

# Cinco consejos para negociar un aumento de sueldo

Al iniciar un nuevo año, las perspectivas profesionales van creciendo. Parte de ello, involucra mejoras económicas, por lo que se suele buscar un incremento salarial. Sin embargo, incluso cuando muchos colaboradores consideran merecer un aumento de remuneración o ascenso por su desempeño, deciden no pedirlo, ya que no cuentan con la determinación necesaria para hacerlo.

**“Negociar un aumento de salario no resulta sencillo a nivel emocional. Muchas veces el nerviosismo nos juega en contra, ya sea por falta de confianza en nosotros mismos o por el miedo a que nuestra propuesta sea rechazada. Sin embargo, mientras hagamos un buen trabajo, deberíamos arriesgarnos y atrevernos a preguntar si sería posible un incremento salarial”,** señala Giancarlo Ameghino, gerente de Gestión y Desarrollo Humano del Grupo Crosland.

Por eso, el experto brinda cinco consejos para negociar un aumento de sueldo:

## 1. Evalúa tus logros

Antes de pedir un aumento es importante reconocer si has cumplido o superado los objetivos que han propuesto los gerentes. “Es importante valorar cuál ha sido tu desempeño en los proyectos y tu impacto en la empresa. Reconocer tus éxitos te ayudará a recordar el motivo por el cual mereces un aumento”, comenta **Ameghino**.

## 2. Analiza el mercado

Es clave conocer cuál es la remuneración promedio que tiene un profesional con un perfil similar al tuyo (tanto en responsabilidades laborales como en estudios y habilidades). “Se puede optar por buscar ofertas de trabajo para puestos parecidos en **Internet o redes sociales como LinkedIn**, en donde se haga mención del salario que ofrecen”.

## 3. Sé objetivo

Tratar de tomar distancia de la situación puede ayudar a simplificar el proceso. “En lugar de tomarlo como un asunto personal, uno debe preguntarse cuánto debería cobrar cualquier otra persona por realizar esas mismas funciones y responsabilidades”, indica el especialista del Grupo Crosland.

## 4. Escoge el momento correcto

Es clave que prestes atención a las fechas en que buscarás renegociar tu aumento salarial. Si la revisión anual de planillas y contrataciones es en enero y pides una reunión en febrero, lo más probable es que pierdas la oportunidad. “Tampoco es buena opción que mezcles la conversación de tu salario con otros asuntos a tratar, ya que se dispersará el propósito de la reunión”, sugiere.

## 5. Ensayo con alguien de confianza

Es importante practicar el lenguaje verbal y no verbal que se utilizará en la negociación. Esto ayudará a aumentar tu confianza y te permitirá mantener la calma durante la conversación con tu jefe.

“Así estarás preparado para no aceptar la primera contraoferta que te propongan, si es que esta no te favorece. Además, si la nueva propuesta no está alineada con tus expectativas, podrías negociar otras opciones como más días de vacaciones, capacitaciones, programas de mentoring, horarios flexibles, entre otros”, dice Ameghino.

En el caso no se consiga el objetivo esperado, será importante mantener la calma y mostrarse profesional; ya que, independientemente del resultado, siempre es bueno terminar este tipo de reuniones de modo positivo y constructivo, agradeciendo por el tiempo dedicado. Si uno no se siente satisfecho con el resultado de la negociación, quizá sea momento de buscar otro empleo con un salario alineado al que se desea recibir.