

GUÍA PRÁCTICA

Cómo negociar tu salario

Negociar no es pelear: es una conversación con datos. Si llegas preparado y con un rango fundamentado, la negociación juega a tu favor. Esta guía te da el método, los scripts y todo lo que puedes negociar más allá del salario base.

LOS 5 PRINCIPIOS

- **Investiga antes.** Llega con datos reales del mercado, no con una corazonada.
- **Da un rango, nunca un solo número.** Un número único te encierra; un rango te da espacio.
- **Ancla realista-alto.** El piso de tu rango debe ser una cifra con la que ya estarías conforme.
- **Pospón la cifra lo más posible.** Tu posición mejora cuando la empresa ya te quiere contratar.
- **Negocia el paquete, no solo la base.** Hay valor en prestaciones, equipo, esquema y crecimiento.

PASO A PASO

1. Investiga tu rango

Usa el Buscador de Salarios TI de CodersLink (salaryexplorer.coderslink.com) y cruza con tu experiencia, stack y seniority. Define tres cifras: tu piso (lo mínimo que aceptas), tu objetivo y tu techo realista.

2. Define tu rango

<p>Piso</p> <p>\$ _____</p>	<p>Objetivo</p> <p>\$ _____</p>	<p>Techo</p> <p>\$ _____</p>
-----------------------------	---------------------------------	------------------------------

3. Frases modelo

Cuando te preguntan tu expectativa demasiado pronto:

"Me gustaría conocer un poco más del alcance del rol antes de hablar de números. ¿Qué rango tienen contemplado para esta posición?"

Cuando das tu rango:

"Con base en mi investigación del mercado y mi experiencia, estoy buscando un rango entre \$X y \$Y, y estoy abierto a conversar el paquete completo."

Cuando la oferta llega baja:

"Agradezco la oferta y sigo muy interesado. Esperaba algo más cercano a \$Z por (mi experiencia en X / el alcance del rol). ¿Hay margen para acercarnos?"

4. Negocia el paquete completo

Qué puedes negociar	Por qué importa
Salario base	Tu número ancla. Define casi todo lo demás.
Esquema de contratación	Impacta tu neto y tus obligaciones. Entiéndelo a fondo.
Prestaciones (SGMM y demás)	Valor real que muchas veces se omite del cálculo.
Equipo y herramientas	Laptop, monitores, presupuesto de setup.
Bono o ajustes	Bono de ingreso o revisión a los 3–6 meses.
Vacaciones y flexibilidad	Días, horario y modelo de trabajo.
Crecimiento	Plan de carrera, presupuesto de aprendizaje, certificaciones.

Recuerda: Si la oferta no cumple tu expectativa, dilo en la llamada de oferta con respeto y datos. Tu Aliado Experto puede llevar la contrapropuesta a la empresa.