

18 DE ABRIL DEL 2013

Catalina
Gayà



—¿Cómo se presenta?

—¿Profesionalmente? Me dedico a conocer y a conectar personas interesantes. Ya sé que no suena humilde, pero considero que soy la pionera en traer a España el tema del *networking* profesional.

—Explíquemelo.

—Desde 1999 trabajo en *networking*. ¡Claro que antes no lo llamábamos *networking*! En el 2001 empieza a llegar internet a España, y eso me permite entrar en el mundo de la informática. No desde la programación, que no me gustaba, pero sí desde el *marketing* digital. Cursé un posgrado de *marketing* digital en la UOC.

—¿Se planteó estudiar informática?

—Mi hermano es informático, y yo de pequeña con una mano arrastraba la Barbie y con la otra, un teclado.

—Regresemos al *marketing* digital.

—Trabajaba en una empresa, pero había algo que no me gustaba. Y en el 2004 me fui, con otros 15 empresarios, a una misión empresarial a Silicon Valley.

—Y le cambió la vida.

—Descubrí que lo que me gustaba, ser social y conectar con gente, ya tenía nombre: *networking*. Regresé inspirada y decidí montar mi propia empresa de *networking*. Invertí todo el tiempo que tenía y en el 2008 dejé el trabajo y creé mi proyecto.

Gente corriente

Rosaura Alastruey

Pionera en la difusión del 'networking' profesional.
Un viaje a Silicon Valley en el 2004 le cambió la vida.



DANNY CAMINAL

«Venderse es decir qué haces diferente»

—¿Es tan importante el *networking*?

—Hoy en día el 80% de proyectos y colaboraciones de trabajos salen por contactos, por relaciones de afecto. El *networking* es una filosofía de vida. Si tienes que hacerlo porque te obligan, no lo harás nunca. En EEUU enseñan que en la vida es muy importante el capital humano.

—¿Qué tenemos que cambiar aquí?

—La mentalidad y la educación.

—Siga.

—En España, hasta ahora ha habido gente con trabajo normal y con trabajo no normal. Lo normal aquí significa asalariado.

—¿Perdone?

—En el 2007, en un restaurante, escuché una charla. Una chica le decía a otra: 'Tía, felicítame, porque a partir de mañana ya me puedo poner enferma'. La mujer había encontrado un trabajo, decía ella, «normal». Entonces, los autónomos qué somos, ¿no normales? A los de nuestra generación nos educaron para estudiar una carrera y trabajar para una empresa. Esto tiene que cambiar: aparte de trabajar para otro tienes la opción de ser emprendedor.

—Hoy o eres emprendedor o...

—Sí, parece que los emprendedores tienen que salvar el país, y no es eso. Pero tienes que saber que existe la posibilidad de ser emprendedor.

—Usted da clases.

—Doy clases en Barcelona Activa, soy profesora en Esade, en la UAB, en la UB... Quienes me contratan son las

bolsas de trabajo de las instituciones. De verdad, creo que el *networking* debería enseñarse desde primer año de carrera.

—¿Por qué?

—Porque la gente solo trabaja el *networking* cuando lo necesita, y así no funciona. La prisa es mala consejera. El *networking* de clímax —el concepto no es mío— no funciona. ¿Por qué? Son relaciones personales basadas en la confianza. No te puedes ganar la confianza de una persona en un momento. Hacer *networking* es como ligarte a una persona profesionalmente.

—¿Cómo se hace?

—Un ejemplo. Hace unas semanas organizamos un *speech networking talent*, un encuentro entre emprendedores y empresas. Los asistentes tenían un minuto para decir qué hacen.

—Ya no sirve presentar el currículum.

—Esta es la generación más preparada. Como todos son buenos, lo que tienes que hacer es diferenciarte.

—¿Cómo?

—Llamando la atención. En España no sabemos vendernos, pero no es culpa nuestra: hasta ahora no lo hemos necesitado. Venderse es: primero decir quién eres y luego destacar qué haces diferente. No lo que haces mejor. Es tener una etiqueta personal: quién eres, en qué cajita te pones y qué te diferencia. ≡

gentecorriente@elperiodico.com