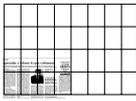


	Tirada: 379.657 Difusión: 291.063 (O.J.D) Audiencia: 1.018.720 (E.G.M) 19/10/2003	Sección: Economía Espacio (Cm ₂): 430 Ocupación (%): 49% Valor (Ptas.): 780.178 Valor (Euros): 4.688,97 Página: 20	
	Nacional Suplem. Semanal Semanal		Imagen: Si

LO ÚLTIMO

Aprender a valorar lo que cobramos

La mayoría de los libros de retribución están dirigidos a los directores de recursos humanos. *La caja de herramientas*, sin embargo, invita a los profesionales a que conozcan cómo les paga su empresa y a valorar otras cosas aparte del salario dinerario.

Juan Fajardo, Madrid

Carlos Delgado, director de consultoría de recursos humanos de PricewaterhouseCoopers y autor de *La caja de herramientas* –editado por Empresa Activa–, utiliza esta analogía para mostrar el amplio abanico de posibilidades que empresa y empleado tienen para cuadrar la recompensa que estos últimos perciben por su contribución a la organización. “No se pueden seguir utilizando modelos generalistas de compensación sin premiar la contribución real de la persona a la compañía”, resalta Delgado.

De la teoría a la práctica

A través de las conversaciones de un grupo de amigos, antiguos compañeros de estudios de una prestigiosa escuela de negocios, el autor muestra la teoría retributiva mediante casos prácticos: “Los protagonistas son personas reales, que cuentan con vida propia y con

los problemas comunes. Nacho representa al profesional que antepone el salario a la hora de buscar trabajo y que ahora se encuentra atrapado en una organización que no le aporta demasiado. “Es el típico empleado que cuando se queja de su retribución no tiene en cuenta aspectos muy importantes como el bonus, el seguro médico, el de vida o el plan de pensiones”, explica Delgado. Luis, por su parte, valora más otros elementos intangibles, como pasar más tiempo con sus hijos frente a la posibilidad de ganar más dinero. Mediante estos ejemplos, el autor invita a los trabajadores a reflexionar sobre la forma en que son retribuidos. “La compensación que recibe un trabajador es algo más que dinero. Es importante mirar a largo plazo y valorar otras cosas antes de lanzarse a la búsqueda de empleo tratando de ganar más”, señala Delgado.

A José, otro de los amigos, le



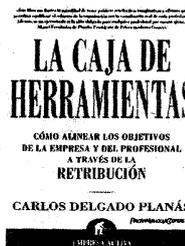
Carlos Delgado, director de consultoría de recursos humanos de PricewaterhouseCoopers y autor del Libro.

La compensación es como una caja de herramientas en la que hay que escoger los elementos más idóneos

acaban de ofrecer encargarse de la dirección de recursos humanos de su empresa. Hablando con sus excompañeros de escuela se da cuenta de que para diseñar las políticas retributivas debería pensar en la compañía, pero también en los empleados. “Es imprescindible alinear los objetivos de la organización y del profesional a través de la compensación”, añade. La retribución es un medio, y no un fin

en sí mismo, para conseguir los objetivos empresariales. “La remuneración es como una caja de herramientas en la que debe elegir los elementos en función de la persona o colectivo para alinear sus objetivos con la estrategia”, añade.

El libro muestra cómo los profesionales deberían recibir una re-



tribución justa, equilibrada y competitiva. “La justicia individual está relacionada con el equilibrio entre la contribución del empleado a la organización y la recompensa que percibe. Si éste se rompe en favor del trabajador, habrá pérdida de productividad. Si es al contrario, la organización correrá el riesgo de que el profesional se vaya”, señala. “Respecto a la competitividad, dar la espalda al mercado puede anular la justicia y la retribución equilibrada”, concluye Delgado.

Otros libros de recursos humanos en www.expansionempleo.com/redir/libros_rrh

LA CAJA DE HERRAMIENTAS

Carlos Delgado / Empresa Activa / 156 páginas / 10 euros