

A2.41 Opiniones y negociaciones

Opinions and negotiations

<https://app.colanguage.com/spanish/syllabus/a2/41>



El compromiso	<i>(Commitment)</i>	Falso	<i>(False)</i>
La oferta	<i>(Offer)</i>	Verdadero	<i>(True)</i>
La contraoferta	<i>(Counteroffer)</i>	Sin duda	<i>(Without a doubt)</i>
La negociación	<i>(Negotiation)</i>	Creer	<i>(To believe)</i>
El resultado	<i>(Result)</i>	Opinar	<i>(To express an opinion)</i>
La condición	<i>(Condition)</i>	Negociar	<i>(To negotiate)</i>
Positivo	<i>(Positive)</i>	Rechazar	<i>(To reject)</i>
Negativo	<i>(Negative)</i>		

1. Dialogue: Opiniones y negociaciones sobre una oferta de trabajo

- Pedro:** Me han dicho que la oferta incluye una paga extra anual. *(They told me the offer includes an annual bonus.)*
- María:** Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas? *(Yes, although it's not entirely guaranteed. What do you think?)*
- Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. *(I think we should ask for clear confirmation.)*
- María:** Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue muy convincente. *(Yesterday we already asked about a raise and the answer wasn't very convincing.)*
- Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras? *(What if we make a counteroffer with clearer terms?)*
- María:** Me parece bien, siempre que sea razonable. *(That sounds good to me, as long as it's reasonable.)*
- Pedro:** La empresa ha dicho que quiere ver compromiso por nuestra parte. *(The company has said it wants to see commitment from our side.)*
- María:** Y yo he respondido que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. *(And I replied that our commitment depends on what they offer us.)*
- Pedro:** ¿Han aceptado alguna parte de nuestra propuesta? *(Have they accepted any part of our proposal?)*
- María:** Sí, les ha gustado la idea del horario flexible. Eso es positivo. *(Yes, they liked the idea of flexible hours. That's a positive.)*
- Pedro:** Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación. *(Perfect, we can note that as progress in the negotiation.)*
- María:** Aunque no han aceptado el teletrabajo, tampoco lo han rechazado del todo. *(Although they haven't accepted remote work, they haven't completely rejected it either.)*
- Pedro:** Entonces todavía tenemos margen para seguir negociando. *(So we still have room to keep negotiating.)*

María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. (I hope the final agreement is clear and fair.)

1. Lee el diálogo otra vez. ¿De qué están hablando Pedro y María?
- a. De unas vacaciones con amigos

b. De un problema con un cliente

c. De un curso de español en la empresa

d. De una oferta de trabajo y sus condiciones
2. ¿Qué parte de la propuesta consideran como algo positivo en la negociación?
- a. El horario flexible que la empresa ha aceptado

b. Un aumento de sueldo muy alto y sin condiciones

c. La posibilidad de teletrabajo desde el primer día

d. Un compromiso sin condiciones por parte de Pedro y María

1-d 2-a

2. Grammar: Indirect speech with simple past tenses

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



1. Verbs such as 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 to negotiate the offer.")	Juan me dijo que le gustaba negociar la oferta. (Juan told me that he liked to negotiate 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 Sara me dijo que la oferta _____ positiva para el cliente.
- a. fue

b. será

c. era

d. es
2. La semana pasada el jefe recordó que no _____ gustaba esa condición del contrato.
- a. lo

b. me

c. la

d. le
3. Mario me dijo que la contraoferta no _____ muy positiva.
- a. fue

b. está

c. era

d. sea
4. En la reunión Ana preguntó si _____ a rechazar la oferta final.
- a. fuimos

b. íbamos

c. iremos

d. vamos

1. era 2. le 3. era 4. íbamos

3.Exercises

1. Internal email about a job offer (Audio available in app)



Words to use: opinión, oferta, duda, compromiso, rechazó, negociación, contraoferta, sin, resultado, negativa

En la intranet de la empresa, Recursos Humanos publica hoy el _____ de la _____ con un proveedor de servicios informáticos. El director explica que la _____ inicial era muy positiva en precio, pero _____ en soporte técnico. Después de varias reuniones, ambas partes llegan a un _____ : el proveedor mejora el servicio y la empresa acepta un contrato más largo.

En el mensaje, el director escribe que, en su _____ , la nueva oferta es clara y justa. También recuerda que, _____ , la empresa _____ algunas condiciones falsas del primer documento y pidió una _____ con cláusulas más transparentes. Ahora invita a los equipos a enviar comentarios si creen que el acuerdo no refleja bien sus necesidades diarias de trabajo.

On the company intranet, Human Resources publishes today the result of the negotiation with an IT service provider. The director explains that the initial offer was very attractive in terms of price but lacked adequate technical support. After several meetings, both parties reached a compromise: the provider will improve the service and the company will accept a longer contract.

In the message, the director writes that, in his opinion, the new offer is clear and fair. He also notes that, without a doubt, the company rejected some misleading conditions in the first document and requested a counteroffer with more transparent clauses. He now invites the teams to send comments if they think the agreement does not properly reflect their daily work needs.

1. ¿Por qué la oferta inicial era positiva y por qué era negativa, según el texto?

2. ¿Qué cambios se producen después de las reuniones entre la empresa y el proveedor?

2. Choose the correct solution

1. Ayer en la reunión Marta dijo que el resultado de la negociación era positivo y que ella _____ que todos estaban de acuerdo.

(Yesterday at the meeting Marta said the outcome of the negotiation was positive and that she believed everyone agreed.)

a. creyó

b. cree

c. creía

d. creía

2. Yo _____ que no estaba tan seguro y que para mí la oferta era justa pero no era perfecta. (I replied that I wasn't so sure and that, to me, the offer was fair but not perfect.)
 a. respondía b. respondí c. respondía d. respondía
3. El director dijo que antes todos _____ que la contraoferta era negativa, pero ahora opinaban que podía ser un buen compromiso. (The director said that previously everyone thought the counteroffer was negative, but now they felt it could be a good compromise.)
 a. creyeron b. creían c. creyeron d. creían
4. Al final de la reunión todos estaban cansados, pero yo _____ que la negociación era necesaria y que era importante ser paciente. (At the end of the meeting everyone was tired, but I thought the negotiation was necessary and that it was important to be patient.)
 a. pensaba b. pensaba c. pienso d. pensé
1. creía 2. respondía 3. creían 4. pensaba

3. Complete the dialogues

a. Negociar el alquiler del piso

- Inquilino:** *María, gracias por la oferta del piso, pero creo que 900 euros es un poco alto para mí.* (María, thank you for the offer on the apartment, but I think €900 is a bit high for me.)
- Casera:** 1. _____ (I understand; my condition is a one-year contract, but we can talk about the price.)
- Inquilino:** *Mi opinión es que 800 euros es más positivo para los dos; ¿aceptas esta contraoferta?* (I think €800 would be better for both of us; do you accept this counteroffer?)
- Casera:** 2. _____ (That sounds reasonable, so I won't refuse it; we can set it at €800 per month.)

b. Decidir un presupuesto de proyecto

- Empleado:** *Laura, he mirado la oferta del proveedor y creo que el precio es demasiado alto.* (Laura, I've reviewed the supplier's offer and I think the price is too high.)
- Jefa:** 3. _____ (I also think the outcome isn't good; the terms aren't very favorable.)
- Empleado:** *Podemos negociar y pedir un 10% de descuento como compromiso, si no, rechazamos la propuesta.* (We can negotiate and ask for a 10% discount as a compromise; otherwise, we should reject the proposal.)
- Jefa:** 4. _____ (Agreed, that's a clear plan. Talk to them and see if they accept the counteroffer.)

1. Lo entiendo; mi condición es un contrato de un año, pero podemos hablar del precio. 2. Me parece razonable, así que no la rechazo; sin duda podemos fijar 800 euros al mes. 3. Yo también opino que el resultado no es bueno; las condiciones no son muy positivas. 4. De acuerdo, es una idea muy clara; habla con ellos y mira si aceptan la contraoferta.

4. Answer the questions using the vocabulary from this chapter.

1. En tu trabajo, el jefe te propone hacer muchas horas extra esta semana. ¿Aceptas o rechazas la oferta? ¿Por qué?
-
2. Imagina que un cliente pide un precio muy bajo y tú necesitas subirlo. ¿Qué frase simple puedes usar para hacer una contraoferta?
-
3. En una reunión, dos compañeros tienen opiniones distintas sobre un proyecto. ¿Cómo expresas tu opinión de forma educada? (por ejemplo: "Yo creo que...")
-
4. Piensa en una negociación importante en tu vida (por ejemplo: salario, alquiler o compra de un coche). ¿Cuál fue el resultado y cómo te sentiste con ese acuerdo?
-

5. Write 6 to 8 sentences explaining a situation in which you had to negotiate something (for example, a schedule, a project, or a price) and give your opinion about the outcome.

En mi opinión, la oferta era... / Al final llegamos a un compromiso porque... / Yo rechacé la primera propuesta y pedí... / Sin duda, el resultado fue positivo / negativo porque...

4. Important verbs

	Ser	Creer	Responder
yo	era	creía	respondía
tú	eras	creías	respondías
él/ella/usted	era	creía	respondía
nosotros/nosotras	éramos	creíamos	respondíamos
vosotros/vosotras	erais	creíais	respondíais
ellos/ellas/ustedes	eran	creían	respondían