

# Dueño de uno mismo

**Inés Temple**

Presidenta DBM Perú  
y DBM Chile



Si el puesto que ocupó en mi empresa estuviera hoy vacante, ¿me lo ofrecerían nuevamente? Sea sincero en su respuesta; evalúe realista-mente su nivel de empleabilidad.

El mundo del trabajo de hoy es muy diferente al de hace unos años, cuando con algo de suerte podíamos hacer carrera en una o dos buenas empresas. Hoy el crecimiento trae consigo muchos cambios que sorprenden por su velocidad. Ninguna empresa pue-

de garantizarnos trabajo seguro, ni siquiera siendo un buen trabajador que construye valor y contribuye al resultado. Es más, ninguna compañía puede garantizar siquiera su propia continuidad, por buena o rentable que sea.

Entonces, es momento de asumir con mucho realismo y plena conciencia que la seguridad laboral no viene de las empresas ni de tener un trabajo, sino de uno mismo, ya que somos nosotros quienes labramos nuestro destino laboral.

Hoy por hoy, la única manera de lograr "seguridad" laboral es tener un nivel de empleabilidad

competitivo a estándares internacionales. Vivir en el Perú no nos "protege" de la necesidad de ser tan competitivos o estar tan vigentes como cualquier otro profesional en el planeta.

¿Cómo lograr ese nivel? Una manera práctica de hacerlo es comprender que estamos en el "negocio" de vender nuestros servicios profesionales, generando valor cada día de la semana. Sí. Todos los peruanos queremos ser empresarios. Tener nuestro negocio propio, trabajar para uno mismo, hacer dinero, trascender, tener seguridad, triunfar.

Entonces, administremos nuestra carrera como el mejor negocio propio. Debemos reconocernos ya mismo como empresarios de los servicios que vendemos: nuestras habilidades, competencias, intereses, valores, logros y resultados, todo aquello que genera una adición constante y significativa al valor del negocio.

Recordemos que no nos pagan por ir a trabajar, sino por generar resultados y agregar valor. Por ello, ver y asumir nuestro trabajo y nuestra carrera como nuestra propia empresa nos da mejores posibilidades de tener control sobre nuestro proyecto de vida laboral.

No importa cómo cobre formalmente por sus servicios, sea quinta categoría, boleta de honorarios o factura, lo importante es

tener clientes (uno, o varios) y que cada cliente esté contento, quiera seguir renovando el "contrato emocional" con nuestros servicios y que los encuentre valiosos y competitivos.

Ser exitoso en el mundo laboral nos obliga a redefinir prioridades, a reinventarnos de tiempo en tiempo y tener cabal conciencia del impacto de nuestra actitud en las relaciones interpersonales, en especial en nuestro enfoque y trato diario hacia nuestros jefes, nuestros principales clientes.

Necesitamos hacer un plan de negocio claro que defina a dónde queremos llegar, qué necesitamos saber o hacer para llegar allí y cuál será el costo profesional y personal de hacerlo. Eso es establecer una visión personal y un plan de vida

que nos permita avanzar según lo planeado, revisar lo logrado y ajustar la estrategia según la demanda, tal como lo hace cualquier empresa competitiva.

Es también crítico tener un plan de marketing personal que nos permita un posicionamiento claro en el mercado laboral, definiendo nuestras ventajas competitivas, valores, aportes y manejo de marca personal.

El objetivo final de todo este trabajo es siempre tener demanda, es decir, ser reconocido por nuestra capacidad de agregar valor éticamente, brindar servicios de calidad de manera continua y creciente y tener una red de contactos que así lo sepa. En suma: ¡tener un buen nivel de empleabilidad!