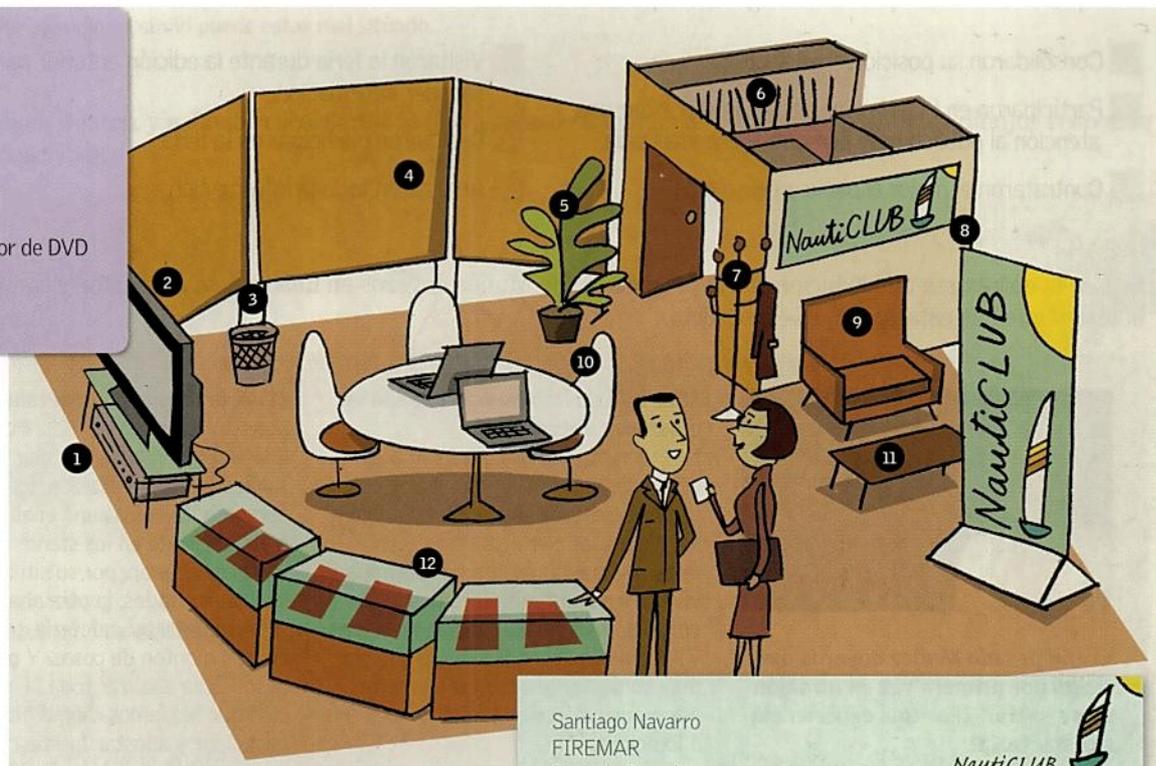


1. EL STAND

A. La empresa Nauticlub participa en una feria internacional. Observa el stand e identifica todos los elementos.

planta
cartel
panel
almacén
papelera
televisor
expositor
mesita
reproductor de DVD
perchero
silla
sillón



Santiago Navarro
FIREMAR
Feria de Barcelona,
08030 Barcelona

Zaragoza, 4 de febrero de 2008

NautiCLUB



* ■ Esto es el almacén, ¿no?

B. Hace unos meses, Nauticlub envió una carta para confirmar su asistencia a esta feria. Comprueba si el stand se ajusta a lo que pidieron. Coméntalo con tu compañero y haced la lista de lo que falta o de lo que sobra.

* ■ A ver, no está todo; fijate, faltan seis macetas, sólo hay una.
■ Sí, y sobran...

Estimado Sr. Navarro:

Tal como acordamos telefónicamente, les confirmamos nuestra asistencia a la próxima edición de FIREMAR.

Aprovechamos la ocasión para recordarles los elementos y el personal que vamos a necesitar y que ya nos detallaron ustedes en el presupuesto.

Estructuras:

3 paneles separadores

1 almacén

Grafismos:

2 carteles

Jardinería:

8 macetas con plantas

Equipamiento:

1 televisor con

pantalla de plasma

2 ordenadores

con acceso a internet.

1 reproductor de DVD

Personal:

3 azafatas

Muebles:

4 sillones

1 mesita

2 sillas

2 papeleras

2 expositores

Les comunicamos que llegaremos el día del montaje para supervisar la instalación del stand.

Un cordial saludo,

NautiCLUB

2. UN SALÓN INTERNACIONAL

A. El año pasado la empresa Muñoz Joyeros participó por primera vez en Expojoya, un salón internacional. ¿En qué orden crees que dio los siguientes pasos?

- Consolidaron su posición en el sector.
- Participaron en la feria y se destacaron por dar una atención al público muy personal y especializada.
- Contrataron el mejor espacio en el salón.
- Visitaron la feria durante la edición anterior para recoger información.
- Decidieron participar en la feria.
- Analizaron toda la información.

B. Lee la entrevista que le hicieron a la propietaria de Muñoz Joyeros en una revista del sector y comprueba si el orden que has establecido es el correcto.



Maruja Muñoz,
propietaria de
Muñoz Joyeros, una
PYME que se dedica
a la bisutería de lujo

El año pasado Muñoz Joyeros participó por primera vez en un salón de su sector. ¿Fue una experiencia satisfactoria?

Rotundamente sí. Fue un éxito. Los resultados fueron realmente satisfactorios.

¿En qué aspectos?

En todos. Por una parte, dimos a conocer dos nuevas líneas de diseño y comprobamos la aceptación de nuestras joyas de una manera directa. Y por otra, nuestra presencia entre un público de profesionales nos permitió establecer algunos contactos que hasta entonces no habíamos podido realizar. Y eso generó un volumen de ventas que nunca antes habíamos alcanzado.

¿Por qué no habían participado en ediciones anteriores?

Nos lo habíamos planteado en dos ocasiones, pero nuestra posición en el sector no estaba suficientemente consolidada y las circunstancias económicas de la empresa no nos permitían invertir en una feria. Hace dos años empezamos a poder considerar la idea y llegamos a la conclusión de que era muy conveniente acudir a una feria internacional, concretamente a Expojoya.

¿A qué atribuye el éxito de su participación?

Sin duda alguna, a la preparación. Un año antes ya habíamos fijado unos objetivos muy concretos. Teníamos muy claro que deseábamos conseguir nuevos clientes y realizar el mayor número de ventas posible.

Unos objetivos ambiciosos...

Sí. Muy ambiciosos. Por ese motivo la preparación fue tan intensa.

¿Podría darnos más detalles?

Pensamos mucho en todo. Por eso, el año anterior realizamos una visita al salón. En aquella ocasión, fueron dos personas. Mientras una analizaba el trato al cliente en los stands y observaba cuáles eran, por su situación, los más visitados, la otra analizaba servicios anexos: cafetería, transporte, etc. Un montón de cosas. Y por último, después de analizar toda la información que habíamos reunido, decidimos participar y apostar fuerte: contratamos uno de los mejores espacios del recinto y creamos un diseño exclusivo para el stand, todo con un presupuesto muy ajustado.

¿Algo más?

Sí, por supuesto: la formación del personal. Habíamos hecho un trabajo de observación directa de los stands de la competencia y habíamos tomado nota de los errores y las carencias en la atención al público para no repetirlos nosotros. Créame, estoy convencida de que la calidad del trato personal en el stand fue una de las bases de los resultados obtenidos.

C. Lee otra vez el texto y señala lo que Maruja Muñoz considera más importante para tener éxito en una feria.

D. Ahora, compara con tu compañero lo que has señalado y proponed un título para la entrevista.



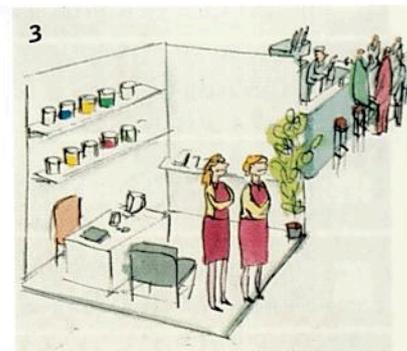
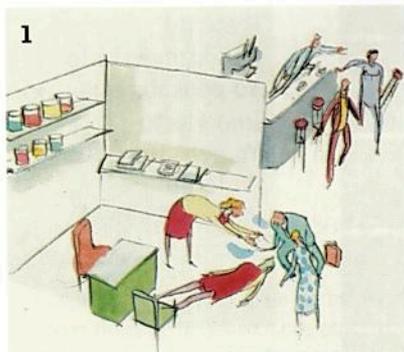
■ Según Maruja Muñoz, es básico... por eso, el título puede ser...

3. PROBLEMAS TÉCNICOS

A. En una feria a veces surgen dificultades. Haz una lista con tu compañero de problemas que pueden surgir:

 Por ejemplo, el stand puede estar mal situado...

CD 33 B. Escucha a Beatriz y a Javier recordando lo que les pasó en una feria y decide cuál de estos dibujos responde a lo que describen.



CD 33 C. Escucha otra vez el diálogo y elige la opción correcta en cada caso.

1. Este año no saben si ir al Salón de Valencia porque...

- la situación de la empresa no es buena.
- la última vez que fueron hubo pocos visitantes.
- la última vez que fueron tuvieron algunos problemas.

2. El stand estaba situado cerca de...

- la cafetería y por eso no iba nadie.
- la zona de descanso y la gente iba a descansar.
- la cafetería y por eso olía a comida.

3. El primer día el stand se manchó porque...

- unas azafatas estaban pintando unos paneles.
- se cayeron unos botes de pintura que transportaban unos empleados de la feria.
- se cayeron unos botes de pintura que alguien había abierto.

4. No pudieron repartir folletos porque...

- estaban llenos de pintura.
- desaparecieron.
- se los habían dejado en la oficina.

5. Los paneles estaban mal instalados...

- y por eso se cayeron.
- porque eran de mala calidad.
- y por eso se movían mucho.

4. UN STAND DE PERÚ

A. En un importante salón de turismo internacional hay un stand de Perú. En él han colocado unos grandes carteles con informaciones sobre este país. Lee estas informaciones y marca las que no sabías.

- El lago Titicaca, situado a 3820 m sobre el nivel del mar, es el lago más grande de América del Sur y el mayor del mundo por encima de los 2000 m.
- Chan Chan es la ciudad precolombina más grande de América y la más grande del mundo construida en adobe.
- El Cañón del Cothauasi es el cañón más profundo del mundo.
- Perú es el segundo productor mundial de plata.
- Cuzco es la ciudad más antigua del continente americano que ha estado siempre habitada.
- En la Cordillera Blanca hay más de 50 montañas de más de 5700 m.
- Los primeras ciudades-estado de América surgieron en Perú, a mediados del III milenio a d.C.
- El imperio inca llegó a extenderse por una superficie de 3 millones de km².

>

Yo no sabía que... +
Imperfecto

Yo no sabía que... +
Pretérito
Pluscuamperfecto

Yo pensaba que... +
Imperfecto

Yo pensaba que... +
Pretérito
Pluscuamperfecto

B. Ahora coméntalo con tu compañero.

 **Yo no sabía que el lago Titicaca era... Pensaba que...**

5. UN INFORME

A. El director de Modapiel pide un informe para evaluar las ventajas de acudir a una feria. En la página siguiente tienes dos informes elaborados por el Departamento de Ventas. Léelos y decide cuáles de las siguientes afirmaciones se pueden aplicar a cada informe.

	Informe 1	Informe 2
1. El título informa de manera adecuada sobre el contenido del informe.		
2. El desarrollo del informe es claro, detallado y preciso.		
3. El informe tiene tres partes diferenciadas: introducción, desarrollo y conclusión.		
4. Las ventajas y los inconvenientes no se explican suficientemente.		
5. Es poco preciso: no ofrece cifras exactas.		
6. Las ideas están bien conectadas.		

Participación en el Salón Pielespain de Madrid. Resultados del estudio **1**

Según su petición, se ha realizado un estudio sobre nuestra posible participación en el Salón Pielespain.

En primer lugar, debemos citar que en su última edición el salón alcanzó la cifra de 132 expositores y 20 000 visitantes. Cabe señalar que en la edición anterior habían participado 98 firmas del sector y 11 300 visitantes, lo que muestra que es una feria en crecimiento.

En segundo lugar, y teniendo en cuenta los datos facilitados por la organización, hay que subrayar los siguientes aspectos:

1. Estaban acreditados más de 800 profesionales nacionales e internacionales de la piel.
2. Se presentaron innovaciones interesantes en lo relativo a nuevos tratamientos de la piel. En cuanto al diseño, parece ser que el salón mostró las tendencias más actuales.
3. La oferta de actividades paralelas fue muy variada y los fabricantes tuvieron la oportunidad de presentar sus creaciones. Se celebraron, por ejemplo, varios desfiles con una gran asistencia de público y prensa.

Así pues, parece clara la tendencia al aumento, en importancia y calidad, de expositores, aunque han subido las tarifas por metro cuadrado (300 € por m² + IVA frente a 230 € el año pasado) y el coste de los derechos de inscripción (150 € + IVA frente a 120 en la edición anterior).

Respecto a nuestra posible participación, por un lado, es cierto que la inversión es elevada y que desplazar a 3 personas (mínimo necesario) nos obligaría a hacer un esfuerzo financiero importante. Por otro lado, hay que destacar que toda nuestra competencia directa, española e internacional, estará presente en el salón y que Pielespain supone una gran oportunidad para realizar contactos interesantes. Además, es una muy buena ocasión para presentar directamente nuestros productos.

Así pues, creemos aconsejable nuestra participación en el próximo Salón Pielespain, ya que los beneficios que podemos obtener compensarían previsiblemente la inversión y el esfuerzo.

*Fernando
Revilla*

Dpto. de Ventas

Pielespain **2**

Creo que puede ser muy interesante participar en el Salón Pielespain porque las ventajas son superiores a los inconvenientes.

- El último año, los visitantes y expositores aumentaron respecto al año anterior.
- Las tarifas del m² y de los derechos de inscripción son más elevadas que los de la edición anterior; el precio del metro cuadrado está alrededor de los 300 €.
- Normalmente en Pielespain hay representadas muchas firmas del sector, tanto nacionales como extranjeras.
- En la última edición hubo muchos desfiles de moda, lo que resulta especialmente interesante para nosotros ya que nos dedicamos a la confección de piel. Un desfile es algo muy bueno para darnos a conocer.

Después del estudio, y para concluir, estoy convencido de que hay que participar en el próximo Salón Pielespain y creo que soy el mejor candidato para organizar nuestra participación.

Nacho Tejero

N. Tejero

Dpto. de Ventas

B. A la vista de los resultados del cuadro que has rellenado, ¿cuál crees que es el mejor informe? ¿Por qué? Coméntalo con tu compañero.



• Para mí, el mejor es... porque...

6. UNA ENCUESTA

A. ¿Has estado alguna vez en una feria? Si es así, ¿por qué motivo fuiste? Coméntalo con un compañero.



- Yo no he estado nunca en una feria.
- Pues yo estuve en... y fui porque quería...

CD 34

B. Escucha la encuesta que una empresa realiza a diez personas que visitan un salón del mueble. ¿Cuáles son los motivos citados en cada caso?

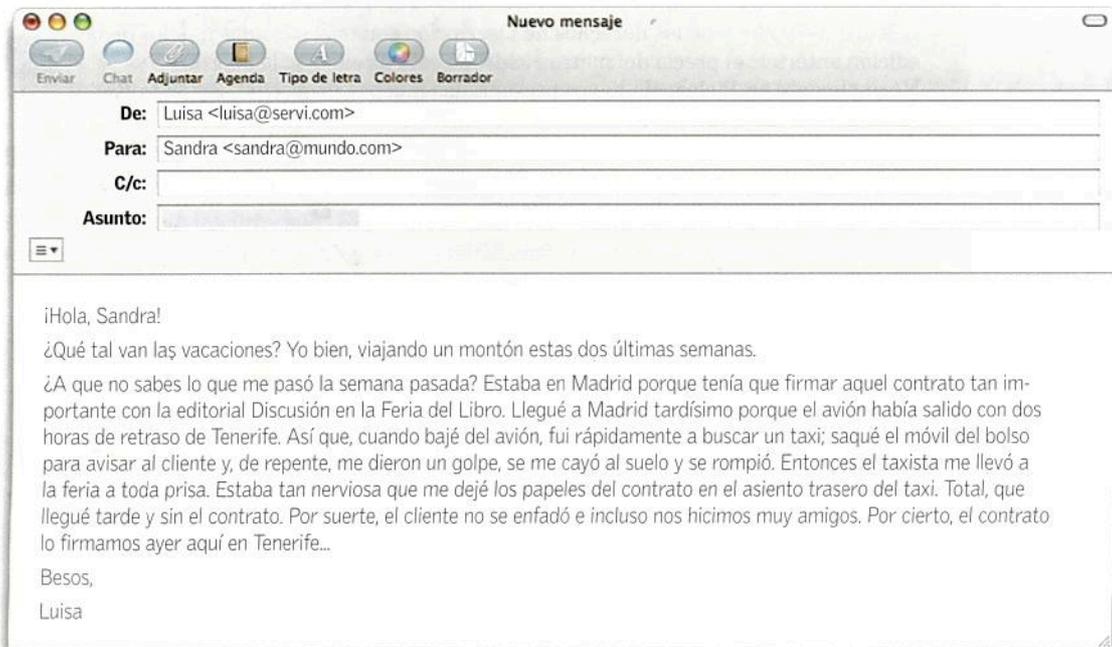
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ver novedades										
Realizar compras										
Conocer a nuevos proveedores										
Conocer la oferta internacional										
Captar clientes										
Ver clientes										
Conocer nuevas tendencias										
Vender										
Otros										

CD 34

C. Compara tus respuestas con las de tu compañero. Después, escuchad otra vez la encuesta.

7. ANÉCDOTAS

A. Este correo electrónico no tiene asunto ¿Cuál le pondrías tú?



B. Ahora vuelve a leer el texto y haz un resumen. Utiliza el cuadro.

Acontecimientos ¿Qué pasó en Madrid?	Situaciones que envuelven los acontecimientos ¿Dónde estaba? ¿En qué circunstancias? ¿Cómo estaba?	Acontecimientos anteriores ¿Qué había pasado antes de llegar a Madrid?

C. Compara tu resumen con el de tu compañero. ¿Habéis seleccionado la misma información? Fijaos en los tiempos verbales que aparecen en cada columna: ¿cuáles son?

D. Escribe ahora una anécdota tuya. Puede ser real o inventada. Para crearla, puedes utilizar alguno de los siguientes elementos. En cualquier caso, intenta emplear los tiempos verbales de pasado siguiendo tus conclusiones del apartado C.

- en una feria
- en el trabajo
- en una presentación
- en una fiesta
- en unos grandes almacenes
- en una terraza de un bar
- en una entrevista
- en clase
- en una cena
- en un viaje
- en casa
- otros

- la semana pasada
- hace dos semanas
- un domingo por la mañana
- la otra noche
- ayer
- otros

- encontrarse con una persona famosa y...
- escuchar un grito y...
- llegar la Policía y...
- encontrarse algo y...
- ir al hospital y...
- volver a casa
- estar preparando la cena
- otros

E. En grupos, cuenta tu anécdota a tus compañeros. Elegid la más divertida o interesante para contársela al resto de la clase.

>
cuando
y, de repente,
(y) entonces,
total, que
resulta que
así que

1. Observa el stand de Nauticlub y escribe los nombres de los elementos señalados.



1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.

CD 32 2. A. La editorial Letras va a participar en una feria internacional del libro. Escucha la conversación y completa la ficha.

FERIA DEL LIBRO

- N.º de participantes inscritos
- N.º de presentaciones
- N.º de participantes por presentación

CD 32 B. Escucha otra vez. ¿Qué material van a llevar a la feria?

MATERIAL

- N.º de catálogos
- N.º de bolígrafos
- N.º de ejemplares de muestra

C. Ahora, y en función del número de participantes, ¿qué material crees que falta o sobra?

* Faltan catálogos y...

3. Las siguientes personas tienen que decidir a qué feria van a ir este año como visitantes. Lee la información de estas cuatro ferias. ¿Qué les recomendarías a cada uno? ¿Por qué? Coméntalo con tu compañero.



Juan

1. **Juan Martínez Olmeida**, responsable de marketing de una editorial especializada en libros de viaje.



Enriqueta

2. **Enriqueta Iglesias Pérez**, encargada de ferias y promociones en un turoperador especializado en turismo ecológico en Latinoamérica.



Miguel

3. **Miguel Suárez Domínguez**, propietario de una editorial especializada en libros de arte. Tiene previsto sacar una colección sobre arte latinoamericano actual.

- * A Juan Martínez le recomendaría ir a la Feria Internacional del Libro.
- * Sí, pero también le podría interesar ir a Fitur, que es una feria de turismo. Así podría enterarse de las nuevas tendencias en viajes y proponer nuevos libros a su editorial.

Feria Internacional de Turismo

Madrid, España

FITUR es la mejor herramienta puesta al servicio del sector turístico además de una buena oportunidad para los negocios. Más de 700 empresas expositoras; más de 77 000 profesionales procedentes de 170 países avalan el indiscutible valor de FITUR como puerta de entrada al mercado latinoamericano y del Mediterráneo. FITUR está dedicada a profesionales de todos los sectores relacionados con el turismo, pero también se abre al público en general los dos últimos días. En el certamen participan mayoristas, turoperadores, compañías de transporte, empresas de hostelería, organismos oficiales y asociaciones. Además, cuenta con una amplia presencia de medios de comunicación y una variada oferta de reuniones y congresos paralelos.



2008

Feria Internacional de Turismo
International Tourism Trade Fair

arteBA'08 FERIA INTERNACIONAL DE GALERÍAS DE ARTE Buenos Aires 2008

Desde 1991, la fundación ARTE BA realiza anualmente la feria de galerías de arte de la ciudad de Buenos Aires. ARTE BA se ha consolidado como uno de los eventos más destacados y concurridos del país. El objetivo primordial de la feria es apoyar y difundir el arte argentino, creando un ámbito propicio para la promoción de las distintas expresiones plásticas, tanto de los maestros consagrados como de artistas emergentes, a fin de dinamizar el mercado de arte local. Cada año ARTE BA reúne a las más prestigiosas galerías de arte nacionales e internacionales, así como a las publicaciones especializadas en arte y a las más variadas instituciones comprometidas con el medio artístico.

arteBA'08
17 FERIA DE ARTE CONTEMPORANEO

GEO2 La Feria del Desarrollo Sostenible

Bilbao, España

PROMA, la Feria Internacional del Medio Ambiente pasa, desde 2007, a ser GEO2. El certamen se centra en los tres pilares del desarrollo sostenible, es decir, medio ambiente y energía, economía y sociedad. Reúne en un mismo escenario, y durante cuatro días, la feria comercial, el foro de negocios, el foro tecnológico, el foro científico y el foro del desarrollo sostenible. GEO2 tiene como objetivo contribuir positivamente al impulso del desarrollo sostenible en el ámbito de las empresas, de las instituciones públicas y de los ciudadanos.



Feria
Internacional
del Libro
de Guadalajara

FERIA INTERNACIONAL DEL LIBRO

Guadalajara, México

La Universidad de Guadalajara organiza esta feria, una de las más dinámicas e importantes del sector del libro en español con la exposición de más de 7 500 títulos, la presencia de más de 900 editoriales y la asistencia de alrededor de 9 000 profesionales. En FIL se dedican tres días exclusivamente a los profesionales del libro (libreros, editores, distribuidores, bibliotecarios, escritores, editores independientes, agentes literarios y traductores). El resto de los días se abre al público en general, ya que FIL fue concebida desde sus inicios como un proyecto editorial y comercial con una clara intención de divulgación cultural. De este modo, se celebran numerosas mesas redondas y conferencias abiertas a todo el público en general.

4. Completa con tiempos del pasado.

- Ayer Tomás y Juan salieron del despacho a las 18.30 h. Yo llamé por teléfono a las 18.45 h.
Ayer, cuando por teléfono, Tomás y Juan ya del despacho.
- Ayer Tomás y Juan salieron del despacho a las 18.30 h. Yo hablé por teléfono con Carla de 18.25 a 18.35 h.
Ayer, mientras por teléfono, Tomás y Juan del despacho.
- El presidente pronunció el discurso inaugural a las 11.00 h. Nosotros llegamos a la feria a las 11.30 h.
Cuando a la feria, el presidente ya el discurso.
- El presidente pronunció el discurso inaugural a las 11.30 h. Nosotros llegamos a la feria a las 11.00 h.
Nosotros a la feria y media hora más tarde el presidente el discurso.
- El presidente pronunció el discurso inaugural entre las 10.30 y las 11.00 h. Nosotros llegamos a la feria a las 10.45 h.
Cuando a la feria, el presidente el discurso inaugural.
- Las entradas para el concierto se agotaron el lunes. Nosotros fuimos a comprar las entradas el jueves.
Cuando a comprar las entradas, ya
- Hicimos la presentación el martes. Los obsequios de promoción llegaron el miércoles.
Los objetos de promoción cuando ya la presentación.
- Estuvimos en la sala de actos toda la mañana. A media mañana llegaron los representantes de Barbix.
Los representantes de Barbix mientras en la sala de actos.

CD
35-38

8. A. Vas a escuchar cuatro diálogos. ¿Qué aspectos relacionados con las ferias se mencionan en cada uno? Escribe el número que corresponda.

	N.º	VALORACIÓN
Organización		
Cafetería		
Conferencias		
Accesos		

CD
35-38

B. Escucha otra vez la grabación y anota cómo valoran en cada caso los diferentes aspectos.

9. Ordena los siguientes diálogos.

- Sí, dígame...
- No pasa nada; de todas formas, muchas gracias.
- Teresa, soy Clara... ¡Felicidades!
- ¡Qué despiste! Yo pensaba que hoy era día cinco, lo siento...
- Gracias, pero mi cumpleaños es mañana...

- Buenos días, voy al centro.
- ¿Veinte kilómetros? Yo pensaba que estaba más cerca.
- Muy bien...
- Unos 20 kilómetros...
- ¿Está muy lejos del aeropuerto?

- Perdón... ¿Para pagar estas novelas?
- No, con tarjeta.
- Sí, acompáñeme... ¿En efectivo?
- Disculpe, pero creía que llevaba la tarjeta y resulta que no la tengo... No puedo llevármelas...
- Son 32 euros.

11. A. Aquí tienes uno de los dos informes que has leído en la página 71 del *Libro del alumno*. Faltan algunos conectores. Puedes colocarlos en el texto.

Participación en el Salón Pielespain de Madrid. Resultados del estudio

_____ su petición, se ha realizado un estudio sobre nuestra posible participación en el Salón Pielespain.

_____, debemos citar que en su última edición el salón alcanzó la cifra de 132 expositores y 20 000 visitantes. Cabe señalar que en la edición anterior habían participado 98 firmas del sector y 11 300 visitantes, lo que muestra que es una feria en crecimiento.

_____, y teniendo en cuenta los datos facilitados por la organización, hay que subrayar los siguientes aspectos:

1. Estaban acreditados más de 800 profesionales nacionales e internacionales de la piel.
2. Se presentaron innovaciones interesantes en lo relativo a nuevos tratamientos de la piel. En cuanto al diseño, parece ser que el salón mostró las tendencias más actuales.
3. La oferta de actividades paralelas fue muy variada y los fabricantes tuvieron la oportunidad de presentar sus creaciones. Se celebraron, _____, varios desfiles con una gran asistencia de público y prensa.

_____, parece clara la tendencia al aumento, en importancia y calidad, de expositores, _____ han subido las tarifas por metro cuadrado (300 € por m² + IVA frente a 230 € el año pasado) y el coste de los derechos de inscripción (150 € + IVA frente a 120 en la edición anterior).

_____ nuestra posible participación, por un lado, es cierto que la inversión es elevada y que desplazar a 3 personas (mínimo necesario) nos obligaría a hacer un esfuerzo financiero importante. _____, hay que destacar que toda nuestra competencia directa, española e internacional, estará presente en el salón y que Pielespain supone una gran oportunidad para realizar contactos interesantes. _____, es una muy buena ocasión para presentar directamente nuestros productos.

_____, creemos aconsejable nuestra participación en el próximo Salón Pielespain, _____ los beneficios que podemos obtener compensarían previsiblemente la inversión y el esfuerzo.

*Fernando
Revilla*

Dpto. de Ventas

ya que

respecto a

según

aunque

por ejemplo

además

en segundo lugar

en primer lugar

por otro lado

así pues

por un lado

B. Mira la página 71 del *Libro del alumno* y comprueba tu respuesta.

12. A. Vas a leer algunas indicaciones para participar con éxito en una feria. Completa el texto con estas frases.

- en cuanto a la participación, detallamos a continuación los pasos que se deberían seguir
- en primer lugar, y respecto a los objetivos de participación
- en segundo lugar, todo lo relacionado con el stand: material necesario, personal, logística y servicios
- por último, no se olvide de las actividades posteriores a la celebración del salón
- y, para terminar, recuerde que es fundamental hacer el seguimiento comercial de los contactos establecidos

Las convocatorias feriales son unos instrumentos de marketing que favorecen el intercambio empresarial de todo tipo. En Barcelona se organizan anualmente más de 80 salones monográficos que ponen en contacto directo la oferta y la demanda de los diferentes sectores de cada actividad. Con el objetivo de rentabilizar al máximo la participación de nuestros expositores, les proponemos a continuación unas breves indicaciones.

(1)....., determine claramente cuáles son las intenciones de su empresa para participar en el Salón. Con relación al presupuesto, le aconsejamos que, para calcular la inversión total, tenga en cuenta los siguientes aspectos: primero, el espacio que va a contratar; (2).....; y en tercer lugar, la publicidad y la promoción.

(3).....:

- . defina y contrate el stand,
- . haga las reservas del viaje y del hotel,
- . diseñe la logística de participación,
- . planifique y dé información al personal de atención del stand,
- . prepare el catálogo de productos y la documentación comercial,
- . comience la campaña de publicidad y promoción con tiempo. Para ello, recuerde que la organización del Salón le facilita elementos de comunicación que su empresa puede enviar a los clientes;
- . defina, si es necesario, cuáles serán las ofertas especiales que su empresa va a presentar durante la feria.

(4)....., en concreto: evaluar los resultados obtenidos y comprobar si se han cumplido o no los objetivos.

(5).....

B. ¿Añadirías algún consejo más? Coméntalo con tu compañero y escribidlos.

13. A. Tacha, en las siguientes listas, la palabra o palabras que no corresponden.

1 aparcamientos, expositores, letreros luminosos, mesas, paneles, estanterías.

2 captar clientes, conocer nuevas tendencias, contactar con proveedores, dar a conocer nuevos productos, realizar intercambios profesionales, pasear por otra ciudad, ver novedades.

3 contratar el stand, preparar un catálogo de productos, pagar el stand, reservar hoteles y billetes de avión, cancelar una cuenta, planificar los turnos en el stand, enviar publicidad.

4 repartir folletos, reservar el hotel, regalar muestras de productos, ofrecer degustaciones, contactar con proveedores, visitar los stands de la competencia.

B. ¿Con qué aspectos se relacionan los grupos léxicos anteriores?

Preparativos para una feria

Actividades comunes en el stand de una feria

Objetivos en una feria

Material necesario en un stand

Portfolio

14. Aquí tienes unas notas que han tomado unos profesionales que han visitado estas dos ferias. Desarrolla las ideas que recogen las notas y escribe dos pequeños informes. Utiliza los conectores necesarios. Hazlo en un papel aparte.

FITUR (FERIA DE TURISMO)

- Países centroamericanos: interesantes propuestas de ofertas conjuntas.
 - Destacable: proyección de videos turísticos.
 - Buenas infraestructuras.

- Datos de la organización: participación de más de 7000 empresas; 175 países; 60 000 visitantes profesionales (un 10% más que el año pasado)

- Seminario sobre la evolución del tiempo libre: (las vacaciones, cada vez más cortas, frecuentes e intensas).

EXPOJOYA (FERIA DE JOYERÍA)

- El recinto: acceso difícil a los pabellones; obras en el recinto ferial y mala señalización.

- Público: mucha presencia de público no profesional. Entradas gratuitas. Visitas guiadas de colegios. Mucho interés de los jóvenes por los nuevos diseños de joyería.

- Actividades paralelas: interesante exposición de joyería precolombina. Buena oportunidad para ver piezas de gran belleza. Despertó gran interés. Posibles ideas para nuevos modelos.

15. A. Trabajas en una empresa española del sector de la alimentación. Aquí tienes información sobre ALIMENTARIA MÉXICO y algunos datos sobre la economía mexicana. ¿Crees que es buena idea participar en esta feria? ¿Por qué? Subraya los aspectos más importantes para decidir si se acude o no.

Salón Internacional de Alimentos y Tecnología

ALIMENTARIA MÉXICO tiene el objetivo de consolidar el intercambio de productos y tecnologías entre Europa y América.

México ha demostrado ser una de las economías emergentes más prometedoras en el mundo. Los Tratados de Libre Comercio que ha suscrito con numerosos países de América y los acuerdos con la Unión Europea, Mercosur y otros países del continente americano lo colocan en una posición privilegiada para importar, exportar y transformar productos alimenticios.

Las exportaciones agroalimentarias de México superaron los 13 000 millones de dólares en el 2006, creciendo un 18%, respecto al año anterior. El consumo de productos importados también crece anualmente, un 12% y en el año 2006 las importaciones supusieron 16 000 millones de dólares.

FICHA TÉCNICA
 Lugar: Recinto ferial centro Banamex, México, D.F.
 Fechas: del 5 al 7 de junio.
 N.º de expositores previstos: 400
 N.º de m² previstos: 12 000
 N.º de visitantes previstos: 11 000 visitantes profesionales

Empresas que exponen en ALIMENTARIA MÉXICO

- Los fabricantes de productos alimenticios frescos, congelados o procesados de alta calidad.
- Los representantes y comercializadores de productos alimenticios.
- Los proveedores de transporte, almacenamiento, exportación e importación de alimentos.
- Los proveedores de materias primas para la industria.
- Los proveedores de tecnología y equipos modernos.



B. Redacta un informe que refleje tu opinión sobre la conveniencia de participar en esta feria.

Respecto a la posible participación de nuestra empresa en ALIMENTARIA MÉXICO, considero que...