

En España, aproximadamente el 70% de las empresas utilizan en mayor o menor medida las redes sociales para reclutar a sus personas. Las redes sociales y/o profesionales más usadas son: LinkedIn, Facebook y Twitter.

No podemos negar que aún se siguen utilizando de forma mayoritaria herramientas tradicionales de selección: portales de empleo, webs de empresa, etc. y que un 90% de las empresas utiliza redes sociales para contrastar información de los candidatos, es decir, para verificar que la información del CV coincide con las de las herramientas 2.0.

Pero vayamos a datos más sorprendentes. Menos de un 40% de las empresas tiene una Estrategia de *Employer Branding* en las redes sociales. Y para los que no lo tengáis claro de qué se trata, la

## Más o menos

JUAN

**Martínez de Salinas**

ESPECIALISTA EN  
DESARROLLO Y  
GESTIÓN DE PERSONAS



## Estrategia de reclutamiento 2.0

podemos definir como «la imagen que tiene y transmite una empresa en sus clientes, empleados, candidatos y la sociedad en general. No es otra cosa que la percepción que tienen otros sobre vuestra empresa», pero ya sabemos que si lo ponemos en inglés, como que parece que suena mejor.

En la estrategia global de reclutamiento de vuestra empresa, la clave es que tus empleados sean tus principales embajadores. Es decir, que cuenten su experiencia ahí para atraer nuevo talento. Por eso es importante que vuestras personas vendan realidad. También será fundamental que vuestra compañía sepa utilizar las redes sociales, adecuando sus mensajes a cada red social, generando conversación, compartiendo información de utilidad y teniendo claro qué tipo de perso-

nas encontrarán en cada una de esos canales.

Las empresas deben seleccionar cuidadosamente los canales más adecuados. A veces surge la duda entre redes sociales generalistas o verticales. La diferencia reside en que las redes sociales generalistas son aquellas que disponen de perfiles profesionales de todo tipo, es decir, médicos, abogados, comerciales, etc. Luego las redes sociales verticales son aquellas enfocadas a un perfil concreto, por ejemplo ingenieros. Estas últimas aun son minoritarias, aunque hace unos años parecía que serían el boom.

Siempre digo que hay que tener detectado el talento para cuando se pueda precisar. Para ello, será fundamental tener presencia los 365 días, aportando valor e información importante de la empresa en las redes sociales.

Los mejores vendedores: vuestras personas actuales y futuras.

Para atraer talento será importante: Innovar dentro y fuera de vuestras organizaciones. Conectar de forma global con todos tus agentes directos e indirectos. Transparencia al alinear tu estrategia interna y externa. Cercanía de tus personas: acercar experiencias reales. Diferenciación y especialización: El café para todos ya hace tiempo que no funciona. Constancia a la hora de seguir estrategia. Evaluar y escuchar a todos tus candidatos. La adaptación constante para intentar estar por delante de las tendencias. Buscar soluciones cuando se generen problemas. Visualizar qué hace la competencia.

No olvidéis plantearos de dónde parte vuestra empresa y dónde quiere estar en el ámbito del reclutamiento 2.0. ≡

## Empresas con crédito

# Energía natural para deportistas

La empresa oscense Biofrutal fabrica productos de alimentación ecológicos para atletas

ALICIA GRACIA  
agracia@aragon.elperiodico.com  
ZARAGOZA

La compañía aragonesa Biofrutal podría ser un paradigma a estudiar por emprendedores que buscan hacer crecer de forma innovadora una pequeña empresa familiar ubicada en el medio rural. Y es que el ingeniero aragonés Marcos Barranco ha conseguido reconvertir una modesta plantación de frutales, enclavada en el término municipal de Binaced, en un proyecto empresarial agroalimentario y ecológico ramificado en distintas líneas de negocio.

La compañía nació en el 2004 con la idea de fabricar conservas y zumos ecológicos elaborados a partir de su propia producción agrícola. En el 2007, Biofrutal montó una manipuladora-comercializadora de fruta ecológica y en torno al 2013 se puso en marcha la línea de alimentación deportiva.

Ahora Marcos Barranco echa la vista atrás y hace balance. «Cuando empezamos teníamos tres hectáreas de plantación y actualmente hay 30 y otras 20 de hortaliza. Además de la nueva fábrica que hemos puesto en marcha, contamos con un almacén de manipulación y somos patrocinadores de la Maratón de Madrid, somos Alimento Oficial de la Ultra del Gran Trail del Aneto y ahora vamos a estar presentes en una prueba de ciclismo en Marruecos», destaca.

Actualmente, Biofrutal sigue comercializando zumos y con-

servas de fruta ecológica, producto fresco y, a ello, han añadido la línea deportiva, dentro de la cual producen geles energéticos y, dentro de unos meses, pondrán a la venta barritas.

### Geles sin aditivos

Con esta línea, Biofrutal se ha convertido en la segunda empresa del mundo en fabricar geles energéticos ecológicos y la única que no emplea en sus productos ningún aditivo químico. «Nuestros geles energéticos están elaborados con zumo de manzana o de limón, llevan sirope de tapioca, sirope de ágave y algo de miel. Algunos también llevan algo de cafeína y tenemos un producto que contiene arroz y patata», explica Barranco.

«La gran ventaja que tienen nuestros productos es la asimilación», añade. En este sentido, el atleta montisonense Eliseo Martín, el paratriatleta zaragozano Rafa Solís y el tenista catalán Albert Ramos son solo algunos de los deportistas que han probado los productos Biofrutal y aseguran su efectividad.

Precisamente, la idea de comenzar a fabricar estos productos surgió porque a Marcos Barranco, corredor de maratonistas, le sentaban mal los geles tradicionales para deportistas. «Al principio me los hacía para mí y, poco a poco, vi que tenía a gente alrededor a la que le ocurría lo mismo», recuerda el gerente de Biofrutal.

La plantilla fija de la compañía aragonesa está formada por



►► **Equipo** ► Fernando Torres, Susana Aso, Vanesa Veiga, Marcos Barranco y Julio Rey.



►► **Variación** ► Una muestra de los productos de la línea deportiva.

ocho trabajadores, que se multiplica en las diferentes campañas estacionales. Los productos se pueden encontrar en más de 100 puntos de venta en Aragón y

en las principales tiendas deportivas de España. Además, una parte de la producción la exportan a países como Italia, Holanda, Inglaterra, América Latina. ≡

## Una década de premios

RECONOCIMIENTOS AL  
EMPENDIMIENTO RURAL

Biofrutal ha recibido múltiples premios a lo largo de sus trece años de trayectoria. Obtuvo el premio Ferma 2016 como ejemplo de innovación, el galardón Joaquín Costa de Monzón por el desarrollo de la innovación en el medio rural y el premio Orgullo Rural y Campo vivo, a nivel estatal.