

B1.43 Negociaciones y ventas



- Negociaciones de precios
- Tipos de cambio / tarifas
- Vocabulario de contratos

El trato	El comprador
El compromiso	El vendedor
La demanda	El proveedor
La garantía	La contraoferta
La rebaja	Tener oferta de colaboración
El coste	Llegar a un acuerdo
El recargo	Rescindir
El anticipo	A plazos
El crédito	La divisa
El riesgo financiero	El tipo de cambio
La comisión	

1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto. (QR: Audio)



Para mejorar los resultados de una empresa, conviene **negociar** con los **proveedores** de forma planificada. Muchas compañías hacen una llamada cada seis meses o una vez al año para **hacer balance** del trabajo, los precios y el servicio. Luego proponen cambios para el siguiente año, buscando un acuerdo **ganar-ganar**. *¿Te importa si revisamos* las condiciones y la **política de precios**? Así se logra más estabilidad y menos estrés.

1. ¿Qué acción se recomienda hacer de forma periódica para mejorar la relación con el proveedor?
 - a. Llamar al proveedor una vez al año o cada seis meses
 - b. Enviar quejas por escrito cada semana
 - c. Pedir descuentos sin revisar el servicio
 - d. Cambiar de proveedor en cada entrega de producto
2. ¿Qué se revisa principalmente durante la llamada con el proveedor?
 - a. El tipo de cambio y los aranceles internacionales
 - b. El trabajo, los precios y el servicio
 - c. Solo la logística y las entregas de producto
 - d. Únicamente el contrato y la forma de pago

1-a-2-b

2. Gramática: Interrogativos: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?

Los interrogativos se usan para proponer, pedir, ofrecer o confirmar algo de forma educada.



Forma interrogativa	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	¿Te importa si revisamos la oferta?
¿Qué + verbo?	¿Qué hacemos con el contrato?
¿Te / Le + verbo?	¿Le preparo una contraoferta?
¿Verbo...?	¿Cerramos el trato hoy?
¿Quiere que le ayude...?	¿Quiere que le ayude con el anticipo?
¿Sabes que...?	¿Sabes que el coste incluye garantía?
¿Cómo dice...?	¿Cómo dice? No entendí la comisión.
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio.

- ¿_____ si revisamos el coste y la garantía antes de firmar el contrato?
a. *Te importa* b. *Te importas* c. *Te importa que* d. *Le importa*
 - ¿_____ con el anticipo si finalmente rescindimos el trato?
a. *Qué hacemos qué* b. *Qué hace* c. *Qué hacemos* d. *Qué hacemos de*
1. *Te importa* 2. *Qué hacemos*

Reescribe las frases (QR: IA+)



- (¿Te importa si...?) Revisamos la oferta otra vez antes de firmar.

- (¿Qué + verbo...?) Tenemos este contrato sobre la mesa. Escríbelo en una sola pregunta.

- (¿Le + verbo...?) Necesito enviar una contraoferta al cliente.

Corrige el error

- ¿Sabes si el precio incluye la comisión bancaria?

¿Sabes que el precio incluye la comisión bancaria?
 - ¿Te importa que revisamos el tipo de cambio ahora?

¿Te importa si revisamos el tipo de cambio ahora?
1. *¿Sabes que el precio incluye la comisión bancaria?* 2. *¿Te importa si revisamos el tipo de cambio ahora?*

3. Ejercicios

1. Relaciona cada palabra con su significado.

- a. la contraoferta 1. ¿Te importa si proponemos un precio diferente para cerrar el trato?
 b. el anticipo 2. ¿Quiere que le ayude a pagar una parte antes de recibir el pedido?
 c. la comisión 3. ¿Sabes que es el dinero extra que cobra un agente por vender?

a-1 b-2 c-3



2. Actualización de condiciones comerciales (proveedor internacional)

(QR: Audio)



Rellena los huecos: recargo, tipo de cambio, llegar a un acuerdo, comisión, anticipo, divisa, garantía, contraoferta

Asunto: Actualización de condiciones comerciales 2026

Le informamos de que, debido al aumento de costes de logística, a partir del 1 de junio actualizaremos nuestras tarifas. Para pedidos en (1) _____ distinta del euro, aplicaremos el (2) _____ del día de facturación y un (3) _____ por cobertura. El (4) _____ será del 30% y el resto podrá abonarse a plazos con aprobación de crédito. La (5) _____ estándar se mantiene en 12 meses.

Si su volumen anual se mantiene, podemos estudiar una rebaja y ajustar la (6) _____ por gestión. En caso de no aceptar las nuevas condiciones, el contrato podrá rescindirse con 30 días de aviso. Para revisar su situación y (7) _____, responda a este correo con su (8) _____ y el plazo de entrega previsto.

1. ¿Qué condiciones propone el proveedor sobre pagos y moneda, y qué opciones tiene el cliente si no acepta las nuevas condiciones?

3. Escucha el fragmento de audio y elige la respuesta correcta. (QR: Audio)

Verdadero Falso

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. La empresa acepta pagar una parte por adelantado y después completar el pago en varios plazos. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. El recargo se debía a que querían pagar en la misma moneda que el proveedor. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Decidieron que el tipo de cambio dependería del día en que se emitiera la factura. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



4. Elige la solución correcta

- ¿Te importaría si _____ una rebaja antes de firmar el contrato?
a. negociáramos b. negociamos c. negociaremos
d. negociaríamos
 - ¿Qué _____ si el proveedor no ofrece garantía y sube el coste?
a. rescindías b. rescinderías c. rescindirías d. rescindirás
 - ¿Le _____ la comisión al vendedor si el tipo de cambio empeora esta semana?
a. negociara b. negociaré c. negociaba d. negociaría
1. negociáramos 2. rescindirías 3. negociaría



5. Juego de rol - diálogos (QR: Audio)

Contraoferta a un proveedor local

Laura (compras): *Javier, he revisado tu propuesta: el coste se nos va un poco y, además, pedís un anticipo del 40%.*

Javier (proveedor): *Lo sé, pero la demanda está alta y nuestros precios incluyen una garantía ampliada; si bajamos, tenemos que aplicar un pequeño recargo por entrega urgente.*

Laura (compras): *Te hago una contraoferta: una rebaja del 8% y anticipo del 20%; el resto a plazos, y mantenemos la garantía tal cual.*

Javier (proveedor): *Puedo aceptar una rebaja del 6% y el anticipo del 20%, pero el pago a plazos solo con carta de crédito, por el riesgo financiero.*

Laura (compras): *Vale, si lo dejamos por escrito en el contrato y la comisión bancaria la asumimos a medias, creo que podemos llegar a un acuerdo hoy.*

- ¿Qué condiciones pide Laura para aceptar el trato (precio, anticipo y garantía)?
-

6. Hablar: traducir y responder (QR: IA+)

¿Te importa si revisamos el precio y la comisión? / ¿Sabes que con este tipo de cambio el coste sube bastante? / Podríamos llegar a un acuerdo si ofrecemos un anticipo y una garantía.



- Estás negociando con un proveedor y el precio final es más alto de lo esperado: ¿qué le dirías para pedir una rebaja o proponer una contraoferta y así llegar a un acuerdo?
-
- Vas a firmar un contrato para comprar a plazos a una empresa en otra divisa: ¿qué aspectos te parecen más importantes (anticipo, garantía, tipo de cambio) y por qué?
-

7. Escritura: Correo electrónico (QR: IA+)

Asunto: Oferta actualizada - Portátiles para tu equipo

Hola Marta,

Soy Laura Ríos, de TechPro. Te envío la oferta para 12 portátiles (modelo TP14): **845 €** por unidad + IVA. Incluye entrega y **garantía** de 2 años.

- Pago: 40% de **anticipo** y el resto a 30 días.
- Si prefieres pagar en USD, aplicamos el **tipo de cambio** del día y una **comisión** bancaria del 1,5%.
- Por entrega urgente hay un **recargo** de 60 €.

¿Te va bien confirmarlo hoy o necesitas una **contraoferta**?

Saludos,
Laura



Escribe una respuesta adecuada: *¿Te importa si revisamos el precio por unidad y el anticipo? / ¿Sabes qué incluye exactamente la garantía y si hay recargos ocultos? / ¿Le preparo una contraoferta con pago a plazos o en otra divisa?*

Verbos importantes

yo
tú
él/ella/usted
nosotros/nosotras
vosotros/vosotras
ellos/ellas/ustedes

Negociar (*negociar*)

Condicional simple
negociaría
negociarías
negociaría
negociaríamos
negociaríais
negociarían

Rescindir (*rescindir*)

Condicional simple
rescindiría
rescindirías
rescindiría
rescindiríamos
rescindiríais
rescindirían