

## B1.43 Negociaciones y ventas



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

<b>El trato</b>	<i>(The deal)</i>	<b>La comisión</b>	<i>(The commission)</i>
<b>El comprador</b>	<i>(The buyer)</i>	<b>El recargo</b>	<i>(The surcharge)</i>
<b>El vendedor</b>	<i>(The seller)</i>	<b>El anticipo</b>	<i>(The advance payment)</i>
<b>El proveedor</b>	<i>(The supplier)</i>	<b>El crédito</b>	<i>(Credit)</i>
<b>La demanda</b>	<i>(Demand)</i>	<b>El riesgo financiero</b>	<i>(Financial risk)</i>
<b>La oferta</b>	<i>(Offer)</i>	<b>A plazos</b>	<i>(In instalments)</i>
<b>La contraoferta</b>	<i>(The counteroffer)</i>	<b>El tipo de cambio</b>	<i>(The exchange rate)</i>
<b>La garantía</b>	<i>(The guarantee)</i>	<b>La divisa</b>	<i>(The currency)</i>
<b>El compromiso</b>	<i>(Commitment)</i>	<b>Tener oferta de colaboración</b>	<i>(To have a collaboration offer)</i>
<b>El coste</b>	<i>(The cost)</i>	<b>Llegar a un acuerdo</b>	<i>(To reach an agreement)</i>
<b>La rebaja</b>	<i>(The discount)</i>	<b>Rescindir</b>	<i>(To rescind)</i>

### 1. Scan the QR code to watch the video, or read the text.



Para mejorar los resultados de una empresa, conviene **negociar** de forma regular con los proveedores. Una opción práctica es llamar cada seis meses o una vez al año para **hacer balance** del servicio, los precios y las condiciones. Después se pueden proponer cambios en la **política de precios** o en la **logística**. La idea es llegar a un acuerdo *ganar-ganar*, sin presionar demasiado y cuidando la relación profesional.

*To improve a company's results, it's wise to **negotiate** regularly with suppliers. A practical option is to call every six months or once a year to **take stock** of the service, prices, and terms. Afterwards you can propose changes to the **pricing policy** or to the **logistics**. The idea is to reach a win-win agreement, without putting on too much pressure and while maintaining the professional relationship.*

1. ¿Con qué frecuencia se recomienda hablar con el proveedor para revisar la relación comercial?
  - a. Una vez al año o cada seis meses
  - b. Cada dos años, para no molestar al proveedor
  - c. Solo cuando hay un problema grave de calidad
  - d. Cada semana, para controlar las entregas de producto
2. Qué se revisa principalmente durante la llamada con el proveedor?
  - a. El marketing de la empresa y las redes sociales
  - b. El trabajo, los precios y el servicio
  - c. La competencia y los impuestos del país
  - d. Los sueldos del personal y los turnos
3. Qué actitud se considera adecuada al negociar nuevas condiciones?
  - a. Amenazar con cambiar de proveedor en la primera llamada
  - b. Evitar cualquier cambio para no discutir
  - c. Presionar al máximo para conseguir el precio más bajo
  - d. Buscar un acuerdo justo para los dos

4. Qué resultado se espera al aplicar esta estrategia de negociación?

- a. Mejores precios o condiciones y mejores resultados  
 b. Más estrés y más problemas internos  
 c. Entregas más lentas y contratos más largos  
 d. Menos control sobre la política de precios

1-a 2-b 3-d 4-a

## 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>Shall 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 deposit?</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> )

1. ¿\_\_\_\_\_ si revisamos juntos el coste y la comisión antes de cerrar el trato?  
 a. Te importa      b. Te importa que      c. Te importas      d. Te importa de
2. ¿\_\_\_\_\_ una contraoferta con menos recargo y mejor garantía?  
 a. Le preparo que      b. Te preparo      c. Le preparo      d. Lo preparo

1. Te importa 2. Le preparo

### Rewrite the phrases

1. (¿Te importa si...?) Revisamos la oferta ahora.

(*Do you mind if we review the offer now?*)

2. (¿Te / Le + verbo...?) Preparo una contraoferta para usted.

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

3. (¿Verbo...?) Cerramos el trato hoy.

(*Shall we close the deal today?*)

### 3. Exercises



#### 1. Match each word with its definition.

- |                        |   |
|------------------------|---|
| a. la contraoferta     | 1. Propuesta alternativa para negociar el precio - ¿Le preparo una contra                       |
| b. la garantía         | 2. Pago inicial para asegurar el pedido - ¿Quiere que le ayude a calcular el anticipo?          |
| c. el anticipo         | 3. Protección del producto o servicio durante un tiempo - ¿Sabes que la garantía dura dos años? |
| d. llegar a un acuerdo | 4. Terminar un contrato antes de lo pactado por acuerdo mutuo o causa justa.                    |
| e. rescindir           | 5. Ponerse de acuerdo sobre las condiciones - ¿Cerramos el trato hoy?                           |

a-1 b-3 c-2 d-5 e-4

#### 2. Internal notice: contract renewal with supplier (Audio available in app)

**Fill in the gaps:** comisión, garantía, plazos, tipo de cambio, oferta final, rescindiríamos, contraoferta, compromiso, coste

Esta semana revisamos el contrato anual con un proveedor de software. En la última reunión, el vendedor propuso una subida por la demanda y por el soporte técnico. Antes de responder, el equipo solicitó un desglose del \_\_\_\_\_ y de la \_\_\_\_\_ por gestión. También se comprobó la \_\_\_\_\_ y el recargo por pagos a \_\_\_\_\_.

Finanzas recordó que parte de la factura se paga en dólares y que el \_\_\_\_\_ puede variar. Por eso, la empresa pide una \_\_\_\_\_ en euros y una \_\_\_\_\_ con descuento por \_\_\_\_\_ de un año. Si no hay acuerdo, \_\_\_\_\_ el contrato al final del mes, según la cláusula de cancelación.


*This week we reviewed the annual contract with a software supplier. At the last meeting, the vendor proposed a price increase due to higher demand and additional technical support. Before responding, the team requested a detailed breakdown of the cost and the management fee. They also checked the warranty and the surcharge for installment payments.*

*Finance reminded everyone that part of the invoice is paid in dollars and that the exchange rate may fluctuate. Therefore, the company is asking for a final offer in euros and a counteroffer including a discount in exchange for a one-year commitment. If no agreement is reached, we will terminate the contract at the end of the month, per the cancellation clause.*

1. ¿Qué condiciones quiere asegurar la empresa antes de aceptar la subida de precio y por qué es importante el tipo de cambio en esta negociación?

---

**3. Listen to the audio fragment and indicate whether the following statements are true or false.**

	True	False	
El proveedor ofreció el precio en dólares y el comprador propuso pagar en euros mediante una contraoferta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Al final acordaron pagar todo el importe por adelantado para evitar problemas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El proveedor dijo que podría cancelar el acuerdo si no aceptan las condiciones de pago.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

**4. Read the dialogue and answer the questions**

**Marta (compras):** *Hola, Javier. Te llamo por la oferta del servicio de soporte: nos interesa, pero el coste total se nos ha ido un poco de presupuesto.*

*(Hi Javier. I'm calling about the support service proposal: we're interested, but the total cost has gone a bit over our budget.)*

**Javier (proveedor):** *Hola, Marta. Dime, ¿qué te preocupa más: la tarifa mensual o el recargo por urgencias?*

*(Hi Marta. Tell me, which worries you more: the monthly fee or the emergency surcharge?)*

**Marta (compras):** *Sobre todo el recargo: con la demanda que tenemos nos puede disparar el presupuesto. Además, la comisión por gestión no la teníamos prevista.*

*(Mostly the surcharge: with the demand we have it could blow our budget. Also, the management fee wasn't anticipated.)*

**Javier (proveedor):** *Entiendo. Te propongo una contraoferta: eliminamos la comisión y reducimos el recargo un 20%, pero necesitaría un compromiso de 12 meses.*

*(I understand. I suggest a counteroffer: we'll remove the management fee and reduce the surcharge by 20%, but I'd need a 12-month commitment.)*

**Marta (compras):** *De acuerdo, y en cuanto a la garantía: en el contrato ponéis 24 horas de respuesta y nosotros necesitamos 8 horas laborables; si no, el riesgo financiero para nosotros es alto.*

*(Okay, and regarding the warranty: the contract states a 24-hour response time and we need 8 business hours; otherwise the financial risk for us is high.)*

**Javier (proveedor):** *Podemos incluir una garantía de 8 horas, pero con un anticipo del 10% al firmar. El resto se pagaría a plazos, en tres meses.*

*(We can include an 8-hour guarantee, but with a 10% deposit on signing. The remainder would be paid in installments over three months.)*

**Marta (compras):** *El anticipo me parece razonable, pero prefiero pagar en cuatro plazos y que no haya penalización si tenemos que rescindir por incumplimiento.*

*(The deposit seems reasonable, but I'd prefer to pay in four installments and to have no penalty if we terminate due to a breach.)*



**Javier  
(proveedor):**

*De acuerdo: cuatro plazos y añadimos una cláusula para rescindir si no cumplimos los niveles de servicio. Si te parece, lo dejamos por escrito y cerramos el acuerdo hoy.*

*(Agreed: four installments, and we'll add a clause allowing termination if we fail to meet the service levels. If that works for you, we'll put it in writing and finalize the agreement today.)*

1. ¿Qué ofrece Javier en la contraoferta y qué compromiso pide a cambio?
- 
2. Marta menciona varios costes extra. ¿Cuáles son y cómo afectan al trato?
- 

## 5. Email

**Asunto:** Renovación del servicio (abril-junio) - oferta actualizada

Hola Marta,

Te envío nuestra **oferta** para renovar el servicio por 3 meses: 1.250 € + IVA/mes. Si prefieres pagar en USD, el **tipo de cambio** sería 1 € = 1,09 USD y habría un **recargo** del 2% por gestión.

La **garantía** incluye soporte en 24 h. Para confirmar, pedimos un **anticipo** del 20% y el resto se puede pagar **a plazos**.

¿Te interesa o quieres que ajustemos algo?

Saludos,

*Lucía Rojas*

Cuenta cliente - Suministros Rojas



**Write an appropriate response:** *¿Te importa si revisamos el coste y buscamos una rebaja? / ¿Sabes si el recargo del 2% se puede quitar si pagamos en euros? / ¿Te preparo una contraoferta con un anticipo menor y pago a plazos?*

---



---

### Important verbs

	<b>Negociar</b> (to negotiate)	<b>Rescindir</b> (to rescind)
	Condicional simple	Condicional simple
yo	negociaría	rescindiría
tú	negociarías	rescindirías
él/ella/usted	negociaría	rescindiría
nosotros/nosotras	negociaríamos	rescindiríamos
vosotros/vosotras	negociaríais	rescindiríais
ellos/ellas/ustedes	negociarían	rescindirían