

Pedir un aumento de sueldo... ¿un desafío imposible?

Dr. Franco Lotito Catino
Conferencista, escritor e investigador (PUC)

Son incontables las personas que a final de mes ven cómo sus bolsillos se han quedado vacíos y que se hace difícil cumplir con el pago de las cuentas y con las obligaciones del día a día. Sin embargo, de acuerdo con PageGroup, una empresa británica especializada en la contratación de personal, de “cada cien trabajadores, sólo alrededor del 5% se atreve a solicitar un aumento de sueldo”. Las principales dificultades para hacerlo, serían el miedo y el no saber cómo, cuándo y a quién pedirselo.

El primer paso para solicitar un aumento de sueldo, es reflexionar acerca del propio desempeño y preguntarse, si se están cumpliendo con los objetivos y desafíos propios del cargo que se ocupa, ya que hay trabajadores que no ven la necesidad de mejorar su desempeño. A raíz de lo anterior, si la persona no está entregando los resultados que justifiquen un aumento de sueldo y se limita tan solo a mantener el mismo nivel de rendimiento, a presentar una actitud de indiferencia –o incluso negativa–, entonces no están dadas las condiciones para hacer tal solicitud.

Muchas empresas tienden a priorizar aumentos de sueldos a los trabajadores que se preocupan de

agregar valor a lo que hacen, por lo que si un colaborador se preocupa de capacitarse, ya sea con cursos, especializaciones, o bien, aporta con nuevas ideas, introduce métodos y/o fórmulas de trabajo, a fin de realizar de mejor forma sus tareas cotidianas, estará entregando un mayor nivel de productividad a la compañía y, por lo tanto, se justifica que reciba un aumento de su remuneración.

Dado el hecho, que no es un tema fácil de abordar, lo mejor es ir a hablar directamente con el jefe inmediato y no con quien maneja la nómina de remuneraciones de los trabajadores. Asimismo, hay que prestar mucha atención acerca de cuál es el momento adecuado para solicitar un aumento, especialmente, en relación con el estado de ánimo de su jefe: no cualquier momento es el apropiado.

Tampoco es recomendable anticipar el motivo por el cual el trabajador ha solicitado una reunión con su Jefatura, ya que eso no suele dar buenos resultados. La solicitud de un aumento de salario –y las razones del mismo– debe hacerse en la reunión y no previa a ella.

A fin de pedir un aumento de sueldo y no tener que sufrir un rechazo a la solicitud, es preciso tener en cuenta los siguientes dos aspectos:



1. Análisis de la situación contable de la empresa: a menudo, el trabajador toma en cuenta solo su propia realidad, pero no pondera la situación de su empleador, en función de lo cual, resulta recomendable tomar en consideración, si la empresa está en un buen pie económicamente, con saldos y balances positivos, con la finalidad de tener mayores posibilidades de éxito en obtener el ansiado aumento de salario.

2. Prepararse bien: pedir un aumento de sueldo es como vender un proyecto, por lo tanto, nunca pida una reunión sin estar bien preparado, por un impulso del momento o por la improvisación. Por lo tanto, la recomendación es prepararse bien y presentar de manera convincente los argumentos ante el Jefe: cuáles son los aspectos fuertes del propio desempeño y trabajo, documentar los éxitos alcanzados, señalar las ideas o aportes realizados, tener una buena evaluación de desempeño, etc.