

A2.41.1 Negotiation of an offer

Négociation d'une offre



En España, muchas personas quieren *exprimar 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.

*En Espagne, beaucoup de personnes veulent exprimer leur opinion lorsqu'elles vont **négocier** leur salaire. Parfois, l'entreprise peut proposer une **rémunération flexible** : une partie du salaire est versée en argent et une autre partie prend la forme de services, comme une mutuelle santé ou une crèche. Certains **avantages** sont intéressants parce qu'ils ne sont pas soumis aux **impôts** jusqu'à un certain plafond. Ainsi, même si le salaire brut baisse, le salarié peut conserver ces services et payer moins d'impôts chaque année.*

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

1-a 2-b 3-b 4-c

2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

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

Pedro et María discutent d'une proposition d'emploi et donnent leur avis pour parvenir à un accord

Pedro: Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(On m'a dit que l'offre comprenait une prime annuelle.)*

María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?	<i>(Oui, même si ce n'est pas totalement garanti. Et toi, qu'en penses-tu ?)</i>
Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.	<i>(Je pense que nous devrions demander une confirmation claire.)</i>
María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente.	<i>(Hier, nous avons déjà demandé une augmentation et la réponse n'a pas été convaincante.)</i>
Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?	<i>(Et si nous faisons une contre-offre avec des conditions plus claires ?)</i>
María: Me parece bien, siempre que sea razonable.	<i>(Ça me semble bien, tant que c'est raisonnable.)</i>
Pedro: La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte.	<i>(L'entreprise a dit qu'elle voulait voir de l'engagement de notre part.)</i>
María: Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.	<i>(Et moi, j'ai répondu que notre engagement dépendait de ce qu'ils nous offrent.)</i>
Pedro: ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta?	<i>(Ont-ils accepté une partie de notre proposition ?)</i>
María: Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo.	<i>(Oui, ils ont aimé l'idée des horaires flexibles. C'est positif.)</i>
Pedro: Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.	<i>(Parfait, nous pouvons le noter comme une avancée dans la négociation.)</i>
María: Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo.	<i>(Même s'ils n'ont pas accepté le télétravail, ils ne l'ont pas non plus totalement rejeté.)</i>
Pedro: Entonces aún tenemos margen para seguir negociando.	<i>(Alors, nous avons encore une marge de manœuvre pour continuer à négocier.)</i>
María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.	<i>(J'espère que l'accord final sera clair et juste.)</i>

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

1-c 2-b