

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. 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 préstamo del banco
 - b. Un viaje de vacaciones
 - c. Un coche de segunda mano
 - d. Un seguro médico
3. ¿Por qué algunos beneficios son interesantes para el trabajador?
 - a. Porque obligan a trabajar más horas.
 - b. Porque suben el precio de los impuestos.
 - c. Porque no pagan impuestos hasta un límite legal.
 - 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 pierde los beneficios y paga lo mismo.
 - b. La persona paga menos impuestos, mantiene los beneficios y ahorra dinero.
 - c. La persona recibe más dinero neto, pero sin servicios.
 - d. La persona paga más impuestos y ahorra menos.

1-d 2-d 3-c 4-b

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.)*

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

1-d 2-a