

El Sr. Santos acaba de verificar el contenido del envío de la Sra. Muñoz y, lamentablemente, no coincide con el pedido realizado. El Sr. Santos le escribe para reclamarle que retire los artículos equivocados, que cambie la mercancía defectuosa y que envíe los artículos que faltan.



De: Roberto Santos  
 Para: Mercedes Muñoz  
 Asunto: Reclamación del pedido

Estimada Sra. Muñoz:

En relación al el envío recibido el 14 de julio, y una vez comprobado el contenido de la mercancía, hemos podido constatar que los productos enviados no corresponden con el pedido realizado.

El problema es que habiendo solicitado 24 unidades del modelo Escritorio QUETPAREC para oficina color negro, solamente hemos recibido 12. Las 12 unidades restantes son del mismo modelo pero de color blanco. Y no solo eso, sino que la cantidad solicitada de sillas y lámparas no coincide con la mercancía recibida. Además, 50 de las 125 estanterías, están dañadas o tienen defectos de fabricación.

A continuación le envío una relación de los productos equivocados o en mal estado.

Modelo	Color	Cantidad recibida	Cantidad solicitada
Escritorio QUETPAREC para oficina	Negro	12	24
Escritorio QUETPAREC para oficina	Blanco	12	0
Silla LACLU para oficina	Rojo/Metal	48	24
Lámpara MONAMUL para oficina	Verde/Metal	48	24
Estantería BELET metal*	Metal	125	125

\* 50 unidades en mal estado o defectuosas

Le ruego que verifiquen la lista de pedidos y se pongan en contacto conmigo lo más pronto posible. Puesto que estamos a pocos días de inaugurar la nueva oficina, y con la finalidad de solucionar este problema lo antes posible, le insto a que nos sea remitido con la mayor celeridad posible el pedido tal como se había acordado y a que retire los artículos defectuosos o equivocados.

Cordialmente,

Roberto Santos  
 Ecoglass S.A.  
 Valencia, 458, 3.º-1.ª  
 08013 BARCELONA  
 Tel.: 934 58 61 96

- En relación al envío...
- ...una vez comprobado...
- ...los productos enviados no corresponden con...
- El problema es que...
- ...la cantidad solicitada no coincide con...
- ...tienen defectos de fabricación.
- Le ruego que verifiquen...
- ...con la finalidad de solucionar este problema...
- ...le insto a que...

**A. Responde a las preguntas.**

1. ¿Cuándo recibió la mercancía que comprobó el Sr. Santos?
2. ¿Qué artículos están dañados y qué artículos faltan?
3. ¿Qué le pide el Sr. Santos a la Sra. Muñoz?

**B. Te acabas de comprar una cámara de fotos. Al llegar a tu casa, compruebas que no funciona. Regresas a la tienda y el dependiente te dice que tienes que hacer una carta de reclamación a la compañía que las produce. Escribes al servicio de posventa para reclamar un envío urgente de una cámara y, si es posible, un descuento por los perjuicios causados.**

## 1. Traduzca al español.

zpoždění dodávky – převzít zboží – neplnění dohodnutých podmínek – ušlý zisk – požadovat odškodnění – vypršení platební lhůty – upomínka – odmítnout reklamaci – oprávněná stížnost – obdržet zboží po dodací lhůtě – nesplňovat požadavky – vadný obal – vyjádřit nespokojenost – nedostatky v dodávkách – žádat náhradní dodávku – anulovat objednávku – způsobená ztráta – odečíst z celkové částky faktury – vrátit poškozené zboží – skrytá vada – omluvit se za způsobené nesnáze – uvědomit pojištovnu – expertní posudek – vyřešit záležitost smírně – výrobky zdaleka neodpovídají požadované kvalitě – odklad platby – zjistit nedostatky v provedení výrobku

## 2. ¿Cuál es la palabra intrusa?

- a) averiado – dañado – deteriorado – defectuoso – remediado
- b) satisfacer – agradar – complacer – disgustar – encantar
- c) molestia – dificultad – alivio – perjuicio – daño
- d) perjudicar – subsanar – solucionar – remediar – resolver

## 3. ¿En qué malas condiciones pueden llegar estos artículos? Consulte la lista de abajo.

- muebles
- productos congelados
- botellas de aceite
- libros
- fruta
- ordenadores

*roto, manchado, defectuoso, podrido, mojado, húmedo, descongelado, rayado, deformado, inservible, aplastado, con un vicio oculto, con un defecto de fabricación, con una rotura, medio vacío, páginas plegadas/arrancadas, sucio, etiqueta despegada*

## 4. Traduzca al checo.

1. El retraso se debe a un accidente de circulación sufrido por el transportista.
  2. Los precios más altos en su última factura son consecuencia de un error por parte de nuestra secretaria.
  3. Los daños han sido originados por la mala mantenimiento de la máquina.
  4. Los errores en el albarán resultan de un descuido por parte del departamento de expedición.
  5. Las demoras en las entregas han sido causadas por la huelga.
- 
6. El deterioro de la mercancía ha sido ocasionado por malos tratos por parte de la compañía de transporte.
  7. No podemos asumir estos problemas por ser completamente ajenos a nuestra voluntad.

## 5. Complete las frases.

1. Llevamos tres días esperando ...
2. La cantidad de los artículos difiere de ...
3. Según nosotros, se ha cometido un error al ...
4. Al revisar la mercancía hemos constatado que ...
5. Nos han enviado ... en lugar de ...
6. La mercancía recibida no corresponde a ...
7. Parece que las roturas se deben a ...
8. Los precios no coinciden con ...
9. La calidad de los productos recibidos es muy inferior a ...
10. Hemos de indicarles que ...

## 6. Traduzca al español utilizando las perífrasis verbales.

1. Nemáme ve zvyku odkládat placení obdržených faktur, tentokrát jsme ale bohužel nemohli jednat jinak.
2. Dohodli jsme se se zákazníkem, že přinese reklamované zboží do naší prodejny, kde si ho prohlédne technik.
3. Máš připravené všechny materiály na zítřejší jednání?
4. Není možné, že by zboží nedorazilo, určitě už musí být na cestě.
5. Nakonec se sami omluvili za zpoždění v dodávce a nabídli nám finanční odškodnění za ušlý zisk.
6. Napřed nám oznámili, že nejsou ochotni převzít zboží, pak nám faxem sdělili, že obdržené zboží neodpovídá objednanému a nakonec nám zaslali seznam škod.
7. Dali se do výroby dárkového zboží, aniž by s tím měli jakékoliv zkušenosti.
8. Nedostatečné balení výrobků nás už dlouho znepokojuje, protože v každé zásilce nacházíme poškozené minimálně 3 kusy.

## 7. Complete el diálogo entre el empleado Cánovas y Natalia, su compañera de trabajo.

**C:** Hola, Natalia. Ay, ¿y esa cara? ¿Qué te pasa?

**N:** Me ha pasado algo raro, no sé si es para llorar o para reír. Fíjate, ... a salir con un chico muy simpático. A cada momento se ... a hablar sobre sus negocios, luego me describía el nuevo Jaguar que se había comprado, después ... comentando el movimiento de las acciones en la Bolsa de Nueva York y ... por invitarme a tomar un aperitivo en el Hilton.

**C:** Bueno, ¿y de qué te quejas entonces?

**N:** Un día ... en encontramos a las cinco en el Café Suiza. Ya ... esperándole una media hora y, toda preocupada, decidí llamarle. El teléfono ... sonando, pero nadie contestaba. De repente vi a ese chico al otro lado de la calle y en ese momento ... a comprenderlo todo. Lo vi vestido de uniforme de chofer ... la puerta de un Jaguar a un señor que parecía el director general del Banco Comercial.

**C:** ¡Qué cara más dura! Si quieres, te invito a tomar una copa en el bar de al lado.

**N:** No, gracias, Cánovas, eres muy amable, pero ya ... apuntado el móvil de ese señor.

## 8. Complete las siguientes frases añadiendo un infinitivo, gerundio o participio, la partícula necesaria y todas las palabras que considere convenientes para completar el sentido.

1. (Nosotros - llevar) ...
2. Por más que les preguntábamos, (ellos - seguir) ...
3. No (haber) ...
4. Las medicinas (deber) ...
5. (Yo - tener) ...
6. Últimamente la policía de tráfico (venir) ...
7. Este asunto (traerles) ...
8. A las seis (nosotros - quedar) ...
9. Alicia (echarse) ...
10. Anteayer Pepe (liarse) ...

## 9. Trabajen en parejas.

**A)** Reklamujete zásilku slovníků. Přišly v zoufalém stavu, měly potřhané stránky, některé výtisky byly nekompletní, na ukázkou přinášíte jeden exemplář.

**B)** Stěžujete si na špatnou kvalitu dodávky sportovního oblečení. Trička byla špinavá a v jiných velikostech, než jste objednávali. Zboží je vám k ničemu a požadujete okamžitou náhradu škody.

**C)** Odmítáte reklamaci dámských společenských bot. Vada byla způsobena nošením v nevhodném terénu, navíc je reklamace uplatňována po záruční lhůtě.

## 10. Redacte las siguientes cartas.

A) Jako zástupce firmy Oye-oye se sídlem v městě La Coruña píšete reklamaci firmě Clatronex z Finska. Při rozbalování zásilky jste zjistili, že z celkového počtu 1000 mobilů specifikace AAK 184 jich bylo 20 poškozeno, zřejmě vinou nedostatečného balení. 15 mobilů je naprosto nefunkčních a 300 je v černém provedení, zatímco vy jste požadovali barvu stříbrnou. Jste ochotni si zboží ponechat v případě, že vám firma poskytne 30% slevu. Doufáte, že se v příštích dodávkách nebudou podobné nedostatky opakovat. Přikládáte foto poškozeného zboží a zprávu technika.

## CASO PRÁCTICO

El señor Palát acaba de recibir una queja en la que un vecino suyo reclama su derecho a dormir pasadas las doce de la noche. Pedro, absolutamente asombrado y perplejo, no entiende el por qué de esta queja y decide llamar al señor Domínguez para aclarar la situación. Escuche su conversación y complete los espacios en blanco.

- Palát:** Buenas tardes, señor Domínguez. Soy Pedro Palát, le llamo porque ..... de recibir su carta. Pero, para serle ....., considero su queja ....., porque de verdad no creo haberle causado ningún tipo de .....
- Domínguez:** ....., y esos gritos de ....., música altísima a las tres de la mañana, ¿eso no se llama incomodidad?
- Palát:** De verdad, señor Domínguez, debe de ser una ....., porque yo estoy en el trabajo todos los días hasta las nueve, luego ..... cenar con mis colegas en un bar al lado de la empresa. .... llego a casa a eso de las once y como casi siempre estoy muy cansado, ..... enseguida.
- Domínguez:** Ay, por favor, ..... esos cuentos, por desgracia todavía no estoy ..... y mis paredes no están ..... Se oye todo, absolutamente todo. Hasta he tenido que cambiar mi cama ..... el otro lado del dormitorio, porque la pared derecha que ..... empezaba a vibrar.
- Palát:** Ah, ya entiendo. Pues ....., señor Domínguez, tendrá que volver a redactar otra queja, porque yo soy su vecino de la .....

## AFRONTAR EL TRASLADO LABORAL

A. Según los expertos, en los traslados internacionales hay algunos factores que se deben tener en cuenta para que esta experiencia sea un éxito. Estos son algunos de ellos. En pequeños grupos, discutid sobre estos puntos: ¿entendéis lo que significan y qué implicaciones tienen?

### Realismo

Muchas veces, el expatriado vive en el país de destino en condiciones económicas y con comodidades superiores a la que disfrutaba en su propio país. A la vuelta, hay que ser realista y no esperar que esa calidad de vida se mantenga al 100%.

### Improvisación

Cuando estás fuera de tu país, hay decisiones cruciales que debes tomar en cuestión de segundos y no puedes vacilar. Hay que improvisar.

### Apoyo familiar

Una buena parte del peso de una expatriación (trámites burocráticos, búsqueda de casa, contratación de servicios, etc.) no recae en el expatriado, sino en las personas que van con él. Si no cuentas con ese apoyo, estás perdido.

### Plan de vuelta

No siempre puedes esperar a que tu compañía te ofrezca un plan para reintegrarte cuando regreses. Tienes que prepararlo tú para que nadie se olvide de ti.

### Garantías

Cuando decides ir a otro país nadie te garantiza la continuidad de tu carrera en España. Por eso es importante llegar a un acuerdo previo con la empresa para el momento de la vuelta a casa.



# EL TRASLADO LABORAL

5.

- Lo del apoyo familiar está claro, ¿no? Si te trasladas a otro país con tu familia, es imprescindible que tu pareja te apoye.
- Si, pero si eres soltero quizá es más sencillo adaptarte...

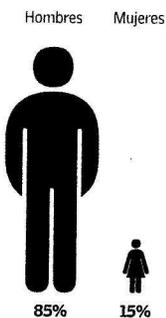
B. ¿Qué otros factores creéis que pueden ser necesarios para el éxito de un traslado?

2. Los siguientes datos muestran el perfil de los españoles que trabajan fuera de su país. Completa las frases sintetizando las principales tendencias.

### Cálculo de condiciones de expatriación

En Euros	
Salario Anual Base de Referencia (SABR)	80 000,00
Impuestos hipotéticos (36%)	-28 800,00
Seguridad Social	-20 814,00
Salario neto	49 118,60
Incentivo de expatriación neto (20%)	9 823,72
Incentivo por distancia y dureza neto (10%)	4 911,86
Diferencial coste de vida	13 665,00
<b>Retribución fija neta</b>	<b>77 519,18</b>
Retribución variable bruta máxima (30%)	24 000,00
Impuestos hipotéticos (36%)	-8 640,00
<b>Retribución variable neta máxima</b>	<b>15 360,00</b>
<b>Retribución neta total máxima</b>	<b>92 879,18</b>

### División por género



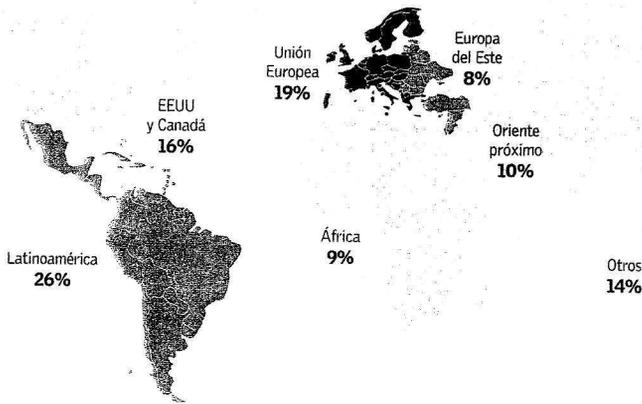
### Puestos que ocupan



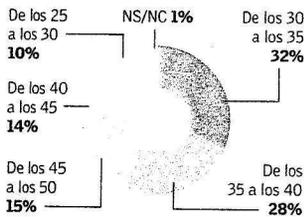
### Estado civil



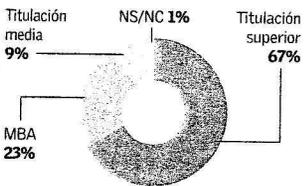
### Destinos más habituales



### Por tramos de edad



### Formación académica



Fuente: Nueva economía. Los españoles que trabajan fuera. [En línea enero 2010] <http://www.elmundo.es/nuevaeconomia/2006/350/pdf/pag42.pdf>

- El salario base de referencia de un expatriado español es de...
- Además de su salario, los españoles reciben incentivos por...
- También cobran un diferencial correspondiente al...
- El 60% de los expatriados ocupa puestos de...
- En cuanto al género, la mayoría son...
- Los destinos preferidos de los españoles son...
- Los destinos más minoritarios son...
- La mayoría de los expatriados españoles tiene entre...
- El 99% de los expatriados españoles posee formación académica y el 67% cuenta con...

B. Los profesionales de tu país, ¿se trasladan para trabajar en el extranjero? Busca información sobre el tema y redacta un texto breve que describa su perfil.

## 9. ¿QUÉ DEBERÍA HACER SUSANA?

A. La empresa en la que trabaja Susana va a abrir una oficina en México D. F. y le ha propuesto a ella ser la directora. Escucha estas conversaciones en las que varias personas hablan sobre el tema. Anota las informaciones más interesantes.

CD  
8-10**SUSANA**

- ¿Quiere irse?
- ¿Por qué?
- ¿Qué condiciones le parece que debe poner?
- ¿Qué quiere hacer cuando llegue a México?

**MIKEL, el marido de Susana**

- ¿Quiere irse?
- ¿Por qué?
- ¿Qué condiciones le parece que debe poner Susana?
- ¿Qué quiere hacer si finalmente van a México?

**ANDRÉS, gerente de la empresa**

- ¿Quiere que Susana se vaya?
- ¿Por qué?
- ¿Qué condiciones le parece que puede aceptar por parte de Susana?
- ¿Qué quiere que haga Susana en México?

B. En parejas, comparad vuestras respuestas. Si es necesario, escuchad de nuevo las conversaciones.

C. Ahora, en parejas, imaginad que pertenecéis a una empresa de *coaching* a la que ha acudido Susana. Vais a realizar un pequeño informe con vuestras recomendaciones, según la información que tenéis. Primero, discutid sobre todo lo que habéis averiguado en las audiciones y sobre otros puntos que os parezcan interesantes; luego, escribid las recomendaciones.

- ¿Debe aceptar la oferta de su empresa?
- ¿Qué debería hacer respecto a las preocupaciones de su marido?
- ¿Qué condiciones debería poner? ¿Qué cosas no debería aceptar?
- Si finalmente va, ¿qué cosas debe hacer a su llegada a México D. F.?

4. En este foro de expatriados, la gente pide y da consejos. Lee los mensajes que han dejado varias personas que quieren trasladarse a vivir a tu país. Contéstales.

LOCALIZACIÓN: **Santiago de Chile** (Chile)

Soy chileno y hablo español e inglés. Soy economista y he trabajado en el ramo del automóvil. ¿Qué me recomiendan para encontrar trabajo en su país?

Alberto

LOCALIZACIÓN: **Oviedo** (España)

El próximo mes me trasladan a vuestro país. Tengo dos hijos y no sé si llevarlos a la escuela pública o privada. ¿Qué me recomendáis?

Berta

LOCALIZACIÓN: **Tenerife** (España)

Estoy preparando el traslado a vuestra ciudad y tengo que buscar piso. ¿Qué barrio me recomiendas? Soy soltero, me gusta salir de noche y vivir en un lugar céntrico.

Juanjo

LOCALIZACIÓN: **Mérida** (Venezuela)

¡Hola! Estoy pensando en ir a vivir a su ciudad porque mi novia es de allí. Soy muy deportista y me gustan mucho los deportes al aire libre. ¿Qué piensan? ¿Dónde podría practicarlos?

Patricia

LOCALIZACIÓN: **Cartagena de Indias** (Colombia)

Buenas. Estoy negociando con mi empresa el traslado a su ciudad. No sé si pedirles un coche o bien pedirles un plus para transporte público. ¿Qué me sugieren? ¿Vale la pena disponer de transporte privado?

Reinaldo

Imagina que tu empresa te quiere trasladar a vivir otro país. Piensa en todas las preguntas que te harías y los consejos que pedirías. Puedes agruparlos por temas.

 <b>GENERALIDADES</b> ¿Qué clima hace? ¿Cuál es la moneda? <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>VISADOS</b> ¿Necesitaría obtener un visado para entrar? <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>TRABAJO</b> <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>ALOJAMIENTO</b> <hr/> <hr/> <hr/>
 <b>ESTUDIOS</b> <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>SALUD</b> <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>BANCO</b> <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>IMPUESTOS</b> <hr/> <hr/> <hr/>
 <b>TRANSPORTES</b> <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>PERMISO DE CONDUCIR</b> <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>COMUNICACIONES</b> <hr/> <hr/> <hr/>	 <b>OCTO</b> <hr/> <hr/> <hr/>

6. En las páginas de cultura de esta unidad has podido conocer la visión de un norteamericano que vive y trabaja en España. Vamos ahora a conocer la visión de un español que vive y trabaja en Norteamérica. Escucha la entrevista a Joseba Etxebarria, un diseñador gráfico que vive y trabaja en Seattle. Escribe qué diferencias fundamentales ve en los siguientes temas entre los dos países.

CD 9

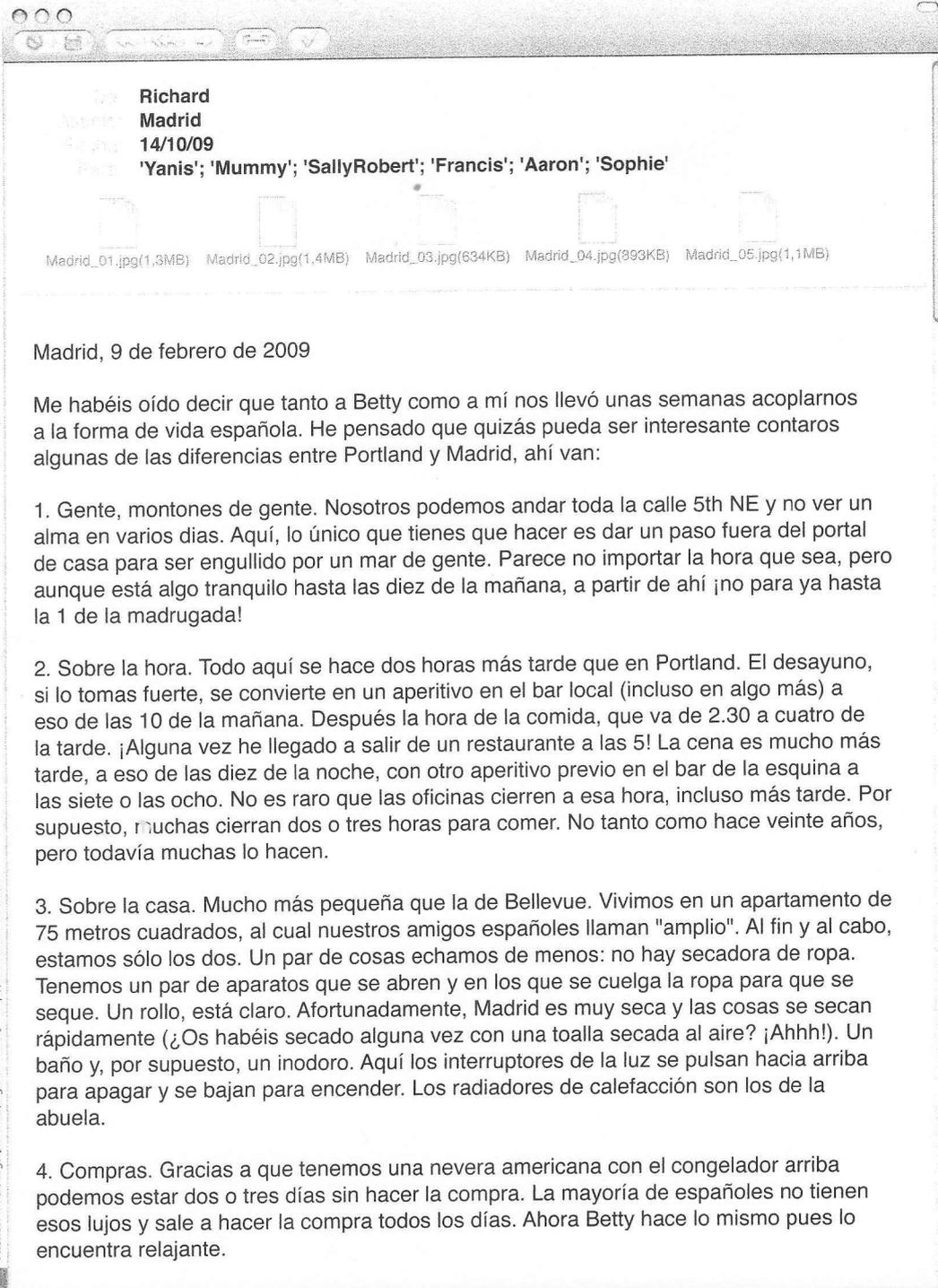
	España	Estados Unidos
--	--------	----------------

<b>Valores</b>		
<b>Carácter de la gente</b>		
<b>Trabajo</b>		
<b>Relaciones profesionales</b>		
<b>Sueldo</b>		

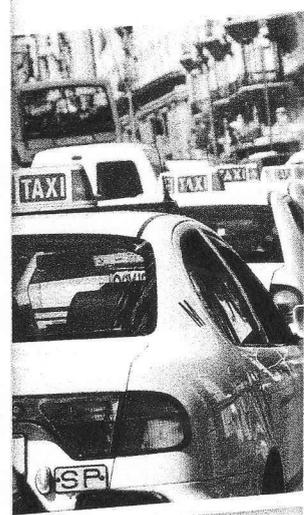
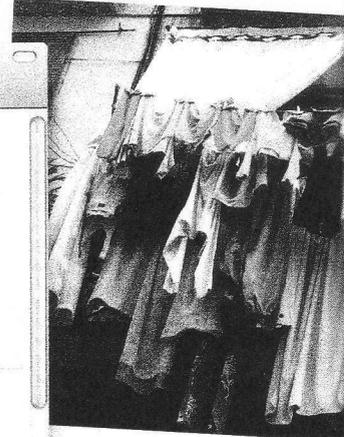


## 10. UN NORTEAMERICANO EN MADRID

A. El siguiente texto, traducido del original inglés, ha sido escrito por un estadounidense de Seattle. Richard escribe a unos amigos para hablarles de su nueva ciudad: Madrid. Léelo y comenta con tus compañeros qué te parece su carta: ¿interesante, divertida, respetuosa, inteligente..., o lo contrario?



Fuente: Mi crónica en línea, agosto 2009 <<http://marianolozano.com>>



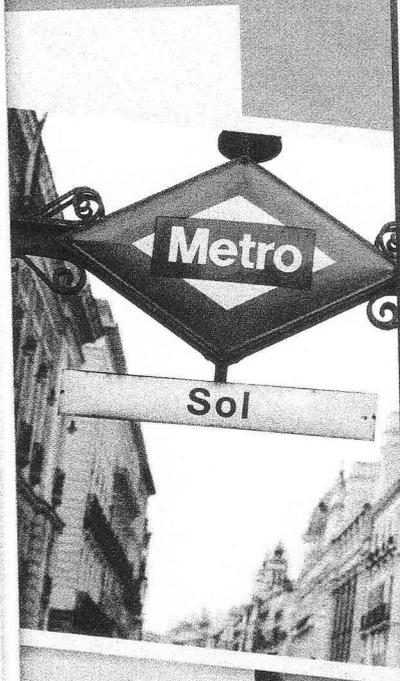
El mercado más grande de Madrid (está bajo techo y es unas 10 veces más grande que el de Pike's Place Market). En él puedes encontrar cualquier cosa que necesites, desde pescado y carne hasta verduras, o modistas, zapateros, afiladores; lo que quieras. Todo fresco del día, incluso el pescado, que lo fletan desde los puertos de mar la noche anterior. ¡Y lo presentan con las cabezas y todo! (...)

5. Llaves. En Bellevue, yo tengo una llave y el mando del garaje. En Madrid tengo 6 (sin contar el hecho de que cada armario tiene su llave); una para la puerta del portal, otra para la puerta de casa, otra para el buzón, otra para la puerta de acceso a las escaleras del garaje subterráneo y otra para el portón del garaje. Y otra más para entrar con el coche al garaje. (...)

6. Conducir. Para empezar, la gasolina cuesta como \$4,50 el galón. Está subiendo en USA, pero todavía estamos lejos de esto. Conducir por autopistas también lleva su tiempo. La velocidad media de la mayoría de los coches está en 90 mph, aunque me han adelantado como si estuviera parado, como unas 50 mph más rápido. Hay muchas más autopistas de peaje pero normalmente nadie quiere pagar, aunque están mejor mantenidas y menos masificadas. Conducir por la ciudad no es recomendable. Demasiados coches, autobuses, camiones y demás y ni un sitio para aparcar. Afortunadamente, el autobús y el metro son muy buenos así que es fácil moverse. Desafortunadamente, no están bien adaptados para discapacitados aunque hay idea de instalar más ascensores en el metro, pero queda mucho para que lo hagan.

Bueno, ya tenéis una idea. Espero escribir más crónicas desde Madrid conforme pase el año. Espero que lo hayáis disfrutado.

Richard H.  
:)



**B.** Ahora, entre todos, discutid, las siguientes preguntas.

- ¿Habéis descubierto algunas costumbres españolas que te llamen la atención? ¿Cuáles?
- ¿Encontráis sorprendentes algunos comportamientos de los españoles?
- En la manera de vivir de los madrileños, ¿qué detalles del día a día os parecen incómodos?
- ¿Qué ventajas e inconvenientes encuentras en el modo de vida descrito por este expatriado en Madrid?

**C.** ¿Qué detalles cotidianos podrían llamar la atención de los extranjeros que viven en tu país? Inspirándote en la carta anterior, escribe una describiendo qué cosas podrían extrañar a uno de esos extranjeros.

**1. A.** Los siguientes conceptos aparecen en el artículo «El líder se forja en el exterior» de la página 38 del *Libro del alumno*. ¿Cómo los explicarías con tus propias palabras?

el mercado global

la experiencia multicultural

el Foro Español de la Expatriación

el arraigo cultural

el sedentarismo geográfico

el ejecutivo trotamundos

**B.** ¿Con qué complementos usarías los siguientes verbos? Relaciona las dos columnas

abrir	de país
cambiar	la diversidad
financiar	las vacantes
convertir en	sus profesionales
resistirse a	otros gastos
expatriar a	un estilo de vida
desarrollar	una carrera en el extranjero
cubrir	nuevos mercados
gestionar	internacionalizarse

**C.** Completa las siguientes frases extraídas del mismo artículo, con los verbos y complementos del apartado anterior. Conjuga el verbo cuando sea necesario.

- Cada vez más multinacionales españolas apuestan por \_\_\_\_\_ con más talento.
- El futuro es para las empresas que sepan \_\_\_\_\_ y la multiculturalidad.
- Solo el 13% de los ejecutivos está dispuesto a \_\_\_\_\_ por motivos de trabajo.
- También se les \_\_\_\_\_ como la educación de los hijos, los cursos de idiomas, el coche e incluso el coste de los servicios de limpieza de su nueva casa.
- Aunque en muchos casos la expatriación se concibe como una experiencia temporal hay profesionales que le acaban cogiendo el gusto y la \_\_\_\_\_.
- La experiencia multicultural es muy valorada por las empresas que suelen \_\_\_\_\_ de alta dirección con este tipo de profesionales.
- Sin embargo, la mayoría de los españoles \_\_\_\_\_, poniendo de manifiesto su preferencia por lo local, lo conocido y, en definitiva, lo que les recuerda a casa.
- Estos profesionales, gracias a su flexibilidad, son muy demandados para \_\_\_\_\_ y controlar la inversión en países donde el negocio ya está presente.
- «Desde que entré en Endesa, hace nueve años, me ha interesado \_\_\_\_\_, reconoce Carlos Corrales, director de planificación y control de Endesa Helas.

CD  
7

3. Escucha el siguiente reportaje radiofónico y responde a las preguntas.

- ¿Por qué a los profesionales europeos les interesa trabajar en países de América del Sur?
- ¿Por qué a las empresas europeas les importa particularmente el Mercosur?
- ¿Cuál es la principal barrera que tienen que superar quienes decidan dar el primer paso hacia ese destino?
- ¿Cuál es la ventaja cualitativa que tienen los españoles que desembarcan en Sudamérica?

4. A. A continuación hay algunos usos corrientes del condicional simple. Asócialos a una de las frases.

1. Pedir consejos	a. ¿ <b>Podríamos</b> fijar una fecha de regreso ahora mismo?
2. Dar consejos	b. ¿Tú <b>aceptarías</b> irte a trabajar fuera?
3. Expresar deseos	c. <b>Sería</b> magnífico poder hacer mi carrera en el exterior.
4. Hacer peticiones de manera cortés	d. Si estuviera seguro, me <b>iría</b> hoy mismo.
5. Hablar de una acción que depende de una condición cuyo cumplimiento es imposible o poco probable.	e. Yo, en tu lugar, <b>pensaría</b> más en mi familia antes de tomar cualquier decisión.

B. Escribe ahora tú una frase como ejemplo de cada uso del condicional.

5. Completa las oraciones conjugando en condicional simple los verbos irregulares entre paréntesis.

1. ¿Tú les (**decir**) \_\_\_\_\_ que quieres trabajar en otro país y que estás dispuesto a marcharte?
2. Antes de tomar cualquier decisión (**haber**) \_\_\_\_\_ que sopesar los pros y los contras.
3. Si le propusieran irse a trabajar fuera, (**hacer**) \_\_\_\_\_ su maleta de un día para otro.
4. ¿(**Poder**) \_\_\_\_\_ decirme qué trámites tengo que hacer para que me reintegren los gastos de la mudanza?
5. Yo que tú, no (**poner**) \_\_\_\_\_ todo mi dinero en un banco extranjero.
6. Yo (**querer**) \_\_\_\_\_ irme ya mismo, pero no puedo.
7. Si les propusiera que me trasladaran a la sede que tenemos en China, no (**saber**) \_\_\_\_\_ qué responderme.
8. Yo (**salir**) \_\_\_\_\_ a las 7 de la mañana. Es pronto, pero así tendremos tiempo de sobra.
9. ¿No te parece que (**valer**) \_\_\_\_\_ más esperar a que salga un destino que le interese también a tu esposa?
10. Si no tuviéramos que trabajar el sábado, Lola y sus hijas (**venir**) \_\_\_\_\_ a comer.

CD  
8

6. A. Escucha esta conversación en la que dos colegas hablan sobre el posible traslado al extranjero de uno de ellos. ¿A qué país quieren trasladar a Teresa? ¿A qué país le gustaría ir a ella? ¿Por qué?

B. ¿Y a ti? ¿En qué país te gustaría trabajar? Usa el condicional para expresar tus deseos como en el ejemplo.

*A mí me encantaría instalarme en México.*

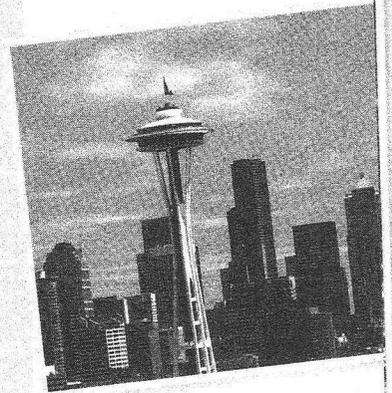
C. ¿Qué consejos pedirías para trasladarte a tu destino favorito? Imita el modelo.

*¿Vosotros qué haríais en mi lugar? ¿Alquilaríais una casa en las afueras o un piso en el centro de la ciudad?*

CD  
9

17. En las páginas de cultura de esta unidad has podido conocer la visión de un norteamericano que vive y trabaja en España. Vamos ahora a conocer la visión de un español que vive y trabaja en Norteamérica. Escucha la entrevista a Joseba Etxebarria, un diseñador gráfico que vive y trabaja en Seattle. Escribe qué diferencias fundamentales ve en los siguientes temas entre los dos países.

	España	Estados Unidos
Valores		
Carácter de la gente		
Trabajo		
Relaciones profesionales		
Sueldo		



### DOCUMENTOS PARA EL TRABAJO

18. La empresa donde trabajas te traslada a Valencia, en España, donde tiene una de sus sucursales. El Departamento de Recursos Humanos se encarga de todos los trámites menos de la mudanza. Un colega tuyo te aconsejó contratar a Mudanzas del Sol S.L., una agencia valenciana que él tuvo oportunidad de utilizar y que califica como muy seria. Contacta con ellos escribiéndoles un correo electrónico con el objetivo de solicitarles un presupuesto. Puedes basarte en el modelo de carta para pedir información que figura en la página 133 del *Libro del alumno*.

#### Pregúntales por:

- El coste global de una mudanza por transporte terrestre.
- Los eventuales costes adicionales.
- La forma de pago.
- El tiempo estimado entre carga y descarga de puerta a puerta.
- La responsabilidad del transportista en caso de retraso, daños, pérdidas o averías ocasionadas.
- La cobertura exacta de la póliza de seguro.
- Etc.

#### Indícales:

- El lugar de carga (la dirección, la localidad, el código postal, la provincia y el país de origen).
- El lugar de descarga (la dirección, la localidad, el código postal, la provincia y el país de destino). Se trata de un apartamento situado en un tercer piso sin ascensor.
- Los muebles, electrodomésticos, objetos frágiles y demás efectos personales que hay que trasladar.
- La fecha aproximada de la mudanza.
- Etc.

Adela Martín, responsable de Marketing y comunicación de la revista *A la moda*, está organizando un evento para presentar un número especial de su publicación y se pone en contacto con una empresa de *catering* para informarse sobre los servicios que ofrecen.

De: Adela Martín\_Alamoda  
Para: Javier Arroyo  
Asunto: Información para catering

Estimado Sr. Arroyo:

Mi nombre es Adela Martín y trabajo para la revista *A la moda*. Para la presentación del próximo número de la revista queremos organizar un acto al que invitaremos a algunas personalidades importantes del mundo de la moda de nuestro país. Me pongo en contacto con usted porque nos gustaría contar con su empresa para la organización del evento. Se trataría de un cóctel con algo para picar que empezaría sobre las 8 h de la tarde y terminaría sobre las 9.30 h. Prevemos una asistencia de unas 100 personas.

Por esta razón, me gustaría que me enviara por correo electrónico los detalles de los servicios que su empresa ofrece, así como la lista de precios de su servicio de *catering* y del alquiler de su salón de actos. Además, me gustaría saber si ofrecen la posibilidad de alquilar micrófonos y equipo de sonido para la presentación.

Dado el límite de tiempo al que nos vemos sujetos (el acto tendrá lugar dentro de un mes, el 15 de diciembre), si fuera posible, le rogaríamos que nos enviara la información con la mayor brevedad posible.

Le expreso de antemano mi agradecimiento por su atención.

Un cordial saludo,

Adela Martín Hoyos  
Marketing y comunicación A LA MODA  
Ediciones Atenea, S.A.  
c/ Rosario 45, 2.ª planta  
Madrid  
Tel.: 912 57 46 30 ext. 310  
Fax: 934 58 61 96

- queremos organizar
- Me pongo en contacto con usted porque nos gustaría...
- se trataría de...
- Por esta razón, me gustaría que me enviara...
- me gustaría saber si ofrecen la posibilidad de...
- si fuera posible, le rogaríamos que nos enviara...

**A.** ¿Encuentras alguna cosa sorprendente en este correo electrónico? ¿Hay algo que sería diferente en tu país?

**B.** ¿Podrías identificar, en este correo electrónico, las siguientes partes?

- encabezamiento
- detalles de la petición
- motivo
- destinatario
- despedida
- emisor
- observaciones

**C.** ¿Recuerdas a Susana, de la actividad 9 de la unidad 3? Imagina que, finalmente, ha aceptado su puesto y ahora empieza a organizar la nueva oficina. Redacta una petición de información para una empresa de venta de mobiliario de oficinas, teniendo en cuenta que necesita montar un local totalmente nuevo. Ten en cuenta el modelo de esta página.

# Acercamiento

## 1. DATOS DE INTERÉS COMERCIAL

A. ¿Sabes a qué país se refieren estos datos? Discútelos con tus compañeros.

- |  |  |  |
|--|--|--|
| • Es el segundo destino turístico mundial, después de Francia.                       | • Ocupa el cuarto lugar europeo en transporte marítimo de carga. | • El 68% de la población trabaja en el sector servicios.                         |
| • Es el segundo país de la U. E. en superficie, con más de 500 000 km <sup>2</sup> . | • Es un mercado de 45 millones de consumidores.                  | • Es la octava economía mundial.   |
| • El 70% de la población es económicamente activa.                                   | • El 44% del PIB corresponde al comercio exterior.               | • Posee 47 aeropuertos abiertos al tráfico comercial con conexión internacional. |

B. Vuestro profesor os dirá a qué país corresponden los datos anteriores. ¿Hay algo que te sorprenda?

- Yo no sabía que era un país tan grande...
- Sí, de los países de la Unión Europea, solo Francia tiene más superficie...

C. Estos son algunos datos relevantes sobre la economía española. Léelos y responde a las preguntas.

### Naturaleza de la economía

#### POBLACIÓN OCUPADA POR SECTORES:

Agricultura, ganadería y pesca:	<b>4%</b>
Industria (incluye construcción):	<b>27,9%</b>
Servicios:	<b>68,1%</b>

#### CARACTERÍSTICAS DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS:

La principal característica de la agricultura española es la gran extensión de superficie agraria dedicada al cultivo de cereal y a los cultivos de olivo y vid. No obstante, la principal aportación en cuanto al valor es la de los cultivos hortofrutícolas. Con respecto a la ganadería, las producciones más importantes son las de carne de porcino, leche, carne de bovino y carne de aves. El volumen de la producción pesquera en 2008 fue de 1282784 toneladas.

Entre las industrias españolas más importantes figuran la alimentaria, la de fabricación de automóviles, la química y la de productos metálicos. En 2008, el 46,1% de las exportaciones de la industria correspondieron a los sectores con nivel de intensidad tecnológica medio-alto. En dicho año, los sectores exportadores más representativos fueron los bienes de equipo, el automóvil, los alimentos y los productos químicos, que en conjunto supusieron el 78,4% de las ventas exteriores.

El sector servicios es el que contribuye mayoritariamente al PIB y al empleo. En 2008, España fue el segundo destino del turismo mundial. En dicho año, visitaron el país 57,4 millones de turistas. El tejido empresarial español está muy basado en la pequeña y mediana empresa (pyme). A comienzos de 2008, había 4712 grandes empresas y 3414779 pyme (0 a 249 asalariados). El 7,2% de las empresas ejercían su actividad en la industria, el 14,7% en la construcción, el 24,6% en el comercio y el 53,3% en el resto de los servicios.

### Funcionamiento del mercado

#### COMERCIO EXTERIOR POR PAÍSES (10 principales):

**EXPORTACIONES:** Francia, Alemania, Portugal, Italia, Reino Unido, Estados Unidos, Países Bajos, Bélgica, Marruecos, México.

**IMPORTACIONES:** Alemania, Francia, Italia, China, Reino Unido, Países Bajos, Estados Unidos, Portugal, Rusia, Bélgica.

#### COMERCIO EXTERIOR POR SECTORES Y POR VALOR:

**EXPORTACIONES:** Vehículos, tractores; máquinas y aparatos mecánicos; máquinas, aparatos y material eléctricos; combustibles, aceites minerales.

**IMPORTACIONES:** Combustibles y aceites minerales; vehículos, tractores; máquinas, aparatos y material eléctricos; máquinas y aparatos mecánicos.

#### ACCESIBILIDAD DEL MERCADO:

Como miembro de la UE, las importaciones a España procedentes de la Unión y las exportaciones con destino a esta no sufren ninguna restricción, excepto casos puntuales.

La importación de productos agrarios procedentes de países no comunitarios se realiza también en régimen de libertad comercial. Solo se exige la presentación de un certificado de importación para determinados productos, conforme a la normativa comunitaria del sector agrario correspondiente. La importación de productos industriales de países no comunitarios se efectúa igualmente en régimen de libertad comercial, con algunas excepciones: la importación de ciertas mercancías (textiles y confección y ciertos productos siderúrgicos) de determinados países se encuentra sometida a restricciones.

En cuanto a la exportación a países terceros, tanto la de productos agrarios como industriales, se realiza bajo el régimen de libertad comercial, excepto la de material de defensa, que está sujeta a autorización previa.

## Tamaño del mercado

### TOTAL DE HABITANTES:

46 157 822

### DISTRIBUCIÓN POR SEXOS:

Hombres: 49,5%. Mujeres: 50,5%

### DISTRIBUCIÓN POR EDADES:

0-14: 14,4%; 15-64: 69,0%; 65+: 16,6%

### PIB POR HABITANTE:

24 020

### COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN:

El 88,6% de la población residente es española y el 11,4% es extranjera. Del total de los extranjeros, los más numerosos son: rumanos (13,9%), marroquíes (12,4%), ecuatorianos (8,1%), ingleses (6,7%), colombianos (5,4%), bolivianos (4,6%) y alemanes (3,4%).

### POBLACIÓN DE LAS PRINCIPALES

#### CIUDADES (en miles de habitantes):

Madrid: 3213,3; Barcelona: 1615,9; Valencia: 807,2;  
Sevilla: 699,8; Zaragoza: 666,1; Málaga: 566,4



Fuente: FICHA PAÍS 2009. Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). 2009. ISBN 798-84-7811-676-8

1. De los tres sectores de la economía, ¿cuál es el más desarrollado en España?
2. En el sector primario, ¿qué producciones aportan mayor valor?
3. ¿Cuáles son los principales sectores industriales españoles?
4. De todas las actividades terciarias, ¿cuál es la más importante en España?
5. ¿Qué característica particular presenta el tejido empresarial español?
6. ¿Qué país es el primer comprador de productos y servicios españoles?
7. ¿Qué productos tienen restricciones para su importación o exportación?

CD  
11

## 2. UN ACEITE CON VOCACIÓN INTERNACIONAL

**A.** La flor del olivo es una empresa española que exporta aceite de oliva. Escucha la entrevista que un periodista le ha hecho al director de la empresa y luego completa las siguientes frases.

1. Desde los inicios, se dieron cuenta de que no se podían dedicar solo a...  
*vender en el mercado español.*
2. Hoy venden en el extranjero por valor de...
3. Tienen un departamento de Exportación que habla, ...
4. Exportan a... países.
5. La dificultades que encuentran para exportar son...
6. En los países de la UE el reto es...
7. Los principales mercados no europeos son...
8. Entre los países asiáticos destaca... y en África...
9. Lo que facilita la exportación a América Latina es...
10. Los principales obstáculos que se encuentran para abrir mercados son...



CD  
11

**B.** Escucha de nuevo la entrevista y anota aquellas palabras o expresiones que no entiendes. En grupos de tres, poned en común vuestras preguntas.

- Yo he anotado «empezamos a exportar tímidamente» o algo así, ¿qué significa?  
○ ¿«Tímidamente»? Pues imagino que quiere decir...

**C.** ¿Recuerdas alguna empresa de tu región o de tu país dedicada a la exportación? ¿Sabes qué productos exporta y a qué países?

## Observación

### 3. CON RESPECTO A...

**A.** En las siguientes frases hay una serie de marcadores resaltados en negrita. Obsérvalos e intenta explicar su significado con otras palabras.

- Los productos agrícolas no tienen restricciones para entrar en el país, **excepto** algunos productos transgénicos.  
*Los productos agrícolas pueden entrar en el país, solo algunos productos transgénicos tienen restricciones.*
- Los pasajeros pueden identificarse con el DNI, **excepto en el caso de** viajar a países que exigen el uso de pasaporte.
- La mayor superficie de cultivo se dedica a los cereales, el olivo y la vid. **No obstante**, los cultivos de frutas y verduras son los que facturan más.
- Con respecto a** la ganadería, la mayor producción corresponde a la carne de porcino, a leche y a la carne de bovino.
- Esta campaña **no solo** promueve la compra de nuestro aceite **sino también** la de las aceitunas y las mayonesas.
- Existe siempre la tentación de rebajar los precios de manera peligrosa **con tal de** ganar mercado.
- El país ha hecho un gran esfuerzo para mejorar su imagen en el exterior **e incluso** ha encargado una campaña de marketing a una gran agencia internacional.

**B.** Fíjate en qué tipo de construcciones se usan con los marcadores de las frases anteriores y anótalas, con el ejemplo correspondiente.

*excepto + SUSTANTIVO: excepto algunos productos*

**C.** Ahora, intenta completar o continuar estas frases de manera lógica.

- Todos los sectores económicos crecieron, **excepto**...
- El cliente no debe pagar por la asesoría técnica, **excepto en el caso de**...
- Las compañías eléctricas han ganado mucho dinero este último año. **No obstante**, ...
- Con respecto a**..., la mayoría de mercancías entran en el país por vía terrestre.
- Los pequeños productores **no solo** son una parte muy importante de nuestra industria **sino también**...
- Es muy competitivo y está dispuesto a cualquier cosa **con tal de**...
- Las exportaciones han aumentado en sectores muy diversos **e incluso**...



### 4. TENER AUTORIZACIÓN

**A.** Los sustantivos de la columna de la izquierda son típicos de los contextos comerciales y empresariales. En parejas, completad el cuadro.

Sustantivo	Verbo	Adjetivo o participio	Expresiones y colocaciones
autorización comercio incremento economía industria intercambio producción transporte	<i>autorizar</i>	<i>autorizado</i>	- <i>Autorización previa / administrativa...</i> - <i>Tener autorización para...</i> - <i>Estar autorizado a / autorizar a...</i>

#### ESTRATEGIA

Las maneras de expresar conceptos propios de una lengua tienen a veces estructuras que no son directamente traducibles. Ideas que en una lengua se expresan con un sustantivo + un adjetivo, por ejemplo, pueden decirse en otra lengua con otro tipo de estructuras.

**B.** Verificad vuestras respuestas con un diccionario y, si podéis, comprobad que las expresiones y colocaciones que proponéis son «típicas» en español. Podéis hacer lo mismo con otras palabras. Intentad traducirlas a vuestra lengua.

## Comunicación

### 6. NOTICIAS EXTRAÑAS

Los siguientes titulares de periódico son un poco extraños. Léelos y, en parejas, intentad encontrarles una explicación. Luego, contádsela a vuestros compañeros. ¿Coinciden vuestras explicaciones?

Los españoles ven más cine que nunca; no obstante, las salas están vacías

Los productos alimentarios españoles viven un buen momento, excepto los que empiezan por la letra A

El presidente del Banco BBBB, dispuesto a todo con tal de perder dinero.

La compañía de telefonía TELETEL no solo baja las tarifas sino que, además, invita a cenar a sus clientes

Los ministros de comercio comunitarios se reunirán en Madrid, excepto en caso de lluvia

Las naranjas empiezan a ser verdes conforme a lo establecido por la ley

### 7. ¿QUÉ SABES DE HISPANOAMÉRICA?

A. Aquí tienes 5 preguntas sobre la economía de los países hispanoamericanos. ¿Cuántos de vosotros sabéis las respuestas?

1. Son los países de América Latina que más hidrocarburos producen y exportan.

- Venezuela y México
- Uruguay y Argentina
- Panamá y Colombia

3. El sector minero representa algo más del 50% de las exportaciones de este país.

- Ecuador
- Perú
- Cuba

5. Es uno de los países en los que España ha invertido más en los últimos años.

- México
- Guatemala
- Costa Rica

2. Es el mayor productor y exportador de cobre del mundo.

- Perú
- Chile
- Bolivia

4. Su PIB es el más elevado de los países de hispanoamérica.

- Argentina
- Chile
- Paraguay



www

B. Ahora, en grupos de 3, vais a crear 3 tarjetas más con preguntas sobre la economía de los países hispanoamericanos. Para ello, podéis recurrir a vuestros propios conocimientos, pedir información a alguien o hacer una búsqueda en internet.

C. Por turnos, cada grupo sacará una de sus tarjetas y formulará la pregunta al resto de la clase. ¿Qué grupo ha acertado más respuestas?

www

### 8. MI PAÍS

¿Recordáis la ficha sobre España de la actividad 1? En grupos de dos, vais a redactar una ficha parecida sobre vuestro país o vuestra región. Podéis seguir un esquema como este.

#### 1. NATURALEZA DE LA ECONOMÍA

- Población ocupada por sectores
- Características de los sectores productivos

#### 2. FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO

- Comercio exterior por países (10 principales)
- Comercio exterior por sectores
- Accesibilidad del mercado

#### 3. TAMAÑO DEL MERCADO

- Total de habitantes
- Composición de la población
- Distribución por sexos
- Distribución por edades
- Población de las principales ciudades
- PIB por habitante

Tarea

### 9. EL MUNDO DEL VINO

CD 12

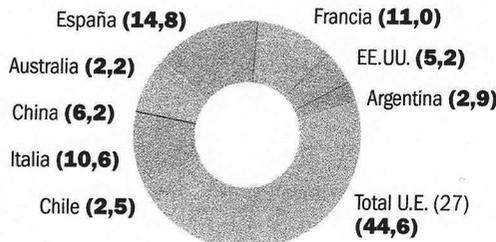
A. En grupos, vais a elaborar un informe sobre la situación de la industria del vino en España. La primera fuente de información es una entrevista realizada a una experta en el sector vitivinícola. Siguiendo estos puntos, tomad notas para redactar la introducción del informe.

- Importancia del cultivo de la uva en España.
- El problema de la figura "Viñedos de España".
- Momento del sector vitivinícola en España.
- Retos del sector.

B. Los siguientes gráficos os permitirán conocer algunos datos del sector vitivinícola mundial, europeo y, en particular, del español. Analizadlos y extraed algunas conclusiones.

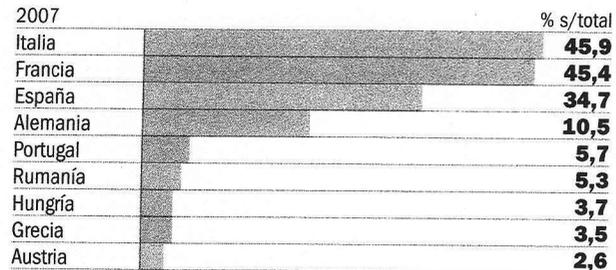
#### SUPERFICIE DE VIÑEDO EN EL MUNDO

(2007) (% s/total mundo)



Fuente: OIV

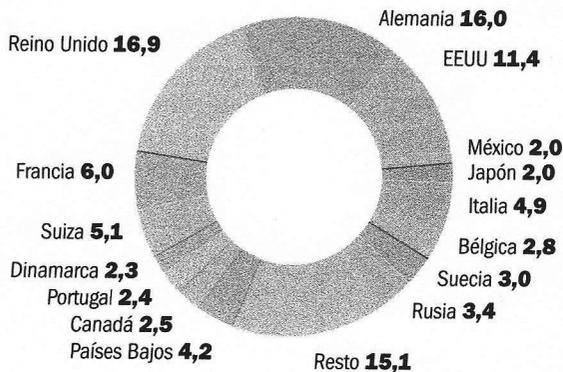
#### PRODUCCIÓN DE VINO U.E.



Fuente: ICEX

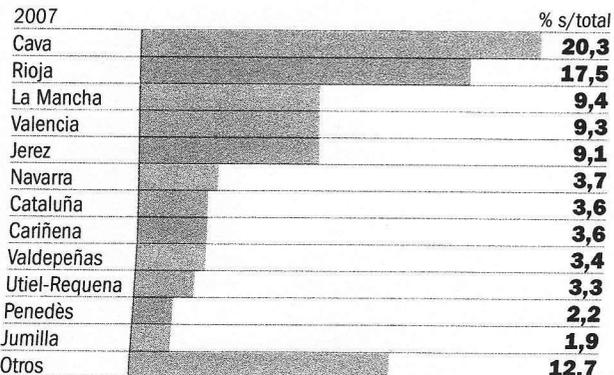
#### EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE TODOS LOS VINOS

(2007) (% s/total)



Fuente: ICEX

#### EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES DENOMINACIONES DE ORIGEN



Fuente: ICEX

C. Ahora, con los datos obtenidos en los apartados A y B, elaborad vuestro breve informe, que podéis compartir con los demás. Podéis orientaros con el modelo de informe del anexo *Documentos para el trabajo*.

**10. CONSIDERANDO...**

**A.** Este es el comienzo del Tratado de Asunción. Es el documento de fundación de un acuerdo internacional muy importante, ¿sabes de cuál?

TRATADO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UN MERCADO COMÚN ENTRE  
**LA REPÚBLICA ARGENTINA,  
 LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL,  
 LA REPÚBLICA DEL PARAGUAY  
 Y LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY**

La República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, en adelante denominados Estados Partes; **CONSIDERANDO** que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social; **ENTENDIENDO** que ese objetivo debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio; **TENIENDO** en cuenta la evolución de los acontecimientos internacionales, en especial la consolidación de grandes espacios económicos y la importancia de lograr una adecuada inserción internacional para sus países; **EXPRESANDO** que este proceso de integración constituye una respuesta adecuada a tales acontecimientos; **CONSCIENTES** de que el presente Tratado debe ser considerado como un nuevo avance en el esfuerzo tendiente al desarrollo en forma progresiva de la integración de América Latina, conforme al objetivo del Tratado de Montevideo de 1980; **CONVENCIDOS** de la necesidad de promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados Partes y de modernizar sus economías para ampliar la oferta y la calidad de los bienes y servicios disponibles a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes; **REAFIRMANDO** su voluntad política de dejar establecidas las bases para una unión cada vez más estrecha entre sus pueblos, con la finalidad de alcanzar los objetivos arriba mencionados, **ACUERDAN:**

**CAPÍTULO I**

**PROPÓSITOS, PRINCIPIOS E INSTRUMENTOS**

**ARTÍCULO I**

Los Estados Partes deciden constituir un Mercado Común, que debe estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Este Mercado Común implica:  
 - La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente. (...)

**B.** Los documentos de este tipo suelen estar escritos en un estilo bastante complejo, que aúna características de los textos políticos y legales. Resumidlo respondiendo a las siguientes preguntas.

1. ¿Quiénes están reunidos para llegar a un acuerdo?
2. ¿Qué circunstancias internacionales observan?
3. ¿A qué acuerdo llegan?
4. ¿Qué deciden hacer?
5. ¿Qué cosas cambiarán previsiblemente en esos países?

**C.** ¿Qué sabéis del Mercosur? ¿Creéis que es una organización influyente en el mundo? ¿Pertenece vuestro país a una organización semejante? ¿Es esa organización importante para la economía de vuestro país? ¿Y para vuestro día a día?

## 11. ACUERDOS INTERNACIONALES

A. En toda América existen diferentes formas de integración que tienen como objetivo facilitar los intercambios comerciales y desarrollar la cooperación interregional. Observa este cuadro, que resume las asociaciones más importantes, y encuentra: la que agrupa a más países y a más población, la que tiene menos países fundadores y cuáles de ellas solo reúnen a países de habla hispana. Intenta situar los países citados en el mapa.

Nombre	Países fundadores	Superficie aproximada	Población aproximada
<b>Mercado Común del Sur (MERCOSUR)</b>	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.	13 000 000 km <sup>2</sup>	270 millones (8.º puesto a nivel mundial)
<b>Comunidad Andina de Naciones (CAN)</b>	Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia.	4 000 000 km <sup>2</sup>	100 millones (12.º puesto a nivel mundial)
<b>Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)</b>	MERCOSUR, CAN, Chile, Guyana, Surinam y Venezuela.	18 000 000 km <sup>2</sup>	390 millones (6.º puesto a nivel mundial)
<b>Mercado Común Centroamericano (MCCA)</b>	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.	424 000 km <sup>2</sup>	38 millones (30.º puesto a nivel mundial)
<b>Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)</b>	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.	21 000 000 km <sup>2</sup>	515 millones (4.º puesto a nivel mundial)
<b>Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP)</b>	Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Honduras, Nicaragua, San Vicente, Granadinas y Venezuela.	2 650 000 km <sup>2</sup>	77 millones (18.º puesto a nivel mundial)
<b>Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)</b>	Canadá, Estados Unidos y México	22 000 000 km <sup>2</sup>	450 millones (5.º puesto a nivel mundial)
<b>Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)</b>	Norteamérica, Centroamérica, Caribe (excepto Cuba) y Sudamérica.	43 000 000 km <sup>2</sup>	756 millones (3.º puesto a nivel mundial)



B. ¿Conocías a alguno de estos grupos antes de leer la información? ¿Cuáles?

C. En grupos de dos o tres, elegid una de las alianzas anteriores, buscad información relevante sobre ella y presentadla a vuestros compañeros. Podéis buscar en internet, tanto en páginas de información enciclopédica y de actualidad general o económica como en los sitios oficiales de la asociación. Este es un posible esquema de vuestra presentación.

- Fecha de creación
- Idiomas oficiales
- Estados asociados
- Países observadores
- Historia de la constitución del acuerdo internacional
- Países que lideran esta unión
- Objetivos de la integración
- Desafíos
- Posibles tensiones con otras asociaciones

**I. A. ¿A qué país latinoamericano corresponden los siguientes datos comerciales?**

Es uno de los países de habla hispana con mayor crecimiento económico; su economía es una de las más dinámicas de la región.

El sector más importante es el de servicios al comercio internacional: transporte, almacenamiento, transbordo, servicios financieros, reexportaciones, seguros, etc.

Dispone de la plataforma logística más sofisticada del hemisferio occidental: un canal interoceánico que facilita el transporte de personas y bienes del Atlántico al Pacífico.

Tiene uno de los aeropuertos internacionales más modernos de América Latina, utilizado por varias compañías de aeronavegación como punto de interconexión de sus vuelos.

El turismo ha experimentado un gran auge en los últimos años, y con él, el crecimiento de enormes superficies comerciales.

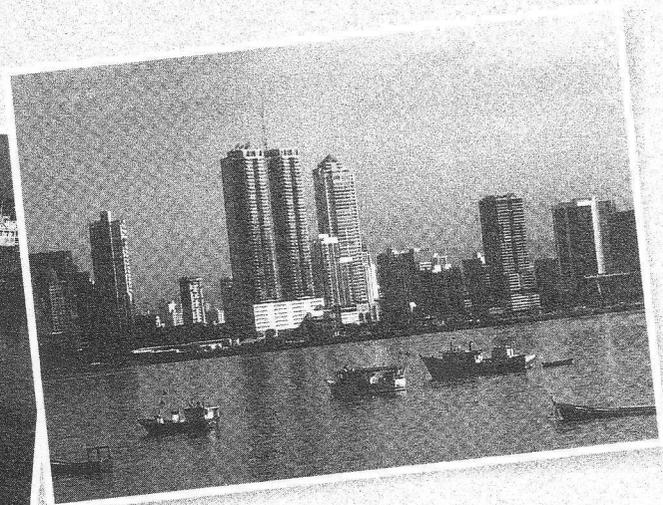
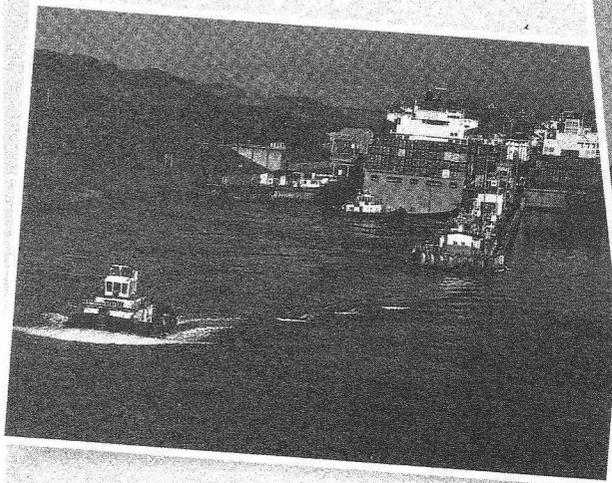
El dólar es la moneda de curso legal.

Cuenta con el centro financiero más grande de Latinoamérica, con más de 70 bancos.

Más de 2000 prestigiosas empresas operan en su «zona libre».

Es sede de las agencias navieras más grandes del mundo.

Según datos del Banco Mundial, tiene el PIB más alto de la región centroamericana.



**B. Elige otro país de Hispanoamérica. Busca información y redacta una ficha con algunos datos de interés comercial que leerás luego a tus compañeros. Ellos tendrán que adivinar de qué país se trata.**

**2. ¿Qué sabes de la economía española? Intenta responder a este test. Si necesitas ayuda, puedes consultar el texto de la página 50 del *Libro del alumno*.**

**1.** Hay grandes extensiones agrarias dedicadas al cultivo de...

- patata.
- maíz, azúcar y tabaco.
- cereal, vid y olivo.

**2.** Entre las industrias más importantes se encuentra la industria...

- alimentaria, química, automovilística y de productos metálicos.
- de productos electrónicos e informáticos.
- petrolera, textil y farmacéutica.

**3.** El sector que contribuye mayoritariamente al PIB y al empleo es el sector...

- servicios.
- industrial.
- agrario y ganadero.

**4.** En el 2008 España fue...

- el primer destino turístico mundial.
- el segundo destino turístico mundial.
- el tercer destino turístico mundial.

**5.** El tejido empresarial español está basado en...

- la pequeña y mediana empresa.
- las grandes empresas.
- los pequeños comerciantes.

**6.** En el 2009, España contabilizó...

- más de 45 millones de habitantes.
- menos de 45 millones de habitantes.
- más de 50 millones de habitantes.

**7.** El PIB por habitante en el 2009 fue de...

- 24 020.
- 30 020.
- 14 020.

**8.** Casi el 70% de los españoles tienen...

- entre 15 y 64 años.
- entre 0 y 14 años.
- más de 64 años.

**9.** La población extranjera más numerosa residente en España son los...

- marroquíes.
- rumanos.
- ingleses.

**10.** Las tres ciudades más pobladas del país son...

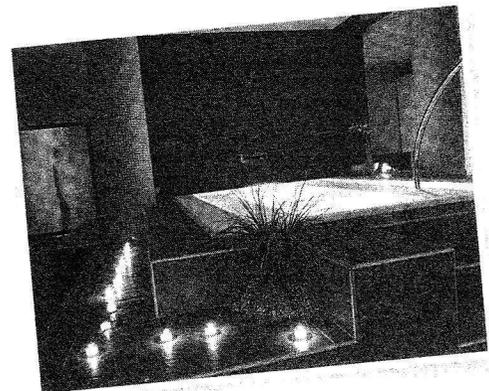
- Sevilla, Zaragoza y Málaga.
- Madrid, Barcelona y Valencia.
- Bilbao, Girona y A Coruña.

**CD 10** **3. A.** Acqua es una empresa que ha conseguido que su nombre pise fuerte en todo el mundo. Escucha esta entrevista a su fundador y actual presidente y responde a las preguntas.

1. ¿A qué se dedica Acqua?
2. ¿Qué tipo de empresa es?
3. ¿Cuál es la filosofía de la empresa?
4. ¿Cuántas delegaciones tiene?
5. ¿A cuántos países distribuyen sus productos?
6. ¿Dónde están sus centros de producción?

**CD 10** **B.** Vuelve a escuchar la entrevista y pon en orden las diferentes etapas en las que se ha producido el proceso de internacionalización de la empresa.

- Empezaron a vender a América.
- Abrieron delegaciones en Asia.
- 1 Se dedicaron a conocer bien el mercado español.
- Abrieron una delegación en Francia.
- Introdujeron sus productos en otros mercados europeos.
- Crearon unidades de producción en otros países.
- Intentaron introducirse en el mercado francés vendiendo directamente sus productos



## 4 Exportamos a 70 países

4. ¿Qué adjetivos pueden acompañar a estos sustantivos? Hay más de una posibilidad.

satisfactorio/a  
comercial  
firme

perecedero/a  
industrial  
exterior

aéreo/a  
libre  
restrictivo/a

competitivo/a  
internacional  
documental

feroz  
fitosanitario/a  
marítimo/a

- el acuerdo...
- el comercio...
- el mercado...
- la transacción...
- el trámite...
- la competencia...
- la expansión...
- la norma...
- el producto...
- el transporte...

5. A. Los verbos de la columna de la izquierda pueden usarse en contextos relacionados con el comercio exterior. Completa el cuadro siguiendo el primer ejemplo.

verbo	sustantivo	adjetivo o participio
ampliar	la ampliación	amplio/a
regular		
conquistar		
limitar		
posicionarse		
aprovechar		

B. Los siguientes titulares de periódicos contienen los verbos del apartado anterior. ¿Puedes explicar con tus propias palabras qué significan?

**Samsung busca posicionarse en el mercado mundial de los teléfonos móviles.**

*Quiere decir que Samsung quiere vender muchos móviles en todo el mundo.*

**España y Rusia firman un memorando para regular las exportaciones de productos de la pesca.**

Argentina y Chile se disputan el liderazgo de la región tratando de conquistar mercados internacionales.

Los exportadores de cebolla en el Perú buscan ampliar mercados a Japón, Italia y España para el próximo año.

**El gobierno boliviano amenaza con limitar las exportaciones de azúcar si baja el precio.**

Pescanova ampliará capital en 100 millones para aprovechar oportunidades de mercado.

6. Observa en las siguientes frases los conectores en negrita que sirven para cohesionar ideas. Luego, escribe para qué se usa cada conector. Si lo necesitas, puedes consultar las explicaciones de uso que se dan en la página 55 del *Libro del alumno*.

- Oponer una información a otra
- Contraponer
- Exceptuar
- Incluir
- Expresar causa
- Expresar consecuencia
- Referirse a ciertos aspectos
- Conceder
- Expresar finalidad
- Generalizar
- Explicar

1. Nuestro objetivo es abrirnos al mercado mundial. <b>Ahora bien</b> , primero tenemos que ver cómo afianzar nuestra presencia dentro de nuestras fronteras europeas.	<i>Oponer una información a otra</i>
2. <b>Por una parte</b> nos conviene cargar la mercancía pero <b>por otra</b> sería mejor que lo hagan ellos.	
3. El gobierno se ha propuesto incrementar la presencia exportadora de nuestro país. <b>Sin embargo</b> , cabe destacar que no es el Estado que promociona la mejor imagen de España en el extranjero sino las propias empresas españolas.	
4. <b>Salvo</b> la póliza, todos los demás documentos ya fueron enviados.	
5. <b>Incluyendo</b> el seguro marítimo de cobertura de riesgos, el total asciende a 19578 euros.	
6. <b>Debido a</b> la crisis del mercado interno, tuvimos que concentrarnos en el mercado exterior.	
7. <b>Por culpa de</b> la situación del tipo de cambio, he perdido mucho dinero en este asunto.	
8. <b>Por lo que respecta al</b> transporte, hemos adjuntado las instrucciones para actuar en caso de avería.	
9. <b>Por lo común</b> , nos asesoramos sobre las herramientas de apoyo a la exportación antes de atacar cualquier mercado.	
10. <b>Con el objeto de</b> dar el salto al exterior, las empresas piden asesoramiento en las cámaras de comercio.	
11. <b>A pesar de que</b> disminuyan los riesgos gracias a un buen embalaje, la mercancía siempre debe estar asegurada.	
12. Elija usted la logística apropiada <b>con tal de</b> que distribuya la carga de forma conveniente.	
13. <b>Pese al</b> desarrollo de nuestros intercambios con Asia, nuestra cuota de penetración sigue siendo baja.	
14. No asumas tantos riesgos, <b>excepto que</b> quieras apostar por países inestables.	

## 4 Exportamos a 70 países

7. Completa las siguientes oraciones. Ten en cuenta que a cada expresión destacada en negrita le puede seguir un sustantivo, un verbo en infinitivo o un verbo conjugado.

1. Colocamos la mercancía embalada en contenedores. **Es decir,** \_\_\_\_\_.
2. Coproducir con una empresa extranjera sería la solución. **Esto supone que** \_\_\_\_\_.
3. El mercado de valores va a seguir fluctuando. **O sea,** \_\_\_\_\_.
4. En materia de transportes, hay que tomar precauciones **con la finalidad de** \_\_\_\_\_.
5. Estamos malogrando muchos negocios **a causa de** \_\_\_\_\_.
6. Exportar es tarea de especialistas. **De ahí que** \_\_\_\_\_.
7. La mercancía llegó a tiempo **gracias a** \_\_\_\_\_.
8. Las cláusulas adicionales en letra pequeña siguen siendo muy opacas, **aunque** \_\_\_\_\_.
9. Las exportaciones de productos industriales se han incrementado, **mientras que** \_\_\_\_\_.
10. Las mercancías no llegaron a destino, **a pesar de** \_\_\_\_\_.
11. No creo que se hayan indicado bien el contenido y el origen. Y, **con respecto a** \_\_\_\_\_.
12. No puedo esperar a que se estabilice el dólar **puesto que** \_\_\_\_\_.
13. No quería hacerse cargo de todos los costes. **Por consiguiente,** \_\_\_\_\_.
14. No se lograrán las metas de exportación fijadas para este año **por más que** \_\_\_\_\_.
15. No sólo se ha facilitado el intercambio **sino también** \_\_\_\_\_.
16. Nos bloquearon el pedido en la aduana. **Así pues** \_\_\_\_\_.
17. Nos conviene aprovechar el espacio disponible en el contenedor **para que** \_\_\_\_\_.
18. Por un lado, hemos agilizado el transporte; **pero por otro,** \_\_\_\_\_.
19. Trasladarse en busca de mercados emergentes es una actividad necesaria, **incluso** \_\_\_\_\_.
20. Tuvimos que ceder en ciertos puntos **a fin de** \_\_\_\_\_.

8. Subraya el conector adecuado en estas frases.

1. Se mantendrán las relaciones comerciales, **salvo en el caso de que / a fin de que** la crisis nos impida seguir vendiendo en el exterior.
2. Chile es el primer productor mundial de cobre. **Es decir / Por lo tanto,** nos interesa mantener las comunicaciones con las empresas chilenas del sector.
3. Eliminar las protecciones arancelarias es una buena medida. **En cambio, / Aunque** no estamos de acuerdo con la propuesta de eliminar también el programa de subsidios.
4. **Salvo que / Ya que** quieras asumir la responsabilidad de la mercancía, no aceptes esas condiciones.
5. **Ya que / A pesar de que** nuestro proveedor no ha cumplido con la obligación de la entrega, suspenderemos el pago hasta nuevo aviso.
6. Estamos preparando un viaje de prospección **a causa de / con la intención de** entrar en el mercado sudamericano.

9. A. Lee esta noticia sobre el desembarco en China de una empresa española. Luego, responde a las preguntas.

CÓMO PONER UN JAMÓN EN CHINA

## Un consorcio exporta alimentos de Valencia al gigante asiático

■ Explica Miguel Pérez, gerente del consorcio exportador D'elitte, que, entre pedazo y pedazo, hubo en una feria quien se comió, literalmente, las lonchas de un jamón con plástico incluido. No se lo han contado, lo vivió él mismo, y es sólo una de las muchas anécdotas que ocurren cuando lo que se exportan son alimentos. Jamón, aceite de oliva, vino y chorizos en Nueva Zelanda. Queso manchego y anchoas en Kazajistán y Australia. Y kilos y kilos de aceitunas, miel o sobrasada exportadas hasta 15 países de tres continentes en apenas dos años. Todos estos productos se aglutinan bajo una marca única, D'elitte, un consorcio de exportación de origen valenciano (tres de las cinco empresas que lo componen son valencianas) creado para producir y promocionar alimentos *gourmet* de origen español a todo el mundo.

Creado bajo el paraguas del Ixex (Instituto Español de Comercio Exterior) en 2005, el primer jamón enviado legalmente desde Valencia a China portaba la enseña de D'elitte. (...) Pero, ¿por qué todas las empresas tienen ahora esa querencia por el país más poblado del mundo? «Hay más posibilidades de crecimiento y el mercado está menos saturado», responde expeditivo el gerente. (...)

No obstante, hacer pronósticos en el campo de la exportación, sobre todo en alimentación, es una

frivolidad, porque según advierte el gerente, los alimentos exportados no son de consumo habitual en el resto del mundo aunque a nosotros nos lo parezca, con lo que alcanzar un gran volumen de ventas, así como posicionarse en los lineales, resulta muy complejo. «A los chinos les pasa con nuestros productos, lo que a nosotros nos ocurre con el tofu y otros alimentos chinos. Algunos no sabemos ni tan siquiera que existen y de la mayoría desconocemos cómo cocinarlos. Nuestro importador allí, por ejemplo, nos ha dicho que la población china no admite las aceitunas, porque les molesta el hueso».

Además, son productos de gama alta: en el país de destino pueden llegar a triplicar su precio. A todos estos imponderables hay que sumar las barreras burocráticas y aduaneras del complejo y cambiante marco normativo de cada país. Pese a todo, en los próximos meses prevén estrenarse con sus *delicatessen* en Singapur y expondrán de nuevo en Japón, donde ya venden en una cadena de supermercados *gourmet*.

La vocación de D'elitte es diversificar al máximo el número de clientes importadores, precisamente porque la penetración resulta lenta. El producto estrella del consorcio es el aceite de oliva frente a la sobrasada, la gran desconocida en el exterior. (...)

Fuente: R. Brox, Magda. *Cómo poner un jamón en China*, El País, 28/01/2008.

- ¿Qué es D'elitte?
- ¿Qué tipo de productos exportan?
- ¿A qué países están exportando en la actualidad?
- ¿Qué tipo de dificultades hay para exportar este tipo de productos?

B. Vuelve a leer el texto y haz una lista con todos los alimentos que exporta D'elitte. ¿Los conoces todos? Busca información sobre los que no conozcas.

## Elige la opción adecuada en cada caso.

1. Para el período que nos ocupa, los datos indican un alza generalizada de las exportaciones globales. ...., las del sector industrial se han mantenido estables sin acusar alza alguna.
- Ahora bien  
 Pese a  
 Con tal de que
2. .... ser uno de los primeros exportadores de naranjas, España está teniendo mucha competencia por parte de Brasil y Estados Unidos.
- Salvo  
 A fin de  
 A pesar de
3. .... exportar, necesitamos a gente que hable idiomas.
- Por un lado  
 Por más que  
 Para
4. .... se trabaje la imagen del país, si sus productos no son buenos, nadie los comprará en el exterior.
- Por mucho que  
 Sin embargo  
 Excepto
5. No se ha registrado ningún aumento de las importaciones durante este último bimestre. .... la balanza comercial no sufra modificaciones significativas.
- A pesar de que  
 A fin de que  
 De ahí que
6. Comercializar un producto en otro país no siempre es fácil, .... se cuente con la ayuda de un representante o distribuidor local.
- salvo que  
 el problema es que  
 Para que
7. ...., uno de los objetivos de la cámara de comercio es ayudar a las empresas a definir su estrategia de penetración de mercados exteriores y, ....., impulsarlas a ser más competitivas.
- Por un lado... por otro  
 Es decir... o sea  
 Por una parte... incluso
8. Cuando tengas el informe terminado, no ..... por correo. Imprímelo y déjame en mi mesa.
- lo me mandes  
 me mandes  
 me lo mandes
9. La libre circulación de productos y servicios,..... a las personas, es una prerrogativa del Tratado de Maastricht.
- incluyendo  
 excepto en el caso de  
 no obstante
10. No vamos a pagar estas facturas a Printer. Están equivocadas. ....
- ¡Devuélveselas!  
 ¡Devuelves!  
 ¡Devuélveles!
11. No podemos asistir a la feria de París ..... la huelga de transportistas aéreos.
- debido a  
 con respecto a  
 pese a
12. Tenemos reuniones con la dirección cada quince días. ...., todos los directores conocen nuestras ventas.
- Ya que  
 En lo referido a  
 Así pues
13. Las exportaciones españolas crecerán un 5.8% ..... el crecimiento medio de las ventas exteriores en la UE se situará en el 3.9%.
- mientras que  
 con frecuencia  
 por consiguiente
14. Todos los indicadores son positivos. ...., las empresas del sector primario han sufrido una baja en los pedidos de exportación.
- No obstante  
 Así que  
 Porque
15. .... la venta de nuestro producto en Latinoamérica, los mercados con mayor futuro son Panamá, Perú y Venezuela.
- Por lo tanto  
 Con respecto a  
 Esto supone que
16. .... de la escasez de materias primas en los países proveedores, tuvimos que disminuir nuestro nivel de producción.
- A causa de  
 Gracias a  
 Por lo común
17. Todavía tengo que enviar el correo al proveedor de China. ¿Por qué no ..... envías tú y me haces un favor?
- lo se  
 se lo  
 se
18. La clave del éxito en el exterior es vender ..... en inglés ..... en la lengua del cliente, sea este chino o argentino.
- por un lado/pero por otro  
 ahora bien/en cambio  
 no solo/sino sobre todo
19. Un agente de exportación es un profesional que opera por cuenta de una empresa. .... la representa y, al mismo tiempo, busca proveedores.
- Esto supone que  
 Excepto  
 En cambio
20. A las empresas exportadoras ..... preocupa mucho la política restrictiva que llevan a cabo muchos gobiernos.
- se  
 les  
 lo

Resultado: de 20

# Acercamiento

## 1. UN PROYECTO CON FUTURO

**A.** El siguiente documento es el resumen de un plan de empresa que dos futuros empresarios van a presentar a un banco para obtener financiación. ¿Qué te parece su producto? ¿Por qué piensan que su empresa tendrá éxito? Ponle un nombre a la empresa.

### NOMBRE DE LA EMPRESA:

#### 1. Descripción del producto

Nuestra empresa se propone llevar a cabo un proyecto innovador: la fabricación y comercialización de un casco de moto con airbag.

Nuestro producto consiste en un airbag incorporado al casco que aumenta la protección del motorista en caso de accidente. Un ordenador colocado bajo el sillín de la moto gestiona los estímulos que recibe del exterior; en función del resultado que obtiene, en 15 décimas de segundo el airbag se despliega alrededor del cuello y en la parte superior de la espalda para así amortiguar los posibles impactos.

El prototipo final diseñado por nuestro equipo de ingenieros y médicos especializados ha sido premiado en varios concursos internacionales de inventos y de diseño industrial.

#### 2. Estudio de mercado

Estamos convencidos de que nuestro proyecto es viable porque el mercado al que nos dirigimos no cuenta con ningún producto semejante, lo que constituye uno de nuestros principales puntos fuertes. Constatamos, por lo tanto, que existe un nicho de mercado para nuestro producto.

España cuenta con más de dos millones de motoristas, por lo que, en nuestra fase inicial, nos dedicaremos exclusivamente al mercado nacional. Nos hemos marcado como primer objetivo consolidar la cartera de clientes en este ámbito y aumentar progresivamente nuestra presencia en el internacional, principalmente en Alemania y en Francia, donde hemos realizado los primeros contactos con compradores potenciales, que se han mostrado muy interesados.

#### 3. Plan de marketing

Nuestra misión como fabricante consistirá en crear productos innovadores que sean un referente en la protección del motorista. Nuestro objetivo comercial es obtener una cuota de mercado inicial pequeña, pero con un aumento constante, en el sector del casco. Planeamos empezar a comercializar nuestros productos a partir del próximo mes de septiembre. Sacaremos a la venta 3000 unidades en España, por un precio de 820 euros, disponibles en negro, gris y blanco, y en cuatro tamaños.

En cuanto a la distribución, nos hemos propuesto contar con los distribuidores más prestigiosos de cada región o país. También procuraremos establecer convenios para servir directamente a los organismos públicos y privados interesados (cuerpos de policía y de bomberos, empresas de mensajería, etc.).

Por lo que respecta a la promoción, dispondremos de una página web en versión española, inglesa, francesa y alemana. Nuestro sitio será una herramienta de marketing y también de venta directa.

Finalmente, pretendemos contar con el apoyo de las administraciones públicas por el hecho de contribuir a la prevención de accidentes.

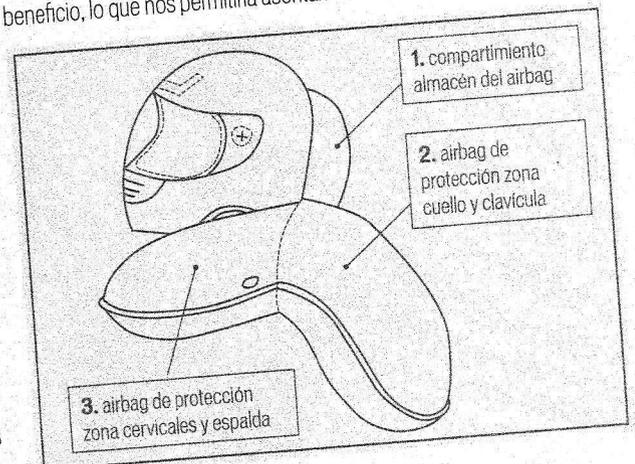
#### 4. Organización y gestión

La empresa tendrá su domicilio en la ciudad de Barcelona, que cuenta con una proporción de motos por habitante notablemente elevada. Nuestra implantación en Cataluña nos facilitará un rápido acceso a los mercados regionales, nacionales e internacionales, ya que la región cuenta con la estructura logística necesaria. Por lo que respecta a las instalaciones, dispondremos de un taller de ensamblaje en la periferia de la ciudad y de una oficina en el centro.

Desde el punto de vista del personal, los dos socios fundadores poseemos cada uno el 50% del capital social. La estructura de la plantilla prevista inicialmente es la siguiente: dos gerentes, tres comerciales, dos administradores, dos encargados de proyectos, dos ingenieros técnicos y seis operarios, lo que representa un total de 17 personas durante el primer año.

#### 5. Plan económico - financiero

El capital necesario para iniciar el proyecto es de 600 000 euros. Contamos con 300 000 euros de recursos propios y esperamos obtener un préstamo de otros 300 000 euros más. En cuanto a las inversiones, dedicaremos un total de 150 000 euros para el acondicionamiento del local, el mobiliario, los equipos informáticos y las máquinas y herramientas del taller. Entre los gastos de personal, de proveedores, de administración y financieros calculamos un total de costes fijos de alrededor de 325 000 euros anuales. Los costes variables (gastos de viaje, de promoción y comisiones de ventas), no deberían sobrepasar los 75 000 euros. Según nuestros cálculos, los ingresos de explotación ascenderían, en el mejor de los casos, a 250 000 euros durante el primer año. Descotando los impuestos, el resultado del primer ejercicio rondaría los 180 000 euros de beneficio, lo que nos permitiría asentarnos en el mercado.



## B. Ahora responde a las siguientes preguntas.

1. ¿Tiene competidores esta empresa? ¿Sus creadores consideran eso bueno o malo?
2. ¿Dónde se localizará la empresa? ¿Qué ventajas parece tener esa localización?
3. ¿Con qué plantilla comenzarán a funcionar? ¿Te parecen suficientes personas?
4. ¿A qué se refieren los creadores de la empresa con la palabra *misión*, en el apartado «Plan de marketing»?
5. ¿A qué mercados se dirigirán? ¿Quiénes serán sus clientes?
6. ¿Cuál será el total de costes, entre fijos y variables?
7. ¿El primer ejercicio arrojará pérdidas o ganancias? ¿De cuánto? ¿Te parece creíble?
8. En tu opinión, ¿cuáles son los puntos fuertes de este proyecto? ¿Tiene algún punto débil?

## C. ¿Qué preguntas crees que deberían plantearles las personas encargadas de analizar el plan y dar la aprobación al préstamo?

- Yo creo que deberían preguntarles por la cartera de clientes, el plan no es demasiado concreto...
- Sí, y también deberían...

## 2. UN HOTELERO

CD 13

A. Un joven hotelero español cuenta cómo nació y se desarrolló su empresa. Escucha y completa los siguientes fragmentos de sus explicaciones.

### 3.ª respuesta

- Me di cuenta de que cuando iba a una gran ciudad, si quería estar en un hotel céntrico...
- No entendía el porqué de eso, así que cuando abrí mi primer hotel, quería que fuera...

### 5.ª respuesta

- En estos años hemos tenido...

### 1.ª respuesta

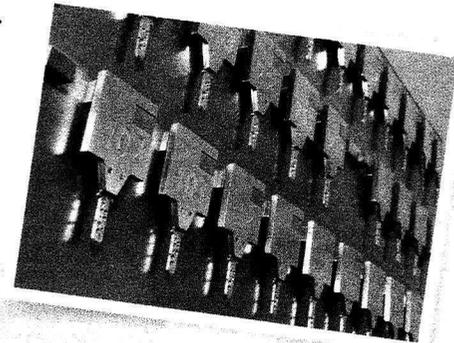
- Mi familia venía de una experiencia...
- Habíamos dicho que nunca...

### 4.ª respuesta

- El primer hotel que monté fue...
- No hicimos nada de publicidad, pero a los seis meses...
- En ese momento me di cuenta de que...

### 2.ª respuesta

- Mi padre no lo entendió y quiso convencerme...
- Lo monté y, a los seis meses, fui a hablar con mi padre y...



CD 13

B. Escucha de nuevo la entrevista y escribe las seis preguntas que le ha hecho su amiga.

Léxico

C. En la conversación se usan las siguientes palabras y expresiones. En parejas, intentad explicar qué significan. Si es necesario, escuchad de nuevo la entrevista.

- un negocio ruinoso
- un hotel céntrico
- (tener) todas las comodidades
- (estar) a precio razonable
- un éxito brutal
- un nicho de mercado
- tirarse de cabeza
- entrar en un negocio
- un negocio muy esclavo
- el día a día
- merecer la pena

### ESTRATEGIA

Los documentos orales, al igual que los escritos, te pueden servir para ampliar tu vocabulario de manera eficaz. Aunque sea la primera vez que oyes un grupo de palabras o una expresión, puedes entender su significado gracias al contexto y a tus conocimientos de palabras de la misma familia. Una vez has entendido lo que significan y en qué contexto se pueden usar, utilízalas tú también. Merece la pena hacer el esfuerzo. :-)

## Observación

### 3. TRAYECTORIAS

A. Tres personas hablan del inicio de su carrera profesional en una revista sobre emprendedores. Lee sus testimonios y resume cada uno de ellos en una frase.



**María Villegas,**  
SERVILIMPIO (servicios de limpieza)

Mis primeros ingresos los conseguí gracias al deporte. Jugaba al baloncesto y con lo que ganaba me pagué mis estudios universitarios. Entré en el mundo laboral como representante en una distribuidora de productos de higiene. Durante una visita comercial, me propusieron presentarme a una selección de personal en una empresa inglesa que había llegado a España unos meses antes. Me dieron el puesto y desde entonces estoy aquí. Han sido 8 años muy interesantes, en los que he trabajado mucho y he aprendido mucho. |||



**Miguel Ángel Olmedo,**  
ENERGISOL, S. L. (energías renovables)

Fundamos la empresa en el año 2003. Teníamos pocos recursos económicos pero mucha ilusión y ganas de ofrecer un servicio novedoso. Antes habíamos trabajado siempre por cuenta ajena. Fue para nosotros un verdadero desafío. Comenzamos instalando sistemas de energía solar. En muy poco tiempo, empezamos a trabajar también con la energía térmica y eólica. En el año 2007 instalamos nuestra primera conexión de red eléctrica con paneles solares fotovoltaicos. Hasta hoy, hemos realizado más de setecientas instalaciones en España, Francia y Portugal. |||



**Remedios Escribano,**  
IMÁGENES, S. L. (imagen digital)

Empecé mi carrera profesional en 1998, cuando tenía veinticinco años. Comencé con una sola tienda y con el apoyo de un amigo, Germán, que es mi socio. A él siempre le había interesado la fotografía y a mí el diseño y un buen día decidimos convertir lo que era una pasión en una profesión. Hoy contamos con tres tiendas de fotografía y una productora audiovisual. Ha sido duro en muchos momentos pero nunca me he arrepentido de haber tomado la decisión de crear mi propio negocio. |||

B. Fíjate en los tiempos verbales subrayados. Corresponden a cuatro tiempos diferentes del pasado. ¿Sabes cuáles son?

C. En parejas, fijaos en cómo se usan estos tiempos verbales en los textos. Luego, relacionad cada tiempo verbal con su uso.

#### USAMOS

1. el pretérito perfecto (**he aprendido**)
2. el pretérito indefinido (**conseguí**)
3. el pretérito imperfecto (**jugaba**)
4. el pretérito pluscuamperfecto (**había llegado**)

#### PARA..

- hablar de acciones anteriores a otras acciones pasadas.
- hablar de acciones desarrolladas hasta el momento actual, sin especificar ni marcar cuándo tuvieron lugar.
- hablar de las acciones terminadas que hacen avanzar la acción. Con este tiempo, marcamos las etapas del relato.
- hablar de las circunstancias que rodean las acciones pasadas, presentándolas como acciones en progreso o repetidas.

### 4. UNA PERSONA QUE CONOZCA BIEN MADRID

Lee los siguientes fragmentos de conversaciones y responde a las preguntas.

1. La persona ideal para este trabajo es alguien **que conozca** bien Madrid.
2. La persona ideal para este trabajo es alguien **que conoce** bien Madrid.

• ¿En cuál de los dos casos la persona que habla parece tener ya un candidato para el puesto?

3. ...una empresa **que sea** un referente en el sector turístico.
4. ...una empresa **que es** un referente en el sector turístico.

• ¿Cuál de los dos fragmentos puede ser la continuación de «Queremos crear...»?

5. Será una moto **que se pueda** conducir también en el agua.
6. Será una moto **que se puede** conducir también en el agua.

• ¿En cuál de los dos casos la persona que habla parece saber realmente cómo será esa moto?

## 5. DICCIOMATIC

A. Las siguientes frases hablan del lanzamiento de Dicciomatic, un nuevo producto. ¿Sabes de qué se trata?

1. España será el país de lanzamiento, **por lo que** la primera versión será español-inglés, inglés-español.

2. Dicciomatic lee o escucha la palabra o la frase y da su traducción en la lengua elegida **de modo que** el alumno no tiene que perder tiempo buscando en el diccionario.

3. Estamos seguros de que tendremos éxito, **ya que** conocemos bien las necesidades de los estudiantes de lenguas extranjeras.

4. Dicciomatic tiene la garantía de la Universidad Politécnica Internacional, **donde** se han realizado los primeros contactos con compradores potenciales, que se han mostrado muy interesados.

5. El precio de venta al público es de 20 euros, **lo que** lo convierte en un producto asequible para el gran público.

6. El estudiante también puede leer o escuchar, en la lengua elegida, una breve explicación gramatical sobre esa palabra o frase, **para lo que** hemos incorporado unos auriculares al modelo.

B. Los conectores de los fragmentos anteriores marcados en negrita sirven para mostrar la conexión entre las frases que enlazan (causa, consecuencia, lugar, etc.). Sustituye cada uno de ellos por una de las siguientes expresiones.

ahí

eso

para eso

por eso

porque

y así

C. Vuelve a leer las frases del apartado A tras sustituir los conectores iniciales por los del apartado B. ¿Te parecen más o menos formales?

## 6. EL HOSTAL DE LOLA Y SERGIO

A. Estas frases resumen la aventura de Lola y Sergio, una pareja que, un buen día, decidió que quería dejar la ciudad y cambiar de vida. Ordénalas para conocer su historia. Hay varias maneras posibles.

El problema era el precio: era demasiado cara. Lola le hizo una oferta al propietario que este no aceptó. Un mes más tarde **volvieron a hablar** con él y le hicieron una nueva oferta; esta vez la respuesta fue que sí.

Lola y Sergio **llevaban trabajando** más de diez años en una oficina en la ciudad y querían irse a vivir a la montaña.

Solo con esto **llevan gastados** más 100 000 euros; no es una inversión enorme, pero para ellos ha sido un gran esfuerzo.

Como no encontraban nada de su gusto, **siguieron buscando**, hasta que un día fueron a Urús, allí encontraron una casa perfecta.

Este verano no **podrán ir** de vacaciones, **deben quedarse** en su hostel, ¡pero están contentísimos!

Para empezar **están arreglando** el techo y construyendo dos habitaciones nuevas en el desván.

**Empezaron a viajar** cada fin de semana al Pirineo para conocer mejor la zona y visitar casas en venta.

Se instalaron, y ahora el ayuntamiento **acaba de concederles** el último permiso que necesitaban para empezar las reformas.

Por suerte, ya **tienen reservadas** todas las habitaciones para la temporada de esquí. ¡Antes de abrir, el hostel ya es un éxito!

Para conseguir el dinero para la casa, **tuvieron que vender** su piso de Barcelona, pero no les importó.

B. Ahora, en parejas, fijaos en las formas destacadas: todas son perífrasis. ¿Entendéis su significado? Analizadlas y completad un cuadro como este.

**Perífrasis** = verbo conjugado + (preposición o conector) + verbo no conjugado (INFINITIVO, GERUNDIO O PARTICIPIO)

INFINITIVO DEL VERBO CONJUGADO	PREPOSICIÓN O CONECTOR	INFINITIVO, GERUNDIO O PARTICIPIO	SIGNIFICADO
Empezar	a	infinitivo (viajar)	

## Comunicación

## 7. EL NACIMIENTO DE UNA ONG

CD  
14

A. Escucha este programa de televisión dedicado a Hogares para la India, una ONG (organización no gubernamental) que opera en este país, y toma notas de las diferentes etapas de su historia.



## 1. Primer viaje a la India

Año 2000. Viaja a la India por turismo.



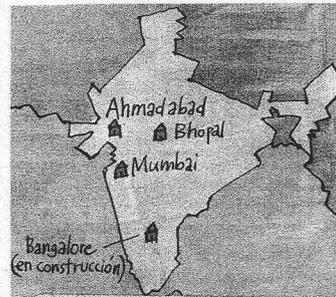
## 2. Visita a un orfanato



## 3. Vuelta a España



## 4. Fundación de la ONG



## 5. Desarrollo de la ONG



## 6. Balance de su recorrido

B. Ahora, con las notas que tienes, escribe un breve relato sobre la historia de esta ONG.

*Jordi Serra era un viajero inquieto, pero hasta que fue a la India, nunca había pensado...*

## 8. ¿CONOCES TU ENTORNO?

Léxico

A. Probablemente, en tu vida diaria, encuentras cosas (servicios, establecimientos, productos, etc.) que no son como te gustaría, o que se podrían mejorar. ¿Cuáles has detectado en tu entorno cercano? Escríbelo.

- ¿Qué servicios, establecimientos o productos o hacen falta en tu ciudad, barrio, universidad, empresa... que ofrezcan soluciones a cuestiones de ecología, limpieza, familia, salud, ocio...?

*En mi barrio falta una buena biblioteca donde se puedan coger prestados libros en lenguas extranjeras, revistas internacionales y que tenga wi-fi.*

B. Ahora pregunta a tus compañeros si se les ocurre una solución o si conocen una alternativa.

- ¿Conocéis alguna biblioteca buena donde se puedan coger prestados libros en lenguas extranjeras, revistas internacionales y que tenga wi-fi?
- Depende de la lengua extranjera, si quieres leer en español, puedes ir a...

## 9. ¿UNA EMPRESA O UNA ONG?

**A.** ¿Has pensado alguna vez en crear una empresa? ¿Y una ONG? Haz una lista de necesidades que se podrían cubrir con una empresa o con una ONG de nueva creación; puedes incluir las ideas que os han surgido en la actividad anterior.

**B.** Ahora comenta tus lista con tus compañeros, que te pueden hacer preguntas. El profesor anotará todas las ideas en la pizarra.

- En mi universidad hace falta un buen servicio de idiomas que ofrezca clases buenas y baratas de lenguas extranjeras.
- ¿No hay servicio de lenguas?
- Sí, pero no funciona nada bien...
- ¿Y crees que se podría montar una empresa para ofrecer ese servicio?

**C.** ¿Qué ideas os parecen más interesantes y más viables? Formad pequeños grupos para crear una empresa o una ONG que ofrezca ese producto o servicio. Elaborad un plan de empresa o un proyecto de ONG. Para ello, podéis basaros en el siguiente esquema y en texto de la actividad 1.

### PLAN DE EMPRESA

#### 1. Descripción del proyecto empresarial/de la ONG

- Identificación de la oportunidad del negocio/de la necesidad social
- Antecedentes y desarrollo de la idea
- Descripción del producto o servicio

#### 2. Estudio de mercado/del entorno social y análisis de viabilidad

- Situación actual del sector/del entorno
- Exploración de clientes/usuarios
- Estudio de la competencia

#### 3. Plan de marketing

- Objetivos y estrategia comercial
- Distribución y promoción

#### 4. Organización y gestión

- Nombre
- Localización, instalaciones e infraestructuras
- Recursos humanos

#### 5. Plan económico – financiero

- Inversiones y financiación
- Previsión de ingresos y gastos



**D.** Cada grupo va a colgar su plan en las paredes de la clase o, si lo preferís, lo va a colgar en un *blog*. ¿Cuál es el el proyecto más innovador? ¿Y el que tiene mayores probabilidades de llevarse a cabo?

**10. ¡PRESENTE EN 93 PAÍSES!**

**A.** El siguiente texto resume la historia de una empresa española del sector de la moda. ¿Cuáles son los mensajes que quiere transmitir este texto? Coméntalo con tus compañeros.

# MANGO

**PUNTOS DE REFERENCIA**

- Capital 100% español.
- 2.ª empresa exportadora del sector textil español.
- Más de 1200 tiendas en 93 países.

**CULTURA DE EMPRESA**

Las personas son lo más importante.

**OBJETIVO COMÚN:**

«Estar presentes en todas las ciudades del mundo», conscientes de que nos encontramos compitiendo al más alto nivel, y sin perder los valores que se respiran en el ambiente MANGO/MNG:

**HUMILDAD, ARMONÍA Y AFECTO,  
ACTITUD POSITIVA Y PREDICAR CON  
EL EJEMPLO.**

Mejora continua como base de la gestión diaria:

- Potenciando la formación permanente,
- Creando un clima de aportación de ideas y
- Haciendo autocrítica constante.

**HISTORIA.** MANGO/MNG abrió su primera tienda en 1984 en el Paseo de Gracia. Un año más tarde, ya cuenta con cinco puntos de venta en Barcelona y a partir de ahí se inicia su expansión por el territorio nacional, con la apertura de una tienda en Valencia.

Lo que en un principio era un pequeño equipo de colaboradores empieza a crecer y, en 1988, la empresa ya cuenta con 13 puntos de venta en España y se plantea necesaria una mejora en el sistema de gestión de stocks, así como en la logística y la distribución del producto. Es en este momento cuando se empieza a desarrollar un sistema de producción basado en la filosofía "just-in-time" y se definen los conceptos de producto, interiorismo de tienda, calidad, precio e imagen de marca.

Este sólido planteamiento empresarial es el que ha propiciado el posicionamiento de MANGO/MNG como una marca líder del sector textil. En 1992, se inaugura la tienda MANGO/MNG número 99 en España y a partir de ahí se inicia la expansión internacional con la apertura de dos tiendas en Portugal. Dos años más tarde, se implanta con éxito el sistema de gestión empresarial que sigue vigente en la actualidad, basado en equipos de trabajo especializados y coordinados entre sí. La alta competitividad del mercado textil español y el esfuerzo de MANGO/MNG por conquistarlo han sido las claves que han contribuido a su éxito fuera de nuestras fronteras. (...) En la actualidad, MANGO/MNG cuenta con más de 8200 empleados, de los cuales más de 1800 trabajan en su sede de Palau-Solità i Ple-



gamans (Barcelona). La sede central ocupa una superficie de 164 000 m<sup>2</sup>. Pero, más allá de las cifras, el mayor patrimonio de MANGO/MNG es su gente, un equipo joven y entusiasta, con una media de edad que se sitúa entorno a los 30 años y formado en su mayoría (un 80%) por mujeres. A pesar de su gran crecimiento, el espíritu original de empresa dinámica continúa vigente. Nadie que trabaje en MANGO/MNG, incluido su fundador, es llamado de usted y todo el mundo es accesible. La empresa basa su cultura en las relaciones humanas, en el trabajo en equipo, en la que se combinan un fuerte crecimiento internacional con un trato próximo y familiar.

Fuente: MANGO/MNG. *Dossier económico* [en línea, agosto 2009] [http://www.company.MANGO/MNG.com/es/comunicacion/dossier\\_es.pdf](http://www.company.MANGO/MNG.com/es/comunicacion/dossier_es.pdf)

**B.** Responde a estas preguntas y comenta tus respuestas con tus compañeros.

- ¿Conoces esta marca de ropa española? ¿Está presente en tu país?
- ¿Cuáles han sido, según el texto, las claves de su éxito a nivel internacional?
- ¿Dónde vende más esta empresa, en España o en el exterior?
- ¿Te sorprende alguna información del texto?
- ¿Qué te parece la cultura de empresa de MANGO/MNG? ¿Crees que esa cultura de empresa es típica de España?

**www C.** Inspirándote en el modelo anterior y después de haber buscado información en internet, escribe un texto sobre la trayectoria de alguna compañía española o latinoamericana que te interese o, si lo prefieres, de una compañía de tu país.

### 11. TEST DEL EMPRENDEDOR

Este es un test desarrollado por el gobierno español para medir la capacidad emprendedora. Responde y suma los puntos obtenidos. Luego, lee el resultado. ¿Estás de acuerdo con todo lo que dice?



- 1** NO / EN ABSOLUTO
- 2** ALGO / ALGUNA VEZ
- 3** BASTANTE / A MENUDO
- 4** SÍ / EN TOTAL ACUERDO

1. ¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?
2. ¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?
3. ¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?
4. ¿Tienes facilidad de comunicación?
5. ¿Te consideras creativo?
6. ¿Afrontas los problemas con optimismo?
7. ¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?
8. ¿Tienes predisposición para asumir riesgos?
9. ¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?
10. ¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?
11. ¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?
12. ¿Sabes trabajar en equipo?
13. ¿Sabes administrar tus recursos económicos?
14. ¿Tienes facilidad para negociar con éxito?
15. ¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto?
16. ¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo?
17. ¿Sientes motivación por conseguir objetivos?
18. ¿Te consideras profesionalmente bueno/a en aquello que sabes hacer?
19. ¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?

#### RESULTADOS

**MENOS DE 30 PUNTOS.** Aunque en tu perfil hay alguno de los caracteres de un emprendedor, en la mayoría de aspectos o te asalta la duda o te sientes inseguro. Intenta analizar las razones de todo eso y procura adquirir hábitos emprendedores si realmente lo que quieres es llevar adelante tu propia empresa.

**DE 30 A 59 PUNTOS.** En principio reúnes bastantes de las características adecuadas para ser un buen emprendedor. No obstante hay ciertos puntos en los que distas un poco de serlo. Deberías analizar tus puntos débiles y marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlos en un plazo determinado de tiempo.

**60 O MÁS PUNTOS.** Sin duda dispones de un gran potencial y tu perfil se asemeja bastante al de un emprendedor nato. Ello no quiere decir que ya tengas asegurado el éxito pero sin duda, a nivel personal, partes de una buena base. Continúa trabajando.