

## 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. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
  - b. La empresa solo paga el transporte.
  - c. Todo el salario se paga en dinero.
  - 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 coche de segunda mano
  - b. Un seguro médico
  - c. Un préstamo del banco
  - d. Un viaje de vacaciones

1-d 2-b

### 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. Un aumento de sueldo inmediato
  - b. La paga extra anual
  - c. El horario flexible
  - d. El teletrabajo completo

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. Hacer una contraoferta con condiciones más claras
  - d. Decir que su compromiso es falso

**1-c 2-c**