

Usted S.A.

Los nuevos profesionales buscan hacerse cargo de su propia carrera.



Fusiones, privatizaciones, cambios en el liderazgo o la propiedad, reducciones de personal e incluso promociones, pueden causar situaciones donde debemos manejar crisis. Requerimos de algunos conocimientos y de mucha disciplina para mantener una actitud positiva enfocada en el futuro. Es esta actitud la que nos ayuda a hacernos cargo de nuestra propia carrera. Es importante aceptar que no podemos controlar las variables del mundo empresarial, pero sí podemos tomar control de nuestra actitud y de nuestra manera de enfrentar los hechos.

Esta actitud emprendedora y asertiva de toma de control personal frente a los cambios en lo relacionado al manejo de su carrera es lo que nosotros, en DBM, llamamos «Usted S.A.»

La carrera como empresa.

«Usted S.A.» es una frase simple que implica tanto responsabilidad como oportunidad personal. Es una sigla que concentra nuestra filosofía sobre cómo dirigir estratégicamente y empresarialmente nuestra carrera.

Así como los líderes de las grandes organizaciones pasan mucho tiempo pensando sobre la dirección y el foco de sus negocios (identificando las mejores prácticas y adaptando con rapidez sus estrategias), nosotros debemos pensar en nuestra carrera como en una empresa: «Usted S.A.», que mercadea y vende un conjunto muy particular de destrezas, intereses y valores.

Como dueños de «Usted S.A.» debemos desarrollar un plan de negocios estratégico, cuyo objetivo sea obtener el éxito profesional (según nuestra propia definición de éxito) y asegurar así nuestra vigencia en el mercado de trabajo a largo plazo.

- Para empezar, es crítico identificar claramente el negocio en el que estamos, sus oportunidades y riesgos, y definir nuestro mercado potencial, así como las necesidades de nuestros clientes actuales y futuros.
- Luego debemos analizar nuestras fortalezas, debilidades y competencias de liderazgo y definir nuestras habilidades, ventajas

comparativas, posicionamiento y *branding*.

- Es importante evaluar nuestras opciones de carrera, tratando de identificar los obstáculos potenciales y las proyecciones de crecimiento para el área o la especialidad en la que nos desenvolvemos.
- El siguiente paso es trazar metas y objetivos claros para los próximos meses y años, pensando en las variables de nuestra situación personal, responsabilidades familiares, deseos, ambiciones y necesidades.
- A la competencia no podemos descuidarla en nuestro plan. Debemos evaluarla a fondo, reconociendo las ventajas que pueda tener sobre nosotros. Si bien aceptamos y aprobamos a nosotros mismos es un buen paso para ganar autoestima, la autocomplacencia destruye al más próspero de los negocios.
- «Usted S.A.» necesita todas las herramientas del marketing moderno, una red de contactos bien mantenida, una buena presentación personal, información de mercado siempre actualizada, excelentes habilidades de comunicación, idiomas, habilidad para interactuar con personas y sistemas.
- La clave para convertirse con éxito en «Usted S.A.» está en la palabra alineamiento. Así como no abdicamos del manejo de nuestra carrera en manos de nuestro empleador, también debemos ser capaces de alinear nuestra misión, cultura, valores y estrategias con las de nuestro principal cliente: la organización donde trabajamos actualmente.

Conclusión.

Con este cambio de enfoque, «Usted S.A.» nos posiciona como empresarios que cobramos por proveer servicios competitivos y resultados mensurables, ya no como empleados vendiendo nuestro tiempo a cambio de un sueldo. «Usted S.A.», como concepto y actitud, nos facilita vender nuestra capacidad de hacer futuro, validando con logros nuestras experiencias y expectativas.

Texto preparado por Inés Temple, gerente general DBM Perú y presidente DBM Chile.