



NOSOTROS TOMAMOS DECISIONES

RETRIBUCIÓN VARIABLE - IV

Un sistema de retribución **ALCANZABLE**

Este es un aspecto clave en un sistema de retribución variable y además se puede convertir en el más desmotivador.

También es el más difícil de mejorar:

- Primero, porque la dirección de la empresa tiene el lógico deseo de llegar lo más lejos posible. A veces sin valorar adecuadamente el entorno social en el que actúa.
- Segundo, porque está en la naturaleza humana considerar siempre excesivo lo que se nos exige como trabajadores.

Sin embargo, esa dificultad desaparecería en gran parte si existiese una verdadera comunicación entre la Entidad y sus empleados. Resumiendo que los Recursos Humanos fuesen, de verdad, el principal activo de la Entidad. De verdad, no como ahora que es de boquilla.

La adjudicación de los objetivos debería efectuarse mediante una doble vía: de dirección a empleados y viceversa, con antelación suficiente y con una verdadera participación de los implicados: del empleado de ventanilla a la dirección general. Los departamentos que elaboran los objetivos pueden estar muy bien asesorados, pero la “calle” de verdad la conocen los empleados de las oficinas.

**LA RETRIBUCIÓN VARIABLE TIENE SUS PROS Y SUS CONTRAS,
EVITEMOS ESTOS ÚLTIMOS**