

THE BIG PICTURE

Todo lo que debes saber antes de negociar tu salario

Imagina que acabas de hacer entrevistas para tres puestos de trabajo. En dos de ellas te han presentado ofertas salariales: una más baja y otra más alta. El tercer trabajo, para el que no te han dado una cifra, es un puesto de nueva creación para una línea de negocio sin precedentes. ¿Cómo abordas la negociación salarial?

5 FACTORES CLAVE EN UNA NEGOCIACIÓN

Necesidades *
¿Solo importa el salario? ¿Cuánto pesa para ti la oportunidad de aprender, crecer y ascender? ¿Y la proximidad? ¿Y una mejor calidad de vida?

Valores de referencia *
¿Entre qué rangos te mueves? ¿Qué salarios se pagan en puestos similares?

Alternativas *
¿Tienes otras opciones?

Precio de reserva
¿Qué condiciones son innegociables? ¿Qué estás dispuesto a aceptar?

Poder
¿Qué cualidades y habilidades deseables posees? ¿Cuáles te diferencian?

* Estos son los más importantes

Como candidato, podrías perder dinero si acuerdas un salario solo basándote en tus expectativas. Por eso, ponte también en el lugar de la empresa, y analiza:

- ¿Qué necesita? ¿Cómo se beneficia de tu contratación?
- ¿Cuántas alternativas tiene si no te contrata ahora mismo?
- ¿Qué salario máximo está dispuesta a pagar?

Al explorar esas cuestiones desde el punto de vista de la empresa estás aumentando tu poder de negociación.

Anhelas un trabajo en un campo emergente que te brinde la oportunidad de aprender, tenga buenas perspectivas y te dé facilidades para ascender rápidamente.

Tu salario de referencia es de 30.000-34.500 euros.

Quieren un programador que se quede al menos uno o dos años y no salte a otra startup.

- Se basan en:
- Un sueldo de referencia interna de **30.000-33.000 euros.**
 - Un sueldo de referencia externa de **39.000 euros.**
 - Un sueldo máximo para profesionales con experiencia de **43.000 euros.**

En una negociación, ambas partes analizan sus expectativas. Se trata de encontrar la zona de acuerdo, sin revelar a la otra parte la propia situación ni el valor asignado a cada factor.

FUENTE: *Negotiate Good, Negotiate Well: The Power of Ambidexterity*, de Kandarp Mehta y Guido Stein (McGraw-Hill, 2021).

El futuro: las negociaciones automatizadas



La pandemia ha incrementado las interacciones virtuales, y, con ello, el uso de software en las negociaciones. Sigue estos dos consejos:

No cometas el error de enmarcar de forma negativa la negociación

Un software contrarresta la tendencia a preocuparse más por las posibles pérdidas que por las ganancias, y asumir que los intereses de la contraparte son diametralmente opuestos a los propios.

Sobre la automatización, pregúntate:

1. ¿Es mejor que tal situación la negocie una máquina?

2. ¿En qué fase puede irme bien (preparación, oferta/contraoferta, presentación de las alternativas, análisis de las consecuencias de cada opción)?

3. ¿El software tiene prejuicios?

4. ¿Cómo ayuda a superar los bloqueos y abrir nuevas vías de negociación?

Esperan que pueda empezar en tres semanas. La disponibilidad es más importante que la experiencia.

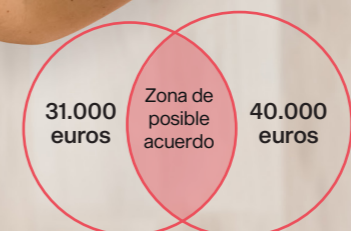
Tienen un precio **máximo de 40.000 euros.**

Ofrecen **perspectivas de desarrollo profesional** a corto-medio plazo.

Has recibido **dos ofertas más**: una de 33.000 euros y otra de 35.000 euros.

Propones un **precio de reserva de 31.000 euros**, siempre que se satisfagan las otras necesidades.

Tienes poca experiencia, pero estás **disponible para empezar enseguida.**



Podrías pedir 36.000 euros, además de tus otros requerimientos, aprovechando que la empresa tiene prisa por cubrir el puesto. **Hacer los deberes y explorar las necesidades y expectativas de la otra parte te proporciona poder y control en la negociación.**