

A2.41.1 Negotiation of an offer

Negociación de una oferta



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 Spain, many people want to express their opinion when they are going to **negotiate** their salary. Sometimes a company can offer **flexible compensation**: part of your pay is cash and another part comes in the form of services, such as health insurance or childcare. Some **benefits** have an advantage because they are tax-exempt up to a certain limit. So even if the gross salary goes down, the employee can keep the services and pay less tax each year.*

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

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

2. Read the dialogue and answer the questions.

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

Pedro and María discuss a job offer and give their opinion to reach an agreement

Pedro: Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(They told me the offer includes an extra payment per year.)*

María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?	<i>(Yes, although it's not completely guaranteed. What do you think?)</i>
Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.	<i>(I think we should ask for a clear confirmation.)</i>
María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente.	<i>(Yesterday we already asked about a raise and the answer wasn't convincing.)</i>
Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?	<i>(What if we make a counteroffer with clearer conditions?)</i>
María: Me parece bien, siempre que sea razonable.	<i>(Sounds good to me, as long as it's reasonable.)</i>
Pedro: La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte.	<i>(The company said it wants to see commitment on our part.)</i>
María: Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.	<i>(And I replied that our commitment depends on what they offer us.)</i>
Pedro: ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta?	<i>(Did they accept any part of our proposal?)</i>
María: Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo.	<i>(Yes, they liked the idea of a flexible schedule. That's positive.)</i>
Pedro: Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.	<i>(Perfect, we can note it as progress in the negotiation.)</i>
María: Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo.	<i>(Although they didn't accept remote work, they didn't completely reject it either.)</i>
Pedro: Entonces aún tenemos margen para seguir negociando.	<i>(Then we still have room to keep negotiating.)</i>
María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.	<i>(Hopefully the final agreement will be clear and fair.)</i>

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

1-a 2-c