

A2.41 Opiniones y negociaciones

<https://app.colanguage.com/es/espanol/plan-de-curso/a2/41>



El compromiso	Negativo
La condición	Sin duda
La contraoferta	Verdadero
La negociación	Creer
La oferta	Negociar
El resultado	Opinar
Falso	Rechazar
Positivo	

1. Diálogo: Opiniones y negociaciones sobre una oferta de trabajo

Pedro: Me han dicho que la oferta incluye una paga extra anual.

María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?

Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.

María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue muy convincente.

Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?

María: Me parece bien, siempre que sea razonable.

Pedro: La empresa ha dicho que quiere ver compromiso por nuestra parte.

María: Y yo he respondido que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.

Pedro: ¿Han aceptado alguna parte de nuestra propuesta?

María: Sí, les ha gustado la idea del horario flexible. Eso es positivo.

Pedro: Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.

María: Aunque no han aceptado el teletrabajo, tampoco lo han rechazado del todo.

Pedro: Entonces todavía tenemos margen para seguir negociando.

María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.

1. Lee el diálogo otra vez. ¿De qué están hablando Pedro y María?

- a. De unas vacaciones con amigos
 - b. De una oferta de trabajo y sus condiciones
 - c. De un problema con un cliente
 - d. De un curso de español en la empresa
2. ¿Qué parte de la propuesta consideran como algo positivo en la negociación?
- a. La posibilidad de teletrabajo desde el primer día
 - b. El horario flexible que la empresa ha aceptado
 - c. Un compromiso sin condiciones por parte de Pedro y María
 - d. Un aumento de sueldo muy alto y sin condiciones

1-b 2-b

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

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (Juan: "Me gusta negociar la oferta.")

Ana: "Creo que la **oferta** es positiva." (Ana: "Creo que la oferta es positiva.")

Pedro: "¿**Vas a rechazar** la contraoferta?" (Pedro: "¿Vas a rechazar la contraoferta?")

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (Eva: "Sin duda, la oferta es excelente.")

Estilo Indirecto

Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (Juan me dijo que le gustaba negociar la oferta.)

Ana me **dijo** que **creía** que la oferta era positiva. (Ana me dijo que creía que la oferta era positiva.)

Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (Pedro me preguntó si iba a rechazar la contraoferta.)

Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (Eva me dijo que, sin duda, la oferta era excelente.)

1. Ayer Sara me dijo que la oferta _____ positiva para el cliente.
a. fue b. será c. era d. es
2. La semana pasada el jefe recordó que no _____ gustaba esa condición del contrato.
a. lo b. me c. la d. le
3. Mario me dijo que la contraoferta no _____ muy positiva.
a. fue b. está c. era d. sea
4. En la reunión Ana preguntó si _____ a rechazar la oferta final.
a. fuimos b. íbamos c. iremos d. vamos

1. era 2. le 3. era 4. íbamos

3. Ejercicios

1. Correo interno sobre una oferta de trabajo (Audio disponible en la aplicación)

Words to use: opinión, oferta, duda, compromiso, rechazó, negociación, contraoferta, sin, resultado, negativa



En la intranet de la empresa, Recursos Humanos publica hoy el _____ de la _____ con un proveedor de servicios informáticos. El director explica que la _____ inicial era muy positiva en precio, pero _____ en soporte técnico. Después de varias reuniones, ambas partes llegan a un _____: el proveedor mejora el servicio y la empresa acepta un contrato más largo.

En el mensaje, el director escribe que, en su _____, la nueva oferta es clara y justa. También recuerda que, _____, la empresa _____ algunas condiciones falsas del primer documento y pidió una _____ con cláusulas más transparentes. Ahora invita a los equipos a enviar comentarios si creen que el acuerdo no refleja bien sus necesidades diarias de trabajo.

1. ¿Por qué la oferta inicial era positiva y por qué era negativa, según el texto?

2. ¿Qué cambios se producen después de las reuniones entre la empresa y el proveedor?

2. Elige la solución correcta

1. Ayer en la reunión Marta dijo que el resultado de la negociación era positivo y que ella _____ que todos estaban de acuerdo.

- a. creyó b. cree c. creía d. creía

2. Yo _____ que no estaba tan seguro y que para mí la oferta era justa pero no era perfecta.

- a. respondía b. respondí c. respondía d. respondía

3. El director dijo que antes todos _____ que la contraoferta era negativa, pero ahora opinaban que podía ser un buen compromiso.

- a. creyeron b. creían c. creyeron d. creían

4. Al final de la reunión todos estaban cansados, pero yo _____ que la negociación era necesaria y que era importante ser paciente.

- a. pensaba b. pensaba c. pienso d. pensé

1. creía 2. respondía 3. creían 4. pensaba

3. Completa los diálogos

a. Negociar el alquiler del piso

Inquilino: *María, gracias por la oferta del piso, pero creo que 900 euros es un poco alto para mí.*

Casera: 1. _____

Inquilino: *Mi opinión es que 800 euros es más positivo para los dos; ¿aceptas esta contraoferta?*

Casera: 2. _____

b. Decidir un presupuesto de proyecto

Empleado: *Laura, he mirado la oferta del proveedor y creo que el precio es demasiado alto.*

Jefa: 3. _____

Empleado: *Podemos negociar y pedir un 10% de descuento como compromiso, si no, rechazamos la propuesta.*

Jefa: 4. _____

1. *Lo entiendo; mi condición es un contrato de un año, pero podemos hablar del precio.* **2.** *Me parece razonable, así que no la rechazo; sin duda podemos fijar 800 euros al mes.* **3.** *Yo también opino que el resultado no es bueno; las condiciones no son muy positivas.* **4.** *De acuerdo, es una idea muy clara; habla con ellos y mira si aceptan la contraoferta.*

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

1. En tu trabajo, el jefe te propone hacer muchas horas extra esta semana. ¿Aceptas o rechazas la oferta? ¿Por qué?

2. Imagina que un cliente pide un precio muy bajo y tú necesitas subirlo. ¿Qué frase simple puedes usar para hacer una contraoferta?

3. En una reunión, dos compañeros tienen opiniones distintas sobre un proyecto. ¿Cómo expresas tu opinión de forma educada? (por ejemplo: "Yo creo que...")

4. Piensa en una negociación importante en tu vida (por ejemplo: salario, alquiler o compra de un coche). ¿Cuál fue el resultado y cómo te sentiste con ese acuerdo?

5. Escribe 6 u 8 frases para explicar una situación en la que tuviste que negociar algo (por ejemplo, un horario, un proyecto o un precio) y da tu opinión sobre el resultado.

En mi opinión, la oferta era... / Al final llegamos a un compromiso porque... / Yo rechacé la primera propuesta y pedí... / Sin duda, el resultado fue positivo / negativo porque...

4. Verbos importantes

	Ser	Creer	Responder
yo	era	creía	respondía
tú	eras	creías	respondías
él/ella/usted	era	creía	respondía
nosotros/nosotras	éramos	creíamos	respondíamos
vosotros/vosotras	erais	creíais	respondíais
ellos/ellas/ustedes	eran	creían	respondían