

# LA GACETA AZUL

“TU GUÍA PROFESIONAL PARA NO PERDERTE EN LINKEDIN”



MARTES 17/10/2023

NÚMERO 12

## ENTREVISTA A FONDO SERGIO PANTIGA

“LinkedIn es el lugar y significado perfecto para las empresas”

## PERFILES DEL MES:

ROSA PUJOL,  
MÓNICA GONZÁLEZ PEÑAS  
Y JAVIER ALCALDE

## EMPRESAS QUE SE MUEVEN EN LINKEDIN: VÉRTICE E-LEARNING

PENSANDO  
EN ALTO  
POR RAQUEL ACÓN

UNA PRODUCCIÓN DE  
linkedGROWING

# El rincón del estratega

---

## Cómo plantear una encuesta en LinkedIn

En nuestra trayectoria profesional muchas veces nos surgirán cuestiones que nos plantearemos como susceptibles de someter a opiniones varias, a una cuestión popular, a un referéndum de colegas. Bien, pues en esos casos, una alternativa interesante puede ser lanzar una encuesta en LinkedIn.

Ahora bien, no preguntar por preguntar. Si queremos implicación tal vez debamos plantear una pregunta que toda (o la mayoría) de gente entienda y se anime a participar. Preguntas muy técnicas igual consiguen el efecto contrario. En cuanto a las respuestas, es interesante dar alternativas (hasta cuatro opciones podemos poner). Y siempre cuidando que no sean largas, ya que no podemos poner más de 30 caracteres.

También interesante plantear una pequeña introducción a la pregunta sugerida explicando que nos lleva hasta ese formato y a solicitar la participación. Otra cuestión es la vigencia de la encuesta. Estaría bien dejarla en una semana, no más.

Eso sí, si nos animamos con este formato, tampoco es cuestión de volverse locos y plantear encuestas todas las semanas. ¿Quizás una vez al mes, por ejemplo?



Por [Jorge Suárez](#)



# Empresas que se mueven en LinkedIn

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

## Vértice elearning, la formación del futuro

A QUÉ SE DEDICA Vértice elearning:

- Consultoría formativa
- Universidad Corporativa
- Formación a medida
- Formación Programada
- Powerminds
- Digitalización y creación de contenidos



DATOS EN LINKEDIN:

- Seguidores en página en LinkedIn: 18.392
- Página de empresa en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/fundaci-n-v-rtice/>
- Perfiles interesantes a seguir: [Jose Antonio Buzon Quijada](#) [Diego Sánchez Álvarez César Riaño](#) [Arancha Muñoz Yañez](#) [María García Escribano](#)
- Hashtags usados: #formacioncontinua #formacionempresarial #consultoriaformativa #FP #EducaciónTécnica #Empleabilidad #DesarrolloProfesional

## Usando la IA para campañas de LinkedIn Ads

Tarde o temprano teníamos que abordar este tema. ¿Es Chat-GPT o cualquier alternativa, una ayuda para la creación de campañas exitosas de LinkedIn Ads?

La respuesta rápida es Sí y No. Vamos a ver en qué tareas puede ahorrarnos tiempo y en qué tareas no es rentable utilizarlo.

- **Diseño de campaña:** No recomendable. Es mejor que el diseño de la estrategia y los tipos de campañas a utilizar lo haga un especialista. Su experiencia y conocimientos serán la clave para crear campañas efectivas.
- **Diseño de creativities:** Recomendable, pero con excepciones. Si tú aportas el trabajo inicial, por ejemplo una foto del producto para un carrusel, puede cambiar el fondo, o eliminar alguna imperfección... Pero NUNCA debes confiar en el trabajo de una IA para hacer todo el trabajo y utilizar imágenes totalmente hechas por IA. Las imágenes hechas por IA, suelen levantar suspicacias entre la gente a nivel subconsciente y luego es más difícil la conversión.
- **Diseño de Copys:** Recomendable, con excepciones. Las campañas cuyos textos están escritos por IA, suelen ser básicas, frías y poco acertadas a los valores de la marca. O redactas un copy más largo que el trabajo que tienes que hacer, o no sale rentable. Pero si van muy bien, por ejemplo, para ajustar un primer copy y crear variantes, o ajustar longitudes de textos...

Las IAs procesan muy bien datos, pero su creatividad es nula y muchas veces pueden basarse en trabajos de otros. Y la originalidad y copy son demasiado importantes en marketing para confiarse totalmente a una IA.

Son una herramienta muy potente, es cierto, pero mi consejo es que no debemos entrar en el “efecto Martillo”. (Ya sabes, cuando tienes un martillo nuevo, todo te parecen clavos).



Por [Alberto Blanco](#)

# No lo delegues todo

---

## Hagamos balance regularmente y ajustemos la ruta

Ya hemos entrado en otoño y nos acercamos a la recta final del año.

Me gustaría sugerirte que es una buena temporada para hacer un balance de lo que salió bien y lo que aprendimos durante el año, lo que logramos, lo que intentaremos evitar ;-)

En este pequeño artículo me gustaría animarte a que le sigas la pista a tu crecimiento, tu entorno y tu red de contactos.

Nuestra carrera es una parte importante de nuestra vida. Dejarla al azar o en manos de otros es una propuesta arriesgada. Tomar el control garantiza que el camino se alinee con los valores y aspiraciones personales

¿Por qué actuar ahora? La inactividad a menudo conduce al estancamiento. Empieza a trabajar con un coach, mentor o persona de confianza ahora para asegurarte un progreso continuo y acelerar el logro de los objetivos profesionales..

Contáctame si buscas claridad, adopción de hábitos y estrategias para que puedas sacar adelante tu proyecto o tu carrera, aunque tengas poco tiempo o te haya faltado foco hasta ahora.



Por [Araceli Higuera](#)



# Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

## “LinkedIn es el lugar y significado perfecto para las empresas”

**Titular en LinkedIn:** Autor, formador y consultor en efectividad

**Temas que suele tratar:** #cambio, #cultura y #aprendizaje

**Objetivo en LinkedIn:** Generar relaciones que puedan enriquecer a ambas partes, tanto desde el punto de vista profesional como intelectual

La efectividad, ese Santo Grial que muchas veces luchamos por alcanzar y, en ocasiones, vemos imposible llegar a conseguirlo. Tanto en el nivel personal como en el ámbito profesional. Optimizar nuestros procesos de trabajo en particular y, nuestra vida, en general, es un trabajo ímprobo. Y muchas veces, igual necesitamos ayuda. Ahí es dónde entran en escena profesionales como Sergio Pantiga, un tipo, vamos a decir así, bastante “efectivo”:

**LKG:** Sergio, hay mucha gente que se considera organizada o desorganizada, especialmente si hablamos de temas profesionales. ¿Esto cómo se puede trabajar o solucionar? ¿Las buenas organizaciones nacen con ella o pueden aprender a organizarse mejor?



[Sergio Pantiga](#)



# Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

**SP:** La efectividad personal es una competencia y, como tal, siempre se puede trabajar y mejorar. Nadie nace siendo una persona efectiva pero afortunadamente todo el mundo puede aprender a comportarse como una. Que una persona se considere organizada se debe a que percibe que tiene sus necesidades cubiertas en este aspecto, independientemente de que lo que haga admita mayor o menor margen de mejora. En ese sentido, es importante destacar que cambiar el modo en que te comportas siempre crea fricción hasta que el nuevo hábito se integra, algo difícil de conseguir sin un cierto grado de compromiso. Por tanto, es necesario que ese compromiso exista para comenzar.

A partir de ahí, por supuesto es posible trabajar y algunos beneficios llegan rápidamente. Si entendemos la efectividad personal como un conjunto de habilidades que nos ayudan a hacer una gestión óptima de nuestra atención, a mejorar la calidad de nuestras decisiones y, en último término, a mejorar nuestra calidad de vida, no solamente es posible sino muy recomendable. En cuanto a las organizaciones, son efectivas en la medida que lo son sus personas. Desde la base hasta la cúspide, hablando en términos de una organización piramidal. A más alto el estrato, mayor impacto de las decisiones y por tanto más notable el beneficio o perjuicio generado. Pero todos ellos contribuyen a la cultura, al clima laboral, a la imagen que la organización proyecta y a los resultados que se obtienen.

**LKG:** Un lugar que puede ser un reflejo de nuestra capacidad organizativa puede ser LinkedIn. ¿Cómo ve Sergio esta red profesional? ¿Con mucho orden o mucho caos profesional?

**SP:** En mi opinión, LinkedIn es la red profesional por excelencia. Si bien es cierto que para determinados sectores y fundamentalmente en un entorno B2C hay otras redes que lo han hecho (y están haciendo) bastante bien, en términos B2B no tiene rival. Lo mismo ocurre con las conexiones, la búsqueda de oportunidades laborales o la búsqueda de candidatos. El hecho de que todo el mundo sepa que si busca algo de esto es en LinkedIn donde necesita estar es la prueba de que han hecho un gran trabajo en ese sentido. Trasladándolo al mundo de la organización han cumplido perfectamente con esa máxima fundamental de «un lugar, un significado». Y ya que ha salido, un dato curioso. Orden y organización son diferentes. Si tienes un buen montón de libros y los colocas por orden alfabético, están ordenados pero no organizados. Si los organizas por temática (novela negra, romántica, etc.) están organizados pero no ordenados. Y si combinas ambos criterios y para cada temática separada los ordenas alfabéticamente, estarán ordenados y organizados. Evidentemente los criterios de orden pueden variar (de más alto a más bajo...) y los de organización también (todos los libros de tapa dura a un lado y de tapa blanda al otro). El orden es cosmético y la organización funcional, aunque muchas personas necesitamos un cierto grado de orden para organizarnos.



# Entrevista a fondo

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

**LKG:** En tu perfil vemos bastantes alusiones al liderazgo y qué debe tener o de qué debe prescindir una persona con esas características. Ilumínanos al respecto, Sergio

**SP:** Con el liderazgo nos ocurre algo curioso, y es que utilizamos ese término para referirnos a diferentes cosas. Lo hemos hecho tan frecuentemente que ahora existe una enorme confusión porque hemos entremezclado ambos conceptos cuando en realidad son independientes, aunque puedan coexistir. Por un lado, utilizamos la palabra líder para referirnos a una persona que ocupa un puesto de dirección empresarial. El poder lo otorga la organización y es impuesto a las personas que lidera. Desde este punto de vista, el liderazgo se asocia al puesto y no a la persona (dentro del contexto de la organización).

Por otro, también utilizamos el término líder para referirnos a una persona que ha desarrollado una serie de habilidades, que tiene una visión y que ha decidido compartirla y exponerse, facilitando que aquellas personas que compartan esa visión le sigan, si así lo desean. En este caso el poder lo otorgan los propios seguidores a través de la confianza, y el liderazgo se asocia a la persona (dentro del contexto de esa visión). Personalmente me interesa el segundo y el contexto en que se produce. La visión y todo el conjunto de habilidades que, combinadas, facilitan que las personas se muevan por propia voluntad.

**LKG:** Sergio, quien vea tu perfil en LinkedIn y todo lo que transmites en él y en tu actividad se quedará con dos cuestiones principales. Por un lado, tu proyecto personal (<https://spantigaramos.com/>) y, por otro arcMBA (<https://arcmba.com/>), tu programa para personas en puestos de liderazgo. ¿Nos cuentas un poco más al respecto de esta doble vertiente profesional tuya?

**SP:** Mi espacio personal se encuentra en mi blog. Publico a diario, en ocasiones una breve reflexión, algo curioso que me he encontrado o que me ha gustado y quiero compartir, y en otras alguna publicación algo más larga y elaborada. Hay de todo, desde efectividad y organización hasta marketing, pasando por habilidades interpersonales, liderazgo o cultura empresarial. Cualquier cosa que me inquiete. Escribir, aunque sea una pequeña nota cada día, es una forma de terapia que me ha cautivado en los últimos años. Y hay personas a quien aporta valor y esperan esa publicación cada día en su correo electrónico, así que ahora también es mi compromiso.



# Entrevista a fondo



LA GACETA AZUL

---

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

El arcMBA nació siendo un taller en línea sobre efectividad. Tras publicar mi libro ARC, y recientemente la versión para organizaciones, el arcMBA era el lugar para publicitar los libros y la formación para organizaciones derivada de ellos. Lo que ha ocurrido es que el formato de un taller de 31 días resulta poco atractivo para organizaciones, que prefieren formatos más reducidos, y al mismo tiempo varias personas me han contactado interesándose en mi visión sobre el liderazgo y muchas de esas habilidades transversales estrechamente ligadas al mismo. Así que ahora mismo me encuentro en medio de una gran transición. Acabo de comenzar a impartir un curso de certificación para los próximos formadores y formadoras en ARC®, estamos construyendo un nuevo sitio web para los libros y la formación en efectividad, y también desarrollando desde cero todo el nuevo formato centrado en el liderazgo para el arcMBA.

**LKG:** Terminamos ya, Sergio. Y lo hacemos con una pregunta comodín en los tiempos que corren. Y es referida a la Inteligencia Artificial y sus posibilidades y cómo la estás viendo en cuanto a posibilidades para hacernos más eficaces. Profesionalmente, por ejemplo. Impresiones de Sergio al respecto.

**SP:** Últimamente he mantenido largos debates acerca de la relación entre la Inteligencia Artificial y la efectividad en mi círculo más cercano. En mi opinión, la Inteligencia Artificial es más eficaz que las personas para muchos cometidos, y viendo lo visto, más lo será a cada día que pase. En ese sentido, no podemos más que celebrar los grandes beneficios que nos puede aportar en una inmensa lista de campos.

Pero al mismo tiempo esto nos trae retos apasionantes y, en cierto modo, algo estremecedores. A día de hoy, mi opinión es que debemos aprovechar todas sus fortalezas siempre desde el punto de vista de la ejecución y no desde la de toma de decisiones. De cara al futuro, mentiría si no dijese que me intimidan las consecuencias a largo plazo de un uso inadecuado. La capacidad para tomar decisiones representa el rasgo distintivo fundamental de nuestra especie y el ejercicio cognitivo nos ha traído hasta donde estamos. Delegar esta serie de funciones, aunque sea parcialmente, puede tener consecuencias más que significativas a nivel evolutivo.

# Tan lejos, tan cerca...



LA GACETA AZUL

## El Salvador en LinkedIn



- **Datos de usuarios en LinkedIn:** Hay aproximadamente 608.000 usuarios
- **Zona con más conexiones:** San Salvador (225.000), Santa Ana (12.000) y San Miguel (9.800)
- **Otras redes sociales usadas en El Salvador:** Facebook, YouTube, Messenger, Instagram, Twitter (Fuente: [ilifebelt.com](http://ilifebelt.com))
- **Perfiles de interés a seguir:** [Andrés Álvarez](#) y [Mariana Alas](#)



Por [Lourdes Linares](#)



# Espacio de podcast

Por [Redacción LinkedGrowing](#)

## El talento azul de otras latitudes

Dos viajes a dos países distintos a través de nuestro podcast nos permiten apreciar las grandes cualidades de profesionales de otros lares. En estos dos episodios nos acercamos hasta México y hasta Venezuela a través de las experiencias de dos auténticos cracks profesionales: Pepe Alvarado y Carlos Rusconi.

El primero, un gran profesional en áreas como la comercial o la capacitación de equipos. Y el segundo, un profesional con un recorrido enorme en el mundo de la publicidad y el marketing.

Y además moviéndose de lujo por una red como LinkedIn. Talento azul desde distintos países y convergiendo siempre en el post más novedoso sobre LinkedIn.



[Episodio 23 \(TP3\): LinkedIn desde México con Pepe Alvarado](#)



[Episodio 27 \(TP3\): LinkedIn desde Venezuela con Carlos Rusconi](#)



# Perfiles del mes a seguir

Por [Redacción LinkedGrowing](#)



## Rosa Pujol

Copywriter para mujeres valientes, fundadoras, CEO, jefas y superwomen | Vende siendo tú misma y yo te presto mis superpoderes de redacción persuasiva |



## Monica Gonzalez Peñas

CMO | CXO | Chief Customer & Marketing Officer en Allianz | Expert in transforming companies & teams to accelerate Growth. Digital & Customer Focus DNA. Yoga & Wellness Lover ❤️



## Javier Alcalde

Proyectos Iluminación | Ayudando Arquitecturas-Ingenierías-Propiedades -Instaladoras | Ahorro | Haciéndolo sencillo.

# Más que 1.000 palabras



LA GACETA AZUL

## Las versiones dan mucho juego

¿Quién no se acuerda de Grease? Mítica película que da para mucho juego en su banda sonora, su estética e incluso sus protagonistas.

Y precisamente John Travolta sigue tirando de la estela de Grease años después. Sin duda, esta versión actualizada en todos los sentidos (con el Travolta actual) y remodelada para esta campaña publicitaria de T-Mobile se hace querer. Y es que si algo tiene esta música es lo pegadiza que es y cómo aguanta el paso del tiempo.

Seguro que no es la última versión con esta musiquilla que oíremos....



Por [Diego Téllez](#)

# Pensando en alto

---

## El ansia de ser contactados

La necesidad de resultar de interesantes, la demanda de atención y ese cosquilleo que da el ver que alguien al otro lado quiere contactar contigo, por contactar o para lo que surja... se ha convertido en otra de nuestras ciber debilidades.

Otra debilidad más, que en LinkedIn, ya no es sólo cuestión de ego sino de negocio.

Ese esperado mensaje en el mail que dice :”Fulanito, fulanita quiere contactar contigo en LinkedIn”... se ha convertido en spam.

Me imagino a estos micro ciber delincuentes, maquinando en un cuarto oscuro, lleno de latas de alguna bebida energética, y bolsas de ganchitos mezcladas con pizza, pensando y maquinando. Intentando averiguar, cuáles son nuestros deseos, necesidades y motivaciones ante los cuales no podríamos resistirnos a hacer clic.

Y eso, para la cantidad de profesionales ávidos de hacer negocio...es una petición de contacto en LinkedIn.

Una vil maquinación que juega con la emoción de causar interés en alguien (profesionalmente...para lo otro consulta tu Tinder). Un plan perfecto para cambiar por spam lo que es un expectativa de negocio, una futura facturación y una posible nueva puerta por la que cruzar hacia una nueva colaboración profesional.

No hay tal petición de contacto en tu LinkedIn, tan sólo un indignado pensamiento: “ni las notificaciones de LinkedIn se respetan ya, ¡hasta dónde vamos a llegar!”



Por [Raquel Acón](#)



---

# LA GACETA AZUL

UNA PRODUCCIÓN DE  
**linkedGROWING**