

B1.43 Negociaciones y ventas



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

El anticipo	<i>(Advance payment)</i>	La garantía	<i>(Guarantee)</i>
La comisión	<i>(Commission)</i>	El proveedor	<i>(Supplier)</i>
El comprador	<i>(Buyer)</i>	La rebaja	<i>(Discount)</i>
La contraoferta	<i>(Counteroffer)</i>	El trato	<i>(Deal)</i>
La demanda	<i>(Demand)</i>	El tipo de cambio	<i>(Exchange rate)</i>
El crédito	<i>(Credit)</i>	El vendedor	<i>(Seller)</i>
El coste	<i>(Cost)</i>	A plazos	<i>(In installments)</i>
La divisa	<i>(Currency)</i>	Llegar a un acuerdo	<i>(Reach an agreement)</i>
El recargo	<i>(Surcharge)</i>	Rescindir	<i>(Terminate (cancel))</i>
El riesgo financiero	<i>(Financial risk)</i>		

1. Scan the QR code to watch the video, or read the text. (QR: Audio)



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.

*To improve a company's results, it's a good idea to **negotiate** with **suppliers** in a planned way. Many companies make a call every six months or once a year to **take stock** of the work, the prices, and the service. Then they propose changes for the following year, looking for a **win-win** agreement. Do you mind if we review the conditions and the **pricing policy**? This way you achieve more stability and less stress.*

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

1-a 2-c



2. Grammar: Interrogatives: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?

Interrogatives are used to propose, ask for, offer, or confirm something politely.

Forma interrogativa	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	¿Te importa si revisamos la oferta? (<i>Do you mind if we review the offer?</i>)
¿Qué + verbo?	¿Qué hacemos con el contrato? (<i>What do we do with the contract?</i>)
¿Te / Le + verbo?	¿Le preparo una contraoferta? (<i>Shall I prepare a counteroffer for you?</i>)
¿Verbo...?	¿Cerramos el trato hoy? (<i>Do we close the deal today?</i>)
¿Quiere que le ayude...?	¿Quiere que le ayude con el anticipo? (<i>Would you like me to help you with the down payment?</i>)
¿Sabes que...?	¿Sabes que el coste incluye garantía? (<i>Do you know that the cost includes a warranty?</i>)
¿Cómo dice...?	¿Cómo dice? No entendí la comisión. (<i>Pardon? I didn't understand the commission.</i>)
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (<i>Do you understand? I'm talking about the exchange rate.</i>)

- ¿_____ si revisamos el coste y la garantía antes de firmar el contrato? (*Do you mind if we review the cost and the warranty before signing the contract?*)
 a. Te importa b. Te importas c. Te importa que d. Le importa
- ¿_____ con el anticipo si finalmente rescindimos el trato? (*What do we do with the deposit if we ultimately cancel the deal?*)
 a. Qué hacemos qué b. Qué hace c. Qué hacemos d. Qué hacemos de

1. Te importa 2. Qué hacemos

Rewrite the phrases (QR: AI+)



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

(*Do you mind if we review the offer again before signing?*)

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

(*What do we do with the contract?*)

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

(*Shall I prepare a counteroffer for you?*)

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

Correct the error

1. ¿Sabes si el precio incluye la comisión bancaria?

Do you know that the price includes the bank commission?

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

Do you mind if we check the exchange rate now?

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

3. Exercises

1. Match each word with its definition.

- 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. Update to commercial terms (international supplier) (QR: Audio)

Fill in the gaps: recargo, tipo de cambio, llegar a un acuerdo, comisión, anticipo, divisa, garantía, contraoferta



Asunto: 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.

Subject: Update to commercial terms 2026

We inform you that, due to the increase in logistics costs, as of 1 June we will update our rates. For orders in a currency other than the euro, we will apply the exchange rate on the invoicing date and a surcharge for coverage. The advance payment will be 30% and the remainder may be paid in installments with credit approval. The standard warranty remains at 12 months.

If your annual volume is maintained, we can consider a discount and adjust the management commission. If you do not accept the new terms, the contract may be terminated with 30 days' notice. To review your situation and reach an agreement, reply to this email with your counteroffer and the expected delivery time.

(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. Listen to the audio fragment and choose the correct answer. (QR: Audio)

1. La empresa acepta pagar una parte por adelantado y después completar el pago en varios plazos.
2. El recargo se debía a que querían pagar en la misma moneda que el proveedor.
3. Decidieron que el tipo de cambio dependería del día en que se emitiera la factura.

True False

<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. Choose the correct solution

1. ¿Te importaría si _____ una rebaja antes de firmar el contrato? *(Would you mind if we negotiated a discount before signing the contract?)*
 a. negociáramos b. negociamos c. negociaremos
 d. negociaríamos
2. ¿Qué _____ si el proveedor no ofrece garantía y sube el coste? *(What would you terminate if the supplier doesn't offer a guarantee and raises the cost?)*
 a. rescindías b. rescinderías c. rescindirías d. rescindirás
3. ¿Le _____ la comisión al vendedor si el tipo de cambio empeora esta semana? *(Would you negotiate the commission with the seller if the exchange rate gets worse this week?)*
 a. negociara b. negociaré c. negociaba d. negociaría

1. negociáramos 2. rescindirías 3. negociaría

5. Roleplay - dialogues (QR: Audio)

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, I've reviewed your proposal: the cost is a bit high for us and, on top of that, you're asking for a 40% down payment.)*
- 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.
(I know, but demand is high and our prices include an extended warranty; if we lower it, we have to apply a small surcharge for urgent delivery.)*
- Laura (compras):** *Te hago una contraoferta: una rebaja del 8% y anticipo del 20%; el resto a plazos, y mantenemos la garantía tal cual.
(I'll make you a counteroffer: an 8% discount and a 20% down payment; the rest in installments, and we keep the warranty exactly as it is.)*



- 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.*
(I can accept a 6% discount and the 20% down payment, but payment in installments only with a letter of credit, because of the financial risk.)
- 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.*
(Okay, if we put it in writing in the contract and we split the bank fee halfway, I think we can reach an agreement today.)

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

6. Speaking: translate and respond (QR: AI+)

¿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. Writing: Email (QR: AI+)

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



Write an appropriate response: *¿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?*

Important verbs

yo
tú
él/ella/usted
nosotros/nosotras
vosotros/vosotras
ellos/ellas/ustedes

Negociar (to negotiate)

Condicional simple
negociaría
negociarías
negociaría
negociaríamos
negociaríais
negociarían

Rescindir (to rescind)

Condicional simple
rescindiría
rescindirías
rescindiría
rescindiríamos
rescindiríais
rescindirían