

B1.43 Negociaciones y ventas



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

El trato	(O acordo)	El coste	(O custo)
El compromiso	(O compromisso)	La rebaja	(O desconto)
El comprador	(O comprador)	El anticipo	(O adiantamento)
El vendedor	(O vendedor)	A plazos	(A prestações)
El proveedor	(O fornecedor)	El crédito	(O crédito)
La demanda	(A procura)	El riesgo financiero	(O risco financeiro)
La oferta (contexto)	(A oferta)	La garantía	(A garantia)
Tener oferta de colaboración	(Ter uma oferta de colaboração)	La comisión	(A comissão)
La contraoferta	(A contraoferta)	El recargo	(O encargo adicional)
Llegar a un acuerdo	(Chegar a um acordo)	El tipo de cambio	(A taxa de câmbio)
Rescindir	(Rescindir)	La divisa	(A divisa)

1. Digitalize o código QR para ver o vídeo, ou leia o texto. (QR: Áudio)



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.

*Para melhorar os resultados de uma empresa, convém **negociar** com os **fornecedores** de forma planejada. Muitas empresas fazem uma ligação a cada seis meses ou uma vez por ano para **fazer um balanço** do trabalho, dos preços e do serviço. Depois propõem mudanças para o ano seguinte, buscando um acordo **ganha-ganha**. Você se importa se revisarmos as condições e a **política de preços**? Assim se consegue mais estabilidade e menos estresse.*

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

1-b 2-c



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

Os interrogativos são usados para propor, pedir, oferecer ou confirmar algo de forma educada.

Forma interrogativa	Exemplo
¿Te importa / importaría si...?	¿Te importa si revisamos la oferta? (<i>Você se importa se revisarmos a oferta?</i>)
¿Qué + verbo?	¿Qué hacemos con el contrato? (<i>O que fazemos com o contrato?</i>)
¿Te / Le + verbo?	¿Le preparo una contraoferta? (<i>Preparo-lhe uma contraproposta?</i>)
¿Verbo...?	¿Cerramos el trato hoy? (<i>Fechamos o negócio hoje?</i>)
¿Quiere que le ayude...?	¿Quiere que le ayude con el anticipo? (<i>Quer que eu o ajude com o adiantamento?</i>)
¿Sabes que...?	¿Sabes que el coste incluye garantía? (<i>Você sabe que o custo inclui garantia?</i>)
¿Cómo dice...?	¿Cómo dice? No entendí la comisión. (<i>Como disse? Não entendi a comissão.</i>)
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (<i>Você entende? Estou falando da taxa de câmbio.</i>)

- ¿_____ si revisamos el coste y la garantía antes de firmar el contrato? (*Você se importa se revisarmos o custo e a garantia antes de assinar o contrato?*)
 a. Te importa b. Te importas c. Te importa que d. Le importa
- ¿_____ con el anticipo si finalmente rescindimos el trato? (*O que fazemos com o adiantamento se, por fim, rescindirmos o acordo?*)
 a. Qué hacemos qué b. Qué hace c. Qué hacemos d. Qué hacemos de

1. Te importa 2. Qué hacemos

Rewrite the phrases (QR: IA+)



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

(*Você se importa se revisarmos a oferta mais uma vez antes de assinar?*)

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

(*O que fazemos com o contrato?*)

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

(*Preparo uma contraproposta para o senhor/a senhora?*)

1. ¿Te importa si revisamos la oferta otra vez antes de firmar? 2. ¿Qué hacemos con el contrato? 3. ¿Le preparo una contraoferta?

Corrija o erro

- ¿Sabes si el precio incluye la comisión bancaria?

Você sabe que o preço inclui a comissão bancária?

2. ¿Te importa que revisamos el tipo de cambio ahora?

Você se importa se revisarmos a taxa de câmbio agora?

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

3.Exercícios

1. Associe cada palavra à sua definição.

- 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. Atualização de condições comerciais (fornecedor internacional) (QR:

Áudio)



Preencha as lacunas: recargo, tipo de cambio, llegar a un acuerdo, comisión, anticipo, divisa, garantía, contraoferta

Assunto: 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.

Assunto: Atualização de condições comerciais 2026


Informamos que, devido ao aumento dos custos de logística, a partir de 1 de junho atualizaremos nossas tarifas. Para pedidos em moeda diferente do euro, aplicaremos a taxa de câmbio do dia do faturamento e uma sobretaxa de cobertura. O adiantamento será de 30% e o restante poderá ser pago em parcelas com aprovação de crédito. A garantia padrão permanece em 12 meses.

Se o seu volume anual se mantiver, podemos estudar uma redução e ajustar a comissão de gestão. Caso não aceite as novas condições, o contrato poderá ser rescindido com 30 dias de aviso prévio. Para revisar sua situação e chegar a um acordo, responda a este e-mail com sua contraproposta e o prazo de entrega previsto.

(1) divisa, (2) tipo de cambio, (3) recargo, (4) anticipo, (5) garantía, (6) comisión, (7) llegar a un acuerdo, (8) contraoferta

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

3. Ouça o fragmento de áudio e escolha a resposta correta. (QR: Áudio)

- | | Verdadeiro | 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"/> | |
- 1-V 2-X 3-V

4. Escolha a solução correta

1. ¿Te importaría si _____ una rebaja antes de firmar el contrato? *(Você se importaria se negociássemos um desconto antes de assinar o contrato?)*
- a. negociáramos b. negociamos c. negociaremos
d. negociaríamos
2. ¿Qué _____ si el proveedor no ofrece garantía y sube el coste? *(O que você rescindiria se o fornecedor não oferecer garantia e aumentar o custo?)*
- a. rescindías b. rescinderías c. rescindirías d. rescindirás
3. ¿Le _____ la comisión al vendedor si el tipo de cambio empeora esta semana? *(Você negociaria a comissão com o vendedor se a taxa de câmbio piorar esta semana?)*
- a. negociara b. negociaré c. negociaba d. negociaría
1. negociáramos 2. rescindirías 3. negociaría

5. Roleplay - diálogos (QR: Áudio)

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, revisei a tua proposta: o custo fica um pouco acima do que podemos e, além disso, você pediu um adiantamento de 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.*

(Eu sei, mas a procura está alta e os nossos preços incluem uma garantia estendida; se baixarmos, temos de aplicar uma pequena sobretaxa 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.*

(Faço-te uma contraproposta: um desconto de 8% e adiantamento de 20%; o restante em parcelas, e mantemos a garantia tal como está.)



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.*

(Posso aceitar um desconto de 6% e o adiantamento de 20%, mas o pagamento em parcelas só com carta de crédito, pelo risco financeiro.)

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.*

(Certo, se deixarmos isso por escrito no contrato e dividirmos a comissão bancária, acho que podemos chegar a um acordo hoje.)

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

6. Falar: traduzir e 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.



1. 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?
-
2. 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. Escrita: Email (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



Escreva uma resposta apropriada: *¿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

	Negociar (<i>negociar</i>)	Rescindir (<i>rescindir</i>)
yo	Condiciona! simple negociaría	Condiciona! simple rescindiría
tú	negociarías	rescindirías
él/ella/usted	negociaría	rescindiría
nosotros/nosotras	negociaríamos	rescindiríamos
vosotros/vosotras	negociaríais	rescindiríais
ellos/ellas/ustedes	negociarían	rescindirían