

## Acercamiento



### 1. JEFE DE VENTAS

A. Lee este anuncio de trabajo y fijate en su estructura.  
¿A cuál de las siguientes informaciones corresponde cada una de las partes?

- |                     |                      |
|---------------------|----------------------|
| 1. Dirección        | 4. Condiciones       |
| 2. Empresa o sector | 5. Requisitos        |
| 3. Funciones        | 6. Puesto de trabajo |

## Teknoman RR.HH.

**IMPORTANTE EMPRESA DEL SECTOR DE RECAMBIOS DE AUTOMÓVIL  
DESEA INCORPORAR PARA SUS OFICINAS DE CATALUÑA**

### JEFE DE VENTAS

#### POSICIÓN

Bajo la supervisión del Director comercial, se responsabilizará de una red comercial para la implantación de nuevas líneas de producción. Se encargará asimismo de la promoción de dichos productos en toda la Unión Europea.

#### PERFIL

La experiencia mínima en el sector será de cinco años (como Jefe de ventas al menos durante 3 años). Se exigirá capacidad de negociación con grupos de compra. Los conocimientos de inglés serán excluyentes. Se valorará además el manejo del idioma francés.

#### INTERESADOS

Enviar CV detallado, escrito a mano, con fotografía reciente, al apartado de correos n° 9970, Polígono Industrial Pedrosa, 08040 Barcelona.

B. Ahora responde a las siguientes preguntas.

1. ¿Qué responsabilidades se le encargarán a la persona contratada?
2. ¿Se necesita experiencia para presentarse al puesto?
3. ¿Se le exigirá alguna capacidad especial al profesional contratado?
4. ¿Se valorarán algunos conocimientos específicos? ¿Cuáles?
5. ¿Qué deben hacer los interesados que lean el anuncio?

C. ¿Hay alguna en este anuncio que te sorprenda o que en tu país sería diferente?

- Yo creo que aquí normalmente no se pide una fotografía reciente, ¿no?
- No sé...

## 2. INGENIERO DE SISTEMAS

A. Lee este anuncio y luego marca en la lista las cualidades que deben reunir los candidatos. Si no entiendes algún término, usa el diccionario o pregúntale a tu profesor. Luego, comenta tus respuestas con tu compañero.

Empresa líder en distribución del sector de la automoción y en pleno proceso de expansión precisa incorporar en sus oficinas de Madrid:

**INGENIERO DE SISTEMAS**  
(Ref.: 2554)

Dependerá del Responsable de Sistemas y se responsabilizará principalmente de administrar los servidores y de dar soporte a los usuarios de la empresa. Adicionalmente, tendrá que gestionar y liderar nuevos proyectos relacionados con la adquisición y compra de nuevas aplicaciones de gestión.

**Para inscribirse adjuntar CV a:**  
VOLMAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN, S.A.  
Dirección de RR.HH.  
Polígono Industrial Coslada, AC nº 8099,  
28830 San Fernando de Henares (Madrid)

**Se requerirá:**

- ▶ Titulación universitaria en informática.
- ▶ Conocimientos de servicios de red.
- ▶ Experiencia profesional mínima de 2 años en entornos Microsoft.
- ▶ Elevado sentido de la responsabilidad, orientación a objetivos, voluntad de servicio al cliente y clara vocación de trabajo en equipo.

**Se valorará:**

- ▶ Conocimiento de telecomunicaciones.
- ▶ Dominio avanzado de la lengua inglesa.

**Se ofrecerá:**  
Incorporación inmediata a un sólido grupo multinacional, con posición de liderazgo en su sector, en el que se encontrarán amplias posibilidades de formación y desarrollo profesional. La retribución se establecerá en función de la experiencia y los valores que aporte el candidato seleccionado. Se ofrece contrato indefinido.

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Buena presencia               | <input type="checkbox"/> Capacidad organizativa               | <input type="checkbox"/> Mentalidad creativa                                    |
| <input type="checkbox"/> Iniciativa                    | <input type="checkbox"/> Conocimientos de redes informáticas  | <input type="checkbox"/> Interés por satisfacer las necesidades de los clientes |
| <input type="checkbox"/> Ambición profesional          | <input type="checkbox"/> Experiencia en trabajo a pie de obra | <input type="checkbox"/> Destreza manual  |
| <input type="checkbox"/> Perfecto dominio del programa | <input type="checkbox"/> Dotes de mando                       | <input type="checkbox"/> Aptitud para trabajar en equipo                        |
| <input type="checkbox"/> VISUAL BASIC                  | <input type="checkbox"/> Motivación constante                 | <input type="checkbox"/> Flexibilidad en el horario                             |
| <input type="checkbox"/> Gran disponibilidad           | <input type="checkbox"/> Interés por formarse                 |   |

- A mí me parece que en la oferta de empleo no se exige buena presencia.
- No, no... ¿E iniciativa?
- Bueno, no lo dice, pero tiene que liderar nuevos proyectos, y para eso es necesario tener iniciativa. ¿no?

CD 1-3

B. Vas a escuchar tres conversaciones. ¿Cuál de ellas se refiere al anuncio?

Léxico

C. Las siguientes expresiones son frecuentes en el ámbito profesional. Búscalas en el texto y asegúrate de que las entiendes. Luego, busca otras maneras de decir lo mismo y la traducción a tu lengua.

- ▶ empresa líder en...
- ▶ proceso de expansión
- ▶ dar soporte a...
- ▶ titulación universitaria
- ▶ experiencia profesional
- ▶ trabajo en equipo
- ▶ dominio avanzado de...
- ▶ incorporación inmediata
- ▶ contrato indefinido

### ESTRATEGIA

En cualquier texto y, sobre todo, en textos especializados, encontrarás expresiones más o menos fijas que funcionan como un todo. Puedes hacer muchas cosas para familiarizarte con ellas:

- marcarlas,
- buscar un equivalente de la expresión completa en tu lengua,
- fijarte en las preposiciones que las acompañan...

## Observación

### 3. SE VALORARÁ LA EXPERIENCIA

A. Los siguientes fragmentos provienen del anuncio de la actividad 1. Fíjate en los verbos subrayados: están conjugados en un mismo tiempo. ¿Sabes cuál es?

- El jefe de ventas se responsabilizará de...
- Se encargará asimismo de la promoción...
- Se exigirá capacidad de negociación.
- Los conocimientos de inglés serán excluyentes.

B. Ahora, en parejas, escribid los siguientes verbos en el lugar adecuado del anuncio.

- asumir
- seguir
- entrar
- ser
- buscar
- garantizar
- deber
- estar
- trabajar

#### Hotels Jiménez

★★★★★

### BUSCAMOS RESPONSABLE DE MANTENIMIENTO PARA HOTEL DE 4 ESTRELLAS EN ALICANTE

- Con contrato indefinido, su calendario laboral regido por el convenio de hostelería.
  - las responsabilidades del área de mantenimiento (suministros, reparaciones y contratos con empresas externas).
  - la máxima seguridad de las instalaciones y la optimización de la energía y el reciclaje.
  - la política y los procedimientos establecidos por la dirección y sensible a los riesgos laborales.
  - a jornada completa.
  - tener disponibilidad en caso de incidencias y guardia de la dirección. en los turnos de
- **Incorporación inmediata**  
 Salario: 28 000 € brutos al año.

### 4. EN DEPENDENCIA DEL...

A. Frases como las siguientes suelen aparecer en los anuncios de empleo. Los fragmentos resaltados usan sustantivos para expresar algo que, en un registro más informal, oral o escrito, se podría expresar con un verbo. En parejas, reescribid esos fragmentos como en el ejemplo. Atención: podéis necesitar un infinitivo o una forma conjugada.

1. El jefe de ventas, **en dependencia** directa **del** director, se responsabilizará de una red comercial.  
*El jefe de ventas, que dependerá directamente del director, se responsabilizará de una red comercial.*
2. Se exige **incorporación inmediata** al puesto de trabajo.
3. Sus tareas principales serán **la promoción de nuevos productos y la fidelización de los clientes**.
4. Se requerirá **un conocimiento profundo del mercado europeo**.
5. El candidato deberá mostrar **dominio del idioma inglés**.
6. Se valorará además **el manejo fluido de la lengua francesa**.
7. Será responsable de **la negociación con proveedores y de la adquisición de maquinaria**.

**Léxico**

B. En las transformaciones que habéis realizado en el apartado anterior, habéis utilizado los verbos correspondientes a algunos sustantivos. Anotadlos junto a las preposiciones que los acompañan.

*dependencia - depender de*

## 5. SE DESEA INCORPORAR VENDEDOR

A. A continuación tienes una serie de expresiones muy utilizadas en anuncios de trabajo. Asócialas con el objetivo correspondiente.

- |   |  |
|---|--|
| Se requiere amplia experiencia...                         | Dietas en caso de desplazamiento...                      |
| Ingresos anuales negociables según valía y experiencia... | El salario mínimo será del orden de...                   |
| Se necesitan 5 camareros/as...                            | Se precisa ejecutivo trilingüe español-francés-inglés... |
| En nuestra compañía la jornada de trabajo es intensiva... | Se desea incorporar vendedor...                          |
| Se busca jefe de mantenimiento...                         | Remuneración a convenir según aptitudes...               |
| Hace falta mando intermedio...                            | Se valorarán conocimientos del mercado africano...       |

**A** Formular una oferta de empleo      **B** Proponer una remuneración      **C** Describir el puesto de trabajo

B. Muchas de expresiones anteriores contienen formas impersonales: **se** + 3.<sup>a</sup> persona del singular o del plural. Márcalas. ¿En tu lengua se usa un estructura semejante a esta?

## 6. ¿EL PRIMER EMPLEO O SALIR DEL PARO?

A. Estas dos listas de recomendaciones para redactar un CV tienen dos destinatarios diferentes: jóvenes que buscan su primer empleo y personas con experiencia laboral que se encuentran en paro. ¿A qué grupo de destinatarios se dirige cada una?

**NO HAGAS** tu CV en ningún papel especial. Intenta parecer "profesional".

**EVITA** el lenguaje familiar: estás entrando en el mundo profesional.

Si solicitan una fotografía, **PON** una reciente y en actitud seria; **NO ENVÍES** nunca una foto personal!

**NO ESCRIBAS** oraciones inútiles que no aportan nada.

**NO FIRMES** el currículum.

**SÉ** concreto, claro y esquemático: si tu currículum no se entiende, irá a la papelera.

**NO USES** una dirección electrónica "poco seria": si el empresario recibe un correo de soy\_el\_mejor@hotmail.es, seguramente no lo abrirá.

Si te escriben pidiéndote alguna información complementaria, **RESPONDE** lo antes posible.

- **Ponga** énfasis en aquellas características que sean especialmente aptas para el puesto.
- Si no recibe respuesta, **no envíe** cartas o correos electrónicos preguntando si han recibido su CV. **Evite** parecer ansioso.
- **No firme** el currículum.
- **No escriba** el currículum a mano, excepto si lo solicitan explícitamente en la oferta de empleo.
- **Sea** honesto respecto a su situación: si usted está desempleado, no lo oculte.
- **No use** frases hechas ni redundantes.
- **No haga** mención a las razones por las que está desempleado. Un CV no es el lugar para eso.
- Si le escriben pidiendo alguna información complementaria, **responda** lo antes posible.

9. EL MÉTODO



A. El siguiente artículo habla de una obra de teatro y de su adaptación cinematográfica. Léelo y luego realiza una búsqueda en internet para confeccionar una ficha de la película que contenga los siguientes datos.

TÍTULO ORIGINAL

AÑO DE PRODUCCIÓN

GUIÓN

PREMIOS RECIBIDOS

GÉNERO

PAÍS

DIRECTOR

SINOPSIS

DURACIÓN

FOTOGRAFÍA

INTÉRPRETES

## ¿Qué es capaz de hacer una persona para conseguir un buen trabajo?

¿Hasta dónde puede llegar el esfuerzo de un candidato para obtener un puesto de trabajo? ¿Cuáles son los límites de los procesos de selección que realizan las empresas? Este es el tema de la obra de teatro **El método Grönholm**, basada en una anécdota real, según su autor, el español Jordi Galcerán. Obra «revelación» en el Teatro Nacional de Cataluña, se estrenó en marzo de 2004 en Barcelona y ya ha dado la vuelta al mundo. La recepción fue tal que, a las pocas semanas, se estrenó también en Madrid; luego se llevó a Portugal, Alemania, Argentina, Venezuela, Perú y México. En 2006 se estrenó la

versión cinematográfica, dirigida por el cineasta argentino Marcelo Piñeyro y protagonizada por un grupo de reconocidos actores.

En la obra, el método Grönholm es una técnica de selección de candidatos consistente en una sucesión de pruebas de grupo en las que se hace interactuar a los aspirantes para comprobar su personalidad, su capacidad de trabajo en equipo y otras aptitudes.

La película, presentada como una sátira del mundo de las selecciones de personal, muestra las pruebas que se realizan en las altas esferas del mundo empresarial para elegir a los ejecutivos



y evidencia también hasta dónde es capaz de llegar alguien para conquistar un empleo. Con sus diálogos cargados de ironía y humor negro, la obra cinematográfica se presenta como una especie de metáfora de las relaciones de poder. De estos «efectos colaterales» del sistema es de lo que habla esta brillante coproducción hispanoargentina. ■■



B. Lee la sinopsis de la película en la página siguiente. Luego, vas a escuchar un fragmento de la película y deberás señalar en el texto de la página siguiente qué parte se refiere a lo que has escuchado.

## SINOPSIS

Siete aspirantes a un alto puesto ejecutivo se presentan a una prueba de selección de personal en una multinacional. Entre ellos, se encuentran las personalidades más dispares: el indeciso, el triunfador, el agresivo, la mujer insegura, el crítico, etc.

Tras un laberinto de formularios y acreditaciones burocráticas, los participantes se encuentran juntos en una fría sala esperando a que dé comienzo el proceso de selección. Los profesionales, cinco hombres y dos mujeres, son colocados alrededor de una mesa redonda con un ordenador individual que les servirá de medio de comunicación con el comité seleccionador.

Estos ambiciosos protagonistas están seguros de saber qué es lo que se espera de ellos y creen controlar tanto su conducta como sus emociones. Entre ellos hay un personaje que se hace pasar por aspirante y es, en realidad, un "topo" de la compañía que les está examinando.

Según pasan los minutos, y al no hacerse visible ningún representante de la compañía, uno de los candidatos comenta que se trata de un test psicológico, aplicado en empresas americanas, para evaluar cómo interactúan los candidatos ante distintas situaciones. A partir de ese momento, los siete aspirantes son sometidos a una serie de pruebas psicológicas con las que se pretende deducir cuál de ellos posee el perfil más adecuado.

La tensión va escalando a medida que los participantes se dan cuenta que han sido colocados en un espacio cerrado a fin de que compitan unos contra otros y de que se encarguen ellos mismos de decidir quién se queda y quién se va.

La primera prueba, que recibe uno de los aspirantes en su ordenador y debe compartir con el resto, consiste en descubrir al infiltrado. Con esto se mide la suspicacia de los candidatos y su capacidad de observación y deducción, muy útil para detectar la presencia de amenazas a los intereses de la empresa. Uno a uno, los perso-

najes van presentando sus argumentos para identificar a tal o tal competidor como al impostor. En ese estado de paranoia, los candidatos se presentan con recelo los unos a los otros.

Superada esa prueba, deben elegir por consenso a un líder del grupo. El "afortunado" resulta ser un hombre cuyo pasado laboral se expone en todos los monitores para ser evaluado por el grupo. En caso de que su historia pasada sea aprobada, él quedará contratado y se dará por terminada la selección. Aquí se les plantea el primer dilema moral a los candidatos. La tensión provoca un descontrol en las emociones de todos. El resultado: quedan seis aspirantes.

La siguiente prueba plantea este escenario: una catástrofe nuclear ha dejado la tierra devastada. Existe un solo refugio en pie y para habitarlo hay que demostrar, con razones que se apoyen en el recorrido vital de los aspirantes (que aparece en las pantallas), cualidades indispensables que ayuden a la supervivencia de la humanidad. Quienes no consigan demostrar que son esenciales, deberán abandonar la prueba. Algunos ejercen una auto-defensa brillante; otros, angustiosa. Pero todos se muestran implacables con los demás. Resultado: quedan cinco.

La lucha continúa y se va volviendo cada vez más dura. Mientras tanto, estas pruebas van dejando una gran sensación de frustración. A lo largo de un día, los aspirantes pasarán de las bromas y el juego inocente a las discusiones violentas y se verán inmersos en situaciones que pondrán a prueba la personalidad de cada uno y su manera de relacionarse con los demás.

En este clima de máxima desconfianza y falta de escrúpulos, se crearán alianzas, se producirán disputas, se revelarán secretos, se destaparán pasados... Y así, poco a poco, se irán eliminando participantes en lo que pasará a ser una fría lucha por la supervivencia, espejo del panorama laboral de nuestra economía global.

C. Si tú fueras el «topo» en el grupo de candidatos de la película, ¿cómo te presentarías para que no te reconocieran como tal?

D. Y tú, ¿qué serías capaz de hacer para conseguir tu puesto de trabajo soñado? Coméntalo con tus compañeros.

**I. A. Lee este artículo. ¿Puedes ponerle un título?**

Cuando miramos ofertas de empleo en los periódicos o en los portales de la red, es muy usual que nos entusiasmemos y decidamos presentarnos candidatos a todas las ofertas que podamos, sin tener en cuenta si cumplimos todos los requisitos que se solicitan o si el puesto de trabajo responde realmente a nuestras expectativas.

Estos son solo dos de los errores que se pueden cometer en la búsqueda de empleo y que pueden determinar nuestro futuro profesional y económico. De hecho, pocas personas saben como gestionar su carrera; solo algunos profesionales, en general los que han cursado estudios superiores en universidades de prestigio o los que han hecho algún MBA, conocen sus puntos fuertes y sus puntos débiles, así como el mercado laboral en el que están insertos, y disponen, por tanto, de las herramientas necesarias para desarrollar una carrera profesional con éxito.

Los que no tenemos este tipo de formación, podemos adquirirla y desarrollarla. Todo empieza por hacer una profunda reflexión sobre nuestros deseos y expectativas profesionales. Nuestro objetivo debe ser conseguir un empleo que nos satisfaga y para ello debemos preguntarnos qué nos satisface: ¿Es el dinero? ¿Sentirnos útiles? ¿Ayudar a quién lo necesita? ¿Hacer lo que siempre soñamos? A partir de aquí, hay que intentar definir otros aspectos del empleo que se busca: cuántas horas quieres trabajar, en qué condiciones, en qué tipo de organización... Si sabes quién eres y cuáles son tus motivaciones, podrás tener una imagen clara de cuál es el mejor empleo para ti y encarar su búsqueda con más confianza y energía.

Por otro lado, conviene tener claro cuáles son nuestros puntos fuertes y nuestros puntos débiles. Es importante hacer una lista personal de ambos e incluir aspectos técnicos y personales. Así pues, en el listado de rasgos positivos incluye todo aquello que crees que te define como especial:



¿Qué te impulsó a hacer los estudios que tienes? ¿Cuáles han sido tus mayores éxitos profesionales? ¿Qué habilidades y competencias tienes? Y por supuesto, no olvides incluir tus virtudes personales: constancia, flexibilidad, habilidades creativas, etc.

En una columna paralela, es importante también anotar nuestros puntos débiles. Puedes empezar pensando en los aspectos más técnicos: ¿Te hace falta una formación específica para el empleo que buscas? ¿Deberías mejorar tu nivel de inglés? Luego, piensa en aspectos más personales: ¿Qué aspectos ves en tu vida que podrían tener un impacto negativo en tu carrera profesional? ¿Te permites dejarte llevar por las emociones en el trabajo? ¿Podrías mejorar la forma de comunicarte con tus colegas?

Por último, anota también características tuyas que no necesariamente sean negativas pero que puedan influir en tus elecciones. Por ejemplo, si no te gusta levantarte muy temprano, no busques un empleo que te obligue a hacerlo. O si no te gusta ser un asalariado, quizá debieras pensar en montar tu propio negocio.

Tómate tu tiempo, reflexiona sobre lo que quieres hacer y trata de conseguirlo. ■

**B. Responde a estas preguntas sobre el texto anterior:**

- ¿Qué errores se suelen cometer cuando se busca empleo?
- ¿Qué hay que saber para gestionar con éxito una carrera profesional?
- ¿Cuál es el consejo más importante que se da en este artículo a las personas que buscan trabajo?
- ¿Por qué crees que es necesario hacer una lista de puntos fuertes y puntos débiles?

**C. Elabora una lista de tus puntos fuertes y tus puntos débiles, tal y como sugiere el artículo.**

2. A. Completa este anuncio de empleo con las palabras y expresiones que tienes a continuación.

dar soporte a

titulación universitaria

contrato indefinido

empresa líder

experiencia profesional

en función de

proceso de expansión

dominio avanzado

en organización de eventos culturales y en pleno  
necesita incorporar en sus oficinas de Córdoba:

### RELACIONES PÚBLICAS (Ref.: 19584)

Dependerá directamente del director y se responsabilizará esencialmente de gestionar la organización de eventos institucionales desde su concepción hasta su realización. Además, deberá proponer, liderar y administrar nuevos proyectos de difusión cultural. Adicionalmente, tendrá que aconsejar y nuestros usuarios.

**SE REQUIERE:**

en Ciencias  
de la Comunicación.  
minima de 3 años.  
Facilidad para los intercambios interpersonales.  
Vocación de trabajo en equipo.  
Voluntad de servicio al cliente.

**SE OFRECE:**

La incorporación será inmediata y con amplias  
posibilidades de desarrollo profesional.  
La retribución se establecerá  
la experiencia y la innovación que  
aporte el candidato seleccionado.  
Se firmará un

**SE VALORARÁN:**

Conocimientos informáticos aplicados a la pro-  
ducción audiovisual.  
del inglés  
y francés.

**PARA INSCRIBIRSE ADJUNTAR CV A:**

Director de RR.HH.  
CONSULTORA EN EVENTOS Y PROYECCOS CULTURALES  
Jesús María, 7  
14003 Córdoba

B. Aquí tienes algunos requisitos que aparecen frecuentemente en los anuncios de trabajo. Completa, cuando sea necesario, con la preposición adecuada. Luego, marca los que te parece que son necesarios para el puesto de relaciones públicas del apartado A.

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Buena presencia                         | <input type="checkbox"/> Capacidad organizativa                 |
| <input type="checkbox"/> Iniciativa                              | <input type="checkbox"/> Conocimientos      redes informáticas  |
| <input type="checkbox"/> Perfecto dominio      entorno Microsoft | <input type="checkbox"/> Experiencia      trabajo a pie de obra |
| <input type="checkbox"/> Gran disponibilidad                     | <input type="checkbox"/> Dotes de mando                         |
| <input type="checkbox"/> Mentalidad creativa                     | <input type="checkbox"/> Motivación      superarse              |
| <input type="checkbox"/> Aptitud      el trabajo en equipo       | <input type="checkbox"/> Nociones      estadística              |
| <input type="checkbox"/> Flexibilidad      el horario            | <input type="checkbox"/> Interés      el trabajo bien hecho     |

13

3. En Radio Expertos hay un programa que retransmite anuncios de trabajo. El locutor los ha organizado todos siguiendo la misma estructura. En primer lugar, dice el puesto de trabajo que se está ofertando, luego presenta la empresa o el sector, a continuación desarrolla el perfil que se busca y por último, indica cómo presentarse al puesto. El problema es que, a veces, ha omitido una de estas partes. Escucha estos tres anuncios con atención y marca en el cuadro la parte que falta.

Nº anuncio	Puesto de trabajo	Empresa o sector	Perfil	Cómo presentarse
1				
2				
3				

4. Completa el siguiente anuncio con estos verbos en el tiempo que creas más adecuado.

- brindar
- deber
- participar
- proporcionar
- responsabilizarse
- ser
- valorarse

**PUESTO VACANTE**  
**Ingeniero Técnico de Producto**

**DATOS DE LA EMPRESA**  
**Nombre:** TERMOAC S.A.  
**Sector de actividad:** Multinacional líder en la fabricación y comercialización de aislamientos térmicos y acústicos.

**DESCRIPCION DE LA OFERTA**  
**Nº de vacantes:** 1.  
**Categoría:** Ingeniería, ciencias y actividades técnicas.  
**Subcategoría:** Industrial.  
**Ubicación:** Madrid.  
**Descripción del puesto:** En dependencia del general manager en España, del desarrollo de soluciones y proyectos para la eficiencia energética en edificación, adaptándolos a la normativa vigente española y europea. Asimismo, en el desarrollo de nuevos productos de la compañía, apoyo y asesoramiento técnico a clientes y formación interna al equipo de ventas.

**REQUISITOS**  
**Estudios:** Ingeniería Técnica o Arquitectura  
**Experiencia mínima:** Dos años en puesto similar en entorno multinacional.  
**Otras exigencias:** favorablemente la experiencia en eficiencia energética. imprescindible el idioma inglés. Además poder comunicarse en portugués o italiano.

**CONDICIONES DE TRABAJO**  
**Jornada laboral:** Completa.  
**Tipo de contrato:** Indefinido.

**CANDIDATURAS**  
**Documentos a enviar:** CV y carta de solicitud.  
**Dirección:** Puesto vacante ITPO1 Apartado de Correos nº 5811 28000 Madrid.

10. A. Lee el siguiente decálogo para salir del paro. ¿Qué otros consejos incluirías en esta lista?

**¿Qué hay que hacer para dejar de estar en paro?**

1. **Levantarse** temprano y **ponerse** a buscar trabajo desde el primer día.
2. **Cuidar** la imagen; es imprescindible para la autoestima.
3. **Frecuentar** a gente; quedándose solo no se arreglará la situación.
4. **Valorar** objetivamente los conocimientos y experiencias.
5. **Identificar** sus puntos fuertes separando las fantasías de la realidad.
6. **Complementar** su formación observando cuál es la demanda del mercado.
7. **Usar** las redes sociales profesionales; los contactos siempre ayudan.
8. **Ampliar** su horizonte laboral y **plantearse** un cambio radical de carrera si su sector está en crisis.
9. **Crear** su propia empresa.
10. **Dedicarse** a escribir un blog relacionado con la búsqueda de empleo.

B. Eres consejero laboral y estás en una entrevista con un cliente. Retoma cada uno de los consejos del texto anterior y dáselos a tu cliente. Fíjate en el ejemplo.

*Levántese temprano y póngase a buscar trabajo desde el primer día.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

15. En las entrevistas de trabajo muchas veces se hacen preguntas que sirven para conocer el perfil de los candidatos y descartar a los que no saben responderlas. Lee esta información y relaciona la pregunta con la respuesta.

(...) Carmen Valle, doctora en Psicología de la Universidad Ceu San Pablo de Madrid nos señala las respuestas más acertadas a preguntas difíciles que se suelen hacer en las entrevistas de trabajo. ¡Llévalas preparadas!

1. ¿Por qué permaneció tan poco tiempo en su anterior empresa?

a. No es el sueldo lo que me interesa, sino el puesto de trabajo, porque creo que puedo llevarlo a cabo perfectamente y puedo aportar nuevas ideas y estrategias.

2. ¿No cree que está sobrevalorado para este puesto de trabajo?

b. Todas las profesiones tienen algo de repetitivo pero he intentado siempre darme al 100% en cada aspecto de mi trabajo.

3. ¿Sabe su actual jefe que está en una entrevista de trabajo?

c. Porque ya había aprendido todo lo que me podía ofrecer esa empresa y necesitaba otro puesto en el que realzar mi carrera.

4. ¿Cuál es su sueldo actual?

d. No. Estoy convencido de que soy apto para el empleo y, además, me haría mucha ilusión participar en este nuevo proyecto.

5. ¿No cree que este empleo puede convertirse en una actividad monótona?

e. Me cogí el día libre para poder preparar esta entrevista y dedicarle el tiempo que fuera necesario.

Fuente: Madrid, V. y Escalante, M. «Exámenes online» *Apuntes de psicología*. Doina. febrero 2013

16. Escucha esta entrevista a un experto en Recursos Humanos sobre las posibilidades de empleo y completa las siguientes fichas.

**¿Dónde hay empleo?**

Sectores:

Profesiones:

**Perfil del profesional más solicitado**

Edad:

Requisitos:

Idiomas:

Se valora:

## Hacer una reclamación

A2.

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

### 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.

- 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...

# EJERCICIOS

13.  
2.

## 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 pojišťovnu – 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 – agradecer – 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 potrhane 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 .....

# Acercamiento

## 1. NEGOCIAR

Seguro que has participado en alguna reunión en la que se ha negociado algo (con tus padres o tus profesores, con tu jefe, con tus colegas, etc.). Piensa en esa situación y responde a las siguientes preguntas.

- ¿Cuándo y dónde tuvo lugar la reunión?
- ¿Cuál fue el tema tratado?
- ¿Quién más participó en la reunión?
- ¿Cómo fue el ambiente en el que se celebró el encuentro?
- ¿Te habías preparado lo suficiente para negociar?
- ¿Cuáles eran tus prioridades?
- ¿Cuál fue tu propuesta?
- ¿Tuviste que ceder terreno para llegar a algún acuerdo?
- ¿Se llegó a un acuerdo final entre las partes?
- ¿Cuál fue el trato concluido?
- ¿Se llevaron a la práctica las decisiones finales?



5 CB

## 2. ¿CÓMO NEGOCIAR CON LOS ESPAÑOLES?

A. Escucha la siguiente entrevista y responde a las preguntas.

1. ¿En qué está especializado el Sr. Valdecasas?
2. ¿Cuál es el primer consejo que da este especialista?
3. ¿A qué principio básico de las negociaciones se hace referencia en esta charla?
4. Según Valdecasas, ¿qué percepción tienen los españoles del tiempo?
5. ¿Por qué, según él, conviene dejarlo todo por escrito?
6. ¿Cuáles son los temas que no deben ser tratados al negociar con españoles? ¿Cuáles conviene abordar?

B. Compara tus respuestas con las de tus compañeros. Si es necesario, volved a escuchar la grabación.

## 3. AUMENTO DE SUELDO

A. ¿Cómo crees que se debe actuar en una negociación de aumento de sueldo? En parejas, discutid cuáles de las siguientes frases os parecen ciertas.



1. El trabajador debe mostrarse firme y exigir a su superior que le suba el sueldo.
2. El aumento que solicita el trabajador debe ser alto; siempre hay tiempo para rebajar.
3. Puede ser útil plantear un ultimátum.
4. Nunca hay que pedir compensaciones que no sean económicas.
5. Nunca es conveniente hacer comparaciones con otras personas que trabajan en empresas semejantes.
6. Las negociaciones se deben preparar a conciencia y sin dejar nada a la improvisación.
7. Cada negociación es diferente, si una no sale bien, es mejor olvidarla para siempre.

**B.** Ahora leed los consejos que da un experto en el tema y comparadlos con lo que habéis marcado. ¿Hay alguna cosa que os sorprenda? ¿Estáis de acuerdo con todos los consejos?

**Economía y finanzas**

## Consejos para una negociación salarial exitosa

- 1. Sé persuasivo.** No es conveniente exigir a un superior que te suba el sueldo; tratar de hacerlo puede dañar tu relación laboral con él. Es más fácil persuadirlo de que un incremento a tu salario será beneficioso para la empresa.
- 2. Sé ambicioso, pero realista.** Existe una relación directa entre las aspiraciones de las personas y los resultados que consiguen. En cualquier caso, es conveniente sugerir siempre ideas aceptables.
- 3. Usa el tono correcto.** Si quieres ser persuasivo, tu jefe debe sentir que tú también intentarás entender sus puntos de vista. Evita el uso de ultimátums y amenazas.
- 4. Piensa que el aumento que pides puede satisfacer varias necesidades, no solamente tu salario.** Asegúrate de haber pensado en otros tipos de compensación, como tener mayores responsabilidades, disfrutar de un horario más flexible u obtener acciones de la empresa.
- 5. Usa criterios objetivos.** Es más fácil persuadir a un directivo si ve que tus exigencias están basadas en criterios objetivos, como por ejemplo, cuánto pagan empresas similares a personas con una experiencia equivalente a la tuya.
- 6. Prepárate bien para alcanzar tus metas.** Este es el único aspecto de tus negociaciones que está completamente bajo tu control. Para obtener provecho de todos estos consejos debes invertir tiempo y energía antes de la reunión.
- 7. Revisa tu actuación para aprender.** La única forma de mejorar realmente tu habilidad como negociador es aprender de tus experiencias. Tras terminar tus negociaciones, reflexiona sobre qué cosas te han salido bien y qué debes cambiar para obtener mejores resultados en el futuro.

**Léxico**

**C.** Esta lista de vocabulario procede de los tres primeros apartados del texto anterior. Asegúrate de que la entiendes. Como ves, no es una lista de palabras aisladas, sino que recoge combinaciones léxicas y cuestiones gramaticales. ¿Puedes completarla con vocabulario de los otros apartados?

- > Ser (una persona) persuasivo/a
- > Subirle el salario a alguien
- > Persuadir de algo a alguien
- > Ser (una persona) ambicioso/a
- > Ser (una persona) realista
- > Conseguir un resultado
- > Una idea aceptable
- > Usar el/un tono correcto
- > Evitar el uso de algo
- > Existir una relación directa entre una cosa y otra
- > ...

**ESTRATEGIA**

Para mejorar y enriquecer tu léxico, es muy importante que te fijas en las cuestiones gramaticales asociadas a las palabras y expresiones nuevas. Por ejemplo, **subirle el salario a alguien** es una estructura que tiene objeto directo (**el salario**) e indirecto (**a alguien**). Cuando aprendas vocabulario nuevo, aprende también palabras o estructuras vinculadas a él.

# Observación

## 4. EN CIERTO MODO

A. Observa estos pares de frases. ¿Cuál de las dos frases presenta las informaciones de manera más directa en cada caso? ¿Qué efecto crees que tiene el elemento marcado en negrita?

1. a. Firmé aquel acuerdo porque, **en cierto modo**, la dirección me obligó.  
b. Firmé aquel acuerdo porque la dirección me obligó.
2. c. Escogemos el proyecto de Pablo porque es el más barato.  
d. Escogemos el proyecto de Pablo porque, **al fin y al cabo**, es el más barato.
3. e. **A fin de cuentas**, tú eres la persona más interesada en conseguir un acuerdo.  
f. Tú eres la persona más interesada en conseguir un acuerdo.
4. g. **La verdad es que** tu amigo no es la persona adecuada para ese puesto.  
h. Tu amigo no es la persona adecuada para ese puesto.

B. ¿En tu lengua, existen mecanismos parecidos para suavizar y relativizar lo que se dice? Coméntalos con un compañero y buscad juntos cuáles serían sus equivalentes en español.

## 5. TURNOS DE PALABRA

A. ¿Tenéis experiencias hablando en español con españoles? Leed el siguiente texto y, en parejas, comentad si esta afirmación se corresponde con vuestra propia experiencia.

«En cada cultura hay diferentes maneras de gestionar los debates y las discusiones. En España, por ejemplo, es más frecuente que en otros lugares de Europa interrumpir las intervenciones de otros participantes, y eso no se considera necesariamente descortés o de mala educación.»



CD 6

B. Escuchad ahora este fragmento de una discusión sobre la prohibición de fumar en lugares públicos. La persona que está hablando es interrumpida varias veces. Fíjate en cómo se gestionan los turnos de palabra y completa esta tabla.

Expresiones para interrumpir y obtener el turno de palabra	Expresiones para no ceder la palabra
Ya, pero...	

## 6. CUMBRE INTERNACIONAL

A. Lee las siguientes noticias sobre una cumbre entre la Unión Europea y los países de América Latina y el Caribe. En la primera parte de cada titular aparecen en negrita las declaraciones de los políticos; marca las expresiones que sirven para presentar una opinión. ¿Cuáles preceden a un verbo en indicativo? ¿Cuáles a uno en subjuntivo?

**“Creo que esta vez nos pondremos de acuerdo”**

Los negociadores se preparan con el \_\_\_\_\_ objetivo de lograr un acuerdo que responda a las necesidades de ambas partes.

**“Pienso que cerraremos un trato satisfactorio para las dos regiones”**

Se esperan avances \_\_\_\_\_ de manera que la negociación pueda concluir satisfactoriamente y responda a las necesidades de ambas partes.

**“No creo que todos los Jefes de Estado y de Gobierno estemos de acuerdo en todos los puntos”**

La presidenta de C., muy \_\_\_\_\_, prevé un estancamiento en las negociaciones.

**“No pienso que nuestra asociación sea indispensable”**

El representante de P. considera poco \_\_\_\_\_ la relación a la larga de su país con Europa.

**“Me parece que se trata de un encuentro histórico”**

El primer ministro P. G. declara que esta reunión brinda la ocasión de dar una \_\_\_\_\_ visibilidad a la extensa cooperación entre ambas regiones.

**“No me parece que se vaya a fortalecer realmente nuestra cooperación”**

El enviado N. K. explica que, a pesar de los compromisos \_\_\_\_\_, a la hora de hacer frente a los retos globales, los países privilegiarán sus bloques regionales.

**“Dudo que los representantes europeos cedan ante nuestras peticiones”**

El mandatario U. I. desconfía en cuanto a lograr consenso sobre el tema del desarrollo \_\_\_\_\_

**“No dudo que esta alianza unirá económicamente a los dos continentes”**

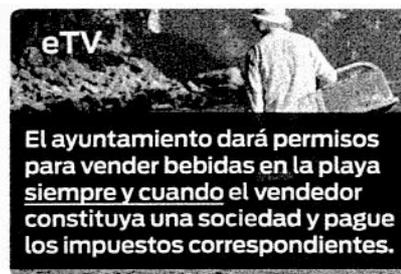
El delegado de V. confía en que las negociaciones conducirán a la creación de un pacto \_\_\_\_\_

B. Completa cada titular con el adjetivo adecuado; ten en cuenta el género y el número.

- claro
- estratégico
- sostenible
- transatlántico
- conjunto
- mayor
- sustancial
- pesimista

## 7. CON CONDICIONES

A. Mira estas noticias aparecidas en distintos informativos de televisión e intenta explicar las frases que aparecen en las pantallas con tus propias palabras.



B. Ahora, fíjate en las estructuras subrayadas y en su significado. ¿Qué modo verbal las acompaña: indicativo o subjuntivo?

## Comunicación

### 8. PRENDAS Y CONDICIONES

**A.** ¿Conocéis el juego de las prendas? Se trata de pedir a alguien que haga una cosa difícil, complicada o divertida. Por parejas, vais a inventar prendas para 3 personas de la clase. Atención: tiene que ser algo referido a la próxima clase o a días futuros.

**B.** Ahora leed vuestras prendas. Las personas a las que van dirigidas pueden poner condiciones para su realización.

- Nosotros queremos que el próximo día Henry venga vestido todo de verde.
- De acuerdo, pero solo lo haré con la condición de que...

### 9. IDEAS PRECONCEBIDAS

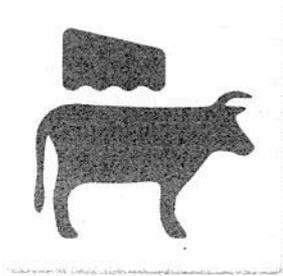
Seguramente, todos conocéis algunos estereotipos referidos a hombres y a mujeres en el mundo del trabajo. En parejas, pensad en uno de esos estereotipos, que vais a defender ante el resto de la clase. Los demás deben mostrar su acuerdo o su desacuerdo.

- Se dice que las mujeres son mejores jefas porque son más comprensivas y nosotros creemos que es verdad.
- ¿De verdad? Pues a mí no me parece que...



### 10. PERDONA QUE TE INTERRUMPA

**A.** Interrumpir a alguien cuando está hablando puede ser descortés, pero no siempre. Intentémoslo: en parejas **A** y **B** vais a elegir uno de estos temas. Luego, vais a preparar individualmente vuestros argumentos para debatirlos brevemente con vuestro compañero. Uno de vosotros estará a favor y el otro, en contra.



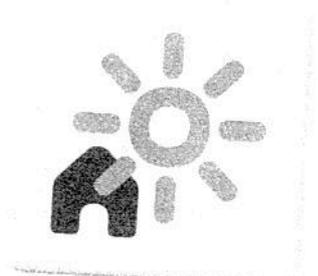
Los toros



La caza del zorro



La prohibición de fumar  
en lugares públicos



La energía solar

**B.** Ahora vais a intentar, delante de toda la clase, defender vuestras posiciones. **A** va empezar; **B** debe estar atento a lo que oye e intentar interrumpirlo para rebatir sus argumentos usando alguna de las estructuras que habéis aprendido. Luego, **A** le puede volver a tomar la palabra. ¿Qué pareja lo hace mejor?

## Tarea

**11. NUEVO PROPIETARIO**

**A.** Un banco español acaba de comprar un pequeño banco de tu país. Todos los empleados han recibido la siguiente carta, que ha creado una gran polémica. ¿Con cuál de las tres posiciones que te presentamos al lado de la carta te identificas más? ¿Por qué?



Dirección de RR. HH.  
Departamento de Formación  
Avenida Fronteras, 10  
28850 Torrejón de Ardoz  
España

Asunto: Formación del personal e integración al grupo

Madrid, 24 de agosto de 2009

Apreciados colaboradores:

IBERBANCA, líder del sector bancario europeo, ha efectuado estos últimos años una serie de compras de entidades bancarias en todo el mundo, entre las que está el banco en el que usted trabaja.

En este sentido, nuestro grupo otorga una especial importancia a la formación del personal con el objetivo de integrarlo lo más rápida y eficazmente posible a nuestras modalidades de trabajo. Por esa razón, para disminuir costes de funcionamiento interno y para seguir afrontando los retos de un mercado muy competitivo, todos nuestros empleados provenientes de fusiones recientes deberán utilizar el español como lengua de trabajo en buena parte de sus comunicaciones. Además, a partir de ahora, todos los empleados deberán adaptarse a nuestro sistema de gestión, para lo cual van a ser formados en nuestra casa matriz en España.

Para ello, nuestro Centro de formación y desarrollo, localizado en las afueras de Madrid, ha previsto una serie de medidas obligatorias para todos los empleados, según los siguientes criterios:

- Los nuevos empleados integrados que ya manejan la lengua española deberán asistir únicamente a un cursillo de formación técnica y administrativa de una semana de duración en nuestra sede de Torrejón de Ardoz.
- Los nuevos empleados que aún no hablen español tendrán que alcanzar un nivel B2 en breve. Nuestro centro propone cursos intensivos, de una duración de dos meses, que se realizarán en nuestra sede de Torrejón de Ardoz. Una vez aprobado el curso, se procederá a la realización del cursillo de formación técnica y administrativa.
- Los gastos de formación traslado, alojamiento y manutención correrán íntegramente a cargo de la empresa.

Con el fin de elaborar las listas de participantes y de ultimar detalles, deberán contactar con nuestro secretariado, escribiendo a la dirección de correo electrónico que adjuntamos. De no haber obtenido respuesta alguna de su parte, interpretaremos que ha sido decisión suya dejar de pertenecer a nuestro grupo y, en ese caso, procederemos a la finalización de su contrato profesional.

Esperando una pronta respuesta de su parte y sin otro motivo que añadir, saluda muy atentamente.

Alfonso Martínez  
Gerente ejecutivo

1

**Los nuevos directivos del banco comprado.**

Todos manejan la lengua española, aunque en niveles diferentes. Como fueron nombrados por el banco español, están de acuerdo con la medida. Les parece una gran oportunidad de desarrollo para la empresa y para las personas. Consideran que estas decisiones representan un sacrificio muy pequeño a cambio de grandes ventajas futuras.

2

**Los representantes sindicales.**

Ninguno habla español. Están en total desacuerdo con las medidas propuestas, que les parecen injustas y poco adecuadas para el contexto del banco en el que trabajan.

3

**Los mandos intermedios.**

Casi ninguno habla español, pero algunos consiguen leer en este idioma. Consideran que algunas de las medidas son excesivas, pero que esta absorción es una buena oportunidad para todos los empleados que quieran progresar.

**B.** Busca dos o tres personas que hayan elegido la misma opción que tú y formad un grupo. Preparad vuestros argumentos para participar en una reunión de negociación: tened en cuenta las implicaciones personales, familiares, profesionales, etc. Debéis pensar qué diréis para convencer a los demás y prever que tal vez debáis ceder en algunos aspectos.

**C.** Celebrad ahora la reunión, que moderará vuestro profesor. Debéis intentar llegar a un acuerdo. El éxito de esta tarea se medirá según vuestra capacidad de lograr una solución consensuada.

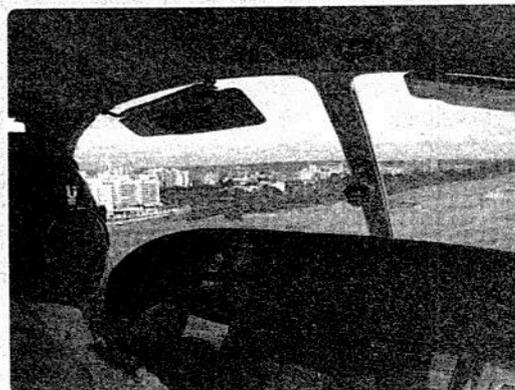
1. Lee el siguiente artículo y responde a las preguntas.

## ¿HABRÁ HUELGA DE PILOTOS?

El Sindicato Español de Pilotos de Líneas Aéreas (SEPLA) se mostró ayer optimista tras la reunión mantenida con la Dirección General de Aviación Civil (DGAC) en la sede del Ministerio de Fomento. En ella se discutió la nueva norma que regula el tiempo de trabajo de las tripulaciones de los aviones, sobre la que el sindicato ya había mostrado su rechazo. Según el SEPLA, con esta norma podrían llegar a rebajarse los niveles de seguridad en los vuelos comerciales.

El reglamento en cuestión es una regulación de ámbito europeo que propone unas condiciones de seguridad mínimas y que permite a cada estado miembro mantenerlas o mejorarlas. «En el caso español, el proceso promovido por la DGAC podría conducirnos a una de las regulaciones más permisivas de Europa al debilitar la seguridad de los pasajeros, los tripulantes de cabina y los pilotos», recalcaron fuentes del sindicato, que no descartaron que los pilotos de todas las compañías realicen paros en el mes de agosto para exigir una normativa más exigente con la seguridad en los vuelos.

Fuentes del sindicato señalaron que la DGAC se mostró más receptiva y conciliadora que en los anteriores encuentros de la ronda de negociaciones. Sin embargo, la posibilidad de una convocatoria de huelga todavía sigue en pie, pues las seis horas que duró el encuentro entre las dos partes no fueron suficientes para llegar a un



compromiso final. «Muchas opciones siguen aún abiertas», puntualizaron desde el SEPLA, donde destacaron que, a pesar de la buena voluntad de ambas partes, tras las conversaciones de ayer hay muchas ideas pero no se ha concretado nada. El representante de la organización sindical anunció una nueva reunión negociadora y apuntó: «Nos mantendremos firmes en nuestro objetivo de conseguir que se reduzca el tiempo de trabajo ininterrumpido de las tripulaciones».

Este nuevo encuentro debería producirse previsiblemente el próximo miércoles. Dichas fuentes también aseguraron que las autoridades «quieren arreglar la situación, ya que la fecha límite para implantar la nueva normativa está muy cerca», razón por la cual el SEPLA se mostró ayer esperanzado de alcanzar un acuerdo antes de terminar esta semana. ■

1. ¿Quiénes participaron?
2. ¿Cuál fue el tema tratado?
3. ¿Cuándo y dónde tuvo lugar la reunión?
4. ¿Por qué motivo los pilotos se plantean emprender acciones de protesta?
5. ¿Cómo fue el ambiente en el que se celebró el encuentro?
6. ¿A qué objetivo no quiere renunciar el sindicato de pilotos?
7. ¿Por qué se mostraron esperanzados desde las fuentes del sindicato?
8. ¿Se llegó a un acuerdo final entre las partes?

CD 5

**2. A.** Escucha este fragmento de una conversación telefónica y marca a cuáles de los siguientes temas se hace referencia en ella.

- la fecha de pago
- la calidad del producto
- el tipo de transporte
- un descuento
- las modalidades de pago
- el empaquetado
- la fecha de entrega

**B.** Observa estas expresiones utilizadas en el diálogo que has escuchado. ¿Cómo dirías lo mismo en tu lengua? ¿Serían todas adecuadas en una negociación en tu país?

- ...me lo está poniendo usted muy difícil.
- ...no somos un cliente cualquiera.
- Hombre, yo no lo veo así.
- ...esa es mi última oferta.
- Seamos razonables.
- ...ha surgido un imprevisto...
- Comprenda que ese no es mi problema.
- Eso no está en mis manos.

**C.** ¿A quién atribuirías cada una de estas afirmaciones? Márcalo en la tabla.

	Sra. Peralta	Sr. Blázquez
1. En este momento no podemos gastar mucho dinero; debemos conseguir buenos tratos con nuestros proveedores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. No podemos ofrecer más del 5% de descuento sobre el precio final.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Podemos pagar el transporte de los pedidos grandes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sería bueno avanzar la fecha de entrega del pedido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Somos buenos clientes, puedo exigir una rebaja en el precio de este pedido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CD 5

**D.** El Sr. Blázquez suele llevar el control de sus pedidos en fichas. ¿Puedes rellenar lo que falta en esta?

<b>Fecha:</b>	14/10/09
<b>Empresa:</b>	Acuafit
<b>Pedido:</b>	200 cajas de Acuafit, 500 ml.
<b>Precio:</b>	
<b>Descuento:</b>	
<b>Gastos de transporte:</b>	
<b>Fecha de entrega del pedido:</b>	

3. Lee esta entrevista sobre el estilo de negociar de los mexicanos hecha a un experto en negociación internacional. Luego, marca si las afirmaciones son verdaderas (V) o falsas (F).

**Periodista:** Sr. Valdecasas: después de haber publicado *Consejos a latinoamericanos que quieran negociar con españoles*, nos propone ahora otro libro titulado *El estilo mexicano de negociar*. ¿Por qué se ha dedicado usted a estudiar solo a los mexicanos?

**Hernando Valdecasas:** Bueno, es que no se puede dar consejos genéricos para negociar con latinoamericanos. Eso sería poco realista, algo así como dar consejos para negociar con europeos. Un argentino, un cubano y un mexicano no negocian de la misma manera. Para evitar ambigüedades, he querido focalizarme sólo en México, un país en el que se realizan muchas negociaciones a nivel internacional.

**P.:** ¿Cuál es entonces el estilo de negociación de los mexicanos?

**H.V.:** Es un estilo condicionado por las costumbres y tradiciones. Los hombres de negocios mexicanos conceden gran importancia a las relaciones personales, se sienten más cómodos tratando con personas que ya conocen, por ello se dice que los mexicanos hacen negocios solo con amigos.

**P.:** ¿Y qué tipo de postura adoptan? ¿Defensiva u ofensiva?

**H.V.:** Al inicio de la negociación se colocan en una posición insegura. Perciben la negociación como un enfrentamiento en el que si uno gana, el otro pierde, y

descartan la posibilidad de que ambas partes puedan ganar. Para la mayoría de los mexicanos está claro que el objetivo en toda negociación es ganar.

**P.:** ¿Algún otro aspecto destacable en el estilo de negociar de los mexicanos?

**H.V.:** Bueno, los negociadores mexicanos adoptan un enfoque muy paternalista en las discusiones. Nunca hacen correcciones a los errores que cometen sus jefes.

**P.:** O sea, que tienen un gran respeto por la jerarquía. Este rasgo puede ser positivo, ¿no?

**H.V.:** Sí, puede serlo, pero a la vez es un respeto que dificulta la toma de decisiones a niveles inferiores. No participan en las actividades de planificación, y esto, en ocasiones, les coloca en una posición de debilidad frente al otro negociador.

**P.:** Comprendo. Y dígame, ¿qué valor le dan a los contratos?

**H.V.:** Como explico en mi libro, tradicionalmente, la cultura mexicana es una cultura de relaciones más que de contratos. Hay regiones donde un fuerte apretón de manos da mayor seguridad a las partes de la negociación que un contrato firmado. Esto ocurre sobre todo en el sur del país. Ahora bien, en zonas de mayor desarrollo urbano y económico, como en México D.F., Mon-

terrey y Guadalajara, el contrato sí tiene un peso más importante que lo hablado.

**P.:** Claro. Y, ¿qué puntos fuertes ve usted en la habilidad negociadora de los mexicanos?

**H.V.:** Pienso que la capacidad para mantener relaciones armoniosas entre superiores y subordinados es un rasgo que les es favorable.

**P.:** ¿Y en cuanto a la administración del tiempo en el proceso de negociación? ¿Son puntuales en sus citas, por ejemplo?

**H.V.:** Depende. En general, me inclinaría por decir que no; no tienen mucha sensibilidad para la puntualidad. Aunque esto no significa falta de respeto o de interés, o bien falta de compromiso. Ese es un punto clave que tenemos que manejar si queremos negociar con ellos. Los asuntos pueden llevar tres veces más tiempo del que originalmente se había previsto.

**P.:** Bueno, hay que admitir que esa es una característica común para gran parte de los latinoamericanos y de los españoles.

**H.V.:** Es posible, sí al menos es lo que dice el tópico... Y la verdad es que mi experiencia me lo confirma. En general, la concepción del tiempo de los latinos es muy diferente a la de los anglosajones, y también a la de los asiáticos.

V F

1. Según el experto en negociación internacional, no se pueden dar consejos para negociar con latinoamericanos en general.
2. El especialista centra su estudio en la manera de negociar de los hispanoamericanos.
3. Los hombres de negocios mexicanos conceden poca importancia a las relaciones personales.
4. Al comenzar la negociación, los mexicanos adoptan una posición poco segura, pues perciben la relación como un enfrentamiento.
5. Tienen la manía de corregir siempre a sus directores.
6. El excesivo respeto que tienen los mexicanos por la jerarquía dificulta la toma de decisiones a niveles inferiores.
7. En zonas de mayor desarrollo urbano y económico, el mexicano suele cerrar sus tratos con un simple apretón de manos.
8. Los mexicanos suelen ajustarse a las planificaciones horarias.

4. A. Este texto habla de errores que se cometen frecuentemente a la hora de negociar. ¿Sabrías ponerle un título breve a cada apartado?

**Los cinco errores más comunes en una negociación**

- 1. No a la improvisación**  
Uno de los primeros y más comunes errores es el de no preparar la negociación. (...) Sobra decir que una buena preparación conlleva tener claros unos objetivos y prepararse para cualquier imprevisto antes de sentarse a negociar.
- 2.**  
La intervención de demasiadas personas en una negociación frena la consecución de un acuerdo entre las partes. Solo deben estar presentes las personas involucradas en la negociación y, en su caso, los representantes legales de las mismas.
- 3.**  
(...) Ante determinadas reacciones, comentarios, puntos de vista u objeciones es común actuar poniéndose a la defensiva. La defensiva puede ser de distintas formas: callar y otorgar, contestar de mala forma, contestar con una evasiva. (...) Los mejores negociadores son aquellos que saben controlar sus emociones y ser ecuanímenes. (...)
- 4.**  
Alzando la voz o hablando mal al oponente, posiblemente no se llegue a ceder nada en la negociación pero tampoco se alcanza nada positivo pues, posiblemente la otra parte abandonará la negociación. Por otra parte, expresar respeto a la contraparte no significa ceder en nuestros intereses. (...) Expresar respeto puede ayudar a incrementar la confianza, lo que podría facilitar la negociación.
- 5.**  
(...) En ocasiones, nos cegamos con las buenas palabras de un negociador que no nos puede ayudar a conseguir a nuestros objetivos. Y no solo perdemos el tiempo, sino que acabamos compartiendo mucha información sobre intereses o estrategias con una persona que no puede hacer avanzar la negociación. Por tanto, antes de iniciar cualquier negociación hay que informarse sobre la persona que vamos a tener enfrente, su cargo y su posición dentro de la empresa.

Fuente: Apuntes gestión. Errores más comunes en una negociación. [En línea, septiembre 2009] <http://www.apuntesgestion.com/2008/12/23/errores-mas-comunes-en-una-negociacion/>

B. ¿Qué consejos darías para evitar cada uno de los errores descritos?

1. *Elabora una lista de los objetivos que quieres conseguir.*

C. Lee las siguientes recomendaciones. ¿Cómo se las darías a un amigo tuyo? ¿Y a alguien con quien tienes un trato formal?

### Decálogo del buen negociador

1. Asegurarse de reunir toda la información clave para una negociación.  
*Asegúrate de reunir toda la información clave. / Asegúrese de reunir toda la información clave.*
2. Interpretar las necesidades de la otra parte.
3. Ser capaz de escuchar e interpelar a otros.
4. Evaluar a sus oponentes.
5. Asignar prioridades para la empresa.
6. Diferenciar deseos y necesidades.
7. Pensar en las posibles ganancias, no en las pérdidas.
8. Procurar alcanzar un consenso durante el proceso negociador.
9. Ceder en los puntos menos importantes.
10. Negociar un intercambio justo.

5. A. En una conversación, ¿qué estrategias sueles utilizar para tomar la palabra? Lee el siguiente texto y comprueba si coinciden con las que has pensado.

**Estrategias para intervenir en una conversación**

(...) Cuando un hablante desea intervenir en una conversación, debe poner en juego distintas estrategias que le permitan tomar la palabra. Hay dos formas básicas de hacerse con el turno de palabra:

- El interlocutor que posee la palabra cede el turno a otro mediante miradas, gestos, frases o preguntas del tipo «¿Y tú qué opinas?».
- El interlocutor toma la palabra sin que le haya sido cedida. En conversaciones colectivas es frecuente que en un momento dado intenten intervenir varias personas; factores como el volumen de voz, la decisión con que se interviene, el estatus social o la cortesía son determinantes para decidir quién mantiene el uso de la palabra. Una buena estrategia para intervenir en el momento adecuado es observar la entonación, los gestos y la lógica del discurso para predecir el final de un turno. Así, por ejemplo, un descenso en el volumen de la voz anuncia el final de una intervención y nos indica que debemos estar preparados para tomar la palabra.

Fuente: Kalipedia. *Estrategias comunicativas. El intercambio comunicativo*. [En línea, septiembre 2009] [http://uy.kalipedia.com/lengua-castellana/tema/tratamiento-informacion/estrategias-comunicativas-intercambio-comunicativo.html?x=20070417klpiyllec\\_632.kes](http://uy.kalipedia.com/lengua-castellana/tema/tratamiento-informacion/estrategias-comunicativas-intercambio-comunicativo.html?x=20070417klpiyllec_632.kes)

B. ¿Recuerdas el diálogo sobre la prohibición de fumar en lugares públicos del *Libro del alumno* (pág. 28)? Escoge uno de los dos diálogos y completa las intervenciones con tus propias opiniones sobre el tema. Piensa cómo vas a tomar el turno de palabra.

### 1. Estás a favor del tabaco en espacios públicos

- A. Lo cierto es que hemos pasado de un extremo al extremo contrario.
- B. Bueno, todavía se puede fumar en muchos bares y restaurantes.
- A.
- B. Espera un momento: es perfectamente normal, un avión es un espacio cerrado...
- A.
- B. Ya, pero quizá la prohibición estricta haga que la gente adquiera nuevas costumbres. Por ejemplo, está muy bien que no se pueda fumar en ningún espacio del lugar de trabajo.
- A.
- B. Perdona, pero eso no es absurdo, es una cuestión de respeto hacia los compañeros...

### 2. Estás en contra del tabaco en espacios públicos

- A. Lo cierto es que hemos pasado de un extremo al extremo contrario. Antes era imposible en este país comer en un restaurante sin humo de tabaco y ahora está prohibido.
- B.
- A. Sí, bueno, pero hoy pasa lo contrario: mira, el otro día hice un viaje de siete horas en tren y es que no se podía fumar en ningún sitio, ni siquiera en el bar. ¿Y en los aviones? Es peor todavía...
- B.
- A. Lo que yo digo es que nadie parece darse cuenta de que, para un fumador, estar encerrado 14 horas sin poder fumar es una tortura.
- B.
- A. Ya, pero es que luego, además hay cosas absurdas. Por ejemplo, ahora está completamente prohibido fumar en el lugar de trabajo.
- B.

C. En los diálogos anteriores, subraya las expresiones que sirven para tomar el turno de palabra.

6. Lee los siguientes diálogos y elige, entre las dos formas que se proponen la que tú crees que es más cortés.

<p><b>A</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Para ganar en una negociación se necesita tener claros los objetivos y la estrategia para alcanzarlos. Además...</li> <li>○ Yo quería decir una cosa... / A ver: Creo que veces tenemos claros los objetivos pero aun así no logramos nada.</li> </ul>	<p><b>B</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● El problema en las negociaciones con extranjeros es que nadie suele sacar provecho de las diferencias culturales, solo pensamos en...</li> <li>○ Eso no es cierto, / Bueno, yo creo que es muy difícil sacar provecho de las diferencias culturales cuando apenas se conoce la cultura del otro.</li> </ul>	<p><b>C</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Estar dispuestos a ceder terreno puede hacer avanzar la negociación.</li> <li>○ ¡Qué dices! / Perdona que te contradiga, ceder terreno está bien pero, para nosotros, ganarlo siempre es mejor.</li> </ul>	<p><b>D</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Y para continuar, me gustaría agregar que los equipos negociadores mixtos son menos eficientes...</li> <li>○ Disculpe que le interrumpa, pero / No, no, no, ... yo no estoy de acuerdo con usted. En nuestro caso, los equipos con hombres y mujeres son mucho más eficaces.</li> </ul>
---	--	---	--

7. Al salir de una reunión, dos personas, una optimista y otra pesimista, hacen unas declaraciones sobre los mismos asuntos. Completa la tabla con la declaración que falta inspirándote en la declaración que ha sido dada.

		
1.		● No creo que lleguemos a un acuerdo con el Gobierno.
2.	● No me parece que debamos preocuparnos por el calendario.	
3.		● Pienso que este proyecto no se llevará a cabo.
4.	● Confío en que el Sr. Rosales nos enviará su respuesta esta semana.	
5.		● Dudo que cumplan con lo que prometieron.
6.	● Considero que la situación nos es favorable.	

8. Lee estas afirmaciones sobre las mujeres y el mundo laboral y reacciona por escrito defendiendo tu opinión, tanto si estás a favor como si estás en contra.

**a.**

Una mujer con un cargo de responsabilidad no puede ocuparse de su familia y de su casa, necesita delegar este tipo de tareas.

**b.**

A las mujeres trabajadoras les resulta, en general, muy difícil conciliar vida familiar y laboral.

9. ¿Cómo te las arreglas para pedir a los demás una opinión? Lee cada situación y responde por escrito.



1. Acabas de dar una charla y quieres saber qué piensan tus colegas de tu intervención.



2. Has recibido un informe caótico, en el que no se puede separar lo relevante de lo irrelevante. Pide una opinión a tu jefa.



3. Quieres poner un buzón de sugerencias en la entrada de la empresa. Pregúntale a tu jefe qué opina al respecto.



4. Las reuniones de departamento ya no se harán a las 11 de la mañana sino a las 6 de la tarde. ¿Qué opinan tus compañeros de trabajo?

¿Qué pensáis de mi charla? ¿Os ha gustado?

10. En los siguientes diálogos o fragmentos, subraya las expresiones que sirven para aclarar y pedir aclaraciones. Luego, escoge la expresión equivalente en cada caso.

- 1. ● Ahora debemos dar una respuesta ágil.
  - Perdona, pero ¿qué quieres decir con eso?
  - Pues que hay que tomar algunas decisiones rápidamente.

¿puedes explicarte mejor?

¿cómo dices?

2. Antes de firmar un documento hay que tener la seguridad de que recoge exactamente lo que uno ha negociado. Dicho de otro modo, hay que leerlo de nuevo, especialmente lo que figura en letra pequeña.

Es decir

Como iba diciendo

3. El artículo analiza el impacto de las nuevas tecnologías en las aulas durante los últimos años, es decir, cómo se han integrado los contenidos en formato digital en la enseñanza reglada en nuestro país desde 2008 hasta ahora.

al fin y al cabo

dicho de otro modo

4. La concertación sindical es uno de los rasgos característicos del mercado laboral en España. O sea, que la negociación es el eje central de las relaciones laborales.

o lo que es lo mismo

por otro lado

5. Los vecinos de Villalba de los Alcores rechazaron en un referéndum un hotel de lujo y un coto de caza mayor en su término municipal, lo que quiere decir que la promotora que propuso construir esos complejos tendrá que buscar un municipio que quiera acoger su proyecto.

en cierto modo

lo que significa que

11. Marta y Mariela viven juntas. Imagina en qué situaciones se han podido decir lo siguiente y completa los diálogos. Luego, subraya las expresiones que sirven para expresar condiciones. ¿Con qué tiempo verbal se utiliza cada una?

**Marta:** ¿Has terminado ya el trabajo sobre la sostenibilidad?

**Mariela:** Lo terminaré el miércoles, salvo que me llamen para trabajar en el restaurante.

**Mariela:**

**Marta:** Lo haré si me dan el viernes libre.

**Mariela:**

**Marta:** Te perdono, siempre que no vuelva a pasar.

**Marta:**

**Mariela:** En el caso de que no funcione, coge el mío.

**Marta:**

**Mariela:** Me encargaré yo, excepto si viene mi madre; entonces estaría ocupada todo el día.

**Marta:**

**Mariela:** Pues entonces, mañana estaré aquí más temprano, a no ser que el tren llegue con retraso.

12. ¿Cuál de las dos frases expresa más convencimiento?

- 1. a. Este tema es prioritario. No cabe duda de que debemos estudiarlo a fondo.
- b. Este tema es prioritario. ¿No creéis que deberíamos estudiarlo más a fondo?

- 2. a. ¿Os gustaría que cambiáramos la página web que existe por otra con más interactividad?
- b. Estoy convencido de que hay que cambiar la página web que existe por otra con más interactividad.

- 3. a. No disponemos de suficiente margen de maniobra para esperar tanto. Dicho de otro modo, nos conviene firmar ya.
- b. No me parece que dispongamos de suficiente margen de maniobra para esperar tanto. Tendríamos que firmar ya.

- 4. a. Sugiero celebrar la reunión en un terreno neutral. Una sala alquilada sería mejor para que ninguna de las dos partes tenga una ventaja añadida.
- b. Por experiencia, sé que celebrar la reunión en un terreno neutral, una sala alquilada por ejemplo, es mejor para que ninguna de las dos partes tenga una ventaja añadida.

13. A. Lee estas preguntas y responde después de leer la noticia que hay a continuación.

- 1. ¿En qué consistía el proyecto que se sometió a referéndum?
- 2. ¿Hubo negociación entre el Ayuntamiento de Villalba de los Alcores y Desarrollos Naturales Siglo XXI? ¿Por qué?
- 3. ¿Cómo conocieron los vecinos la propuesta de Desarrollos Naturales Siglo XXI?
- 4. ¿Cuál fue el resultado del referéndum?
- 5. ¿Crees que los vecinos de Villalba discutieron el tema antes de que la votación tuviera lugar?

**Los vecinos de Villalba de los Alcores rechazan en referéndum un hotel de lujo y un coto de caza mayor**

El pueblo es soberano y dijo que no. Los vecinos de Villalba de los Alcores no solo han rechazado la construcción en el municipio de un hotel de cinco estrellas con un campo de golf de seis hoyos, un campo de equitación y un coto de caza mayor, sino que han cerrado las puertas a cualquier negociación al respecto entre los promotores y el Ayuntamiento.

No es habitual que un alcalde convoque un referéndum, y mucho menos para asuntos relacionados con el urbanismo, pero la revolución que causó en el pueblo la propuesta presentada por la empresa Desarrollos Naturales Siglo XXI sobrepasó tanto al alcalde, el socialista Emiliano Rico, como a los seis concejales municipales, tres del PP y tres del PSOE, y entre todos decidieron que lo mejor era consultar el proyecto a los vecinos. La votación tuvo lugar el domingo. El secretario municipal, Ramón Fernández, actuó como interventor y un total de 265 vecinos, de los cuatrocientos que integran el censo electoral, ejercieron el derecho a voto para responder a la pregunta: «¿Daría usted el visto bueno a que el Ayuntamiento se sienta a negociar con la empresa Desarrollos Naturales Siglo XXI?». En 180 papeletas, la respuesta fue «no».

La empresa había presentado la iniciativa ante un centenar de vecinos del municipio veinte días antes de las votaciones, tan solo unas semanas después de informar al Ayuntamiento. El debate estaba servido y el equipo de gobierno decidió tomar cartas en el asunto y, con el respaldo de todos los concejales, convocó una consulta popular, no sin antes enviar a todos los hogares la documentación que la empresa había hecho llegar sobre el proyecto. «No era nada cerrado, solo una propuesta que, en caso de interesarnos, deberíamos haber sometido a debate», explica el alcalde. (...)

«Aunque vivo entre el pueblo y Valladolid fui a votar porque consideré que era mi deber. No voy a decir en qué dirección -explica Milagro Villar, una vecina del municipio- porque eso es secreto». Villar reconoce que el municipio ha vivido estos días una auténtica revolución y que las opiniones han estado encontradas. «Unos decían que había que apoyar el hotel y otros que no, yo no estaba muy al tanto de todos los detalles. Quizás habría que haber esperado un poco», concluye la vecina. ■

Fuente: El Norte de Castilla. [En línea, septiembre 2009] [http://www.nortecastilla.es/prensa/20061031/valladolid/vecinos-villalba-alcres-rechazan\\_20061031.html](http://www.nortecastilla.es/prensa/20061031/valladolid/vecinos-villalba-alcres-rechazan_20061031.html)

**B.** Los vecinos de Villalba discutieron sobre el tema del referéndum antes de la votación. ¿Quién crees que hizo cada declaración?

Lo dijeron vecinos con intención de votar...	SÍ	NO
1. Aceptaríamos vuestra postura solo si se impulsaran otros proyectos para dinamizar la economía de la región.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Aunque no se presente ningún proyecto de negocio alternativo, creemos que lo que se plantea nos va a perjudicar seriamente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Apoyaremos vuestro proyecto siempre que se nos garantice que el ecosistema de la zona quedará intacto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Cualquier proyecto que dinamice la economía de la región será muy positivo para el pueblo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Solo en caso de que declaren Reserva Nacional la zona de los humedales y de que no se haga el campo de golf aceptaremos la realización de este proyecto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Nunca daremos nuestro apoyo a los que van a destruir la riqueza ecológica de esta región.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Siempre y cuando el Ayuntamiento garantice que buscará la manera de que aumenten las perspectivas laborales de los habitantes de Villalba, votaremos vuestra opción.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C. Completa ahora las siguientes frases con condiciones que podrían poner distintos habitantes de Villalba. Busca las expresiones para expresar condiciones en las frases del apartado B.



Aceptaría un puesto de trabajo en el hotel



Montaremos la tienda de *souvenirs*



Me apuntaría a un cursillo de golf



Permitiremos que los cazadores entren en el coto



Nos quedaremos a vivir en Villalba

14. ¿Con cuál de las dos expresiones atenuarías la fuerza de estas afirmaciones o negaciones?

1. Necesitas persuadir a tu jefe que no es necesario un plan alternativo.

- a. No sé, yo creo que a **fin de cuentas**, un plan alternativo no servirá de nada.
- b. **Ciertamente**, un plan alternativo no servirá de nada.

2. Con respecto a la disposición de los asientos, no nos conviene ponerlos frente a frente. Sería mejor una mesa redonda.

- a. **Para mí**, poco importa la disposición de los asientos.
- b. **Al fin y al cabo**, poco importa la disposición de los asientos.

3. El resultado de una negociación puede variar según el ambiente en el que se celebra.

- a. **En realidad**, son las habilidades de los negociadores que hacen variar el resultado de una negociación.
- b. **No cabe ninguna duda de que** son las habilidades de los negociadores que hacen variar el resultado de una negociación.

4. Cuando el negociador es indeciso, es difícil lograr algo.

- a. **En pocas palabras**, es difícil negociar pero podemos intentarlo.
- b. Es difícil negociar pero, **en cierto modo**, podemos intentarlo.

5. Necesitamos el punto de vista del director financiero. Sin su apoyo no podemos continuar.

- a. **La verdad es que** su punto de vista nos es útil pero es el director financiero el que siempre decide.
- b. **Eso es**, su punto de vista nos es útil. Aunque es el director financiero el que siempre decide.

**15.** En una reunión ante una situación económica crítica en una fábrica, se pronuncia la frase «tenemos que cerrar la planta». Clasifica las siguientes reacciones según si son de acuerdo, de acuerdo parcial o de desacuerdo con lo dicho.

	1. Acuerdo	2. Acuerdo parcial	3. Desacuerdo
1. Bueno, en parte pienso como tú, pero ¿no tenemos otra salida?	1	2	3
2. Claro que sí. Yo siempre lo dije. Mantener dos plantas cuando se puede hacer todo en una es contraproducente.	1	2	3
3. De ninguna manera. La planta no se cerrará.	1	2	3
4. Desde luego. La producción es mayor que la demanda; económicamente la situación es insostenible.	1	2	3
5. Tienes razón, parece que no hay otra opción, pero yo intentaría aguantar unos meses más, todavía tenemos algo de margen.	1	2	3
6. Estoy absolutamente de acuerdo contigo. No se puede seguir trabajando en estas condiciones.	1	2	3
7. No cabe duda. Estamos perdiendo dinero.	1	2	3
8. No creo que sea apropiado decir eso; estás creando alarma antes de tiempo.	1	2	3
9. No, en absoluto. Tenemos que seguir luchando para mantener los puestos de trabajo de la planta.	1	2	3
10. Por supuesto. Es una medida muy dura pero necesaria.	1	2	3
11. Puede que tengas razón, pero cerrar una planta es una medida muy extrema.	1	2	3
12. Sí, es probable que tengamos que cerrar esta planta, pero ¿cuándo?	1	2	3
13. Sí, pero antes de tomar una decisión a la ligera, deberíamos ver qué se puede hacer para salvarla.	1	2	3
14. Sin ninguna duda. Debemos cerrar.	1	2	3

**16.** Vuelve a leer la carta de la actividad 11 del *Libro del alumno* (pág. 33) y completa esta tabla con argumentos que podrían poner miembros de estos dos grupos.

#### Nuevos directivos del banco comprado:

Que todos tengan que aprender español te parece una gran oportunidad de desarrollo personal.

Además,

Por otro lado,

Y sobre todo,

#### Representantes sindicales

Que todos tengan que aprender español te parece una gran injusticia.

Además,

Por otro lado,

Y sobre todo,

CD  
6

17. Escucha estas afirmaciones y reacciona por escrito con tu propia opinión. ¿Estás totalmente de acuerdo, solo en parte, o totalmente en desacuerdo? Puedes utilizar estas expresiones u otras que conozcas.

ciertamente

de ninguna manera

eso es

yo no creo que

desde luego

no lo creo

por supuesto (que)

no estoy seguro de que

18. De las dos expresiones que se proponen, elige la más adecuada para reemplazar la que figura en **negrita** en cada uno de los siguientes fragmentos.

1. **Así pues, en resumen**, se puede afirmar que la importancia del español se debe al número de hablantes en constante aumento, a la extensión geográfica del idioma y a su difusión internacional.

2. Si volvemos a lo que se explicó durante el juicio, queda demostrado que, **en definitiva**, la empresa Fundidora Aceros del Sur careció por completo de valores éticos y falló en dos aspectos fundamentales: los derechos sociales y el respeto hacia el medio ambiente.

3. **Finalmente**, diré que no le conviene a la empresa menospreciar las cualidades humanas de sus trabajadores.

A modo de conclusión

Pues, decía que

en cuanto a

en resumen

Al fin y al cabo

Para concluir

### DOCUMENTOS PARA EL TRABAJO

19. A. Lee el acta de reunión de la sección «Documentos para el trabajo» (pág. 131) y anota las expresiones que encuentres para:

1. Referirse a la convocatoria.
2. Precisar la fecha y hora de la reunión.
3. Decir quién es el presidente y el secretario de la reunión.
4. Especificar cuál será el orden del día.
5. Dar lectura a un informe.
6. Informar sobre quiénes han hablado.
7. Decidir lo que le corresponde a la junta reunida.
8. Enunciar cuál ha sido la pregunta sometida a votación.
9. Exponer el resultado de la votación.
10. Aprobar una propuesta por mayoría.
11. Levantar la sesión.
12. Certificar lo anteriormente dicho.

B. ¿Serías capaz de imaginar el diálogo que originó el acta de esta reunión? Inténtalo con tus compañeros. Cada uno escogerá un personaje que haya asistido a la reunión e intervendrá siguiendo el esquema del acta.

TEST DE REPASO

Elige la opción adecuada en cada caso.

1. .... deberíamos empezar cuanto antes.

- A mí me parece que
- Estoy seguro
- A mí no me parece que

2. Bueno, ..... ¿Por dónde empezamos?

- vale
- por otra parte
- desde mi punto de vista

3. Yo me aseguraría de reunir toda la información clave antes de firmar.

- .....  
 Desde luego que sí.
- Es evidente que no
- No lo creo.

4. .... suspender la ronda de negociaciones.

- Y por eso
- Sí, aunque
- Estoy en contra de

5. ...., pedir un aumento de sueldo no es ser un mal empleado.

- Al fin y al cabo
- En cuanto a
- Es posible

6. Lo siento, veo que no nos entendemos. Dudo que ..... a un acuerdo.

- lleguemos
- llegaremos
- llegamos

7. En estos momentos no me parece que ..... urgente sacar otro modelo.

- era
- es
- sea

8. ...., al disponer de mayores datos sobre nuestros oponentes, tendríamos más poder sobre ellos.

- Siempre que
- Por lo que se refiere
- Cabe preguntarse si

9. ¿..... sería un excelente negocio?

- Personalmente
- No estoy muy seguro de que
- No te parece que

10. .... es un negociador indeciso.

- Está clarísimo que
- Es dudoso que
- Perdona que le corte

11. .... contigo. Todavía no podemos decidir porque no lo hemos analizado a fondo.

- No estoy de acuerdo
- No me parece
- Para resumir

12. ...., se ha determinado que el licitante nº 7 está calificado y es capaz de ejecutar el contrato.

- Para resumir
- ¿Cree usted que...
- Solo con la condición de que

13. .... lo cierto es que los españoles son más extrovertidos que los franceses.

- Tal vez, pero
- No me parece que
- Es normal que

14. .... no tenemos suficientes elementos para pronunciarnos a favor o en contra.

- No estamos seguros de que
- La verdad es que
- El tema que tenemos que discutir es

15. Estudiaré el proyecto con la condición de que me ..... más tiempo.

- den
- dan
- darían

16. Se trata de una propuesta decente y seria. Y, ....., quien la propone es experto en la materia.

- o sea
- además
- no es verdad que

17. Tendrá estos planos mañana, ..... no me falten los datos que le pedí.

- siempre y cuando
- respecto a
- solo si

18. ¿..... cuando te refieres a eso?

- En pocas palabras
- En qué estás pensando
- Qué te parece

19. .... todo esté terminado para fin de mes.

- Es imprescindible que
- En conclusión
- Me parece que

20. .... le corte. Yo no entiendo por qué estamos debatiendo sobre algo que ya ha sido decidido.

- No cabe duda que
- Respecto a que
- Perdona que

Resultado: de 20

## 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.



- Lo del apoyo familiar está claro, ¿no? Si te trasladas a otro país con tu familia, es imprescindible que tu pareja te apoye.
- Sí, 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.

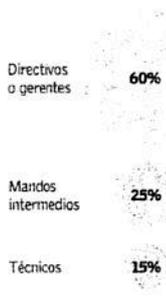
### Cálculo de condiciones de expatriación

En Euros	
Salario Anual Base de Referencia (SABR)	80000,00
Impuestos hipotéticos (36%)	-28800,00
Seguridad Social	-2081,40
Salario neto	49118,60
Incentivo de expatriación neto (20%)	9823,72
Incentivo por distancia y dureza neto (10%)	4911,86
Diferencial coste de vida	13665,00
<b>Retribución fija neta</b>	<b>77519,18</b>
Retribución variable bruta máxima (30%)	24000,00
Impuestos hipotéticos (36%)	-8640,00
<b>Retribución variable neta máxima</b>	<b>15360,00</b>
<b>Retribución neta total máxima</b>	<b>92879,18</b>

### División por género



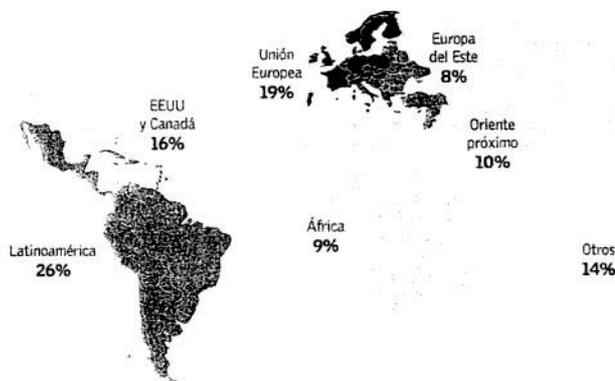
### Puestos que ocupan



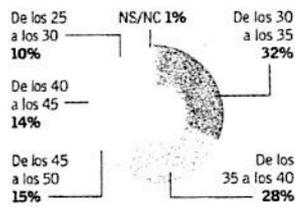
### Estado civil



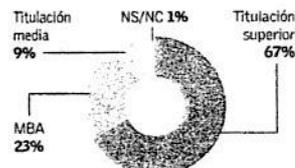
### Destinos más habituales



### 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.

IV.

35

EL TRASLADO LABORAL 5.

**Tarea 9. ¿QUÉ DEBERÍA HACER SUSANA?**

CD 8-19

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.



**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.

**Alberto**  
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?

**Berta**  
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?

**Juanjo**  
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.

**Patricia**  
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?

**Reinaldo**  
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?

5. 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> ¿Necesitaria 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>OCIO</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>		



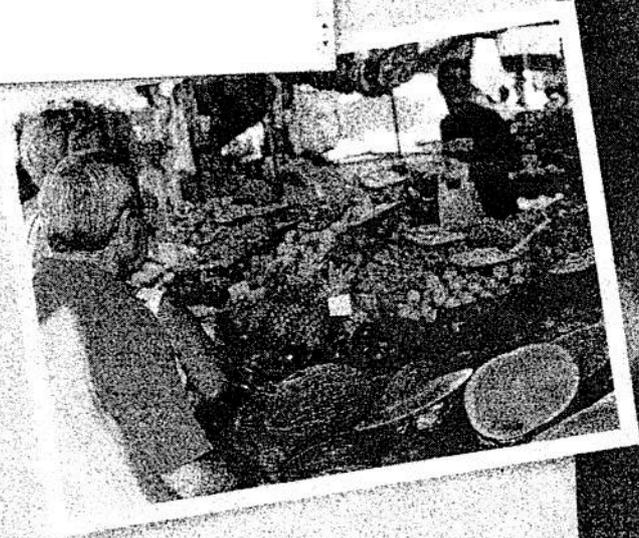
El mercado más grande de Madrid (está bajo techo y es unas 10 veces más grande que el de Pike's Place Market). En él puedes encontrar cualquier cosa que necesites, desde pescado y carne hasta verduras, o modistas, zapateros, afiladores; lo que quieras. Todo fresco del día, incluso el pescado, que lo 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

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

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

1. Cada vez más multinacionales españolas apuestan por \_\_\_\_\_ con más talento.
2. El futuro es para las empresas que sepan \_\_\_\_\_ y la multiculturalidad.
3. Solo el 13% de los ejecutivos está dispuesto a \_\_\_\_\_ por motivos de trabajo.
4. 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.
5. Aunque en muchos casos la expatriación se concibe como una experiencia temporal hay profesionales que le acaban cogiendo el gusto y la \_\_\_\_\_.
6. La experiencia multicultural es muy valorada por las empresas que suelen de alta dirección con este tipo de profesionales.
7. 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.
8. Estos profesionales, gracias a su flexibilidad, son muy demandados para y controlar la inversion en países donde el negocio ya está presente.
9. «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. ¿Podríamos fijar una fecha de regreso ahora mismo?                             |
| 2. Dar consejos  | b. ¿Tú aceptarías irte a trabajar fuera?  |
| 3. Expresar deseos   | c. Sería magnífico poder hacer mi carrera en el exterior.                         |
| 4. Hacer peticiones de manera cortés   | d. Si estuviera seguro, me iría hoy mismo.  |
| 5. Hablar de una acción que depende de una condición cuyo cumplimiento es imposible o poco probable. | e. Yo, en tu lugar, pensaría 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?*

**CO 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.