

Inés Temple, Gerente General de DBM Perú, comparte los más importantes secretos para no quedarse sin trabajo

Recolocación laboral, ¿mito o realidad?

POR: REBECA CÓRDOVA CH.
FOTOS: J.C. GUZMÁN



SÍMBOLO DE SUPERACIÓN. Inés Temple no quiso repetir errores familiares del pasado por eso aprovechó el trabajo que le ofreció DBM y llegó a fundar DBM Perú.

Tiene un currículum envidiable, con un título en Administración de Negocios de la Universidad de Nueva York, así como una larga lista de directorios como la Cámara de Comercio Peruano-Americana y la Alianza Para Un Perú Sin Drogas, de las cuales es miembro. Inés Temple, es la Gerente General de DBM Perú, institución dedicada íntegramente a la asesoría de empresas que enfrentan procesos de cambios en su organización. Asimismo, es presidenta de la Organización Internacional de Mujeres de Negocios del Perú (OWIT). En entrevista exclusiva a GENTE nos cuenta algunos de sus más efectivos consejos para lograr un trabajo digno y de calidad ante la pérdida de otro.

- ¿Que es DBM?

- Es parte de la red DBM internacional (creada en 1963), empresa líder a nivel mundial en consultoría sobre temas relacionados a cómo trabajar con personas y empresas que pasan por procesos de cambios, con presencia en más de 50 países.

- ¿Cómo funciona DBM?

- Trabajamos exclusivamente para empresas que son nuestros clientes y que pasan por distintos procesos de cambios, sean estos: fusiones, reducciones, privatizaciones, etc. Nuestra tarea la manejamos en tres partes: en la primera, ayudamos a las empresas a diseñar modelos de ejecución de los procesos

de salida que sean respetuosos de las personas que se van a quedar sin trabajo; luego, ayudamos a la gente que se queda sin trabajo a recolocarse a través de nuestro Centro de Empleabilidad; y, finalmente, brindamos apoyo a los trabajadores que se quedan en las empresas a confiar en su organización.

- ¿Por qué elige DBM al Perú cómo filial?

- Soy un poco responsable de que DBM ahora esté aquí. Mi familia, años atrás, pasó por una experiencia muy traumática de desempleo en la que hicimos todo mal y casualmente vi un artículo sobre DBM que me pareció fascinante. Entonces los contacté y les dije que quería trabajar con ellos en mi país, y lo conseguí. Fundé DBM Perú en 1993 y ahora somos líderes indiscutibles en nuestro sector y la segunda empresa más grande en su rubro de Latinoamérica.

- ¿Cómo ayuda su institución a combatir el desempleo?

- Mira, 16 de las 20 más grandes empresas en el Perú son clientes nuestros ya que en total trabajamos con más de 350 empresas. Creo que hemos contribuido de una manera importante a comprender mejor el impacto que significa en la persona y en su familia el quedarse sin trabajo, a que las empresas actúen más responsablemente y apoyen a la gente que despiden a conseguir nuevas oportunidades.

- Y ¿cómo ha respondido el difícil mercado peruano?

- Favorablemente. Hoy en día esta oficina, a nivel de todo el sector de empresas que nos dedicamos a este negocio, tiene el 98% del mercado más importante y somos la segunda más grande en Latinoamérica después de nuestros colegas en Brasil.

- ¿Es más que nada una respuesta a la falta de empleo o subempleo?

- Es una respuesta al verdadero interés de las empresas por su propia gente. Si solicitan los servicios DBM es porque las empresas han comprendido que no solamente van a ayudar a los que se quedan desempleados y a sus familias a minimizar el trauma y facilitar su proceso de recolocación, sino que así van a dar un mensaje a la sociedad sobre su ética socialmente responsable.

- ¿Qué es el Know How?

- Es la cultura del conocimiento. ▶



DBM PERÚ se ocupó de dar trabajo a profesionales desempleados en las más de 350 empresas que tienen como clientes.

viene de DBM Internacional que inventó este concepto en el año 1963. Es el resultado de la investigación y desarrollo en procesos y técnicas cada vez mejores. Nosotros recibimos permanentemente capacitación, entrenamiento, técnicas de conocimiento y los adaptamos a nuestra idiosincrasia.

- ¿A cuántos desempleados han ayudado hasta el momento?

- Hasta el momento hemos ayudado a casi 2,000 ejecutivos a recolocarse y hemos trabajado con cerca de 18,000 empleados y obreros de nuestras más de 350 empresas clientes a nivel nacional.

- ¿Se trata sólo de recolocar a empleados despedidos o hay un proceso previo de capacitación y motivación?

- Nosotros no funcionamos como una agencia de empleos. No recolocamos directamente a nadie. Es un proceso que cada cual tiene que hacer por sí mismo. Lo que hacemos nosotros es ayudar a las personas en un proceso que tiene cuatro momentos. Primero los ayudamos a enfrentar el trauma del desempleo; segundo, preparamos al candidato para que reconozca sus fortalezas, logros y habilidades; tercero, los lanzamos al mercado a través de los contactos de DBM o los personales. Y la cuarta etapa es ayudar a que las personas en el proceso de conseguir un trabajo no pierdan el interés por hacerlo.

- ¿Qué le recomendaría a un profesional que acaba de perder su trabajo?

- Comprender que ese es un proceso que tiene un comienzo y un fin, que no es una etapa para sentir vergüenza ni esconderse en la casa. Hoy es claro que las empresas cambian a los empleados. Hay una suerte de "luto" por el cual hay que pasar, pero no significa que va a ser un período prolongado, no te puedes dar ese lujo. Hay que hacer un análisis claro,

frío y racional de "que es lo que yo puedo ofrecer al mercado y quien puede necesitar lo que yo ofrezco". Hay que dedicarse a tiempo completo a conseguir un nuevo trabajo. El buscar trabajo requiere una fortaleza de espíritu, perseverancia, consistencia y mucha fe en Dios.

- ¿No es mejor la opción del negocio propio?



PARA INÉS TEMPLE la emigración de jóvenes talentos es algo que no sólo afecta al Perú sino a toda Latinoamérica.

- Sí y no. El negocio propio es algo que el 95% de los peruanos soñamos o ansiamos, pero se requiere un tipo de personalidad, conocimiento, experiencia. Tampoco puedes entrar al negocio propio como una reacción emocional al despido. Hay gente que se mete al negocio propio sin algún análisis previo, sin hacer un plan de marketing y que, por lo general, fracasan.

- ¿Qué opina de los altos índices de migración al extranjero de mu-

chos jóvenes profesionales?

- La gente joven siempre quiere emigrar fuera y lejos, es parte de la naturaleza exploratoria del ser humano. Evidentemente nuestra economía no ofrece los suficientes trabajos para todos y hay algunos que optan por salir. Ese es un fenómeno no sólo peruano sino latinoamericano.

- Cambiando de tema ¿OWIT nace como una respuesta ante el machismo peruano?

- En el mundo de los profesionales el machismo se da, pero cada vez menos y está más bien relacionado a gente de más edad o de menos desarrollo cultural. Hoy en día, profesionalmente, ser mujer es una ventaja competitiva, estamos bien consideradas. OWIT es una organización que reúne mujeres que trabajamos profesionalmente fuera de nuestras casas y que tenemos los mismos retos, que queremos ser exitosas profesionalmente, familiarmente, físicamente y espiritualmente. Queremos generar, sobre todo, una red de contactos, apoyo, solidaridad y continuo crecimiento.

- En una ocasión dijiste que el éxito es mal visto y hasta castigado, sobre todo si se trata de una mujer ¿Por qué?

- Hay estereotipos de éxito y usualmente ver a una mujer triunfadora genera comentarios tales como "¿qué habrá hecho?". Pero no se trata de eso, sino de que el éxito sea reconocido y que cada cual defina su propia medida de éxito.

- Y en lo personal, ¿Inés Temple ha conseguido este éxito?

- Sí, tengo tres maravillosos hijos, Diego (22 años) que estudia en Boston (Ciencias Políticas), Jimena (19 años) que estudia Comunicaciones en la Universidad de Lima y Lorena, la menor, que cursa el cuarto año de secundaria. Ah, me olvidaba de mi perrito Jim. (risas). ■