



## A2.41 Opiniones y negociaciones

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

<b>La oferta</b>	<i>(The offer)</i>	<b>Negativo</b>	<i>(Negative)</i>
<b>La contraoferta</b>	<i>(The counteroffer)</i>	<b>Falso</b>	<i>(False)</i>
<b>La negociación</b>	<i>(The negotiation)</i>	<b>Verdadero</b>	<i>(True)</i>
<b>El compromiso</b>	<i>(The agreement)</i>	<b>Sin duda</b>	<i>(Without a doubt)</i>
<b>El resultado</b>	<i>(The outcome)</i>	<b>Opinar</b>	<i>(To express an opinion)</i>
<b>La condición</b>	<i>(The condition)</i>	<b>Rechazar</b>	<i>(To reject)</i>
<b>Positivo</b>	<i>(Positive)</i>		

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

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 Spain, many people want to express their opinion when they are going to **negotiate** their salary. Sometimes a company can offer **flexible compensation**: part of your pay is cash and another part comes in the form of services, such as health insurance or childcare. Some **benefits** have an advantage because they are tax-exempt up to a certain limit. So even if the gross salary goes down, the employee can keep the services and pay less tax each year.*

1. ¿Qué significa la retribución flexible?
  - a. La empresa solo paga el transporte.
  - b. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
  - c. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
  - d. Todo el salario se paga en dinero.
2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
  - a. Un seguro médico
  - b. Un viaje de vacaciones
  - c. Un coche de segunda mano
  - d. Un préstamo del banco
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 no pagan impuestos hasta un límite legal.
  - d. Porque hacen el salario neto igual al bruto.

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

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

## 2. Grammar: Indirect speech with simple past tenses

Use reported speech with past tenses to tell what someone said in the past.



1. Verbs like *decir*, *recordar*, *preguntar* are used to form reported speech.

### Estilo Directo (Direct speech)

### Estilo Indirecto (Reported speech)

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (Juan: "I like negotiating the offer.")

Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (Juan told me that he liked negotiating the offer.)

Ana: "Creo que la **oferta** es positiva." (Ana: "I think the offer is positive.")

Ana me **dijo** que **creía** que la oferta era positiva. (Ana told me that she thought the offer was positive.)

Pedro: "¿**Vas a rechazar** la contraoferta?" (Pedro: "Are you going to reject the counteroffer?")

Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (Pedro asked me if I was going to reject the counteroffer.)

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (Eva: "Without a doubt, the offer is excellent.")

Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (Eva told me that, without a doubt, the offer was excellent.)

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. Exercises

#### 1. Match the items that have a related meaning.

- |                    |                             |
|--------------------|-----------------------------|
| 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. Internal notice: negotiating terms (HR) (Audio available in app)

**Fill in the gaps:** 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.

*HR reports: this week, the terms of the new offers for two positions are being reviewed. Yesterday the team said the salary was fine, but that the bonus and remote work still needed to be confirmed. They also asked whether the company would accept a public transport card as a benefit.*

*To move the negotiations forward, they are asking you to send a written proposal today with two options: a final offer or a counteroffer with one clear condition. The goal is a reasonable compromise and a positive outcome for both parties.*

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

- |   |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 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"/> |

True False



#### 4. Choose the correct solution

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado \_\_\_\_\_ positivo. *(Yesterday, at the meeting, the boss told me that the result was positive.)*  
a. era      b. es      c. fue      d. eran
2. Después, yo le \_\_\_\_\_ que necesitábamos una condición más clara. *(Afterward, I told him that we needed a clearer condition.)*  
a. respondieron      b. respondí      c. respondía      d. respondías
3. La clienta me preguntó si la contraoferta \_\_\_\_\_ verdadera o falsa. *(The client asked me whether the counteroffer was true or false.)*  
a. es      b. era      c. sería      d. fui

1. era 2. respondía 3. era

#### 5. Read the dialogue and answer the questions

- Recepcionista** *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*  
**(Gimnasio):** *(Hello, this month's deal is €35 a month, with no sign-up fee.)*
- Cliente:** *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*  
*(Mmm... in my opinion, that's a bit expensive. At the gym in my neighborhood I pay €30.)*
- Recepcionista** *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición*  
**(Gimnasio):** *de pagar tres meses por adelantado.*  
*(I understand. We can make a counteroffer: €32, but on the condition that you pay three months in advance.)*
- Cliente:** *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero*  
*que puedo cancelar después de esos tres meses?*  
*(Okay, that sounds good to me. But I want to confirm one thing: is it true that I can cancel after those three months?)*
- 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.*  
*(Yes, absolutely. So the outcome of the negotiation would be: €32, three months paid up front, and then you can cancel with 15 days' notice.)*
- Cliente:** *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por*  
*escrito.*  
*(Perfect, I agree to that. I won't turn down the offer if you give it to me in writing.)*



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

---

2. ¿Qué contraoferta propone el cliente?

---

## 6. Answer the questions using the vocabulary from this chapter.

*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.



**Write an appropriate response:** *En mi opinión, ... / Ayer hablé con ... y me dijo que ... / ¿Podríamos llegar a un acuerdo si ...?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

<b>Important verbs</b>	<b>Ser (to be)</b>	<b>Responder (to respond)</b>
	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