

A2.41 Opiniones y negociaciones



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

La oferta	<i>(L'offerta)</i>	Negativo	<i>(Negativo)</i>
La contraoferta	<i>(La controfferta)</i>	Verdadero	<i>(Vero)</i>
La negociación	<i>(La negoziazione)</i>	Falso	<i>(Falso)</i>
El compromiso	<i>(L'impegno)</i>	Sin duda	<i>(Senza dubbio)</i>
El resultado	<i>(Il risultato)</i>	Opinar	<i>(Esprimere un'opinione)</i>
La condición	<i>(La condizione)</i>	Rechazar	<i>(Rifiutare)</i>
Positivo	<i>(Positivo)</i>		

1. Scansiona il codice QR per guardare il video o leggere il testo.



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 Spagna, molte persone vogliono esprimere la propria opinione quando vanno a negoziare lo stipendio. A volte l'azienda può offrire retribuzione flessibile: parte della paga è denaro e un'altra parte consiste in servizi, come assicurazione sanitaria o asilo nido. Alcuni benefit sono vantaggiosi perché non sono soggetti a imposte fino a un certo limite. Così, anche se lo stipendio lordo scende, il lavoratore può mantenere i servizi e pagare meno imposte all'anno.

1. ¿Qué significa la retribución flexible?
 - a. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
 - b. La empresa solo paga el transporte.
 - 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 préstamo del banco
 - b. Un viaje de vacaciones
 - c. Un seguro médico
 - d. Un coche de segunda mano
3. ¿Por qué algunos beneficios son interesantes para el trabajador?
 - a. Porque obligan a trabajar más horas.
 - b. Porque suben el precio de los impuestos.
 - c. Porque hacen el salario neto igual al bruto.
 - d. Porque no pagan impuestos hasta un límite legal.

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 más impuestos y ahorra menos.
- b. La persona paga menos impuestos, mantiene los beneficios y ahorra dinero.
- c. La persona pierde los beneficios y paga lo mismo.
- d. La persona recibe más dinero neto, pero sin servicios.

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

2. Grammatica: Discorso indiretto con passati semplici

Usa lo stile indiretto con i tempi passati per raccontare ciò che qualcuno ha detto in passato.



1. Verbi come decir, recordar, preguntar si usano per formare lo stile indiretto.

Estilo Directo (Stile diretto)

Estilo Indiretto (Stile indiretto)

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (Juan: "Mi piace negoziare l'offerta.")

Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (Juan mi disse che gli piaceva negoziare l'offerta.)

Ana: "Creo que la **oferta** es positiva." (Ana: "Credo che l'offerta sia positiva.")

Ana me **dijo** que **creía** que la oferta era positiva. (Ana mi disse che credeva che l'offerta fosse positiva.)

Pedro: "¿**Vas a rechazar** la contraoferta?" (Pedro: "Hai intenzione di rifiutare la contraofferta?")

Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (Pedro mi chiese se avevo intenzione di rifiutare la contraofferta.)

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (Eva: "Senza dubbio, l'offerta è eccellente.")

Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (Eva mi disse che, senza dubbio, l'offerta era eccellente.)

1. Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta _____ negativa.
a. fue b. estaba c. era d. es
2. 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. Esercizi

1. Abbina gli elementi che hanno un significato correlato.

- | | |
|--------------------|-----------------------------|
| 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. Avviso interno: negoziazione delle condizioni (Risorse Umane) (Audio disponibile nell'app)

Compila gli spazi vuoti: 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.

Risorse Umane informa: questa settimana vengono riesaminate le condizioni delle nuove offerte per due posizioni. Ieri il team ha detto che lo stipendio era adeguato, ma che restava da confermare il bonus e il telelavoro. Hanno anche chiesto se l'azienda accetta un abbonamento ai trasporti come benefit.

Per portare avanti la negoziazione, si chiede di inviare oggi una proposta scritta con due opzioni: un'offerta finale oppure una controfferta con una condizione chiara. L'obiettivo è raggiungere un compromesso ragionevole e un risultato positivo per entrambe le parti.

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. Ascolta il frammento audio e indica se le seguenti affermazioni sono vere o false.

- | | Vero | Falso |
|---|--------------------------|--------------------------|
| La hablante pensaba que el precio inicial era demasiado caro. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La hablante rechazó la primera propuesta y terminó la negociación. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Finalmente consiguieron un acuerdo que mejoró la situación para su empresa. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



4. Scegli la soluzione corretta

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado _____ positivo. *(Ieri, alla riunione, il capo mi ha detto che il risultato era positivo.)*
a. era b. es c. fue d. eran
2. Después, yo le _____ que necesitábamos una condición más clara. *(Poi gli rispondeva che avevamo bisogno di una condizione più chiara.)*
a. respondieron b. respondí c. respondía d. respondías
3. La clienta me preguntó si la contraoferta _____ verdadera o falsa. *(La cliente mi ha chiesto se la controfferta era vera o falsa.)*
a. es b. era c. sería d. fui

1. era 2. respondía 3. era

5. Leggi il dialogo e rispondi alle domande

- Recepcionista** *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*
(Gimnasio): *(Ciao, l'offerta di questo mese è 35 euro al mese, con la quota d'iscrizione gratuita.)*
- Cliente:** *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*
(Mmm... secondo me è un po' caro. Nella palestra del mio quartiere pago 30 euro.)
- Recepcionista** *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición*
(Gimnasio): *de pagar tres meses por adelantado.*
(Capisco. Possiamo farle una controfferta: 32 euro, ma a condizione che paghi tre mesi in anticipo.)
- Cliente:** *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero*
que puedo cancelar después de esos tres meses?
(Va bene, mi sembra un buon compromesso. Però vorrei confermare una cosa: è vero che posso disdire dopo questi tre mesi?)
- 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.*
(Sì, certo. Quindi l'accordo sarebbe: 32 euro, tre mesi pagati in anticipo e poi può disdire con 15 giorni di preavviso.)
- Cliente:** *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por*
escrito.
(Perfetto, accetto. Non rifiuto l'offerta se me lo mettete per iscritto.)



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

2. ¿Qué contraoferta propone el cliente?

6. Rispondi alle domande usando il vocabolario di questo capitolo.

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.



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

Verbi importanti	Ser (essere)	Responder (rispondere)
	Pretérito imperfecto	Pretérito imperfecto
yo	era	respondía
tú	eras	respondías
él/ella/usted	era	respondía
nosotros/nosotras	éramos	respondíamos
vosotros/vosotras	erais	respondíais
ellos/ellas/ustedes	eran	respondían