

Las redes sociales buscan empleo

La crisis y el desempleo impulsan a las nuevas generaciones a sacarse un «dinero extra» a través de las redes sociales, un fenómeno que ya rebasa su finalidad de entretenimiento e interacción social para aquellos que sacan partido al máximo de ellas

TATIANA G. RIVAS | MADRID.- Nuevo evento en la bandeja de entrada de Tuenti: «Peluquera y maquilladora a casa». Nona Spinola, como se hace llamar esta madrileña, ofrece sus servicios en diversas redes sociales. Trabaja como administrativa durante seis horas al día, pero «este dinero extra que me saco, fundamentalmente los fines de semana, nos viene muy bien a mi novio y a mí», dice Nona, que asegura obtener entre 200 y 300 euros mensuales con las solicitudes que le llegan por esta vía.

Al final de su mensaje reza un apunte clave: «¡Invitad a vuestras amigas y contádselo a todo el mundo!». El boca a boca a golpe de ratón es lo que le ha servido para conseguir clientes. «Como es época de comuniones y bodas, tengo precios razonables y, encima, me desplazo hasta el lugar que me indiquen, ya tengo cerradas varias citas para estos meses. Por 150 euros, el otro día peiné y maquillé a una novia, a su madre y a su hermana», cuenta la administrativa.

Además, en posteriores «eventos» que ha creado ofreciendo sus servicios, algunos fotógrafos han contactado con ella para que haga «cambios» -que incluyen peinado y maquillaje- a distintos modelos. De estas participaciones saca 20 euros por persona.

Escaparate cibernético

Hace poco que Irene Balmaseda, de 24 años, entró a formar parte de la lista del paro. «Ahora he vuelto a mi antiguo trabajo, pero me han hecho un contrato temporal de dos meses; después volveré a la calle de nuevo», dice la joven. Ella también utiliza las redes sociales como escaparate de sus intereses: «Masajes en mi domicilio por módico precio».

Irene tiene formación acreditada como masajista terapeuta. Ahora está finalizando sus estudios de acupuntura. «Cuando termine quiero montar una clínica. Mientras tanto, utilizo estos espacios para hacer prácticas con mis amigos, que hacen de «conejillos de indias», pero también ofrezco tratamientos especializados por 30 euros la hora», explica Irene. Lejos quedan ya los clásicos anuncios de búsqueda de empleo en los periódicos de papel. Ahora, las nuevas generaciones se dan a conocer a base de teclado y «clicks» con la inestimable ayuda del ciberespacio. En el poco tiempo que lleva utilizando estos espacios cuenta ya con clientes asiduos «como una embarazada que viene a que le haga masajes de drenaje linfático», indica la masajista. En el momento en que tenga su empresa hará «publicidad de ella en las redes, no lo dudo, ya que son un éxito para darse a conocer», dice Balmaseda. De momento, sus invitaciones sólo las extiende a gente conocida. «Los masajes los hago en mi casa y no quiero que suba algún loco», indica Irene.

Lejos quedan ya los clásicos anuncios de búsqueda de empleo en los periódicos de papel. Ahora, las nuevas generaciones se dan a conocer a base de teclado y «clicks» con la inestimable ayuda del ciberespacio, donde cobran cada vez más protagonismo las redes sociales.

En España, casi el 74 por ciento de los usuarios de internet forman parte de alguna de ellas, siendo Tuenti y Facebook las comunidades virtuales preferidas, según el último informe publicado por ComScore, empresa líder en medición digital.

Otra vía de escape

Maestros a domicilio; fotógrafos que preparan «books»; venta de artículos a precios más económicos... Las ofertas en las redes para ganar dinero se multiplican. Y si hay un campo que encuentra un fiel aliado en estos parajes, ese es el mundo de la noche.

Antonio (nombre ficticio) es relaciones públicas de las discotecas más conocidas de Madrid desde hace cuatro años. «Si empiezas de cero en este trabajo, las redes sociales te ayudan a despegar, pero siempre tienes que asistir a las salas para cobrar tus comisiones».

Este «relaciones» madrileño asegura que los ingresos mensuales que le generan las ventas de entradas a través de estos espacios apenas superan los 60 euros. «No es gran

cantidad, pero saco gran partido dándome a conocer a través de ellas. Voy pasando por todas: Tuenti, Facebook, Hi5, MySpace, Sonico, Badoo... Cuanta más gente se apunte mi número de teléfono, mejor para mis ingresos». Maestros a domicilio; fotógrafos que preparan «books»; venta de artículos a precios más económicos... Las ofertas en las redes para ganar dinero se multiplican. Antonio afirma que hay que tener cuidado a la hora de hacer demasiada publicidad «porque te cierran la cuenta. Conozco a unos cuantos a los que les ha pasado. No les interesa que no se pague este servicio. Como yo mezclo el tema personal con el negocio, por ahora, ahí continúo».

Preservar las bases

Según Ícaro Moyano, director de comunicación de Tuenti, «tenemos más de 20.000 entidades que crean su red para que sus trabajadores se comuniquen entre ellos. No admitimos a empresas que se den de alta como perfil para publicitarse porque choca con el término de uso de Tuenti, que es relacionarse con las personas».

Si en algo coinciden los tres usuarios de las redes es en que, como explicaba Antonio: «Son todo ventajas. Puedo hablar con mi gente, conocer a más personas, verles mediante imágenes y, gracias a su gratuidad, publicitarme y obtener beneficios». Las redes sociales continúan ganando terreno en las distintas esferas: relacionarse con amigos; conocer gente nueva; ligar, y ahora también, encontrar trabajo. En tiempos de crisis parece que internet y este fenómeno en auge tienen la fórmula mágica para solucionar cualquier problema, o, al menos, ayudar a mitigarlo.