

Expansión

29/3/2024

A la caza del mejor sueldo

● Los **expertos en people analytics** siguen teniendo la sartén por el mango en la negociación salarial. La transformación tecnológica del área de gestión de personas están impulsando la demanda de estos perfiles que, más allá de la moda de hace unos años, se han convertido en uno de los pilares más sólidos para que el departamento de recursos humanos gane eficiencia. La gestión del dato no sólo agiliza la burocracia típica de este área, también permite hacer tangible la evaluación del desempeño, un factor fundamental para identificar, desarrollar y compensar a los profesionales.

● Para Alba Escolà, directora de ImanCorp Foundation, "los profesionales con más opciones para negociar un salario al alza son aquellos con habilidades altamente especializadas y una sólida experiencia en áreas como análisis de datos, **gestión del cambio y desarrollo de talento**".

● Quienes también tienen opciones para aspirar a un buen sueldo son los **profesionales de negocio y operaciones interesados en RRHH**. "La escasez relativa de estos perfiles y su impacto directo en la cultura organizacional y la eficiencia operativa, los posicionan como altamente valiosos para las empresas", asegura Josep Capell, CEO de Ceinsa.

● María Fernández, HR Business Manager en Hays España, identifica a los **profesionales que combinan una sólida experiencia en la parte 'soft' del área, junto con conocimientos en la parte 'hard'**: "Sobre todo, aquellos con experiencia en empresas multinacionales, habilidades en idiomas y conocimientos de herramientas como Power BI, integración de sistemas y análisis de datos".

● Guillermo Julio, managing consultant de Robert Walters, no duda en señalar al **director de RRHH** como el que tiene más fuerza en la negociación salarial: "Hay muchas compañías que no se dan cuenta del valor que tiene el director de recursos humanos hasta que lo fichan o ha decidido abandonar la empresa".