

**Captan el talento a golpe de talonario y sufren un 30% de rotación anual**

## **Las pymes malgastan dos de cada diez euros que pagan en salarios por no planificar su política retributiva**

- **Un 20% del coste salarial que soportan las pymes en nuestro país está malgastado como consecuencia de la ausencia de una política retributiva bien diseñada y estructurada, según los datos de [PeopleMatters](#).**
- **Además de ese sobrecoste las empresas medianas soportan también elevados índices de rotación de un 30%, que encarecen aún más su partida salarial y suma otro coste del 25% adicional en pérdida de productividad.**

**Madrid, 15 de julio de 2019.**- La ausencia de una planificación adecuada en su política retributiva les cuesta a las pymes dos de cada diez euros que pagan en salarios. Son los cálculos elaborados por [PeopleMatters](#), consultora especializada en Gestión de Personas, tras analizar la política retributiva de este tipo de empresas.

El tamaño de empresa a partir del cual la política de retribución es clave se sitúa en torno a los 50 empleados. ¿Cuáles son las vías por las que se malgasta el dinero en las pymes?:

- **Estrategia reactiva**: las compañías más pequeñas están muy centradas en su operativa y en la parte comercial para vender y son más descuidadas con la gestión interna. En vez de planificar sobre el equipo que necesitan, la forma de fidelizar a los empleados más valiosos, de motivar y atraer al talento, suelen actuar de forma reactiva en el momento en que surgen las necesidades. Cambian la estrategia por la reacción y no trabajan su marca como empleadores.
- **Dificultad para poder atraer por elementos no retributivos**: muchas de las PYMES no han analizado qué otros elementos, a parte del dinero, pueden poner en valor para atraer a los profesionales que necesitan. En una PYME, la marca como empleador no es algo que venga de la mano con la marca comercial, como sí ocurre en grandes empresas, las cuales cuentan con una ventaja de partida: son compañías conocidas tanto para clientes como para profesionales. Las PYMES pierden muchas oportunidades de atraer con elementos no retributivos por el hecho de no haberse planteado cómo hacerlo.
- **Rotación del 30%**: a su vez, estas políticas llevan a una rotación muy elevada, que suma un coste añadido en búsqueda, selección y formación perdidas.

Las pérdidas en total representan, al menos, el 20% de la inversión en salarios y otro 25% extra se pierde en la productividad que no se logra alcanzar por todos los desajustes que supone esta mala praxis.

Frente a esta carencia **Susana Marcos**, socia de **PeopleMatters**, considera que *“no es necesario ser una gran empresa para tener una estrategia retributiva adecuada. Las compañías de más de*

*50 empleados necesitan planificar: para diseñar un esquema retributivo acorde con los salarios del sector, que pueda contemplar un componente variable y bonus especiales para los colectivos más estratégicos que permita fidelizar al mejor talento y evitar la salvaje rotación de algunos sectores como el tecnológico y creando una marca como empleador para atraer al talento necesario con incentivos como la autonomía en el trabajo y los proyectos a desarrollar”.*

Y añade que *“las compañías con una buena política retributiva la utilizan claramente como una ventaja competitiva que tiene repercusión directa en su cuenta de resultados. Convierten un coste en una inversión rentable y clave para conseguir que su negocio funcione”.*

#### **Sobre PeopleMatters**

**PeopleMatters** es una firma de servicios profesionales de consultoría de gestión de personas, líder en *Employer Branding* y comunicación en España. Otras líneas de servicio incluyen la Estrategia de Capital Humano, Transformación Cultural, Gestión del Talento, Organización, Retribución y Recompensa, y Diversidad y Bienestar Corporativo.

La compañía ha creado y desarrolla el programa *Recruiting Erasmus* para la atención de talento en las empresas. Además, realiza formación y profesionalización avanzada y diversos estudios y *benchmarking*.

Para más información, visita: [www.peplematters.com](http://www.peplematters.com)

#### **Información de prensa de PeopleMatters**

Soledad Gamerman

PeopleMatters. Tel. 917810680

[soledad.gamerman@peplematters.com](mailto:soledad.gamerman@peplematters.com)