

Expertos señalan cuál es el momento ideal para plantear el tema

# Las claves para pedir al jefe el tan ansiado aumento de sueldo

Tendencias El Sur  
cronica@australosorno.cl

**"E**n pedir no hay engaño", dice el dicho. Esta popular frase es hoy la justificación que tienen muchos trabajadores para solicitar un aumento de sueldo.

Temor y falta de seguridad en su propio trabajo son sólo algunas de las razones que explican que casi el 95% de los trabajadores dependientes nunca pide un aumento de sueldo. Si embargo, expertos en la materia plantean que la falta de esta propuesta radica en que muchos desconocen cómo y cuándo solicitarlo.

Algunos se quedan en los laureles y esperan que sean las propias compañías observando sus esfuerzos y resultados, quienes decidan aumentarles el salario según políticas correctas y adecuadas. Pero en la realidad, esto pasa muy pocas veces.

Es por ello que si muchos sienten que su esfuerzo, compromiso e innumerables horas extras que no han arrojado beneficios monetarios, quedarán en el anecdotario de su vida laboral, expertos entregan algunos consejos para no fallar frente a su jefe.

## CALIFICACIÓN

La primera interrogante que debe plantearse es si uno está en condiciones de pedirlo.

El experto Lucas Canevaro, director de Michael Page Chile, es categórico al señalar que no todos califican para un aumento.

"La tendencia general es quejarse

““

Lo mejor en estos casos es solicitar una reunión. De esta manera, la persona tendrá la atención adecuada y la posibilidad de exponer sus puntos de manera lineal".

Lucas Canevaro  
Director de Michael Page

de su empresa en vez de concentrarse en cómo puede mejorar su performance, creando valor para su compañía. La verdad es que la mayor parte de esas personas no entregan resultados que justifiquen un aumento de sueldo y se limitan a mantener una actitud negativa y derrotista. Ellas, no están en condiciones de solicitarlo", asegura.

Sin embargo, agrega que las personas que se encuentran constantemente enfocadas en desarrollar su trabajo eficientemente y que no temen a asumir nuevas responsabilidades, tendrían que preguntarse periódicamente si el sueldo que están ganando está alineado con el valor de mercado.

"Ellos sí tendrían que proponer un mejor sueldo", afirma.

## EL MEJOR MOMENTO

Griselda Gottero, jefa comercial del

portal de internet ZonaJobs afirma que el cuándo pedirlo es un factor muy importante. Ante lo cual la experta detalla que son dos los escenarios más favorables.

"Idealmente cuando el sueldo de mercado para un perfil similar sea mayor al percibido, o bien cuando la posición dentro de la empresa es de mucha importancia y se tiene una buena evaluación de nuestro trabajo", dice.

Canevaro plantea que "lo mejor en estos casos es solicitar una reunión. De esta manera, la persona tendrá la atención adecuada y la posibilidad de exponer sus puntos de manera lineal. Hacer este pedido en un momento cualquiera o anticipar el motivo de la reunión suele no dar buenos resultados", aconseja.

En general, el momento ideal para un encuentro es antes de una pausa, como el fin de semana, o un día feriado, dice Canevaro, ya que el superior tendrá suficiente tiempo para razonar sobre el pedido y preocuparse de las consecuencias de su respuesta.

## QUÉ NO HACER

Es importante nunca pedir un aumento de sueldo amenazando con irse de la empresa.

Hay que tener en cuenta que, si bien nadie es experto en este tema, hay que saber pedir y aceptar un no.

Ahora bien, no tiene nada de malo plantear el requerimiento al jefe. Al contrario, según los entendidos, siempre es bueno que las personas lo hagan por lo menos una vez, ya que esto demuestra que el profesional valora sus capacidades.

