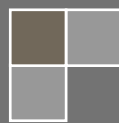


Objetivo Laboral: Cómo comenzar la búsqueda

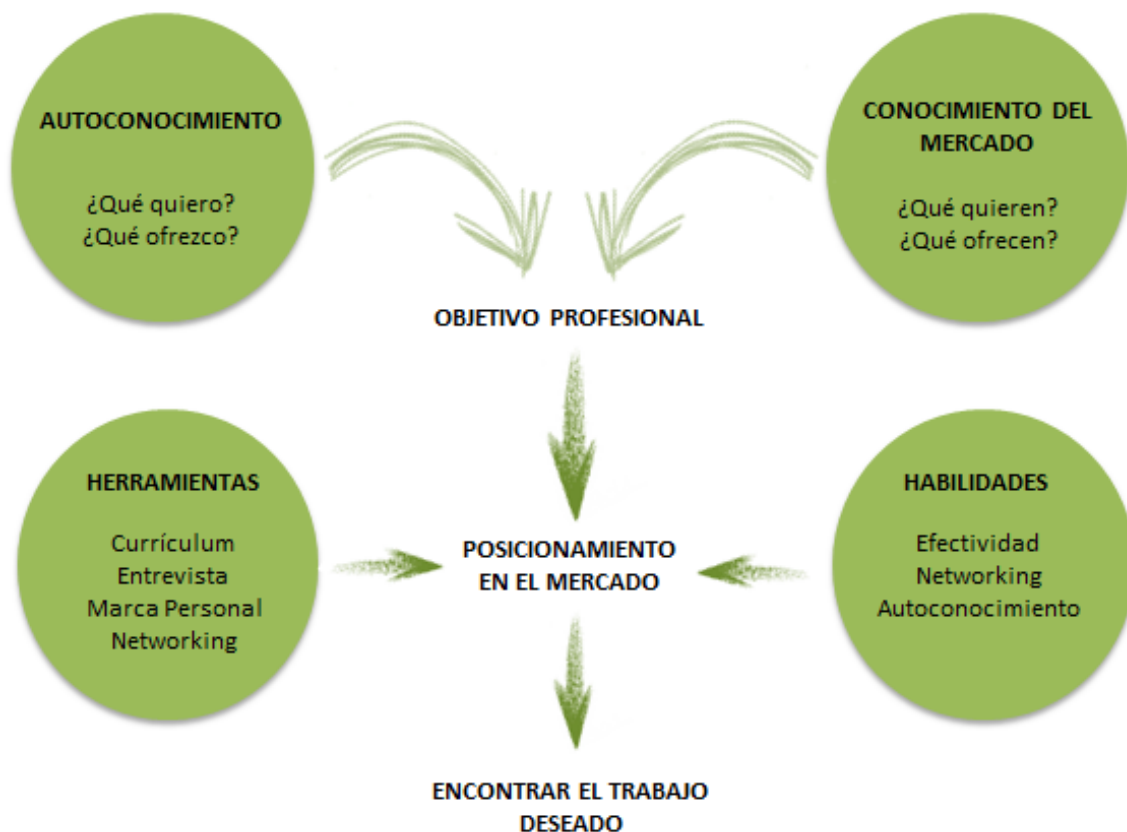
Redbionova es una plataforma de comunicación de noticias, empleo, financiamiento y eventos en el área de la biotecnología y las ciencias de la vida. Nuestra misión es convertirnos en una herramienta clave para los profesionales, investigadores y emprendedores en esta área. Es por esto que, además de nuestra labor diaria, hemos desarrollado estos documentos para darte algunos consejos en la búsqueda de empleo.



Objetivo Laboral: Cómo comenzar la búsqueda

Buscar trabajo no es fácil, independiente de si estás terminando una carrera universitaria, un postgrado o bien si quieres cambiar tu actual trabajo. Sin embargo, existen ciertas herramientas que pueden facilitar tu búsqueda.

Como el punto de partida, tienes que conocer/descubrir tu **objetivo laboral**. Muchas personas comienzan su búsqueda de empleo sin conocer las posibilidades que le ofrece el mercado y, más aún, sin saber cuál es su propio objetivo profesional. Obviamente, para saber eso es necesario conocer más sobre el mercado y nosotros mismos.



La mirada interna te va a ayudar a aumentar tu autoconfianza y eficacia en la búsqueda de empleo y puedes comenzar respondiendo estas dos preguntas¹:

- **¿Qué me gusta?** La respuesta a esto requiere un trabajo personal que te llevará a descubrir tus motivaciones más profundas (esto es: tus **valores e intereses**).

- **¿Cuál es mi aporte de valor en el mercado?** O lo que es lo mismo ¿qué me hace diferente? (esto es: cuáles son tus **logros**).

Por otra parte, muchas veces no conocemos cuáles son los caminos profesionales que podemos seguir cuando tenemos una formación científica. Por lo mismo, la columna en "[BioVoces](#)" de Bernardita Araya, Doctor en Biotecnología de la Universidad de Cambridge y actual *Senior Associate* de Aurus, puede ser un muy buen punto de partida para abrirte a las distintas posibilidades laborales que existen. Según ella, existen 4 opciones, además de los laboratorios de investigación. Su propuesta la detallamos a continuación:

"industria, aún muy ligados a la investigación; **área comercial**, saltando al desarrollo de negocios basados en ciencia; **operaciones**, principalmente manufactura y control de calidad; y, finalmente, **servicios**, que incluye todo lo que apoya el desarrollo de la industria.

El salto más directo sería a la **industria**, en empresas de biotecnología (humana o animal), farmas o dispositivos médicos, trabajando en áreas de investigación, desarrollo, desarrollo de productos, desarrollos clínicos, asuntos

regulatorios o médicos y manejo de proyectos (donde se requiere coordinar las actividades de varias personas en un objetivo común).

Aquellos con buen olfato para los negocios y con muy buenas habilidades para relacionarse pueden explorar el **área comercial**, ya sea en ventas, marketing, gerentes de producto, desarrollo de negocios, buscando licenciamientos, vendiendo tecnologías, buscando *partnerships* de co-desarrollo, etc.

Otra área muy relevante, pero quizás menos explorada, son los trabajos en **operaciones** de compañías grandes o pequeñas, en los cuales se está a cargo de la gestión de todas las operaciones de la empresa: manufactura, control de calidad, etc. En estos trabajos la organización y la capacidad para trabajar en equipo son fundamentales.

En cuanto al área de **servicios**, en ella agrupo todo lo anexo a la industria que se ve un poco menos, pero que es vital para el desarrollo de esta:

- *Oficinas de abogados que se dedican a propiedad intelectual: Todas tienen un científico (o un equipo de científicos) fuertemente involucrados, tanto en la estrategia de propiedad intelectual, como en el detalle de la redacción/preparación y revisión de patentes.*
- *Transferencia de tecnología: Aquí, es muy importante entender bien la ciencia que se quiere "transferir", pero, sobre todo, es indispensable ser capaces de visualizar todas las posibles aplicaciones que ésta podría tener y así conectar proyectos o tecnologías con las empresas que están interesadas en comprarlas o desarrollarlas.*
- *Capital de riesgo: Esto es más allá de la ciencia, porque es necesario entender muy bien cómo funciona la industria en la que uno se mueve, para ya sea identificar las oportunidades de inversión, como para*

¹ Consejo obtenido de SN Talent www.sntalent.com

acompañar a las compañías del portafolio en su desarrollo.

- *Mercado de capitales: En este sector, físicos y matemáticos corren con ventaja, pues la capacidad para hacer análisis numéricos debe ser sobresaliente.*
- *Agencias de gobierno como Corfo o Conicyt en Chile (o las respectivas de cada país). Intentando plasmar las necesidades reales de los científicos, o dando la visión técnica en las esferas que toman decisiones. O bien como ejecutivos de proyectos, coordinando las relaciones entre los investigadores y las agencias en la gestión de esos proyectos.*
- *Enseñanza: Ya sea siendo profesor o más específicamente en diseño y evaluación de*

políticas públicas y programas de desarrollo científico en colegios e instituciones educacionales.

- *Consultorías. Es decir, si tenemos un aspecto que es realmente fuerte y tenemos amplia experiencia, como en desarrollo de negocios, aspectos regulatorios, estudios clínicos, etc., muchos optan por la consultoría, lo cual es muy interesante pues permite maximizar el retorno trabajando en varios proyectos a la vez.*

Hay alternativas también en comunicación científica y difusión (como Redbionova), reclutamiento y head hunting, coaching, organización de eventos, representaciones comerciales, etc. “

Como ves, las posibilidades son muchas y solo hace falta definir hacia dónde queremos apuntar y cómo lo haremos.

Para ello, te aconsejamos que te organices y comiences a armar tu propio mapa laboral. Este mapa te servirá de guía para ordenar y focalizar tu búsqueda. Para darte una mano, hemos recopilado distintos tips que te ayudarán a realizar tu propio mapa laboral.

1. ¿En qué área laboral quieres emplearte?

2. Pon nombre a las instituciones, laboratorios, empresas, organizaciones, fundaciones, etc. En las que **desearías trabajar**. Si estás pensando en emprender, pon nombre a tu empresa/ocupación aunque sea ficticia.
3. **Recopila información** de estas instituciones: qué hacen, qué necesitan, qué les puedes ofrecer tú. Los empleos en estas áreas no abundan, por lo que muchas veces las empresas no tendrán ofertas disponibles y tendrás que hacer una postulación desde cero. Para esto debes tener claro por qué quieres trabajar ahí, en qué y cómo tu trabajo será útil para la empresa o institución a la que estás postulando (el autoconocimiento lo abordaremos en un próximo documento). Las autocandidaturas deben contener:
 - a. Información personal
 - b. Conocimiento de la empresa y motivos por los que trabajar en ella

- c. En lo posible, ir dirigido a la persona responsable en la institución
 - d. Debe ser sencilla y fácil de leer
4. **Activa a tus contactos.** No todos saben que te encuentras buscando empleo y pueden tener una oportunidad para ti. Las redes de contacto, el networking y las redes sociales son fundamentales a la hora de conseguir empleo. Utiliza LinkedIn, Facebook y Twitter, y ¡hazte notar!

¿Qué es el Networking?

Es “simplemente” la gestión de las redes de contacto y se utiliza como una nueva herramienta en la búsqueda de empleo. Este se basa en las relaciones sociales, así las personas con las que te comunicas -como compañeros de universidad, amigos y familiares- sirven de interlocutores y fuentes de información para tu búsqueda. El objetivo del Networking es **sacar el mejor partido a una red de contactos para el logro de objetivos profesionales.**

Por lo tanto, debes cuidar tus relaciones sociales, y, en lo posible, ir generando nuevos contactos que te ayuden en este objetivo de búsqueda de empleo. Si estás desempleado, aprovecha cada instancia a la que puedas asistir -como seminarios, charlas y cursos- para entrar en contacto con personas con intereses similares a ti. Si ya te encuentras trabajando, aprovecha de generar redes con tus compañeros de trabajo y con aquellos que tienes relación dentro del ámbito laboral (como clientes o proveedores).

Hacer networking no significa que conseguirás empleo de inmediato, ni que te estés “apitutando”. En otras palabras, es buscar interlocutores para decirle al mundo “estoy buscando un empleo”.

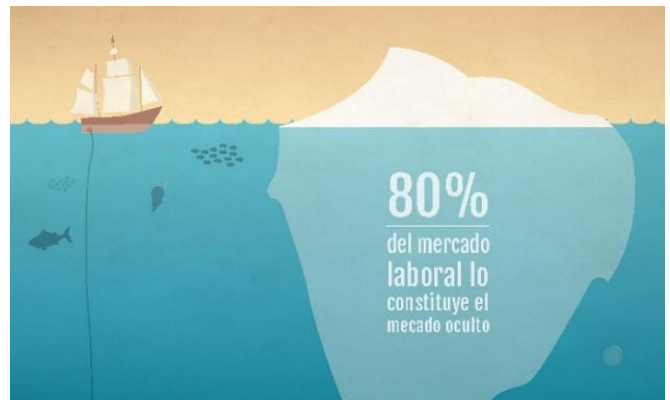
Habilidades que te ayudarán a gestionar mejor el “networking”²:

² Empleabilidad 2.0 Universidad Miguel Hernández de Elche, 2011.

- **Aprende a compartir**
- **Comunícate positivamente**
- **Comunica sin aburrir**
- **Conecta con los demás**
- **Desarrolla tu sentido del humor**
- **Ofrece tu mejor imagen**
- **“Véndete” a ti mismo**
- **Ayuda a los demás cuando esté en tus manos poder hacerlo**
- **Reconoce los aciertos de los demás**
- **Sé tolerante y evita prejuicios**
- **Sé coherente con tus propias ideas**
- **Ten sentido de la oportunidad**
- **Muéstrate receptivo**

Por último, es bien sabido que sólo el 20% de los puestos de trabajo son publicados, a esto se le llama el “iceberg del empleo”. El 80% del mercado laboral está oculto, la mayoría de estos puestos son cubiertos por personas cercanas a la institución o bien son autogestionados por personas que postulan desde cero y se “crean” el cupo ¡he aquí la importancia del Networking!³

Recuerda que buscar empleo es un trabajo en sí mismo, debes dedicarle tiempo. Tu trabajo ideal difícilmente tocará tu puerta si tú no ayudas a gestionarlo. Por lo tanto **¡manos a la obra!**



³ Empleabilidad 2.0 Universidad Miguel Hernández de Elche, 2011. Imagen obtenida de www.google.com