

A2.41.1 Negotiation of an offer

Negoziatore di un'offerta



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 Spagna, molte persone vogliono esprimere la propria opinione quando vanno a negoziare lo stipendio. A volte l'azienda può offrire retribuzione flessibile: parte della paga è denaro e un'altra parte consiste in servizi, come assicurazione sanitaria o asilo nido. Alcuni benefit sono vantaggiosi perché non sono soggetti a imposte fino a un certo limite. Così, anche se lo stipendio lordo scende, il lavoratore può mantenere i servizi e pagare meno imposte all'anno.

1. ¿Qué significa la retribución flexible?

- a. Todo el salario se paga en dinero.
- b. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
- c. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
- d. La empresa solo paga el transporte.

2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?

- a. Un viaje de vacaciones
- b. Un coche de segunda mano
- c. Un seguro médico
- d. Un préstamo del banco

1-c 2-c

2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

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

Pedro e María discutono una proposta di lavoro e danno la loro opinione per arrivare a un accordo

Pedro: Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(Mi hanno detto che l'offerta include una gratifica extra all'anno.)*

María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas? *(Sì, anche se non è del tutto garantita. Tu che ne pensi?)*

Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. *(Credo che dovremmo chiedere una conferma chiara.)*

María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente. *(Ieri abbiamo già chiesto un aumento e la risposta non è stata convincente.)*

Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras? *(E se facessimo una controfferta con condizioni più chiare?)*

María: Me parece bien, siempre que sea razonable. *(Mi sembra bene, purché sia ragionevole.)*

- Pedro:** La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte. *(L'azienda ha detto che vuole vedere impegno da parte nostra.)*
- María:** Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. *(E io ho risposto che il nostro impegno dipende da ciò che ci offrono.)*
- Pedro:** ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta? *(Hanno accettato qualche parte della nostra proposta?)*
- María:** Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo. *(Sì, è piaciuta loro l'idea dell'orario flessibile. Questo è positivo.)*
- Pedro:** Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación. *(Perfetto, possiamo annotarlo come un progresso nella negoziazione.)*
- María:** Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo. *(Anche se non hanno accettato il telelavoro, non lo hanno neppure rifiutato del tutto.)*
- Pedro:** Entonces aún tenemos margen para seguir negociando. *(Allora abbiamo ancora margine per continuare a negoziare.)*
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. *(Speriamo che l'accordo finale sia chiaro e giusto.)*

1. ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva? *(Quale parte della proposta ha accettato l'azienda ed è stata vista come positiva?)*
 - a. La paga extra anual
 - b. El teletrabajo completo
 - c. Un aumento de sueldo inmediato
 - d. El horario flexible
2. ¿Qué quieren hacer Pedro y María para tener más claridad en la negociación? *(Che cosa vogliono fare Pedro e María per avere più chiarezza nella negoziazione?)*
 - a. Hacer una contraoferta con condiciones más claras
 - b. Decir que su compromiso es falso
 - c. Rechazar la oferta sin hablar más
 - d. Aceptar todo sin condiciones

1-d 2-a