

Los inversores han apoyado masivamente la salida a Bolsa de la red social LinkedIn que, con 100 millones de usuarios y pese a los riesgos que entraña su empresa, según reconocen sus propios responsables, aspira a convertirse en una herramienta imprescindible para la búsqueda de talento.

El pasado 19 de mayo, el día de su estreno en Wall Street, las acciones de LinkedIn llegaron a cotizar un 146 % por encima de su precio de salida fijado en 45 dólares, hasta alcanzar los 110,7 dólares, lo que pronto desató los temores a que se esté gestando una nueva burbuja tecnológica.

El riesgo está ahí, tal y como los responsables de LinkedIn admiten en el folleto de información para su salida a Bolsa presentado ante la Comisión del Mercado de Valores estadounidense (SEC por sus siglas en inglés): "tenemos un corto historial de operaciones en un mercado que aún no está consolidado por lo que resulta difícil evaluar nuestras perspectivas de futuro".

Sin embargo, LinkedIn, con el impulso de su salida al mercado, reúne apoyos para afrontar ese futuro incierto en el que espera posicionarse como herramienta imprescindible para la búsqueda de talentos (o de oportunidades de trabajo) con una tecnología que facilita la selección de perfiles en un medio tan masivo, y por ello inaccesible en ocasiones, como es internet.

Pretende continuar además con un crecimiento viral que se retroalimenta: a mayor número de usuarios, más fácil será encontrar lo que se busca y más popular será el sitio.

Con un usuario nuevo cada segundo, el crecimiento de esta red social parece imparable, de manera que LinkedIn ha pasado de los 55,1 millones de miembros de 2009 a los 90 millones con que terminó el año 2010 y, en la actualidad, ya sobrepasa los 100 millones de perfiles de profesionales de 200 países diferentes.

La renovación tecnológica forma parte importante de sus planes de futuro, con la perspectiva de mejorar de forma constante sus motores de búsqueda para poder asumir una base de datos que no para de crecer y con la meta de "trabajar donde sus usuarios trabajen", es decir, en móviles, tabletas y otros dispositivos a los que planean llegar con aplicaciones tan potentes como la propia web.

Tras el éxito de su expansión a países como Australia, Canadá, Francia, India, Irlanda, Países Bajos y Reino Unido, la red social especializada en perfiles profesionales proyecta continuar su expansión hacia otros territorios.

El potencial comercial de la red resulta innegable. Según la consultora Nielsen, el perfil de los usuarios de LinkedIn corresponde a personas con rentas altas, que toman las decisiones de compra de su hogar y tienen una formación por encima de la media de los usuarios de otras redes sociales.

La base de datos de LinkedIn es, pues, el sueño de cualquier vendedor, que puede solicitar el apoyo de la red social para establecer públicos objetivos, segmentados por infinidad de criterios, a los que dirigir sus anuncios de forma más certera. Sólo en los primeros tres meses del año, 4.800 empresas hicieron uso de los servicios de marketing de la red social.

"Nuestros usuarios, empresas y organizaciones profesionales están iniciando el camino para aprovechar el poder y potencial de nuestra red y base de datos profesional", afirma el folleto presentado a la SEC, un texto en el que la compañía cita entre sus fortalezas el hecho de haber aprovechado la oportunidad de negocio de alzarse como la primera red social profesional.

Oportunidades y fortalezas a parte, los responsables de LinkedIn reconocen que su proyecto entraña riesgos que no son nada desdeñables.

Temen no poder adaptar su tecnología al ritmo que requieran los tiempos, admiten que un problema de seguridad o robo masivo de datos podrían suponer una desbandada masiva de usuarios y, debido a las importantes inversiones que están realizando, no esperan obtener

beneficios en el ejercicio correspondiente a 2011.

Además, esperan competencia y barajan la posibilidad de que un cambio en la legislación sobre privacidad dé al traste con la parte comercial de su negocio.

De momento, 100 millones de profesionales apuestan por compartir su currículum a través de esta web, los inversores han recibido con entusiasmo los 7,84 millones de títulos que salieron el jueves a la venta y solo el tiempo dirá si los apocalípticos que hablan de una nueva burbuja tecnológica tenían o no razón.

Fuente: