



# Empresario de tu carrera

## Empresario de ti mismo

14.10.2009

Ya sabemos que más del 90% de los peruanos soñamos con ser empresarios. Todos quisiéramos tener nuestra empresa para ser nuestros propios jefes, ser dueños de nuestro tiempo y de nuestra vida, ganar mucho dinero y no tener que responderle a nadie.

Sin embargo, los que tenemos un trabajo dependiente tenemos la opción de reconocer que nuestra carrera es nuestro mejor negocio propio y de manejarla como tal. Es más, son las personas exitosas las que así manejan su carrera, como si fuese su propio negocio. De esa manera además, tienen mejores posibilidades de elevar permanentemente su empleabilidad en el mercado de trabajo, tienen el poder de decidir sobre su proyecto de carrera profesional y ser dueños de su destino laboral.

Siendo más empleables tienen más opciones de carrera, tienen más demanda por sus servicios profesionales (dentro y fuera de la empresa donde pueden estar trabajando) y por tanto, mayor nivel de satisfacción con su opción de trabajo dependiente.

Entonces, la tarea es reconocernos como empresarios de nuestra carrera y actuar como tales. Así, vale la pena recordar que lo primero a hacer es definir el producto o servicio que vendemos en el mercado. Este es el conjunto de nuestras habilidades, intereses y valores. En otras palabras, son estos tres factores los que definen lo que podemos hacer, lo que nos gusta hacer y cómo encajamos en los distintos tipos de cultura organizacional.



# Empresario de tu carrera

Lo siguiente es definir nuestros distintos "roles" dentro de nuestra empresa–carrera y actuar profesionalmente en ellos:

Como presidentes de nuestra empresa-carrera, es crítico definir la misión de la misma. Es decir, a dónde vamos, cuánto lo queremos y qué precio estamos dispuestos a pagar.

Mientras mejor se hace este esfuerzo de establecer metas u objetivos, más claramente sabremos qué esperar en el camino y podremos anticipar dificultades y planificar soluciones. La misión se define en función de lo que uno quiere hacer, en lo que es bueno haciendo y le gusta hacer, realista y ambiciosamente, con fuerza y lealtad con uno mismo. (La lealtad personal no es un lujo, la satisfacción en el trabajo es una precondition natural para el éxito profesional). El ser presidentes nos obliga a hacer un plan de carrera–vida a largo plazo, a definir nuestra misión personal, nuestros valores y nuestro legado.

Como gerentes generales, somos responsables de la efectividad total del producto, estableciendo la misión y creando el plan de negocios y la estrategia. El gerente general maneja también la identidad de su producto, cuidándola con integridad en todos los aspectos de nuestra vida, tanto personal como profesional.

Como gerente de Planeamiento, es importante saber cuáles son las competencias funcionales, ejecutivas y de liderazgo que nuestra especialidad requiere ahora y en el futuro.



# Empresario de tu carrera

Evaluarse a fondo es fundamental. Lamentablemente, no muchos saben por dónde empezar a evaluar sus habilidades y alinearlas con la misión y cultura de las empresas donde trabajan. Igualmente, son pocas las empresas que invierten en el desarrollo de personal en función de su plan estratégico futuro. Pero eso no debe ser excusa para que, como responsables de nuestra carrera, hagamos nuestro propio análisis, mirando el panorama a mediano y largo plazo, planificando, invirtiendo, sacrificando a veces el hoy por el mañana. Cada uno es responsable de desarrollar versiones nuevas y mejoradas de su producto-servicio y de desarrollar nuevas aplicaciones para su uso, siempre anticipando cambios en su mercado.

Actuando como gerente de Márketing, la tarea está orientada a definir nuestros mercados internos y externos, analizando sus necesidades y oportunidades cuidadosamente; así como a reconocer como competidores a todos aquellos que están en carrera también, amigos o no, comparándonos con sus características, beneficios y precios de mercado. Es importante tener siempre al día nuestras herramientas de márketing personal, incluyendo el currículum que resume logros y resultados obtenidos (lo que confirma que el currículum no es un documento diseñado solo para ser usado para buscar trabajo, sino para monitorear el avance de nuestra carrera).

Uno de los roles de más alto impacto en su compañía, como en la mayoría de ellas, es la Gerencia de Ventas. Esta función crea visibilidad para el producto (nuestros servicios), lo lleva al mercado, identifica compradores potenciales y cierra la venta. No está de más recordar que nosotros no estamos a la venta, nuestros servicios sí.



# Empresario de tu carrera

Esto significa estar siempre presente y visible en el mercado, participando en actividades donde la red de confianza se pueda desarrollar cada vez más. Es preocuparnos de tener una imagen exitosa (ya sabemos que nada “vende” mejor que el entusiasmo y la pasión por lo que uno hace, así como que nada la daña tanto como el negativismo), especialmente si estamos empleados mucho tiempo en la misma empresa.

Ciertamente, muchas veces es agotador, después de largas jornadas de trabajo, asistir a invitaciones profesionales, pero para quienes desean mantenerse vigentes, estas son las mejores oportunidades para saber más del mercado, estar contactado y aprender lo que está haciendo la “competencia”.

Como gerente de Administración y Finanzas, es importante organizar nuestras finanzas personales de acuerdo a nuestras aspiraciones. Vemos ejecutivos con muchas posesiones materiales, pero sin ahorros que les permitan sustentar decisiones profesionales o cambios para mejorar, viviendo por encima de sus medios, cuidando solo la imagen y no la realidad económica familiar. Muchos de ellos gastan sin invertir en su futuro y luego no son empleables ni pueden comprar su libertad profesional.

Podemos seguir analizando las funciones gerenciales a desarrollar en nuestra carrera–empresa y hacer la estrategia en gran detalle, pero creo que lo más importante está planteado. Lo siguiente es decidirse a manejar empresarialmente la carrera, con ética, pasión y entusiasmo. No es sencillo, pero es la única opción que tenemos para mantenernos competitivos, vigentes y con permanente demanda por nuestros servicios.



# Empresario de tu carrera

Ser empleables en el mercado de hoy no es un lujo, es una necesidad imperiosa para enfrentar los mercados cambiantes e inciertos que la realidad económica del mundo nos impone. ¡Suerte en sus carreras–empresas!

Escrito por: Inés Temple