

## A2.41.1 Negotiation of an offer

### Verhandlung eines Angebots



En España, muchas personas quieren *expresar su opinión* cuando van a **negociar** el salario. A veces la empresa puede ofrecer **retribución flexible**: parte del sueldo es dinero y otra parte son servicios, como seguro médico o guardería. Algunos **beneficios** tienen ventaja porque no pagan **impuestos** hasta un cierto límite. Así, aunque el salario bruto baje, el trabajador puede mantener servicios y pagar menos impuestos al año.



*In Spanien möchten viele Menschen ihre Meinung äußern, wenn sie ihr Gehalt **verhandeln**. Manchmal kann das Unternehmen eine **flexible Vergütung** anbieten: Ein Teil des Gehalts ist Geld, und ein anderer Teil sind Sachleistungen, wie eine Krankenversicherung oder eine Kita. Einige **Zusatzleistungen** haben einen Vorteil, weil sie bis zu einer bestimmten Grenze **steuerfrei** sind. So kann der Arbeitnehmer, auch wenn das Bruttogehalt sinkt, die Leistungen behalten und pro Jahr weniger Steuern zahlen.*

1. ¿Qué significa la retribución flexible?
  - a. La empresa solo paga el transporte.
  - b. Todo el salario se paga en dinero.
  - c. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
  - d. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
  - a. Un seguro médico
  - b. Un coche de segunda mano
  - c. Un viaje de vacaciones
  - d. Un préstamo del banco
3. ¿Por qué algunos beneficios son interesantes para el trabajador?
  - a. Porque hacen el salario neto igual al bruto.
  - b. Porque obligan a trabajar más horas.
  - c. Porque suben el precio de los impuestos.
  - d. Porque no pagan impuestos hasta un límite legal.
4. ¿Qué ocurre si la empresa ofrece seis mil euros como retribución flexible y el bruto baja a treinta y nueve mil?
  - a. La persona paga menos impuestos, mantiene los beneficios y ahorra dinero.
  - b. La persona recibe más dinero neto, pero sin servicios.
  - c. La persona pierde los beneficios y paga lo mismo.
  - d. La persona paga más impuestos y ahorra menos.

1-d 2-a 3-d 4-a

## 2. Lesen Sie den Dialog und beantworten Sie die Fragen.

Pedro y María discuten una propuesta de trabajo y dan su opinión para llegar a un acuerdo

*Pedro und María sprechen über ein Jobangebot und äußern ihre Meinung, um zu einer Einigung zu kommen*

**Pedro:** Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(Man hat mir gesagt, dass das Angebot eine zusätzliche Jahreszahlung beinhaltet.)*

<b>María:</b> Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?	<i>(Ja, allerdings ist das nicht ganz sicher. Was meinst du?)</i>
<b>Pedro:</b> Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.	<i>(Ich finde, wir sollten eine klare Bestätigung verlangen.)</i>
<b>María:</b> Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente.	<i>(Gestern haben wir schon nach einer Gehaltserhöhung gefragt, und die Antwort war nicht überzeugend.)</i>
<b>Pedro:</b> ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?	<i>(Was wäre, wenn wir ein Gegenangebot mit klareren Bedingungen machen?)</i>
<b>María:</b> Me parece bien, siempre que sea razonable.	<i>(Finde ich gut, solange es vernünftig ist.)</i>
<b>Pedro:</b> La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte.	<i>(Das Unternehmen hat gesagt, es möchte von unserer Seite Engagement sehen.)</i>
<b>María:</b> Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.	<i>(Und ich habe geantwortet, dass unser Engagement davon abhängt, was sie uns anbieten.)</i>
<b>Pedro:</b> ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta?	<i>(Haben sie irgendeinen Teil unseres Vorschlags angenommen?)</i>
<b>María:</b> Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo.	<i>(Ja, ihnen hat die Idee von flexiblen Arbeitszeiten gefallen. Das ist positiv.)</i>
<b>Pedro:</b> Perfecto, podemos anotar lo como un avance en la negociación.	<i>(Perfekt, das können wir als Fortschritt in den Verhandlungen festhalten.)</i>
<b>María:</b> Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo.	<i>(Obwohl sie Homeoffice nicht akzeptiert haben, haben sie es auch nicht ganz abgelehnt.)</i>
<b>Pedro:</b> Entonces aún tenemos margen para seguir negociando.	<i>(Dann haben wir noch Spielraum, um weiter zu verhandeln.)</i>
<b>María:</b> Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.	<i>(Hoffentlich ist die endgültige Vereinbarung klar und fair.)</i>

1. ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva?
  - a. El teletrabajo completo
  - b. La paga extra anual
  - c. El horario flexible
  - d. Un aumento de sueldo inmediato
2. ¿Qué quieren hacer Pedro y María para tener más claridad en la negociación?
  - a. Hacer una contraoferta con condiciones más claras
  - b. Aceptar todo sin condiciones
  - c. Rechazar la oferta sin hablar más
  - d. Decir que su compromiso es falso

1-c 2-a