

Segundo Café con Ticket Caracas 2011

## Cestaticket Services ofrece herramientas para convertir a Recursos Humanos en un departamento estratégico

*En el marco de este Café con Ticket, destacados ponentes brindaron asesoría a Gerentes de Recursos Humanos de distinguidas empresas del país, para que incorporen acciones claves que le permitan a su departamento rescatar el lugar estratégico que tienen dentro de las organizaciones, considerando además nuevas tendencias en los perfiles de sus colaboradores, así como en índices salariales y estructuras de pago*

**Caracas, julio de 2011.-** Cestaticket Services, empresa de beneficios sociales del grupo francés Edenred, realiza su serie de eventos “Café con Ticket”, un espacio gratuito especialmente diseñado para brindar asesoría e información importante en los procesos de toma de decisión gerencial y de negocio, para sus empresas clientes a nivel nacional, de la mano de invitados de reconocida trayectoria y experiencia.

En esta oportunidad la temática del encuentro estuvo dirigida a profesionales de recursos humanos, quienes conocieron lo último en tendencias en compensación, así como diversas acciones para lograr convertir a la gerencia de talento humano en el aliado estratégico del tren directivo de sus empresas.

Durante este “Café con Ticket” más de 250 participantes conocieron de la mano de Alejandro Szilagyl, Consultor Internacional Senior de 2sp, cómo vender al departamento de Recursos Humanos como un aliado estratégico. Al respecto, el consultor señaló que existe la necesidad en las organizaciones de cambiar el posicionamiento tradicional que este departamento tiene, partiendo del principio de que si las empresas funcionan con personas, quiere decir que la gestión y manejo de ellas es un elemento estratégico y clave dentro de las organizaciones, de ahí la importancia de “rescatar el valor estratégico de la gerencia de recursos humanos”, agregó.

Para lograr el posicionamiento de aliado estratégico, el experto recomienda usar la fórmula de posicionamiento de “2sp”, la cual contempla cuatro preguntas: ¿Qué soy yo? ¿Quién es él? ¿Qué quiero? ¿Qué quiere él?. Como departamento de RRHH debo empezar a pensar como ellos lo hacen, con valor estratégico y comunicar logros con cifras que permitan demostrar que el retorno de la gestión representa el doble de la inversión que la empresa hace en esta materia”, comentó el experto

Posteriormente, Raúl Briceño, Director General de Consultoría Estructural y Gerencial, compartió con los asistentes la dinámica de los sistemas de compensación. Al respecto el experto señaló que las organizaciones deben empezar a entender que tienen un nuevo perfil dentro de ellas: “jóvenes que buscan lo versátil y dinámico de la tecnología, que entienden que la información debe ser pública e inmediata, por lo que no consideran que el pago de sus logros y cumplimientos de objetivos sea a mediano o largo plazo”, comentó Briceño.

Contactos Editoriales:

Cestaticket Services:

**Berta Hamana**[bha@cestaticket.com.ve](mailto:bha@cestaticket.com.ve)[www.cestaticket.com.ve](http://www.cestaticket.com.ve)PIZZOLANTE Comunicación  
Estratégica:

Telf.: (0212) 953.43.22

**Lidia Pinto**[lpinto@pizzolante.com](mailto:lpinto@pizzolante.com)**Sabina Santacroce**[ssantacroce@pizzolante.com](mailto:ssantacroce@pizzolante.com)

Telf.: (0212) 953.43.22

**TAGS SUGERIDOS:**

- #Cestaticket
- #Motivación Laboral
- #Poder Adquisitivo
- #Beneficio de Alimentación
- #Compensación
- #Nativos Digitales
- #Recursos Humanos

El experto hizo énfasis en que las empresas deben entender las características de sus colaboradores, para que luego puedan construir una nueva ecuación que adapte los esquemas de compensación a lo que realmente les motiva. En este sentido, “las organizaciones deben innovar en los mecanismos de comunicación, entendiendo qué motiva a sus colaboradores a generar resultados y en consecuencia diseñar nuevas estrategias de compensación adaptada a esas necesidades”, agregó Briceño.

“Este es nuestro cuarto ‘Café con Ticket’ del año 2011, donde invitamos a nuestros clientes a compartir un café con consultores de Recursos Humanos especializados para que los asesoren en temas de interés para su desarrollo profesional. Todos los años visitamos las principales ciudades del país en las que mantenemos una amplia cartera de clientes y les llevamos de forma gratuita la posibilidad de abordar distintas temáticas de acuerdo a sus necesidades de información, porque al darnos la oportunidad de ser sus aliados estratégicos, nos convertimos más que en proveedores de beneficios sociales, sino en sus asesores de negocios”, comentó Berta Hamana, Directora de Mercadeo y Comunicaciones de Cestaticket Services.

---

#### **Acerca de Cestaticket**

Cestaticket Services es una empresa pionera y líder en Venezuela, con más de 20 años de experiencia en el campo de beneficios sociales. Contamos con la más completa red de establecimientos afiliados y un portafolio de productos ajustado a las necesidades de nuestros clientes: Ticket Alimentación (papel y tarjeta), Ticket Restaurante, Ticket Juguete, Ticket Plus, Ticket Compliments, Ticket Guardería.

#### **Edenred**

Edenred, inventor del Ticket Restaurant® y líder mundial en el campo de los vales de servicios prepago para empresas, imagina y desarrolla soluciones que facilitan la vida de los empleados y mejoran la eficacia de las organizaciones.

Las soluciones que propone Edenred garantizan a las empresas que sus fondos se asignan a un uso específico y permiten la gestión de:

- Los beneficios para empleados (Ticket Restaurant®, Ticket Alimentación, Ticket CESU, Ticket Guardería, etc.),
- Los gastos profesionales (Ticket Car, Ticket Cleanway, etc.),
- La motivación y las recompensas (Ticket Compliments, Ticket Kadéos, etc.).

El Grupo también asiste a las instituciones públicas en la gestión de sus programas sociales.

Cotizado en la Bolsa de París, Edenred está presente en 40 países con 6.000 colaboradores, cerca de 530.000 empresas y organismos públicos, 1,2 millones de afiliados y 34,5 millones de beneficiarios. En 2010, Edenred registró un volumen de emisión de 13.900 millones de euros, de los cuales el 55% en los países emergentes.

Ticket Restaurant® y las otras denominaciones de los productos y servicios que propone Edenred son marcas registradas pertenecientes al grupo Edenred.