

# DOMINGO

**EL PAIS**

MONTEVIDEO  
18 DE JULIO DE 2010  
AÑO V. N° 288

## CLAVES PARA NEGOCIAR EL SUELDO CON ÉXITO ¿Cómo pedir aumento?

Estudiar el mercado de trabajo, nunca aducir necesidades personales, ir con una cifra para negociar, jamás amenazar con renunciar y hasta ver si el jefe está de humor en esos días. Estos son apenas algunos de los consejos de los expertos para retirarse con una sonrisa luego de solicitar un incremento de salario.

CATERINA NOTARGIOVANNI

**H**ace semanas que el funcionario X no piensa en otra cosa que un aumento de sueldo. Como disco rayado, las ideas se le repiten en la cabeza: que lo merece, que lleva más de un año haciendo tareas que no estaban en el contrato, que además las hace muy bien y que por eso ha sido felicitado, que es el primero en entrar y el último en irse, que así las cosas nunca conseguirá tener ahorros, que no es justo, que la empresa no lo valora, que no quiere escuchar más los reproches de su mujer, que este domingo, sin falta, se compra el Gallito Luis.

Pero el funcionario X no tiene deseos de cambiar de trabajo, le gusta lo que hace y se reconoce apto para la tarea. ¿Entonces? No le quedan alternativas, tiene que exponerse, hablar con su superior y pedir explícitamente un aumento. Tomada la decisión, sobreviene la duda: ¿Cómo se pide con éxito una mejora salarial?

Es bastante obvio que no existen recetas universales e infalibles, pero sí se pueden enumerar algunas pautas de comportamiento para enfrentar una situación así — ninguna de ellas implica apostar a la magia cruzando los dedos al momento de hablar—, teniendo en cuenta que cada empresa, jefe o gerente de Recursos Humanos tiene sus particularidades y que,



Sin sorpresas. Especialistas sugieren planificar el pedido, solicitar una reunión con el superior, no improvisar y llevar un monto deseado.

por lo tanto, es necesario apelar a creativas adaptaciones. No obstante y por encima de todo, el mejor argumento para conseguir un aumento sigue siendo el desempeño y la capacitación.

**LA PREVIA.** Antes de solicitar una reunión con el superior, es imprescindible conocer el mercado. Esto es: cuánto se paga en el rubro por el mismo puesto. Ir a la reunión con expectativas por encima de la realidad puede conducir directo al fracaso. No menos importante es conocer los niveles salariales hacia la interna de la organización. Pedir más de lo que recibe un superior es otro atajo a la frustración.

“Demostrar conocimientos del mercado laboral le aporta seriedad a la solicitud, brindándole objetividad y evitando discusiones”, ilustra Verónica Melián, directora

de la Consultoría en Capital Humano de Deloitte.

También es importante informarse acerca de la situación financiera de la empresa, señala Federico Muttoni, gerente de la consultora Advice. Muchas empresas fijan en la instancia de presupuesto sus metas de ventas y de costos, entre las cuales se incluyen los salarios, agrega.

José Luis O’Neil, partner estratégico de Ascênde, organización que también se dedica a la consultoría y gestión de Recursos Humanos, aporta otra recomendación crucial: “Asegurarse que la empresa no se encuentre atravesando una situación de crisis”.

Otro factor que debe jugar es la autocrítica: analizar el propio desempeño, los niveles de responsabilidad, las fortalezas y las debilidades, la capacidad para cumplir con las metas trazadas si las hubo,

y la disponibilidad de personas con capacidades similares en el mercado.

Conocer las habilidades y las limitaciones posiciona mejor al solicitante e incrementa sus probabilidades de éxito, señala la experta de Deloitte.

“Siempre le digo a la gente: en la vida el que no se distingue, se extingue”, comenta Mario Menéndez, presidente de Cambadu, desde su perspectiva de “bolichero viejo”. “Y si no sos diferente, haceste la raya al medio”, agrega entre risas. Fuera de bromas, con o sin raya, hacerse notar positivamente puede ser la diferencia entre un sí o un no.

“Si la persona vale, creo que hay que hacer todos los esfuerzos por reconocerlo. Por dos razones: por el valor del funcionario hacia la interna y porque de lo contrario se lo lleva la competencia”,

admite Alfonso Varela, propietario de Varela Radio S.A., empresa con 50 empleados y 128 años en el mercado.

Quien quiera convencer al jefe de que se merece un poco más debe tener claro lo que no hay que hacer en este tipo de situaciones: “Evitar el ultimátum. No quemar las naves. Dejar margen para la negociación. En general, no hablar de otras oportunidades fuera de la empresa. Los empleadores y los jefes, a esta altura de los acontecimientos, saben que el talento es escaso y que hay que fidelizarlo y retenerlo. Y si en su empresa no lo saben, quizás hay que mirar para otro lado. Pero guárdese para usted”, sugiere Muttoni, gerente de Advice.

“No utilizar como argumentos las necesidades económicas. Un

Pasa a la página siguiente ●●●

# SUPER SALE!!!

HASTA **50% OFF**

SPORT & CASUAL  
COMPANY

**+18 03% OFF**

Santander

PAGA EL IVA POR VOS

desiderata • Ayres • PORTSAID • Reebok • azaléia® • melissa

Montevideo Shopping (Local Ayres y Portsaid) - Portones Shopping - Arocena 1624 (Carrasco) - Dr. A. Schroeder 6475 (Local Ayres) - Roosevelt entre parada 9 y 10 (Punta del Este) - Centro Comercial Géant (Woman Local 3 y Locales 14 y 15).

Productos Reebok aplica sólo a colecciones anteriores. Promoción válida para todas las tarjetas de crédito Santander. Ver demás condiciones en [www.santander.com.uy](http://www.santander.com.uy)