

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.*

1. ¿Qué significa la retribución flexible?
 - a. La empresa solo paga el transporte.
 - b. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
 - c. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
 - d. Todo el salario se paga en dinero.
2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
 - a. Un viaje de vacaciones
 - b. Un préstamo del banco
 - c. Un seguro médico
 - d. Un coche de segunda mano

1-c 2-c

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? *(Yes, although it's not completely guaranteed. What do you think?)*
- Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. *(I think we should ask for a clear confirmation.)*
- María:** Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente. *(Yesterday we already asked about a raise and the answer wasn't convincing.)*
- Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras? *(What if we make a counteroffer with clearer conditions?)*
- María:** Me parece bien, siempre que sea razonable. *(Sounds good to me, as long as it's reasonable.)*

- Pedro:** La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte. *(The company said it wants to see commitment on our part.)*
- María:** Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. *(And I replied that our commitment depends on what they offer us.)*
- Pedro:** ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta? *(Did they accept any part of our proposal?)*
- María:** Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo. *(Yes, they liked the idea of a flexible schedule. That's positive.)*
- Pedro:** Perfecto, podemos anotararlo como un avance en la negociación. *(Perfect, we can note it as progress in the negotiation.)*
- María:** Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo. *(Although they didn't accept remote work, they didn't completely reject it either.)*
- Pedro:** Entonces aún tenemos margen para seguir negociando. *(Then we still have room to keep negotiating.)*
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. *(Hopefully the final agreement will be clear and fair.)*

1. ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva? *(Which part of the proposal did the company accept and see as positive?)*
 - a. El teletrabajo completo
 - b. Un aumento de sueldo inmediato
 - c. La paga extra anual
 - d. El horario flexible
2. ¿Qué quieren hacer Pedro y María para tener más claridad en la negociación? *(What do Pedro and María want to do to have more clarity in the negotiation?)*
 - a. Rechazar la oferta sin hablar más
 - b. Hacer una contraoferta con condiciones más claras
 - c. Aceptar todo sin condiciones
 - d. Decir que su compromiso es falso

1-d 2-b