

## A2.41.1 Negotiation of an offer

### Negociação de uma oferta



En España, muchas personas quieren *expressar 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.

*Na Espanha, muitas pessoas querem expressar sua opinião quando vão negociar o salário. Às vezes, a empresa pode oferecer remuneração flexível: parte do salário é dinheiro e outra parte são serviços, como seguro médico ou creche. Alguns benefícios têm vantagem porque não pagam impostos até um certo limite. Assim, embora o salário bruto diminua, o trabalhador pode manter os serviços e pagar menos impostos por ano.*

1. ¿Qué significa la retribución flexible?

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

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

1-b 2-b

## 2. Leia o diálogo e responda às perguntas.

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

*Pedro e Maria discutem uma proposta de trabalho e dão sua opinião para chegar a um acordo*

**Pedro:** Me dijeron que la oferta incluye una paga extra (Disseram-me que a oferta inclui um pagamento extra por ano.)

**María:** Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué (Sim, embora não esteja totalmente garantido. O que você acha?)

**Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. (Acho que deveríamos pedir uma confirmação clara.)

**María:** Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente. (Ontem já perguntamos sobre um aumento e a resposta não foi convincente.)

**Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras? (E se fizermos uma contra proposta com condições mais claras?)

**María:** Me parece bien, siempre que sea razonable. (Acho uma boa ideia, desde que seja razoável.)

- Pedro:** La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte. *(A empresa disse que quer ver comprometimento da nossa parte.)*
- María:** Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. *(E eu respondi que o nosso comprometimento depende do que nos oferecerem.)*
- Pedro:** ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta? *(Eles aceitaram alguma parte da nossa proposta?)*
- María:** Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo. *(Sim, eles gostaram da ideia do horário flexível. Isso é positivo.)*
- Pedro:** Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación. *(Perfeito, podemos anotar isso como um avanço na negociação.)*
- María:** Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo. *(Embora não tenham aceitado o teletrabalho, também não o rejeitaram totalmente.)*
- Pedro:** Entonces aún tenemos margen para seguir negociando. *(Então ainda temos margem para continuar negociando.)*
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. *(Tomara que o acordo final fique claro e justo.)*

1. ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva? *(Que parte da proposta a empresa aceitou e foi vista como 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? *(O que Pedro e Maria querem fazer para ter mais clareza na negociação?)*
  - a. Aceptar todo sin condiciones
  - b. Decir que su compromiso es falso
  - c. Hacer una contraoferta con condiciones más claras
  - d. Rechazar la oferta sin hablar más

**1-d 2-c**