



Hallan muerto a alcalde de NL 'levantado' el lunes

Por **Redacción Animal Político**

18 de agosto, 2010



Edelmiro Cavazos Leal, el alcalde de la localidad de Santiago, reportado como desaparecido el pasado lunes fue hallado muerto este miércoles por autoridades de Nuevo León.

El alcalde de Santiago, que fuera levantado la madrugada del lunes, fue encontrado por autoridades estatales y militares en el kilómetro 6 de la carretera a Cola de Caballo, de acuerdo con Milenio TV, el cuerpo fue encontrado , con la cabeza vendada y maniatado.

El periodismo libre necesita de sus lectores.

Sigamos contando las historias que importan.



RECIBE NOTICIAS



SUSCRÍBETE

a animal político.

#YoSoyAnimal

*Para **entender mejor***

AMLO llega a su primer informe de gobierno con una aprobación de 67%

Familiares de desaparecidos exigen justicia en 18 ciudades del país



El presidente Felipe Calderón lamentó vía Twitter el fallecimiento del alcalde de Santiago. "Lamento profundamente el cobarde asesinato de Edelmiro Cavazos alcalde panista de Santiago. Mis más profundas condolencias a su familia" escribió Calderón a través de su cuenta @presidente_FCH.

Redacción Animal Político

*Lo que hacemos en Animal Político requiere de periodistas profesionales, trabajo en equipo, mantener diálogo con los lectores y algo muy importante: independencia. Tú puedes ayudarnos a seguir. Sé parte del equipo. **Suscríbete a Animal Político**, recibe beneficios y apoya el periodismo libre.*

#YoSoyAnimal

Comparte



Suscríbete o inicia sesión para comentar

**Esta nota aún no tiene comentarios.
¡Agrega uno!**



RECIBE NOTICIAS



SUSCRÍBETE



RECIBE NOTICIAS



SUSCRÍBETE





Qué hacer (y qué no) cuando quieres pedir un aumento de salario

Por **BBC News Mundo**

24 de julio, 2019

Comparte



¿Cuánto dinero vale tu trabajo? O más bien, ¿es la respuesta a esa pregunta igual a la suma que te paga tu empleador?

Si no es así, debes solicitar un aumento y eso significa que debes negociar con la persona que paga tu salario. Este paso es algo que le da terror a mucha gente, pero no debería ser motivo de miedo.

"Nadie es despedido por pedir un aumento de sueldo", dijo Pip Jamieson, fundador del sitio para profesionales *The Dots*. "Al contrario: **pedir más dinero muestra ambición** y que deseas permanecer en la empresa".

*Para **entender mejor***

AMLO llega a su primer informe de gobierno con una aprobación de 67%



Familiares de desaparecidos exigen justicia en 18 ciudades del país

- **Cuál es la mejor forma de responder cuando en una entrevista de trabajo te preguntan cuál es tu mayor debilidad**
- **7 cosas que no debes decir en una entrevista de trabajo (y una en la que los expertos no están de acuerdo)**

Pero hay maneras correctas y maneras incorrectas de pedir un aumento de sueldo.

Aquí te explicamos algunas cosas que debes y no debes hacer cuando se trata de pedir más dinero por el trabajo que haces.

Correcto: hacer una investigación apropiada

Visita un sitio web de comparación de salarios o habla con una agencia de contratación o con su departamento de Recursos Humanos para averiguar el tipo de pago que deberías tener tu trabajo.

Necesitas evidencia sólida para respaldar tu aumento: objetivos de ventas alcanzados, contratos firmados, objetivos cumplidos. Recuerda: es sorprendente lo poco que podría saber la persona que decide tu salario, especialmente en las empresas grandes.



Getty Images

¿Crees que es hora de pedir un aumento de sueldo?

"Trabaja en función de eso", dice Dulcie Shepherd Swanston, autora de *It's Not Bloody Rocket Science* (No es tan malditamente difícil) y fundadora de la empresa de capacitación empresarial *Profitably Engaged*. "El tipo de cualidades que necesitas para obtener un aumento es el mismo tipo de cualidades que necesitas para ser un buen empleado"

Incorrecto: exigir más dinero sin una justificación

Tessa Fyson había estado trabajando para el Servicio Nacional de Salud de Reino Unido durante seis meses, cuando decidió pedir más dinero por su trabajo.



sentí ingenua cuando me dijeron que pensara en las razones y luego volviera”

Jamieson insiste en que los empleados **deben ver el pago como un contrato comercial (no como un favor)** y que por eso debe ser negociado seriamente.

Por lo tanto, no debes decir que necesitas el dinero para pagar el alquiler o comprar bolsos de Prada.



Getty Images

No pidas un aumento salarial acabado de comenzar en un empleo.

Pero Lou Goodman, director de marketing del sitio web de empleo Monster para Reino Unido, Irlanda y Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), advierte: “Siempre vale la pena que una empresa sea



"Pero al final, el pago debe reflejar el desempeño de alguien y el desempeño de la propia compañía"

Correcto: escoger un buen momento

Elige un momento en el que todos estén de buen humor, por ejemplo, después de la finalización (exitosa) de un proyecto. Averigua cuándo tu empresa planifica su presupuesto, para estar seguro de que no estás pidiendo un imposible.

"Tienes que ser inteligente", dice Shepherd. "Habla con tu jefe tres o cuatro meses antes de la próxima revisión salarial"

Incorrecto: solicitar un aumento demasiado pronto

Si tu último aumento de sueldo fue el año pasado o si acabas de empezar en un nuevo trabajo, tendrás que encontrar algunas buenas razones para justificar una solicitud de aumento tan pronto.

El periodismo libre necesita de sus lectores.

Sigamos contando las historias que importan.

Suscríbete

a Animal Político.

#YoSoyAnimal

"Demasiada gente comienza un nuevo trabajo y luego quiere un aumento de sueldo. Esto me desconcierta cuando el trabajo fue aceptado con esa oferta de salario", dice Charlotte Green, una entrenadora de desarrollo personal en Aprendizaje y Capacitación .



Getty Images

Si quieres pedir más dinero, asegúrate de haber investigado lo suficiente.

"Un aumento de sueldo premia la lealtad y el tiempo. El trabajo duro cosechará recompensas financieras".

Correcto: asegurarte de estar en el rango de salario correcto

Cada vez más las empresas están definiendo los salarios por puesto, reduciendo la posibilidad de negociaciones individuales de salario.

"Para los empleadores es muy útil tener una estructura. Si no la tienen y comienzan a pagarle a cada persona diferentes cantidades por hacer el mismo trabajo, las cosas pueden ponerse feas", explica Swanston.



Estas siendo ingenuo si pides más, dijo Swanson. De todos modos, es normal que tengas curiosidad por tu calificación de pago. Puede haber un error, o puede haber una buena razón por la que deberías estar en un nivel de salario distinto del que tienes”



Getty Images

Si te niegan el aumento, recuerda que puedes pedirlo en otro momento.

Sin embargo, Goodman dice que aunque los rangos de salarios pueden limitar la cantidad que puedes pedir, tienen ventajas: “Puede haber un amplio margen de movimiento dentro de un rango de pago. En realidad, es bastante útil ya que proporciona un marco para las negociaciones y te brinda puntos de referencia”



El sitio web de monster aconseja a los empleados sentirse derecho, tener contacto visual con tu jefe.

"La confianza es clave en esta conversación, así que habla lentamente y con un propósito, y usa gestos con las manos para reforzar tus puntos, si este es tu estilo natural"

Fyson dice que uno de las mayores enseñanzas que se llevó del Servicio Nacional de Salud de Reino Unido fue la siguiente: "¡Luce seguro! Todos hacemos más de lo que la descripción de nuestro trabajo nos dice que debemos hacer, pero también está bien querer una recompensa económica por eso"

Incorrecto: agitarte, reírte nerviosamente o permitir que tu mirada vague por la habitación o cubrir tu boca mientras hablas

Monster dice que todo esto sugiere a la persona que está al otro lado del escritorio que te sientes incómodo o inseguro con lo que estás pidiendo.

También dice que debes tratar de no rellenar ningún silencio o dar un paseo. Solo espera una respuesta y dale a entender a tu jefe que esperas una.

Correcto: solicitar una suma concreta

Puede parecer contrario a la intuición, pero una investigación hecha por *Columbia Business School* encontró que pedir un salario específico y preciso funciona mejor que una cifra redondeada.



Getty Images

“El tipo de cualidades que necesitas para obtener un aumento de sueldo es el mismo tipo de cualidades que necesitas para ser un buen empleado”.

Los investigadores ubicaron a los “negociadores” en escenarios tales como comprar joyas o negociar la venta de un automóvil usado.

Algunos hicieron ofertas precisas, otros hicieron ofertas redondeadas. En general, se vio que las personas que ofrecían una cantidad precisa estaban más informadas sobre el valor real del artículo en venta.

Uno de los autores del informe de 2013, la profesora Malia Mason, dijo: “La aplicación práctica de estos hallazgos, que indica que estás informado y estás utilizando un número preciso, se puede utilizar en cualquier situación de negociación para sugerir que hiciste tu tarea. ”



Los negociadores deben recordar que, en este caso, los ceros realmente no agregan nada a la mesa de negociaciones”, dijo el profesor Mason.

Pero ten en cuenta que si solicitas un aumento salarial de US\$1.245,25, es posible que tengas que explicar por qué esos 245 o esos 0.25.

Correcto: hablar sobre el futuro

“Hay más cosas de las que hablar que solo del salario”, dice Jamieson. “Hay otras cosas que afectan tu felicidad en el trabajo: flexibilidad, vacaciones, beneficios. Estas son todas las cosas de las que deberías hablar”.





Tessa Fyson finalmente consiguió su aumento salarial en Servicio Nacional de Salud y después de varios años se cambió a una carrera en mercadotecnia para una firma de reclutamiento. Una vez más pidió un aumento salarial y esa vez estuvo mejor preparada.

Lo que sus empleadores ofrecieron no fue lo que había pedido, pero hubo otros beneficios. "Regresaron para ofrecer un pequeño aumento cada vez que alcanzara mis objetivos trimestrales", dijo, "y un ascenso en el título del rol que desempeñaba".

"Puede que no haya sido exactamente lo que estaba buscando, pero el hecho de que intentaran apoyarme significó mucho".

Incorrecto: ceder

"Si no quisieron darte más dinero ahora y no creen que ese sea tu valor, pregúnteles qué es lo que aumentará tu valor y qué debes hacer. Ese tipo de retroalimentación es muy útil y sienta las bases para la próxima discusión," dice Shepherd.

Y por supuesto siempre puedes dejar ese trabajo.

"Cuando estás negociando", señala Jamieson, "la amenaza de irte siempre está implícita".

"No necesitas explicarlo, y lo mejor para ti es que se trata de un mercado de vendedores. Las mejores empresas se quedan con el mejor talento a través de ofertas más atractivas, y así debe ser".

Ahora puedes recibir notificaciones de BBC Mundo. Descarga la nueva versión de nuestra app y actívalas para no perderte nuestro mejor contenido.

- ¿Ya conoces nuestro canal de YouTube? ¿Ya conoces nuestro canal de YouTube? **¡Suscríbete!**

<https://www.youtube.com/watch?v=16AhQaStWxg&t=15s>

<https://www.youtube.com/watch?v=J-7hKPwfNM0&t=10s>



RECIBE NOTICIAS



SUSCRÍBETE

del equipo. **Suscríbete a Animal Político**, recibe beneficios y apoya el periodismo libre.

#YoSoyAnimal

© B|B|C

Comparte



Suscríbete o inicia sesión para comentar

**Esta nota aún no tiene comentarios.
¡Agrega uno!**



RECIBE NOTICIAS



SUSCRÍBETE



RECIBE NOTICIAS



SUSCRÍBETE



Síguenos

Tu correo electrónico*

Recibir noticias

[Quiénes Somos](#) / [Directorio](#) / [Aviso de privacidad](#) / [Anúnciate con nosotros](#)

