

A2.41.1 Negotiation of an offer



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.

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

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

2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

- Pedro:** Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año.
- María:** Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?
- Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.
- María:** Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente.
- Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?
- María:** Me parece bien, siempre que sea razonable.
- Pedro:** La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte.
- María:** Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.
- Pedro:** ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta?

- María:** Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo.
- Pedro:** Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.
- María:** Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo.
- Pedro:** Entonces aún tenemos margen para seguir negociando.
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.

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

1-b 2-d