



A2.41 Opiniones y negociaciones

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

El compromiso	<i>(O compromisso)</i>	Negativo	<i>(Negativo)</i>
La condición	<i>(A condição)</i>	Positivo	<i>(Positivo)</i>
La contraoferta	<i>(A contraoferta)</i>	Verdadero	<i>(Verdadeiro)</i>
La negociación	<i>(A negociação)</i>	Sin duda	<i>(Sem dúvida)</i>
La oferta	<i>(A oferta)</i>	Opinar	<i>(Opinar)</i>
El resultado	<i>(O resultado)</i>	Rechazar	<i>(Rejeitar)</i>
Falso	<i>(Falso)</i>		

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



En España, muchas personas quieren *expressar 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.

Na Espanha, muitas pessoas querem expressar sua opinião quando vão negociar o salário. Às vezes, a empresa pode oferecer remuneração flexível: parte do salário é dinheiro e outra parte são serviços, como seguro médico ou creche. Alguns benefícios têm vantagem porque não pagam impostos até um certo limite. Assim, embora o salário bruto diminua, o trabalhador pode manter os serviços e pagar menos impostos por ano.

1. ¿Qué significa la retribución flexible?
 - a. La empresa solo paga el transporte.
 - b. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
 - c. Una parte del salario es dinero y otra parte son d. Todo el salario se paga en dinero. servicios.
2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
 - a. Un viaje de vacaciones
 - b. Un seguro médico
 - c. Un coche de segunda mano
 - d. Un préstamo del banco

1-c 2-b

2. Gramática: Estilo indireto com pretéritos simples



Usa o estilo indireto com pretéritos para contar o que alguém disse no passado.

- | |
|---|
| 1. Verbos como decir, recordar, preguntar são usados para formar o estilo indireto. |
|---|

Estilo Directo (*Estilo directo*)**Estilo Indirecto** (*Estilo indirecto*)

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (*Juan: "Eu gosto de negociar a oferta."*)

Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (*Juan me disse que ele gostava de negociar a oferta.*)

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

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

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

Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (*Pedro me perguntou se eu ia recusar a contraoferta.*)

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (*Eva: "Sem dúvida, a oferta é excelente."*)

Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (*Eva me disse que, sem dúvida, a oferta era excelente.*)

Os pronomes podem mudar conforme o contexto, como me, le, les. Por exemplo: Me gusta esta oferta. - Ella dijo que **le** gusta esta oferta.

- Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta _____ negativa. (*Ontem, o chefe me disse que a contraoferta era negativa.*)
 a. fue b. estaba c. era d. es
- En la reunión, Ana me dijo que _____ que el resultado era positivo. (*Na reunião, Ana me disse que acreditava que o resultado era positivo.*)
 a. creyó b. cree c. creer d. creía

1. era 2. creía

3. Exercícios

1. Associe os itens que têm um 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: negociação de condições (RH) (QR: Áudio)

Preencha as lacunas: condición, negociación, ofertas, bonus, compromiso, contraoferta, teletrabajo, oferta



RR. HH. informa: esta semana se revisan las condiciones de las nuevas (1) _____ para dos puestos. Ayer el equipo dijo que el salario era correcto, pero que faltaba confirmar el (2) _____ y el (3) _____. También preguntaron si la empresa aceptaba una tarjeta de transporte como beneficio.

Para avanzar en la (4) _____, se pide enviar hoy una propuesta por escrito con dos opciones: una (5) _____ final o una (6) _____ con una (7) _____ clara. El objetivo es un (8) _____ razonable y un resultado positivo para ambas partes.

RH informa: esta semana serão revisadas as condições das novas ofertas para duas vagas. Ontem a equipe disse que o salário estava correto, mas que faltava confirmar o bônus e o teletrabalho. Também perguntaram se a empresa aceitaria um cartão de transporte como benefício.

Para avançar na negociação, pede-se enviar hoje uma proposta por escrito com duas opções: uma oferta final ou uma contraproposta com uma condição clara. O objetivo é um compromisso razoável e um resultado positivo para ambas as partes.

(1) ofertas, (2) bonus, (3) teletrabajo, (4) negociación, (5) oferta, (6) contraoferta, (7) condición, (8) compromiso

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

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

Verdadeiro Falso

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



1-V 2-X 3-V

4. Escolha a solução correta

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado _____ positivo. *(Ontem, na reunião, o chefe me disse que o resultado era positivo.)*
a. era b. es c. fue d. eran
2. Después, yo le _____ que necesitábamos una condición más clara. *(Depois, eu lhe respondia que precisávamos de uma condição mais clara.)*
a. respondieron b. respondí c. respondía d. respondías
3. La clienta me preguntó si la contraoferta _____ verdadera o falsa. *(A cliente me perguntou se a contraoferta era verdadeira ou falsa.)*
a. es b. era c. sería d. fui

1. era 2. respondía 3. era

5. Roleplay - diálogos (QR: Áudio)



Negociar precio en gimnasio

- Recepcionista** *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*
(Gimnasio): *(Olá, a oferta deste mês é 35 euros por mês, com matrícula grátis.)*
- Cliente:** *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*
(Hmm... na minha opinião é um pouco caro. Na academia do meu bairro eu pago 30.)
- Recepcionista** *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición de pagar tres meses por adelantado.*
(Gimnasio): *(Entendo. Podemos fazer uma contraproposta: 32 euros, mas com a condição de pagar três meses adiantado.)*
- Cliente:** *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero que puedo cancelar después de esos tres meses?*
(Certo, isso me parece positivo. Mas quero confirmar uma coisa: é verdade que posso cancelar depois desses três meses?)
- Recepcionista** *Sí, sin duda. El resultado de la negociación sería: 32 euros, tres meses pagados y luego puedes cancelar con 15 días de aviso.*
(Gimnasio): *(Sim, sem dúvida. O resultado da negociação seria: 32 euros, três meses pagos e depois você pode cancelar com 15 dias de aviso prévio.)*
- Cliente:** *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por escrito.*
(Perfeito, aceito o compromisso. Não recuso a oferta se vocês me derem isso por escrito.)

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

6. Falar: traduzir e responder (QR: IA+)



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. Escrita: WhatsApp (QR: IA+)

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.



Escreva uma resposta apropriada: *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