedades y noticias ICTnet.

Otras redes son [Human Resources Zone](#), dirigida en especial a responsables de recursos humanos y a la gestión empresarial; [Infonomía](#), una red de innovadores para el intercambio de ideas y experiencias creativas, o la [Escuela Banespyme](#), que facilita el *networking* entre emprendedores, empresarios y profesionales de PYMES.

Otra variante es [Visible Path o Hoovers Connect](#), un software para gestionar redes sociales en el interior de organizaciones que aboga por maximizar su capital relacional.

No obstante, también las redes sociales se pueden utilizar para hacer *networking*. En este sector, según el último [informe de la empresa comScore](#), la red que está de moda es [Facebook](#) -desde diciembre de 2007, ha crecido un 1.147% en España para alcanzar más de 4 millones de usuarios. Sólo es superada por el fenómeno [Tuenti](#), que aglutina casi 6 millones de perfiles.

También entre las más populares actualmente se encuentra [Twitter](#)., un servicio gratuito que permite a sus usuarios enviar micro-entradas en texto (denominadas 'tweets') de una longitud máxima de 140 caracteres para permanecer en contacto continuo con otros usuarios. Esta aplicación ejerce la función de red social y sus comunicaciones se pueden realizar vía Internet o vía SMS. Otras redes sociales son [Fotolog.com](#), [Hi5.com](#), [MySpace.com](#), [Metroflog.com](#), [Sonico.com](#), [Badoo.com](#), etc., que están más destinadas, sin embargo, a relaciones más distendidas y sociales.

### Consejos para actuar en redes profesionales

Como para la práctica del *networking*, las redes profesionales se han erigido en una herramienta fundamental, para mejorar su visibilidad en la maraña de perfiles profesionales que ocupan las mismas, José A. del Moral, inversor en proyectos de Internet y uno de los fundadores de Ya.com, apunta los siguientes [consejos](#):

- Ampliar al máximo la información incluida en un perfil, ya que toda ella ayuda a que nos puedan encontrar. Resulta fundamental la información de qué se busca y qué tipo de ayuda se puede necesitar. Esto ayuda mucho en los contactos.
- Tener muchos contactos es mejor, ya que de esa forma se amplía la visibilidad. Eso sí, que los contactos sean reales, ya que el día menos pensado se le podría pedir su opinión sobre algunos de ellos.

- Para buscar oportunidades profesionales en entornos especializados, lo ideal es tener una red social conformada por personas de ese ámbito. Si lo que se pretende es incrementar las ventas, es probablemente mejor tener una red más abierta, con personas de diversos perfiles. Tener las mejores relaciones en una determinada área es una buenísima carta de presentación.
- Ser proactivo. Especialmente con la gente que se conoce en cualquier situación y que muy probablemente emplee una red social. Siempre hay que estar buscando gente con la que estar relacionados de una u otra manera. Es fundamental explotar la cantera de los ex compañeros de universidad, algo que en España apenas se aprovecha.
- ¿Qué hacer con los que desean tener contacto con usted sin que los conozca previamente? Hay que brindarles todas las posibilidades del mundo para poder tener una cita y conocerlos, que es lo que ellos desean. Son una gran oportunidad y no hay que dejarla pasar como si nada.
- Crear grupos de usuarios de temas con los que trabaja habitualmente, para introducirse en las conversaciones y para captar contactos con los que se comparten intereses.
- Responder a preguntas que se planteen sobre los temas que dominamos, ya que, si el que ha hecho la pregunta aprecia nuestra respuesta, apareceremos destacados.
- En lo que a las recomendaciones se refiere normalmente sólo se producen si alguien las pide y suelen ser muy ficticias. Por tanto, no hay que obsesionarte con este tema.

### **Más consejos**

Otras recomendaciones para aumentar la efectividad de las redes de contactos profesionales las apunta Florencia Pettigrew, responsable de marketing de [LinkedIn](#), una de las redes de más éxito en esta materia. *“Hay que llegar a un umbral de 25 contactos para poder sacarle todas las ventajas a la red”*, señala, pero luego subraya que *“lo importante es velar por la calidad de tu red”*.

*“La persona que aceptas en la lista de contactos se debe conocer bien para poder recomendarla y presentarla a otras personas. Estar en una red profesional es una manera más de presentarse a futuros empleadores, empleados, jefes, empresas, socios, inversores. Entonces, también es importante presentar la información correcta y con suficientes contactos que lo validen”*, añade.

## Claves para la utilidad de una red profesional

Tanto redes profesionales como sociales constituyen por tanto una gran herramienta para prosperar profesionalmente. Eso sí, en la interacción entre usuarios de los que pueden obtenerse beneficios profesionales y oportunidades de negocio, en principio desconocidos, se ha de realizar teniendo en cuenta cinco características claves que se encarga de recordar Pedro Sánchez Pernia, *Country Manager* de la red de contactos profesionales [Viadeo](#) para España y Portugal.

### 1. Contactos de calidad

Las redes de networking basan su éxito en el desarrollo de contactos de calidad. Esto es lo que las profesionaliza y diferencia de chats, mensajería instantánea o cualquier otro tipo de red de contactos. Los contactos que se adquieren en estas redes dan la oportunidad de conocer a personas que pueden aportarnos sus ideas, conocimientos o servicios a nuestra vida profesional, y, con ello, contribuir a alcanzar nuestros objetivos profesionales y personales.

Sin embargo, la calidad que estas redes exigen no viene dada por títulos académicos ni por la pertenencia a altas directivas profesionales, sino por una actitud profesional y emprendedora y una buena predisposición para participar e interactuar con otros usuarios compartiendo experiencias y conocimientos.

### 2. Usabilidad y fácil acceso

Unas herramientas de fácil y rápida gestión que permitan al usuario la gestión sencilla de su red de contactos es un requisito clave para el éxito de las redes profesionales. Además, un acceso fácil permite la participación no sólo de emprendedores habituados al uso de Internet en el desarrollo de su labor profesional, también de usuarios menos familiarizados con las nuevas tecnologías pero igualmente interesados en ampliar sus horizontes profesionales a través de una red de contactos profesionales.

### 3. Multifunción

Las posibilidades de las redes de contacto profesional son infinitas, ya que dependen no sólo del sector en el que se mueva el profesional y sus contactos, sino también de la dimensión que el propio usuario quiera dar a estos contactos. Una oportunidad para conseguir nuevas oportunidades profesionales, encontrar clientes, colaboradores o socios, reforzar el posicionamiento de una empresa en el mercado, intercambiar información profesional o investigar qué hace la competencia.

#### 4. Contactos estratégicos y puente al extranjero

Una de las grandes bazas de las redes de *networking* es la posibilidad que brindan para establecer lazos de interacción con usuarios de cualquier punto geográfico. Esto multiplica enormemente las posibilidades de crecimiento de una empresa y de ampliación de su red comercial, tanto si lo que se desea es la proyección internacional, como en el caso de empresarios que no pretenden salir del mercado español pero sí establecer relaciones comerciales o profesionales con entornos geográficos más próximos.

Además, el simple hecho de entablar relaciones con profesionales extranjeros enriquecerá muy positivamente al usuario de la red, desee o no proyectar su futuro laboral fuera de España.

#### 5. Herramienta de promoción profesional y búsqueda de candidatos

Las redes profesionales *online* constituyen una importante arma de promoción laboral. Los profesionales pueden hacer uso de su Identidad Digital Profesional como carta de presentación donde exponer su perfil y trayectoria profesional ante las empresas. El desarrollo de relaciones profesionales y poseer una red de contactos que acrediten *online* nuestras aptitudes profesionales servirán de plataforma para la propia promoción profesional.

Por otro lado, cada vez son más las empresas que recurren a este tipo de redes para encontrar candidatos que se ajusten al perfil que desean. El hecho de que ciertos perfiles profesionales sean difíciles de encontrar lleva a que las redes de *networking* se afiancen como un lugar de encuentro entre profesionales y empresas, hasta el punto de que, hoy día, casi un tercio de los puestos de trabajo que se cubren al año en Europa sean resultado directo de candidatos y empresas que utilizan las redes de contacto profesional.

#### Nuevas oportunidades de negocio

Paciencia y ofrecer más de lo que se espera recibir. Estos son los dos requisitos que la [escuela Banespyme](#) apunta por su parte a los futuros usuarios de estas redes que esperen incrementar conocimientos, prosperar en la carrera profesional, encontrar nuevos socios, colaboradores o clientes, buscar empleo o cambiar de trabajo, y conocer expertos de confianza. Claro que, se insiste, los buenos resultados sólo llegarán a medio plazo.

El funcionamiento en todas las redes por tanto siempre es el mismo. Hay que registrarse y completar un perfil profesional y de intereses para pasar luego a invitar a amigos, compañeros de trabajo y colegas de profesión con los que crear una red de relaciones y

servicios mutuos profesionales para aumentar tu agenda profesional. Y al igual que en las redes sociales, también se pueden configurar distintos niveles de privacidad. En resumen, la labor que se desempeña en convenciones, cursos, colegios, congresos, ferias, etc., pero de forma más rápida y eficaz.

*“El futuro está en estas redes profesionales online, pero el gran reto consiste en hacerlas realmente operativas”,* indicaba hace unos meses Ángel San Segundo, director de Programas de la escuela de negocios EOI y ex consultor de empresas internacionales, que añade que pese a que *“la Red permite compartir nominalmente mucho conocimiento sobre los profesionales de cada rama, convertir ese conocimiento en algo real requiere más tiempo e inversión que el que actualmente se dedica”*. Hoy las redes profesionales son mucho más operables y efectivas.

\* \* \* \*

Contenidos relacionados en Mastermas.com:

[Profesionales y emprendedores triunfan gracias al NETWORKING](#)

[Las universidades utilizan Facebook para reclutar alumnos](#)

[El MBA se afianza como la mejor opción para el ascenso profesional, según GMAC](#)

[Más Reportajes de Formación y Educación de Postgrado Publicados en m+](#)