



Columna



Dr. Franco Lotito,
conferencista e investigador (PUC)

Pedir aumento de sueldo... ¿una misión imposible?

Son incontables las personas, quienes, a final de mes, ven cómo sus bolsillos se han vaciado y que se ha hecho muy difícil cumplir con el pago de las cuentas y con las obligaciones del día a día.

Sin embargo, de acuerdo con información entregada por Page-Group -una empresa británica especializada en la contratación de

“Lo mejor es hablar directamente con el jefe inmediato y no con quien maneja la nómina de remuneraciones”.

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 no saber cómo, cuándo y a quién pedirselo.

El primer paso para pedir un aumento de sueldo, es reflexionar acerca del propio desempe-

ño 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 resultados que justifiquen un aumento de sueldo y se limita a mantener una actitud indiferente -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 agregan valor a lo que hacen, por lo que si un colaborador se preocupa de capacitarse, ya sea con cursos, especializaciones o bien introduce métodos o fórmulas de trabajo para efectos de realizar de mejor forma sus tareas, estará entregando un mayor rendimiento a su empresa y, por lo tanto, se justifica que pida -y reciba- un aumento de su remuneración.

Dado el hecho que no es un tema fácil de abordar, lo mejor es hablar directamente con el jefe inmediato y no con quien maneja la nómina de remuneraciones.

Asimismo, la persona debe prestar mucha atención acerca de cuál es el momento oportuno 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 que lo justifiquen- debe hacerse en la reunión misma y no previamente a ella.

Analice su situación, y si usted cree que lo merece, entonces pida un aumento.