

Curso

Estrategias de Compensaciones Basadas en Resultados

Relator

Psic. Andrés Ramírez Villarroel

Santiago, 26 y 27 de Marzo 2012

Presentación

Las empresas y organizaciones en todo tipo de industria o sector de servicios están descubriendo el poder de los sistemas de compensación en contraposición a los sistemas tradicionales de remuneraciones, los cuales no explican cómo la empresa agrega valor a sus operaciones y sólo consideran los salarios como un mero gasto fijo.

Este curso presenta numerosas ideas sobre **programas de incentivos y compensaciones** orientados a que los empleados se enfoquen hacia el servicio al cliente, la calidad, la productividad y otras metas de la organización. Para tener personal altamente motivado y comprometido, es preciso compensarlo por el logro de tales metas.

Para conocer cómo se está haciendo esto en empresas exitosas, asista a este curso único que reúne y presenta en un formato coherente y práctico, programas de compensación y desempeño de los recursos humanos, acordes con los sistemas de administración, operación y rentabilidad de cualquier empresa.

Objetivos

El curso permitirá a los participantes conocer:

- Diversos formatos (reales) de compensaciones de mercado, cómo interpretarlos y aprovecharlos mejor según el nivel organizacional de su propia empresa.

- Cómo integrar programas de compensación, desempeño y competencias con las metas financieras de su empresa para lograr una mayor rentabilidad, mejorando la motivación laboral y la retención de talentos.

Nuestro experto, **Andrés Ramírez V.**, compartirá con los participantes diversas soluciones y mejores prácticas de compensación, incentivos y desempeño, desarrolladas por corporaciones internacionales y grandes empresas locales, que les están permitiendo alcanzar rápidamente sus metas de negocio, a través de un personal altamente motivado.

Temas clave que serán tratados

- Estrategias de compensación ligadas al negocio: el poder de las compensaciones basadas en resultados:
- Cómo aprovechar los estudios de compensaciones de mercado.
- ¿De dónde partir? Autoevalúe su nivel organizacional y elija el modelo de compensaciones más adecuado para SU nivel.
- ¿Adónde llegar? Salarios equitativos y competitivos.
- Relación entre renta fija, valor del cargo (responsabilidad de la función).
- Relación renta variable y desempeño (individual).
- Competencias, Desempeño, Clima Laboral, Productividad y Rentabilidad Sustentable.

Quiénes deben asistir

Gerentes, Subgerentes y Jefes de las distintas áreas funcionales de la empresa: Producción/Operaciones, Administración, Ingeniería, etc. , que deban gestionar las compensaciones e incentivos del personal a su cargo.

También, Gerentes, Ejecutivos y Profesionales de: RRHH; RRH; Capacitación y Desarrollo; Remuneraciones; Beneficios al personal.

Metodología y Documentación

Curso-taller, que mediante trabajo en grupos facilita la interacción y la participación activa de los asistentes.

Cada participante recibe una carpeta con el contenido de la exposición y el material de trabajo para la realización de casos y ejercicios prácticos.

Algunos Testimonios

- Excelente relator y recalco lo bueno del material entregado y la discusión que se dio con el resto de los asistentes. -- Elías Oropesa (TELMEX S. A.).
- Me entregó una visión clara para poder implementar una remuneración variable a los distintos niveles de la estructura de la organización. – Gonzalo Hinojosa R. (HARTING S.A.).
- El curso deja una visión global súper clara del desarrollo de compensaciones dentro de la empresa". Andrea Valenzuela (IST).
- Entrega herramientas válidas para la gestión diaria de las empresas. – Jorge Castillo Muñoz (Cía. de Mallas y Plásticos Ltda.).
- Me ayudó para aterrizar los conocimientos teóricos a niveles que puedo ocupar en mi empresa. – Paola Llanten (Bluecom Asesorías Comunicacionales).
- Es práctico y aplicable. Aranzazú Fajardo F. (LABORATORIO MINTLAB)
- Muy práctico y con buenos ejercicios. Caroline Astudillo M. (Universidad Mayor).
- Muy buen seminario, preciso y con mucha interacción de los participantes. De muy buen nivel. Rocío Guerra Toledo (AGUAS ANDINAS)
- Excelente, relator muy carismático y preocupado por aclarar todas las dudas, lo que denota

dominio sobre el tema. Christian G. Rojas Vega (MACO ICSA)

- Felicitaciones al relator por su asertividad para desarrollar el curso. Pablo Torres Díaz (COMPAÑIA MINERA DEL PACIFICO S.A.)
- Muy bueno y excelente metodología. Mónica Pino Lara (SENCE)
- Interesante, con mucho contenido. Leonardo Parra T. (ANGLO AMERICAN SUR S.A.)
- Excelente, una visión global de cómo asociar las metas y resultados de la compañía con la gestión de las personas. Héctor Cortez V. (MASISA S.A.)

Nuestro relator: Andrés Ramírez V.

Psicólogo Organizacional P.U.C de Chile. Diplomado en Marketing, Administración y Contabilidad de la misma Universidad.

Ha sido profesor universitario de Psicología Laboral en la Universidad de Ciencias de la Informática durante más de 12 años, así como de Clima Organizacional en la Escuela de Comunicaciones de la Univ. Mayor.

Durante sus más de 20 años de experiencia profesional se ha especializado en Capacitación, Compensaciones, Desarrollo Organizacional, y Evaluación de Personal, temas que ha desarrollado a través de diversos proyectos de consultoría. Entre éstos, ha desarrollado modelos de competencias corporativos, levantado perfiles de cargos, evaluado brechas y certificado a los titulares de esos cargos, desarrollado planes de formación y carrera, con un diseño metodológico transferible y replicable a todos los cargos de la organización.

Entre las asesorías que ha realizado, destacan corporaciones internacionales, tales como: Siemens, Nokia-Siemens Networks, Finning Sudamérica, Puig Chile, así como empresas nacionales como: Codelco Corporativo y otras mineras (Spence, Lomas Bayas, etc.), Empresas Carozzi, Servicio de Salud Metropolitano, Chilena Consolidada (Zurich), MINVU, ABC-DIN, Epson Chile, Sofofa (Dimacofi, Burger King, Caffarena)..

También ha ocupado cargos de jefatura y gerencia de Recursos Humanos en empresas nacionales e internacionales, entre ellas: Industrias Vogt, Hotel Grand Hyatt Santiago, Valle Nevado, LG Electronics, Williamson Balfour.

Curso: "Estrategias de Compensaciones Basadas en Resultados"

Programa

El Poder de los Sistemas de Compensación

- Qué es lo que se está premiando hoy en día: ventas, margen, EBIT, EVA.
- Compensaciones y refuerzos, teoría de motivación B. F. Skinner.
- Cómo relacionar las compensaciones con resultados de un modo objetivo.
- Planificación Estratégica y metas individuales o grupales.
- Las mejores formas de compensar un buen trabajo: desarrollo de carrera y retención de talentos.
- Programas de reconocimiento.

Estudios de compensaciones globales, por segmentos y específicos

- Conceptos básicos de remuneraciones.
- Diversos formatos empleados por estudios de compensaciones globales y su segmentación.
- ¿Qué comparar: sueldo líquido, compensación total, costo empresa?
- Encuesta de beneficios del mercado.
- Estudios basados en cargos y basados en niveles de responsabilidad.
- Estudios de compensaciones por rubros específicos: ¿es ésta toda la competencia?
- Tendencias actuales: bandas salariales.

Estructura organizacional: descripciones, evaluaciones y estructuras de cargo

- ¿Cómo elegir el estudio adecuado para su empresa?
- Auto evaluación del propio nivel organizacional y la estrategia de compensación para SU empresa.
- Estado de las descripciones de cargo.
- Tipos de evaluaciones de cargo.
- Estructura de cargos.

Política salarial equitativa y competitiva: el punto de llegada

- Modelos de políticas de compensaciones.
- Requisitos para indexar a la estructura de cargos su esquema salarial y el estudio de mercado elegido.
- Posicionamiento de la curva de remuneraciones respecto al mercado.
- Alcanzando la equidad interna: estructura de rentas fijas.
- Alcanzando la competitividad externa: definición de mix fijo/variable.

Rentas fijas y evaluación de cargos

- Evaluaciones por puntos: sistemas más usados.
- Evaluación y estructura de cargos, su relación con la distribución de responsabilidades.
- Aumentos anuales de rentas fijas: a quiénes y por qué.
- La importancia de contar con políticas salariales.

Rentas variables y evaluación del desempeño

- Sistemas para evaluar y gestionar el desempeño.
- Evaluaciones 360°: pros y contras.
- Requisitos para una buena evaluación: validez, confiabilidad y objetividad.
- La normalización forzada como criterio de objetividad.
- Desempeño y metas: incentivos individuales y grupales.
- Otras rentas variables: comisiones, asignaciones.

El factor humano de la cadena de valor

- Modelo de rentabilidad sustentable.
- Indicadores de productividad y metas (KPIs).
- Clima, liderazgo y compensaciones, claves para motivar el desempeño.
- Competencias y capacitación.



Información General

Fecha: 26 y 27 de Marzo 2012

Horario: Lunes 26: 9:00 a 13:00 y 14:15 a 18:15 horas
Martes 27 9:00 a 13:00 y 14:15 a 17:15 horas

Duración: 15 horas

Lugar: **SANTIAGO.** Hotel Santiago Park Plaza, Lyon 207. Providencia. (Metro Estación Los Leones)
Estacionamiento liberado en Calle Barcelona 2077. Providencia.

Nombre Actividad Estrategias de Compensaciones Basadas en Resultados.

Código Sence: 12-37-7693-72
Actividad de Capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título o grado académico.

Org. Capacitador: CIDES Corpotraining Ltda. Rut: 77.334.850-2

PRECIOS: El valor por participante se determina según el número de inscritos de la **misma empresa u organismo**. Se aplican los siguientes **descuentos** a cada participante:

- 10% por 2 participantes inscritos de la misma empresa
- 15% por 3 ó más participantes de la misma empresa.

Adicionalmente, se ofrece un **precio especial**, correspondiente a un **10% de descuento**, para quienes se inscriban al curso a través de los siguientes OTIC: **Sofofa, CCC, OTICHILE, del Comercio, o Proforma**, o pertenezcan a **Organismos Públicos**.

Inscritos	<u>Precio Normal</u>	<u>Precio Especial</u>
1 participante	\$340.000	\$306.000
2 participantes	\$306.000 c/u	\$275.400 c/u
3 ó más particip.	\$289.000 c/u	\$260.100 c/u

Incluye: Almuerzos, coffee-breaks, documentación del curso y Diploma de participación.

INSCRIPCIONES: Ficha de Inscripción: [AQUÍ](#).
Puede también solicitarla a: cides@cides.cl o al Tel: (2)3730170 u obtenerla en www.cides.cl.

Nota importante: Para asegurar su inscripción, aun cuando ésta sea realizada posteriormente por su OTIC, es necesario que complete y nos envíe nuestra [FICHA DE INSCRIPCIÓN](#), la que también puede solicitar al Tel. [2-3730170](tel:2-3730170) o a cides@cides.cl

Por otra parte, la comunicación a SENCE de su inscripción, no lo exime del requerimiento de enviarnos igualmente nuestra FICHA DE INSCRIPCIÓN.

- NOTAS:**
1. CIDES Corpotraining se reserva el derecho de suspender la realización de este curso en la eventualidad que haya menos de 8 participantes inscritos en el mismo.
 2. Apenas se alcance el quórum mínimo necesario o, en su defecto, cuando CIDES Corpotraining considere posible efectuar el curso, se enviará mail de confirmación de su realización a los inscritos y/o a los responsables de inscripción.
 3. Por otra parte, si se decidiera suspender el curso, se comunicará esto por e-mail a los respectivos responsables de inscripción, con al menos 3 días hábiles de anticipación al inicio del mismo, salvo fuerza mayor de último momento.
 4. Si un participante inscrito no pudiera participar en el presente curso, podrá ser reemplazado por otro participante de su misma empresa. Si esto no fuera posible, el responsable de la inscripción deberá comunicarnos este hecho por escrito (e-mail) con al menos 3 días hábiles de anticipación a su inicio.