

A2.41.1 Negotiation of an offer

Negocjacja oferty



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.

*W Hiszpanii wiele osób chce wyrazić swoją opinię, kiedy idą negocjować wynagrodzenie. Czasem firma może zaoferować **wynagrodzenie elastyczne**: część pensji to pieniądze, a część to usługi, takie jak ubezpieczenie medyczne lub żłobek. Niektóre **świadczenia** są korzystne, ponieważ nie płaci się od nich **podatków** aż do pewnego limitu. Dzięki temu, nawet jeśli wynagrodzenie brutto spadnie, pracownik może zachować te usługi i płacić mniej podatków rocznie.*

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

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

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

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

Pedro i María omawiają propozycję pracy i wyrażają swoją opinię, aby dojść do porozumienia

Pedro: Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(Powiedziano mi, że oferta obejmuje dodatkową wypłatę raz w roku.)*

María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?	<i>(Tak, chociaż nie jest to do końca pewne. A ty co o tym myślisz?)</i>
Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.	<i>(Myślę, że powinniśmy poprosić o jasne potwierdzenie.)</i>
María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente.	<i>(Wczoraj już zapytaliśmy o podwyżkę i odpowiedź nie była przekonująca.)</i>
Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?	<i>(A co jeśli złożymy ofertę z jaśniejszymi warunkami?)</i>
María: Me parece bien, siempre que sea razonable.	<i>(Wydaje mi się to w porządku, o ile będzie rozsądna.)</i>
Pedro: La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte.	<i>(Firma powiedziała, że chce zobaczyć zaangażowanie z naszej strony.)</i>
María: Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.	<i>(A ja odpowiedziałam, że nasze zaangażowanie zależy od tego, co nam zaoferują.)</i>
Pedro: ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta?	<i>(Czy przyjęli jakąś część naszej propozycji?)</i>
María: Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo.	<i>(Tak, spodobał im się pomysł elastycznego grafiku. To jest pozytywne.)</i>
Pedro: Perfecto, podemos anotar lo como un avance en la negociación.	<i>(Świetnie, możemy to zanotować jako postęp w negocjacjach.)</i>
María: Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo.	<i>(Chociaż nie zaakceptowali pracy zdalnej, to też nie odrzucili jej całkowicie.)</i>
Pedro: Entonces aún tenemos margen para seguir negociando.	<i>(W takim razie nadal mamy pole do dalszych negocjacji.)</i>
María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.	<i>(Oby końcowe porozumienie było jasne i sprawiedliwe.)</i>

1. ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva?
 - a. El horario flexible
 - b. Un aumento de sueldo inmediato
 - c. La paga extra anual
 - 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. Decir que su compromiso es falso
 - c. Hacer una contraoferta con condiciones más claras
 - d. Aceptar todo sin condiciones

1-a 2-c