



A2.41 Opiniones y negociaciones

- Exprésate
- Aprende frases básicas para hablar sobre puntos de vista

El compromiso

La condición

La contraoferta

La negociación

La oferta

El resultado

Falso

Negativo

Positivo

Verdadero

Rechazar

Opinar

Sin duda

1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto.



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.

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

1-d 2-c 3-c 4-a



2. Gramática: Estilo indirecto con pretéritos simples

Usa el estilo indirecto con pretéritos para contar lo que alguien dijo en el pasado.

1. Verbos como decir, recordar, preguntar se utilizan para formar el estilo indirecto.

Estilo Directo	Estilo Indirecto
Juan: "Me gusta negociar la oferta."	Juan me dijo que le gustaba negociar la oferta.
Ana: "Creo que la oferta es positiva."	Ana me dijo que creía que la oferta era positiva.
Pedro: "¿ Vas a rechazar la contraoferta?"	Pedro me preguntó si iba a rechazar la contraoferta.
Eva: "Sin duda, la oferta es excelente."	Eva me dijo que, sin duda, la oferta era excelente.

- Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta _____ negativa.
 a. fue b. estaba c. era d. es
- En la reunión, Ana me dijo que _____ que el resultado era positivo.
 a. creyó b. cree c. creer d. creía

1. era 2. creía

3. Ejercicios



1. Relaciona los elementos que tienen un significado relacionado.

- | | |
|--------------------|-----------------------------|
| a. la oferta | 1. decir que no |
| b. la contraoferta | 2. seguro |
| c. rechazar | 3. la propuesta |
| d. sin duda | 4. la respuesta con cambios |

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

2. Aviso interno: negociación de condiciones (RR. HH.) (Audio disponible en la aplicación)

Rellena los huecos: condición, negociación, ofertas, bonus, compromiso, contraoferta, teletrabajo, oferta

RR. HH. informa: esta semana se revisan las condiciones de las nuevas _____ para dos puestos. Ayer el equipo dijo que el salario era correcto, pero que faltaba confirmar el _____ y el _____. También preguntaron si la empresa aceptaba una tarjeta de transporte como beneficio.

Para avanzar en la _____, se pide enviar hoy una propuesta por escrito con dos opciones: una _____ final o una _____ con una _____ clara. El objetivo es un _____ razonable y un resultado positivo para ambas partes.

1. ¿Qué dos elementos del paquete, además del salario, quiere confirmar el equipo y qué dos opciones pide RR. HH. para seguir con la negociación?

3. Escucha el fragmento de audio e indica si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas.

- La hablante pensaba que el precio inicial era demasiado caro.
La hablante rechazó la primera propuesta y terminó la negociación.
Finalmente consiguieron un acuerdo que mejoró la situación para su empresa.

Verdadero Falso

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



4. Elige la solución correcta

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado _____ positivo.
a. era b. es c. fue d. eran
2. Después, yo le _____ que necesitábamos una condición más clara.
a. respondieron b. respondí c. respondía d. respondías
3. La clienta me preguntó si la contraoferta _____ verdadera o falsa.
a. es b. era c. sería d. fui

1. era 2. respondía 3. era

5. Lee el diálogo y responde a las preguntas

Recepcionista *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*

(Gimnasio):

Cliente: *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*

Recepcionista *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición*

(Gimnasio): *de pagar tres meses por adelantado.*

Cliente: *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero que puedo cancelar después de esos tres meses?*

Recepcionista *Sí, sin duda. El resultado de la negociación sería: 32 euros, tres meses*

(Gimnasio): *pagados y luego puedes cancelar con 15 días de aviso.*

Cliente: *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por escrito.*



1. ¿Qué condición pone el gimnasio para mantener la oferta?

2. ¿Qué contraoferta propone el cliente?

6. Responde a las preguntas usando el vocabulario de este capítulo.

En mi opinión, la oferta fue... / Dijeron que... pero yo respondí que... / Al final llegamos a un compromiso y el resultado fue...

1. Piensa en una oferta que recibiste en el trabajo (por ejemplo, un precio, una fecha o un servicio).
¿Te pareció positiva o negativa y por qué?

2. En una negociación sencilla, ¿qué condición no aceptaste y cuál fue el resultado al final?

7. WhatsApp

Hola, Laura. Soy Marta, la propietaria del piso de la calle Atocha.

Quería confirmar la **oferta**: 950 € al mes. Pero hoy la agencia me pidió un cambio: contrato mínimo de 12 meses y un mes extra de fianza.

¿Qué te parece? Si no te va bien, dime si quieres hacer una **contraoferta** o poner alguna **condición**. Necesito respuesta antes del viernes.



Escribe una respuesta adecuada: *En mi opinión, ... / Ayer hablé con ... y me dijo que ... / ¿Podríamos llegar a un acuerdo si ...?*

Verbos importantes

Ser (*ser*)

Pretérito imperfecto

yo

era

tú

eras

él/ella/usted

era

nosotros/nosotras

éramos

vosotros/vosotras

erais

ellos/ellas/ustedes

eran

Responder (*responder*)

Pretérito imperfecto

respondía

respondías

respondía

respondíamos

respondíais

respondían