

GUÍA DIDÁCTICA

Al día@

Curso intermedio de español para los negocios

nivel intermedio

Gisèle Prost

Profesora, HEC París

Alfredo Noriega Fernández

Profesor, Avancia París

SOCIEDAD GENERAL ESPAÑOLA DE LIBRERÍA, S. A.



Primera edición, 2009

Produce: SGEL – Educación

Avda. Valdelaparra, 29
28108 Alcobendas (Madrid)

© De las unidades: Gisèle Prost, Alfredo Noriega Fernández

© De esta edición: Sociedad General Española de Librería, S. A., 2009

Diseño de cubierta: Carla Esteban

Maquetación: Grafismo Autoedición, C. B.

ISBN: 978-84-9778-319-4

Depósito legal:

Printed in Spain – Impreso en España

Impresión:

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con la autorización de los titulares de la propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y ss. Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) vela por el respeto de los citados derechos.

ÍNDICE

Presentación	5
Unidad 1. La responsabilidad empresarial	7
Unidad 2. El desarrollo sostenible	14
Proyecto 1	22
Unidad 3. En los mercados exteriores	23
Unidad 4. Empresas y globalización	29
Proyecto 2	37
Unidad 5. Liderando empresas	38
Unidad 6. ¡A ganar mercados!	45
Proyecto 3	53
Unidad 7. Cada día más experiencia	54
Unidad 8. Juntos se puede	61
Proyecto 4	70

PRESENTACIÓN

Al dí@, curso intermedio de español para los negocios, es un manual que trata temas de gran actualidad vinculados con el mundo empresarial y propone una pedagogía innovadora de la enseñanza del español como lengua extranjera. Añade al aprendizaje por tareas una dimensión suplementaria: el aprendizaje por proyectos. Esto permite una implicación aún mayor de los alumnos en su propio proceso educativo puesto que recrea la manera de trabajar en el seno de las empresas. El aprendizaje por proyectos posibilita un viaje directo a la realidad socioeconómica y cultural del mundo hispánico ya que exige investigación, navegación en Internet, manejo de estadísticas reales y ante todo creatividad para conseguir los objetivos comunicativos y profesionales.

Al dí@, curso intermedio de español para los negocios, también es innovador en la manera de abordar el mundo de los negocios. Propone un tratamiento abierto y polisémico de los temas, y tiende por lo tanto a acercarse más a la vida empresarial, la experiencia laboral y las problemáticas inherentes al mundo actual. Además, mantiene y desarrolla todas las técnicas tradicionales del aprendizaje del español lengua extranjera. Recurre al método por tareas, a una gran variedad de ejercicios estructurales, a una diversidad de lecturas y grabaciones, así como a múltiples actividades tendientes a adquirir conocimientos gramaticales y lexicales que permiten alcanzar un desenvolvimiento en situaciones profesionales variadas (nivel B2 del marco europeo). El libro está compuesto de ocho unidades y cuatro proyectos. Cada unidad se divide en cinco secciones:

- **Sentemos bases**
- **Analicemos y practiquemos**
- **Creemos y negociemos**
- **Cada día más**
- **Rincón gramatical**

El cuaderno de ejercicios consta del mismo número de unidades y de dos secciones:

- **Sentemos bases**
- **Analicemos y practiquemos**

Al dí@ intermedio debe ser utilizado de forma progresiva, alternando el uso del libro y del cuaderno según la conveniencia del aula. Un repaso del **Rincón gramatical** permite visualizar los temas gramaticales que serán abordados durante la unidad. El profesor puede empezar leyendo el diálogo que inicia **Analicemos y practiquemos** –¡es una sugerencia!– en donde podrá detectar y explicar cada uno de estos temas, así como iniciar un estudio del léxico de base. Enseguida se puede trabajar sobre **Sentemos bases** en donde se pondrán en práctica dichos conocimientos. Gracias a estos cimientos el profesor puede continuar con la segunda parte de **Analicemos y practiquemos**, alternándolo con los ejercicios gramaticales de **Sentemos bases** y con los ejercicios de vocabulario y las actividades que se proponen en **Analicemos y practiquemos** del cuaderno.

Al llegar a **Creemos y negociemos** los alumnos tendrán las habilidades necesarias para un uso del idioma activo y correcto. Esta sección propone tareas de investiga-

ción, presentaciones, debates, negociaciones, reuniones, trabajo en equipo o en parejas. Su objetivo es dar al alumno un marco en donde pueda expresar sus ideas y competencias del mundo empresarial poniendo en práctica lo aprendido a nivel lingüístico, pero también podrá adquirir o profundizar sus conocimientos del ámbito de los negocios, tanto en España como en América Latina, gracias a la variedad de temas abordados.

Por último, **Cada día más** permite abordar temas socioculturales, igualmente variados, y que pueden ser un soporte para iniciar o desarrollar un acercamiento al mundo hispánico a través de su cultura o su historia, sus costumbres o su arte. El profesor podrá aportar material suplementario (películas o documentales, poemas o canciones, pinturas o fotografías) que complete las temáticas propuestas en esta sección.

Al dí@, curso intermedio para los negocios, consta de **cuatro proyectos**. Cada proyecto representa un trabajo de largo aliento y puede ser motivo para concluir una etapa de aprendizaje. Los proyectos son el punto culminante de la pedagogía propuesta ya que implica trabajo en equipo, investigación, creación, redacción de informes o creación de material sonoro o visual y presentaciones orales. Cada proyecto es un trabajo global, con un grado de complejidad que supone preparación y seguimiento. Proponemos que el profesor explique a sus alumnos el trabajo con antelación, de tal manera que los equipos puedan avanzar a medida que van adquiriendo y mejorando sus conocimientos lingüísticos.

Tanto la creación de los proyectos como su presentación y defensa deben ser realizados con profesionalismo. Muchas de las actividades, negociaciones, debates y presentaciones de proyectos pueden ser filmadas para un posterior análisis de las pericias comunicativas.

A continuación presentamos una guía de utilización y el solucionario del **Libro del alumno** y del **Cuaderno de ejercicios**.

SENTEMOS BASES**Empresas sociales de éxito pp. 10-11**

1. La calidad del empleo regional. El texto de introducción sobre la economía social nos va a servir de base para repasar el presente y el pretérito imperfecto de indicativo y diferenciarlos.
2. Justificación del uso de los verbos *ser* y *estar*, en negrita en el texto.
3. Cuadro sobre el presente de indicativo con el infinitivo de los verbos del texto: identificación de los verbos regulares y de los verbos irregulares; repaso de las diferentes irregularidades del presente de indicativo.
4. Grabación. ¿Es la economía social una utopía? Escucharla y definir al emprendedor tradicional y al emprendedor social para establecer una diferencia entre los dos tipos de empresa.
5. Debate sobre la economía social.
6. Grabación. Cifras de la economía social en España. Completar el recuadro con los datos sobre las empresas sociales en España. Repaso de las cifras y del porcentaje.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS**A. La empresa, ¿motor de la sociedad?****pp. 12-13**

1. Diálogo entre Gonzalo, Antonio y Elvira. Tema: ¿Las empresas son responsables o irresponsables? Contenido gramatical: verbos regulares e irregulares en presente, pretérito perfecto e imperfecto de indicativo; empleos de *ser* y *estar*; la obligación.
2. Vocabulario: búsqueda de antónimos en el texto.
3. Expresión escrita. Reaccionar a la opinión de Gonzalo a propósito de la responsabilidad de las empresas y de los directivos.
4. Cuestionario sobre el papel de los empresarios y de la empresa en la sociedad.

5. Expresión escrita. Responder a las preguntas sobre el trabajo infantil, la preocupación por el medio ambiente y la responsabilidad social de la empresa.

B. El Pacto Mundial. ¿Qué es? p. 14

1. Principios del Pacto Mundial. Leer y clasificar los principios que rigen el Pacto Mundial.
2. Precisar / imaginar individualmente el décimo principio.
3. Búsqueda en Internet. Acudir a la página web del Pacto Mundial para verificar si el décimo principio corresponde al propuesto por cada uno. En grupos o individualmente, presentar los diez principios del Pacto.
4. Presentación de la historia del Pacto Mundial, basándose en las informaciones encontradas en la página web.

C. Una empresa responsable p. 15

1. El Grupo SOS. Completar el texto de presentación del grupo alimentario con las palabras del recuadro.
2. Vocabulario. Encontrar los sustantivos que corresponden a los verbos seleccionados; uso de los artículos y repaso de las reglas del género de las palabras.
3. Debate sobre las marcas del grupo SOS.
4. Grabación. Cuestionario sobre una entrevista del presidente del Grupo SOS.

CREEMOS Y NEGOCIEMOS**Las madereras chilenas y el pueblo Mapuche****pp. 16-17**

Esta actividad trata de un tema candente en América Latina: la explotación maderera en regiones indígenas. El objetivo es conocer la realidad chilena a través de una situación conflictiva que pone de manifiesto las dificultades socioeconómicas y culturales que podemos encontrar en otros países del continente.

1. El pueblo Mapuche. Leer el texto de presentación del pueblo.

- Una situación conflictiva. Leer el texto que explica la situación conflictiva entre los mapuches y las madereras chilenas.
- Expresión oral o escrita. Resumir el conflicto.
- Perfiles de dos empresas madereras chilenas. Leer la presentación de la Forestal Mininco y de la Forestal Arauco.
- Grabación. El compromiso medioambiental de las forestales. Escucharla y resumir la acción medioambiental que llevan las empresas madereras.
- Debate. Acudiendo a los sitios Internet, buscar más información sobre el pueblo Mapuche y las empresas madereras. Una parte de la clase defiende el punto de vista de los Mapuches y la otra el de las empresas forestales.
- Expresión escrita. Redactar una carta de compromiso entre las dos partes en conflicto.
- Debate sobre la explotación de los recursos naturales de un país.

CADA DÍA MÁS

Los pueblos indígenas de América Latina

pp. 18-19

Gracias al estudio de la situación de los indígenas en América Latina vamos a comprender el carácter pluricultural del continente. Esta diversidad es una de sus fortalezas.

- Informe de la CEPAL sobre el tema: ¿por qué y para qué promover y garantizar los derechos de los pueblos indígenas? Leer el texto y comentarlo.
- Las civilizaciones precolombinas más importantes: los mayas, los aztecas y los incas. Situarlos en el mapa.
[Ampliación. Buscar informaciones sobre estas civilizaciones y presentarlas a la clase.]
- Las lenguas habladas por aztecas, mayas e incas. Buscar informaciones sobre ellas.
- Porcentaje de indígenas según los países mencionados.
[Ampliación: explicar las razones que han determinado una mayor o menor presencia de indígenas en los países de América Latina.]
- Grabación. Tres pueblos indígenas. Cuestionario sobre los tres pueblos seleccionados: Aymara, Yanomami y Shuar.
- Debate sobre las características que distinguen a estos pueblos indígenas.
- Investigación. Buscar en Internet otros pueblos indígenas que existen en América Latina y hacer una cartografía de ellos con la ayuda del mapa.

EL RINCÓN GRAMATICAL pp. 20-21

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

Empresas sociales de éxito pp. 10-11

1. La calidad del empleo regional.

- explica; 2. tenían; 3. había; 4. existían; 5. encontraban; 6. había; 7. podía; 8. deciden; 9. cuenta; 10. emplea; 11. ofrece; 12. acaban; 13. damos; 14. dice; 15. tienen; 16. Hay.

2. Empleo de los verbos *ser* y *estar*.

«En León, donde **estábamos**» = verbo *estar*: situación en el lugar

«**Era** un potencial de gente formada y cualificada» = verbo *ser* delante de un nombre

«otras seis en Hispanoamérica que también **están** ubicadas en ciudades menos saturadas» = verbo *estar*: estado

«el siguiente gran colectivo que **está** trabajando en la empresa» = verbo *estar* con el gerundio (forma continua)

«**es** el de los jóvenes de menos de 25 años» = verbo *ser* delante de un nombre (el = el colectivo)

«ellos **son** oro puro» = verbo *ser* delante de un nombre

«su conclusión **es** clara» = verbo *ser*: caracterización

«**es** imprescindible tomar la iniciativa» = verbo *ser*: impersonalidad

«**es** imposible encontrar ayuda pública» = verbo *ser*: impersonalidad

3. Presente de indicativo. Verbos regulares e irregulares.

Infinitivo	Verbos regulares	Verbos con diptongo e>ie / o>ue	Verbos con cambio vocálico e>i	Verbos con irregularidad de 1ª persona
explicar	explicar			
tener		tener		tener
existir	existir			
encontrar		encontrar		
poder		poder		
decidir	decidir			
contar		contar		
emplear	emplear			
ofrecer				ofrecer
acabar	acabar			
dar				dar
decir			decir	decir

4. ¿Es la economía social una utopía? Sugerencia.

Según Marcos de Castro, presidente de la Confederación Empresarial Española de Economía Social, la diferencia mayor entre el emprendedor social y el emprendedor tradicional radica en la sensibilidad y el compromiso del emprendedor social. Dicho emprendedor percibe una necesidad social y crea una empresa de carácter colectivo. Al contrario, el emprendedor tradicional, debido al individualismo de la actividad empresarial, percibe un hueco de mercado que le sirve de base para crear su propia empresa.

6. Cifras de la empresa social en España.

Porcentajes
Fuerza laboral del país = 12,5%
PIB nacional = 10%
Comunidades que más desarrollan la economía social = Andalucía y Cataluña
Empresas
Cooperativas = 25 555
Mutualidades = 440
Sociedades Laborales = 20 346
Centros Especiales de Empleo = 1 606
Empresas de Inserción = 60
Asociaciones de discapacitados = 3 501
Cantidad de empresas = 51 508
Cantidad de personas empleadas ≈ 3 millones

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. La empresa, ¿motor de la sociedad?

pp. 12-13

2. Antónimos de las palabras.

honesto ≠ corrupto
 responsable ≠ irresponsable
 pérdidas ≠ beneficios
 desacuerdo ≠ acuerdo
 fracasos ≠ éxitos
 elogiar ≠ atacar

desperdiciar ≠ ahorrar
 injusto ≠ justo
 ventaja ≠ desventaja
 despreocuparse ≠ preocuparse

B. El Pacto Mundial. ¿Qué es? p. 14

1. Clasificación de los principios según las categorías.

Derechos humanos: 6; 9.

Condiciones laborales: 2; 3; 4; 5.

Medio ambiente: 1; 7; 8.

2. El décimo principio: Luchar contra la corrupción.

C. Una empresa responsable. p. 15

1. Grupo SOS.

1. facturación; 2. cotizan; 3. cartera; 4. liderazgo; 5. internacional; 6. mercados; 7. grupo; 8. productos.

2. Sustantivos

1. facturar: la facturación
2. cotizar: la cotización
3. liderar: el liderazgo
4. mantener: el mantenimiento
5. alimentar: la alimentación
6. operar: la operación
7. ofrecer: la oferta
8. ampliar: la ampliación
9. reconocer: el reconocimiento
10. vender: la venta.

4. Entrevista con José Salazar, presidente del Grupo alimentario SOS.

Verdadero: 2, 3, 6.

Falso: 1, 4, 5.

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

A. Las madereras chilenas y el pueblo Mapuche pp. 16-17

5. El compromiso medioambiental de las forestales. Resúmenes.

Para la **Forestal Mininco**, una buena relación con el medio ambiente, la seguridad, la salud ocupacional y la comunidad forman parte de su éxito empresarial.

Para la **Forestal Arauco**, es importante integrar el concepto de sustentabilidad en su gestión. Asegura trazabilidad de sus materias primas y una actitud medioambiental responsable.

CADA DÍA MÁS

Los pueblos indígenas de América Latina pp. 18-19

2. Localización en el mapa de los Mayas, los Aztecas y los Incas.

La civilización Maya ocupaba una vasta región ubicada en el territorio del sur-sureste de Méxi-

co, especialmente en los 5 estados de Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán; y en los territorios de América Central de los actuales países: Belice, Guatemala, Honduras y El Salvador.

Los aztecas o *mexica* ocupaban la mayor parte del centro y sur de la actual República Mexicana. Su territorio se extendía desde el poniente del valle de Toluca, abarcando casi todos los estados de Veracruz, Puebla, en el centro, Hidalgo, México y Morelos, en el sur y gran parte de los estados de Guerrero y Oaxaca, así como la Costa de Chiapas hasta la frontera con Guatemala.

El Imperio Inca ocupaba un vasto territorio de América del sur, que comprendía a los actuales o partes de los territorios de las Repúblicas de Perú, Ecuador, Bolivia, Argentina, Chile y el sur de Colombia.

Tomado de wikipedia

3. ¿Qué lengua hablaban?

En cuanto a los Mayas, su historia cubre un periodo de aproximadamente 3 000 años durante los cuales se hablaron cientos de dialectos que generan hoy cerca de 44 lenguas mayas diferentes. Entre ellas, podemos citar **el quiché**, lengua del pueblo quiché nativo de Guatemala. Hoy lo hablan entre 1 y 2 millones de personas, siendo la lengua maya con más hablantes.

El náhuatl, lengua del imperio azteca, es hablado en México y América Central. Es la lengua nativa con mayor número de hablantes en México, aproximadamente 1 millón y medio.

El quechua, lengua del imperio inca, es la lengua nativa más extendida del continente suramericano, seguida del guaraní, y luego el aymará. Colombia, Ecuador y el Perú la estipulan como segundas lenguas oficiales después del español. Desde el año 2006, la legislación boliviana considera al quechua, junto con otras 51 lenguas, como oficial.

Tomado de wikipedia

4. Países en los cuales el porcentaje de indígenas es importante.

Guatemala, Perú, Bolivia, Paraguay y México.

5. Tres pueblos indígenas. Cuestionario.

Aymara: 1; 2; 6; 14; 15.

Yanomami: 2; 3; 5; 8; 9; 12.

Shuar: 2; 4; 5; 7; 8; 10; 11; 13/

Localización en el mapa de estos tres pueblos indígenas.

Aymara: pueblo asentado en el sur del Perú, el occidente de Bolivia, el norte de Chile y noroeste de Argentina.

Yanomani: comunidad ubicada esencialmente en el extremo norte de Brasil y sur de Venezue-

la, a ambos lados de la frontera entre los dos países.

Shuar: pueblo amazónico que se extiende en la zona suroriental del Ecuador y el norte de los departamentos amazónicos del Perú.

[Identificación de las fotografías: pág. 18 Templo maya de Chichen Itzá; pág. 19, 1ª foto = Aymara, 2ª foto = Yanomami, 3ª foto = Shuar]

CUADERNO DE EJERCICIOS

SENTEMOS BASES

A. Repaso gramatical pp. 8-9

1. La calidad del empleo discapacitado. Completar el texto empleando los verbos *ser* o *estar*.
2. Ejercicio estructural. Empleo de *ser* y *estar* en pretérito perfecto.
3. Ejercicio estructural. Empleo de *haber* y *tener*. Cuadro gramatical: oposición *haber/tener*.
4. Ejercicio estructural. La impersonalidad. Uso de la forma impersonal con *se*. Cuadro gramatical: la impersonalidad.
5. Grabación. Repaso del pretérito imperfecto de indicativo. Transformar el relato y completar el recuadro con el infinitivo y el imperfecto de los verbos.

B. Emprendedores responsables pp. 10-11

- 1., 2. y 3. Tres textos sobre empresas ecológicas e innovadoras sirven de base al empleo en contexto de los tres tiempos del indicativo que se repasan en esta unidad: presente, pretérito imperfecto y pretérito perfecto.
[Ampliación. Resumir y/o comentar los artículos.]
4. Manejando cifras. Ejercicio estructural sobre el uso de la partícula *y*. Cuadro gramatical: particularidades: uso de la partícula *y*; apócope de *ciento*; *mil* invariable.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. La obesidad, ¿un problema empresarial?

p. 12

1. Empresas enfrentan la alarmante obesidad infantil en Chile. Completar el texto con las palabras del recuadro.

2. Debate sobre el problema de la obesidad infantil y sus causas.
3. Grabación. ¿Cómo mejorar la nutrición? Escuchar la respuesta de dos empresas, La Preferida y Nestlé, a este problema. Rellenar el cuadro con las realizaciones de cada una.
4. y 5. Hacer una lista de alimentos y bebidas «sanos» o «nocivos» y comparar las listas entre compañeros.
6. Debate sobre la responsabilidad de las empresas y del Estado en cuanto a la salud.
[Ampliación. Puede ser la oportunidad para hablar de los hábitos alimenticios en diferentes países y de la relación entre alimentación y modo de vida.]

B. Una encuesta p. 13

1. ¿Cómo te alimentas? Responder a la encuesta.
2. Comparar los resultados y analizarlos. Véanse los comentarios adicionales situados al final de las transcripciones, p. 87.
[Ampliación. La encuesta puede ser realizada fuera del aula para hacer un estudio por edades, por situación socio-profesional, etc.]

C. Un caso concreto pp. 14-15

El tema del caso es un tema de actualidad candente: la responsabilidad medioambiental de la empresa y la relación entre la actividad industrial y el poder político de los municipios.

1. Un político ecologista nos prohíbe el paso para la fábrica. Leer el caso.
2. Vocabulario. Cuestionario sobre el sentido de las expresiones seleccionadas.
3. Vocabulario. Juego del intruso con términos relacionados con la administración del pueblo, el medio ambiente, las actividades de la empresa y la producción.

4. Expresión oral y/o escrita. Resumir el caso y comentarlo.
5. y 6. La opinión de los expertos. Leer y escoger una de las dos opiniones propuestas y justificar, oralmente o por escrito, la opción elegida.

[Ampliación. El problema de la contaminación y de la ubicación de las actividades industriales contaminantes.]

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

A. Repaso gramatical pp. 8-9

1. La calidad del empleo discapacitado. ¿Ser o estar?

1. Es; 2. está; 3. son; 4. es; 5. es; 6. es; 7. es.

2. Ser o estar en pretérito perfecto.

1. ha estado; 2. ha sido; 3. ha sido; 4. hemos estado; 5. ha estado – ha sido; 6. ha sido; 7. ha estado; 8. ha sido; 9. hemos sido; 10. ha estado.

3. ¿Haber o tener?

1. hay; 2. ha; 3. tiene; 4. hay; 5. tiene; 6. ha; 7. Tenemos; 8. tienen 9. ha; 10. tiene; 11. han; 12. Hay – tener; 13. hay; 14. Tengo.

4. La impersonalidad.

1. Se toman; 2. Se ha decretado; 3. se aceptan; 4. se contemplaban; 5. Se conoce; 6. Se han analizado; 7. se domina; 8. se ha construido.

5. El imperfecto. Recuadro.

Infinitivo	Presente	Imperfecto
ser	soy	era
trabajar	trabajo	trabajaba
dirigir	dirijo	dirigía
viajar	viajo	viajaba
estar	estoy	estaba
ir	voy	iba
conocer	conozco	conocía
tener	tiene	tenía
sentirse	me siento	me sentía
resultar	resulta	resultaba
ver	veo	veía
volver	vuelvo	volvía

B. Emprendedores responsables pp. 10-11

1. DryWash lava los coches de manera ecológica.

1. se puede; 2. ha estado; 3. Ha probado; 4. ha invertido; 5. utiliza; 6. se aplica; 7. se cristaliza; 8. atrapan; 9. queda; 10. es; 11. se obtiene; 12. es; 13. contiene; 14. se ahorra; 15. se gastan; 16. deja; 17. protege; 18. opera; 19. cuenta; 20. ha tenido.

2. Paraguas en cada rincón.

1. estaba; 2. tenía; 3. había; 4. explica; 5. tenemos; 6. llueve; 7. iba; 8. añade; 9. he invertido; 10. ha permitido; 11. ocupan; 12. funcionan; 13. se ha expandido.

3. Metco, los endulzantes más sanos.

1. se ha especializado; 2. proceden; 3. convierte / ha convertido; 4. ha captado; 5. compraba; 6. embolsaba; 7. vendía; 8. ha invertido; 9. ha lanzado; 10. dispone; 11. piensa; 12. Cuenta; 13. abastece; 14. asciende; 15. realiza; 16. espera.

4. Manejando cifras.

- Trece mil doscientos sesenta y cinco (13 265).
- Veinte mil cuatrocientos seis (20 406).
- Mil setecientos uno (1701).
- Treinta y cuatro millones cincuenta y seis mil noventa y dos (34 056 092).
- Dos mil nueve (2009).
- Novecientos cuarenta y cinco mil doce (945 012).
- Quince millones seiscientos mil ciento treinta y tres (15 600 133).

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. La obesidad, ¿un problema empresarial? p. 12

1. Empresas enfrentan la alarmante obesidad infantil en Chile.

1. obesos; 2. aumento; 3. patología; 4. prevalencia; 5. factores; 6. hábitos; 7. ricos; 8. estilo de vida; 9. ampliamente; 10. saludables.

3. ¿Cómo mejorar la nutrición? Acciones que realiza cada una de estas empresas.

La preferida: Ponen productos saludables en el mercado, utilizan procesos y materias primas naturales, con pocos aditivos, y desarrollan productos muy bajos en materia grasa.

Nestlé: Proponen productos para satisfacer las necesidades de una alimentación sana. Cuentan con el mayor centro de investigación y desarrollo privado del mundo, con más de 600

científicos y expertos que se ocupan de investigar todo lo relacionado con los alimentos.

Ambas proporcionan también información sobre la importancia de una cuidada dieta alimentaria.

C. Un caso concreto pp. 14-15

2. Vocabulario

1. b; 2. b; 3. c; 4. a; 5. c.

3. La palabra intrusa.

El pueblo: los camiones por indeseables en el pueblo.

El medio ambiente: la deslocalización por no estar relacionada con el medio ambiente.

Actividades de la empresa: empeñarse, porque no supone ninguna actividad.

La producción: el rastro, porque no forma parte de la actividad productiva de la empresa.

SENTEMOS BASES**Energías para el futuro pp. 22-23**

1. Grabación. La situación energética en España presentada por el Secretario General de Energía: fuentes de energía con el porcentaje de dependencia que representan; dependencia energética de España respecto a la media europea. Completar el cuadro y analizarlo.
2. Debate sobre los sectores más intensivos en energía en España.
3. El desafío energético de España. Entrevista que nos va a servir de base para estudiar el futuro de indicativo: lectura y observación de los verbos en negrita.
4. Añadir a las formas verbales del futuro del texto el pronombre personal sujeto. Estudiar la formación del tiempo.
5. Crucigrama. Práctica del futuro de indicativo: a medida que los estudiantes conjugan los verbos en futuro, van descubriendo un refrán que ilustra el desafío energético mundial.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS**A. ¿Cambiamos nuestra política medioambiental? pp. 24-25**

1. Diálogo entre Alberto, Lourdes e Ignacio. Tema: las relaciones de la empresa con el medio ambiente. Contenido gramatical: formación del futuro de indicativo y del presente de subjuntivo y estudio de los verbos regulares e irregulares; usos de los dos tiempos.
2. Comprensión del diálogo. Cuestionario.
3. Debate a partir de un cuestionario sobre la responsabilidad de las empresas y del Estado en cuanto a la protección del medio ambiente y la contaminación.
4. y 5. Vocabulario. Búsqueda de sinónimos y antónimos en el diálogo.

6. Vocabulario. Significado de la palabra «deslocalizar».

[Ampliación: debate sobre el tema de la deslocalización de empresas.]

B. Automóvil: la baza ganadora del verde pp. 26-27

1. Coches ecológicos. Estudio de las medidas adoptadas por cuatro fabricantes de automóviles en vista a disminuir la contaminación y proteger el medio ambiente.
2. Expresión oral o escrita. Definir el sello ecológico de cada firma y resumir su estrategia frente al desafío actual de oferta de «coches verdes».
3. Grabación. Biocombustibles, fuente de futuro. Escucharla y completar el recuadro según su composición y comercialización.
4. Actividad oral. Los modelos estrella. Comparar las características de cada uno de los 4 modelos de coches seleccionados. Definir entre compañeros el modelo más ecológico.
[Ampliación. Buscar y presentar a la clase un modelo de coche aún más ecológico con características similares o diferentes.]

CREEMOS Y NEGOCIEMOS**Lanzamiento de un producto Bio pp. 28-29**

A partir de este tema de actualidad, el consumo de productos Bio, vamos a realizar una reunión, en donde cuatro alumnos o cuatro grupos de alumnos deberán decidir si la empresa lanza o no una línea de productos Bio.

1. Grabación. Habiendo leído la descripción de un ejemplo concreto, el de la empresa colombiana de alimentación Galletas Noel, escuchar la grabación y completar el recuadro con los principales datos de la empresa.
2. Responsabilidad social. Completar el texto con las palabras del recuadro para definir su com-

promiso en cuanto a la responsabilidad social que reivindica.

3. Acudir a la página web de la empresa y hacer una presentación más detallada de la compañía.
4. Reunión. Tema: lanzamiento de una marca o una línea de productos Bio. Leer las consignas. En grupos o individualmente, se escoge uno de los papeles descritos. Luego se organiza la reunión durante la cual los participantes argumentan, exponen su punto de vista y, finalmente, toman una decisión para el beneficio de la compañía y de los consumidores.
[Ampliación: las reuniones pueden filmarse. Visionar el vídeo permite analizar y opinar sobre la prestación de cada uno de los participantes.]

CADA DÍA MÁS

El patrimonio cultural de la humanidad pp. 30-31

Esta actividad permite viajar por España gracias a la descripción de algunas de sus ciudades y algunos de sus monumentos más representativos. Se trata de una

aproximación a las riquezas arquitectónicas que han hecho resplandecer la cultura española en el mundo.

1. Grabación. La UNESCO y el Patrimonio Mundial. Cuestionario que permite definir el papel de la UNESCO.
2. Tres Patrimonios de la Humanidad en España: Toledo, Santiago de Compostela y la Alhambra en Granada. Leer los textos para descubrirlos.
3. Cuestionario de comprensión lectora sobre los tres patrimonios seleccionados.
4. Situación de los tres patrimonios en el mapa de España. ¿A qué Comunidad Autónoma pertenecen?
[Ampliación. Esta actividad puede aprovecharse para estudiar las demás Comunidades Autónomas y el régimen de Autonomías en España.]
5. Investigación. Acudir al sitio Internet, buscar otros Patrimonios de la Humanidad en España y preparar una presentación de ellos a la clase.
6. Interculturalidad. Presentar un Patrimonio de la Humanidad propio de los respectivos países representados en la clase.

EL RINCÓN GRAMATICAL pp. 32-33

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

Energías para el futuro pp. 22-23

1. La situación energética de España. Dependencia según las fuentes de energía:

Fuentes de energía	%
petróleo	49%
gas natural	21%
carbón	13%
nuclear	11%
hidráulica	2%
renovables (solar, eólica...)	4%
Total dependencia española	80%
Total dependencia europea	50%

2. Sectores más intensivos en energía:

El transporte = 40% y la industria = 36%.

4. El desafío energético de España. Futuro de indicativo.

él – adoptará
ellas – terminarán
él – obligará
él – se cubrirá
ellas – se reformarán
él – se incrementará
él – exigirá
nosotros – realizaremos
él – será
él – recogerá
nosotros – seguiremos
él – servirá

5. Crucigrama.



ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. ¿Cambiamos nuestra política medio-ambiental? pp. 24-25

2. ¿Quién lo dice?

Alberto: 1; 3; 4; 7.

Lourdes: 2; 4; 6; 9.

Ignacio: 5; 8; 10.

4. Sinónimos.

solucionar = resolver

asentarse = instalarse

beneficios = ganancias

malgastar = desperdiciar

oportunidad = ocasión

subsistir = perdurar

postura = actitud

campos = sectores

sueldos = salarios

guiar = orientar

5. Antónimos.

alcanzar ≠ distanciarse

ahorrar ≠ despilfarrar

ganar ≠ perder

idealista ≠ materialista

competidores ≠ socios

mejorar ≠ empeorar

subir ≠ bajar

bienestar ≠ malestar

B. Automóvil: la baza ganadora del verde pp. 26-27

2. El sello ecológico de cada marca. Sugerencias.

Volkswagen: BueMotion es el sello ecológico de la empresa, tecnología que consiste en reducir el consumo de combustible y las emisiones de CO₂ mediante un diseño aerodinámico y un motor con filtro de partículas diésel.

Ford: Los coches con la nueva tecnología Flexi-fuel pueden funcionar con una mezcla de gasolina y de bioetanol que permite reducir las emisiones de CO₂ de hasta un 70%. Los nuevos motores están preparados para utilizar hasta un 85% de bioetanol.

Toyota: Los coches con tecnología híbrida (HSD) son la solución para el futuro, unión del motor de gasolina y del motor eléctrico que proporciona no sólo ahorro de combustible y bajas emisiones sino también aceleración y silencio.

SEAT: El concepto Ecomotive combina la reducción del consumo de combustible, mediante diseños aerodinámicos y convertidores catalíticos, con la utilización de materiales renovables y reciclables para avanzar sin dejar rastro.

3. Biocombustibles, fuente de futuro. Grabación.

	bioetanol	E5 / E 10	E85	E-diésel
Composición	alcohol producido a partir de remolacha, cereales, madera o caña de azúcar = cultivos energéticos	mezcla: 5% / 10% de bioetanol y 95% / 90% de gasolina	mezcla del 85% de bioetanol y el 15% de gasolina	mezcla de bioetanol con gasoil
Comercialización		Europa	EE UU + Brasil y Suecia	EE UU y Brasil Europa pronto

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

Lanzamiento de un producto Bio pp. 28-29

2. Cuadro.

Ubicación: Ciudad de Medellín, Colombia
Características del producto: galletas de sal, dulce, y saludables
Materia prima: el trigo
Posición en el mercado: Líder en el mercado colombiano y presente en América del Norte y del Sur y algunos países de Europa y Asia
Porcentaje de exportación: 30%

3. Responsabilidad social de la empresa NOEL.

1-bienestar; 2-recursos; 3-labor; 4-gestión; 5-ingresos; 6-proyectos; 7-desarrollar.

CADA DÍA MÁS

El patrimonio cultural de la humanidad pp. 30-31

1. La UNESCO y el Patrimonio Mundial. Preguntas.

¿Qué es la UNESCO?

Es la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

¿Cuál es su propósito?

Identifica, protege y preserva el patrimonio cultural y natural de todo el mundo, considerado valioso para la humanidad.

¿Qué es el patrimonio?

El patrimonio es el legado que hemos recibido del pasado, lo que vivimos en el presente y lo que transmitimos a las futuras generaciones.

¿Por qué es importante para un país tener bienes «Patrimonio de la Humanidad»?

Porque es un privilegio y un prestigio para el país y sus ciudadanos. Pero también es una gran responsabilidad, ya que deben conservarlo y protegerlo, y deben estudiarlo para contribuir a la educación de otras personas y pueblos.

3. Tres Patrimonios de la Humanidad en España.

La Alambra: 4, 6, 8

Toledo: 2, 5, 9

Santiago de Compostela: 1, 3, 7

4. Situación de estos tres Patrimonios de la Humanidad en el mapa.

La Alhambra está en Granada, en Andalucía.

Toledo se encuentra en Castilla-La Mancha.

Santiago de Compostela está en Galicia.

CUADERNO DE EJERCICIOS

SENTEMOS BASES

A. El subjuntivo pp. 16-17

1. Ejercicio estructural. Transformar las frases utilizando el presente de subjuntivo según el modelo.
2. y 3. Empleo del subjuntivo o del infinitivo en oraciones que expresan voluntad, deseo, necesidad o finalidad. Cuadro gramatical: ¿Subjuntivo o indicativo?
4. Empleo del subjuntivo en frases de opinión negativas.

B. La comparación p. 18

1. Los medios de transporte. Uso de las preposiciones: *ir en o ir a*.
2. y 3. Formar frases comparativas. Cuadro gramatical: La comparación.

C. Fin de semana en el espacio p. 19

1. Un ambicioso y arriesgado proyecto. El texto, que relata un proyecto en el espacio, permite conjugar los verbos en futuro de indicativo.
2. Grabación. Cuestionario de comprensión lectora.

[Ampliación. Se puede comentar el artículo, pedir opinión y organizar un debate sobre el tema.]

Cuadro gramatical sobre los números que amplía el de la unidad 1 para manejar cifras: uso de los numerales *millón* y *billón*.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Las cooperativas p. 20

1. Grabación. Los principios. Estudio de los siete principios que rigen las cooperativas. Relacionar las explicaciones con los principios.
2. Diferencias entre un Banco y una Cooperativa de Ahorro y Crédito. Rellenar el texto con las palabras del recuadro.
[Ampliación: resumir y/o comentar el artículo.]
3. Expresión oral. Investigar y presentar una cooperativa a la clase.

[Ampliación. Se puede tratar el tema de la producción agrícola industrial o Bio. Debate: a favor o en contra de los organismos genéticamente modificados.]

B. El microcrédito pp. 21-22

1. Definición del microcrédito y análisis del texto.
2. Vocabulario. Relacionar las expresiones y palabras seleccionadas con las definiciones.
3. Grabación. El microcrédito en América Latina. Estudio de cuatro redes centroamericanas de microfinanzas, respectivamente en Honduras, Costa Rica, Nicaragua y Guatemala. Rellenar el recuadro.
4. Acudir a los sitios Internet de las redes de microfinanzas de Panamá y El Salvador y preparar una presentación.
5. Nombrar las capitales de los países centroamericanos con la ayuda del mapa de Centroamérica y averiguar el nombre de las monedas vigentes en cada país.
6. Debate sobre el microcrédito: ¿herramienta o no para salir de la pobreza?

C. Las nuevas fuentes energéticas pp. 22-23

1. Exigencias medioambientales. Leer y analizar el texto para definir dichas exigencias en el marco del Protocolo de Kyoto.
2. Vocabulario. Buscar antónimos en el texto.
3. Vocabulario. Relacionar las palabras del recuadro con las definiciones.
4. Grabación. Energías en pleno desarrollo. Escuchar la opinión de dos expertos sobre dos energías renovables, la energía eólica y la energía solar fotovoltaica. Cuestionario de comprensión oral.
5. Analizar las ventajas de cada energía según los criterios del recuadro.
6. Debate. Analizando las ventajas y los inconvenientes de cada energía, determinar cuál de las dos parece preferible y por qué. ¿Pueden ser complementarias?
[Ampliación: tema que puede servir de oportunidad para hablar de la protección del planeta, del uso y abuso de las energías.]

SENTEMOS BASES

A. *El subjuntivo* pp. 16-17

1. Presente de subjuntivo.

1. Me interesa que propongas una solución.
2. Me importa que reconozca usted el error.
3. Me agrada que te den el puesto.
4. Me conviene que disminuyan los gastos.
5. Siento que no hayáis preparado el informe.
6. Me disgusta que no esté hecho el trabajo.
7. Me parece bien que vayas de viaje a Cuba.
8. Lamento que no te hayan aprobado.
9. Es necesario que lancen un nuevo modelo.
10. Me molesta que no sepas qué hacer.

2. ¿Infinitivo o subjuntivo?

1. El director desea que traduzcan el informe.
2. Me sorprende que esta empresa haya fracasado.
3. Me extraña que lea un periódico inglés.
4. El jefe recomienda que trabajéis en equipo.
5. Es importante que hayas expedido esta carta.
6. Necesito reproducir estos documentos.
7. Es necesario cuidar el medio ambiente.
8. Quiero hacer un viaje a Hispanoamérica.
9. Es conveniente que los ingenieros diseñen nuevos proyectos.
10. Los clientes esperan que produzcamos un aparato innovador.

3. La finalidad.

1. Te doy la noticia para que estés al corriente.
2. Hacen propaganda para que sus productos se vendan mejor.
3. La empresa está trabajando para introducirse en nuevos mercados.
4. Han construido un túnel para que el tráfico sea más fluido.
5. Es necesaria una voluntad política para que el país alcance el pleno empleo.
6. Los empleados se esfuerzan para incrementar la producción.
7. Existe un proyecto para que los autobuses funciones con gas natural.
8. Necesitaremos tiempo para reducir la contaminación medioambiental.

4. La opinión.

1. No creo que sepas negociar.
2. No afirmo que sea así.
3. No te aseguro que quepamos todos en el coche.
4. No pienso que vengan en tren.
5. No creo que haya muchos problemas pendientes.
6. No te juro que esta ley nos favorezca.
7. No me parece que estas mercancías vayan a Francia.
8. No pienso que podamos hacer lo necesario.
9. No me imagino que todos tengáis la información.
10. No estoy seguro de que conozcan bien a la competencia.

B. *La comparación* p. 18

1. Los medios de transporte.

2. Excepciones: ir a pie; ir a caballo.

3. Frases comparativas.

1. Pedro es más inteligente de lo que parece.
2. Pilar tiene tantos libros como desea.
3. Paco gana tanto dinero como necesita.
4. Este camino es menos largo de lo que suponía.
5. Don Antonio es menos rico de lo que sabía.
6. Producimos tantos coches como podemos vender.
7. La gasolina es más cara de lo que imaginaba.
8. Usted tiene tantas informaciones como tenemos.
9. La montaña es más alta de lo que parecía.
10. Este problema es menos difícil de lo que pensaba.

C. *Fin de semana en el espacio* p. 19

1. Un ambicioso y arriesgado proyecto.

1. costará; 2. hará; 3. pasarán; 4. podrán; 5. tendrá; 6. se situarán; 7. se reservarán; 8. será; 9. se instalará; 10. se quedará; 11. contará; 12. deberán.

2. Afirmaciones.

Verdadero: 2; 3; 6; 7; 9.

Falso: 1; 4; 5; 8; 10.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Las cooperativas p. 20

1. Los principios. Relación entre principios y definiciones.

- 1° principio = 3
- 2° principio = 1
- 3° principio = 4
- 4° principio = 7
- 5° principio = 6
- 6° principio = 5
- 7° principio = 2

2. Diferencia entre un Banco y una Cooperativa de Ahorro y Crédito.

- 1. dueño; 2. accionistas; 3. decisiones; 4. acciones; 5. votos; 6. socios; 7. capital; 8. resultados; 9. créditos; 10. requisitos.

B. El microcrédito pp. 21-22

2. Relación entre las columnas.

- 1. c; 2. e, 3. a, 4. d, 5. b.

3. El microcrédito en América Latina.

	REDMICROH	REDCOM	ASOMIF	REDIMIF
País:	Honduras	Costa Rica	Nicaragua	Guatemala
Instituciones:	25	21	18	20
Clientes:	160 000	20 000	327 523	190 000
Monto de créditos concedidos:	1 800 millones de lempiras	40 millones de dólares	193,5 millones de dólares	115 millones de dólares
% de mujeres beneficiadas:	+ 80%	47%	61,5%	62%
Otros datos	Fundación: 2003 genera más de 300 000 empleos directos	Fundación 2002 el 52% de los créditos está colocado en el área rural	Fundación: 1998 228 oficinas en 129 de los 153 municipios del país	Fundación: 2001 170 oficinas y sucursales área rural = el 70% del crédito

5. Capitales y Monedas de los países centroamericanos.

Guatemala: capital Guatemala; moneda: el quetzal.

El Salvador: capital San Salvador; moneda: el dólar norteamericano.

Nicaragua: capital Managua; moneda: el córdoba.

Costa Rica: capital San José; moneda: el colón.

Panamá: capital Panamá; moneda: el balboa y el dólar norteamericano.

C. Las nuevas fuentes energéticas pp. 22-24

2. Antónimos.

la dependencia exterior ≠ el autoabastecimiento

el inconveniente ≠ la ventaja
 la energía limpia ≠ la energía contaminante
 la energía cara ≠ la energía barata
 descendente ≠ creciente
 la oferta ≠ la demanda.

3. Definiciones.

- 1. el compromiso; 2. cumplir; 3. el requisito; 4. restar; 5. la incertidumbre; 6. diversificar; 7. la competitividad; 8. promover; 9. el coste; 10. la sostenibilidad.

4. Energías en pleno desarrollo. Afirmaciones.

Verdadero: 1; 2; 5; 7; 10.

Falso: 3; 4; 6; 8; 9.

5. Análisis de las ventajas de cada energía.

	Energía eólica	Energía solar fotovoltaica
Coste	razonable	energía barata
Fiabilidad	número uno en predicciones de producción de los parques	tecnología muy fiable
Energía inagotable	límites = necesidad de viento	sí
Emisiones de CO ₂	no	no
Contaminación visual	sí, debido a los molinos, pero en general está bien aceptada	muy poca
Contaminación acústica	sí	no
Necesidad de infraestructuras	sí	no
Otras ventajas	<p>España goza de mucho viento y la tecnología lleva más de 20 años.</p> <p>Los parques permiten dar valor a tierras que no lo tenían y se pueden recuperar los terrenos.</p>	Energía al alcance de todos.

PROYECTO 1

Una campaña a favor del medioambiente

pp. 34-35

Este primer proyecto pone en práctica los conocimientos adquiridos durante las dos primeras unidades: *La responsabilidad empresarial* y *El desarrollo sostenible*. Se trata de realizar una campaña que resalte la implicación medioambiental de tres empresas españolas del sector de la construcción y de las infraestructuras de transporte: Albertis, Cintra y Acciona.

1. Grabación. Iberdrola. Presentación de la empresa. Acudir al sitio Internet de Iberdrola para tener más informaciones sobre la empresa.
2. Huella verde Iberdrola. Descripción del cartel publicitario que manifiesta la responsabilidad medioambiental de la empresa.
3. Analizar el logotipo y el eslogan de la empresa.
4. Responder a las preguntas planteadas en el cartel. Compartir las respuestas entre compañeros.
5. Actividad en parejas. Cada uno entrevista a su compañero sobre sus actitudes medioambientales. Ambos analizan las respuestas.
6. Expresión escrita y oral. Cada estudiante presenta a la clase su propia lista de soluciones para mejorar sus actitudes medioambientales.
7. Investigación y expresión oral. Acudir al sitio Internet Iberdrola/huella verde para averiguar

las motivaciones de la empresa. Presentarlas a la clase y comentarlas.

Realización del proyecto. Tres equipos van a promover una campaña nacional sobre la responsabilidad social de una de estas tres empresas: Albertis, Cintra o Acciona. Tras la presentación de las empresas, cada equipo deberá concebir un cartel, una cuña y un anuncio televisivo. Organizar una presentación de las campañas realizadas por los diferentes equipos.

Observaciones:

- Para realizar el cartel cada equipo puede inspirarse en el cartel de Iberdrola.
- La cuña debe durar entre 20 y 30 segundos. Se trata de una grabación realizada por cada equipo, en donde, por ejemplo, se puede escuchar un diálogo con un fondo musical.
- Para el anuncio televisivo, y dependiendo de las condiciones de trabajo, puede tratarse de una verdadera publicidad realizada por el equipo desde la concepción hasta su realización. Si no se tiene el material adecuado, puede tratarse de un diaporama en PowerPoint con fondo musical, en el cual se incluyen textos relacionados con el tema.

SENTEMOS BASES**Una historia de alto vuelo pp. 36-37**

1. La historia de la compañía aérea Iberia sirve de pretexto a dos actividades: primero, ordenar los párrafos cronológicamente; segundo, conjugar los verbos en pretérito indefinido de indicativo, principal tiempo estudiado en esta unidad.
2. Grabación. Cuestionario de comprensión lectora.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS**A. ¿Dónde instalar una filial de nuestra empresa? pp. 38-39**

1. Diálogo entre Álvaro, Graciela y Paloma. Tema: ¿adónde debe exportar la empresa, a países de Europa del Este o de América Latina? Contenido gramatical: el pretérito indefinido (verbos regulares e irregulares); el pluscuamperfecto; la forma progresiva.
2. Cuestionario de comprensión lectora.
3. Vocabulario. Búsqueda de sinónimos en el diálogo.
4. Vocabulario. Completar el recuadro con verbos y sustantivos.
5. Expresión oral. Resumir los puntos de vista de Álvaro, Graciela y Paloma.
6. Cuestionario sobre la situación de América Latina.
7. Debate sobre la situación de América Latina. ¿Permite una mayor inversión extranjera?

B. La internacionalización pp. 40-41

1. Multinationales con acento español. Estudio del proceso de internacionalización de las empresas españolas. Leer el texto y conjugar los verbos en pretérito perfecto o pretérito indefinido de indicativo: diferenciar estos dos tiempos del pasado.
2. Expresión escrita y oral. Resumir las 3 fases de internacionalización mencionadas en el texto y dar un título a cada una de ellas.

3. Debate sobre la importancia de América Latina en este proceso de internacionalización de las empresas españolas.
4. Grabación. Telefónica, una empresa internacional. Rellenar el cuadro según los criterios mencionados. Manejo de las cifras.
5. Expresión oral. Acudir al sitio Internet de Telefónica para preparar una presentación más detallada de la empresa
6. Investigación. Búsqueda de empresas españolas que exportan a los respectivos países representados en la clase.
7. Debate sobre qué productos (o servicios) españoles consumen o han consumido los estudiantes y qué grado de satisfacción les procuran o les han procurado.

C. Invertir en América Latina p. 41

1. Actividad en grupos. ¿A qué país de América Latina conviene exportar? Siendo representante de una empresa que quiere exportar a América Latina (ésta puede ser española o internacional), cada grupo acude al sitio Internet del Instituto español del Comercio Exterior y escoge un país latinoamericano. Luego investiga sobre su realidad económica y la viabilidad del proyecto de exportación. Finalmente, lo presenta a la clase.
2. Debate. Después de la presentación de los proyectos, la clase delibera y decide cuál de ellos es el más factible y por qué.
[Ampliación. Se puede pedir a cada grupo que exprese su decisión por escrito, justificando su elección.]

CREEMOS Y NEGOCIEMOS**A. La expatriación pp. 42-43**

Esta actividad pone de manifiesto una realidad muy importante en las empresas hoy en día: la expatriación de miembros de la plantilla que van a trabajar en países extranjeros.

1. Grabación. Leer la introducción al tema y establecer una lista de las ventajas y las desventajas de la expatriación.
2. Expresión escrita. Hacer un listado de las soluciones para mejorar los procesos de expatriación.
3. Expresión oral. Leer las opiniones de tres estudiantes sobre la expatriación y comentarlas entre compañeros.
4. Cuestionario sobre los criterios para seleccionar a un candidato a la expatriación. Establecer prioridades.

B. Seleccionar a un candidato a la expatriación p. 43

Esta simulación del proceso de selección de un candidato a la expatriación ha sido concebida para empleados de una empresa. Se puede ampliar la simulación a estudiantes de una universidad o escuela de negocios que van a cursar parte de sus estudios en el extranjero.

La clase debe dividirse entre «candidatos» y «cazatalentos»: éstos últimos conducirán el proceso mientras los otros deberán responder a cada una de las etapas para poder ser seleccionados.

1. Expresión oral y escrita. Realizar en común un cuestionario dirigido a los candidatos para determinar sus motivaciones.
2. Expresión oral. Hacer una presentación de las empresas o de las universidades a las cuales el o los candidatos van a expatriarse o irse de intercambio.
3. Los candidatos responden al cuestionario y lo entregan a los cazatalentos.
4. y 5. Los cazatalentos analizan los cuestionarios y entrevistan a los candidatos.
6. Los cazatalentos analizan las entrevistas y escogen a los mejores candidatos.

[Las entrevistas pueden ser filmadas y analizadas en clase.]

CADA DÍA MÁS

A. El Cono Sur p. 44

América Latina es un continente muy grande. En la unidad 2 hemos hablado de Centroamérica. Aquí presentamos otra de las zonas importantes que lo componen: el Cono Sur.

1. y 2. Grabación. Los países y los recursos naturales. Presentación de los países que conforman el Cono Sur y clasificación de los recursos naturales vegetales, animales y mineros. Rellenar los cuadros.
3. Investigación. Los escritores oriundos de países del Cono Sur son muy numerosos. En grupos o individualmente, buscar en Internet la biografía (y obra) de uno de los escritores mencionados u otros y presentarla a la clase.

B. El tango pp. 44-45

Este tema permitirá explorar una de las expresiones artísticas creadas y desarrolladas en Argentina y Uruguay, países del Cono Sur.

1. Grabación; ¿De dónde viene la palabra *tango*? Analizar los orígenes del tango respondiendo a las preguntas.
2. Poema al tango. Lectura del poema. Para facilitarla, se han incluido un pequeño diccionario de lunfardo y un cuadro gramatical que explica el uso del vos.
3. Investigación. Preparar y hacer una presentación sobre el tango y/o sobre Gardel, su mayor exponente.

[Ampliación: se pueden escuchar tangos en la clase, presentar documentales o películas sobre este tema: *Tango* de Saura o *Sur* de Solanas, entre otras.]

EL RINCÓN GRAMATICAL pp. 46-47

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

Una historia de alto vuelo pp. 36-37

1. Iberia.

1. se celebró; 2. aterrizó; 3. voló; 4. llegó;

5. pilotó; 6. hizo; 7. instauraron; 8. finalizó; 9. dejó; 10. entró; 11. inauguró; 12. dio; 13. Se convirtió; 14. estableció; 15. despegó; 16. lanzó; 17. realizó; 18. creó; 19. permitieron; 20. Fue; 21. fundó; 22. presidió; 23. inició; 24. puso; 25. viajó; 26. se celebraron;

27. patrocinó; 28. se produjo; 29. tuvo; 30. fueron.

Orden de los párrafos: 1. g; 2. d; 3. i; 4. a; 5. f; 6. b; 7. h; 8. c; 9. e.

2. Afirmaciones.

Verdadero: 2; 3; 4; 5; 8; 11; 14; 15; 18; 19.

Falso: 1; 6; 7; 9; 10; 12; 13; 16; 17; 20.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. ¿Dónde instalar una filial de nuestra empresa?
pp. 38-39

2. Afirmaciones.

Álvaro: 1; 3; 7; 8.

Graciela: 1; 3; 5.

Paloma: 2; 4; 6.

3. Sinónimos.

1. educación – formación; 2. clientes – consumidores; 3. vínculos – lazos; 4. sucedió – ocurrió; 5. exigirnos – imponernos; 6. acontecimientos – eventos; 7. singular – peculiar; 8. extenso – amplio; 9. paralizada – estancada; 10. fallar – equivocarnos.

4. Verbos y sustantivos.

Verbo	Sustantivo
apostar	la apuesta
consumir	el/la consumidor(a)
invertir	la inversión
instalarse	la instalación
ayudar	la ayuda
beneficiar	el beneficio
generar	la generación
garantizar	la garantía
adquirir	la adquisición
proponer	la propuesta

6. Cuestionario.

1. d; 2. a; 3. c; 4. b; 5. b; 6. a; 7. c.

B. La internacionalización pp. 40-41

1. Multinacionales con acento español.

1. han existido; 2. se dieron; 3. empezaron; 4. llegó; 5. quisieron; 6. se situó; 7. supuso / ha supuesto; 8. ha sucedido; 9. se han quedado; 10. han llegado; 11. ha desempeñado; 12. ha sido; 13. empezaron; 14. fueron; 15. permitió.

2. Las tres fases de internacionalización.

Primera fase. Años ochenta: los inicios

Las empresas españolas descubren los mercados exteriores y empiezan a exportar fuera de sus fronteras.

Segunda fase. Instalación en mercados exteriores
En la segunda fase las empresas españolas se desarrollan en el extranjero invirtiendo en filiales.

Tercera fase. Creación de multinacionales

Las firmas españolas adquieren compañías extranjeras lo que les permite instalarse en muchos países.

4. Telefónica, una empresa internacional.

Número de países en los cuales está presente: 23
 Número de clientes: 212 millones
 Número de empleados: 233 000 empleados
 Inversiones en innovación: 4 300 millones de euros
 Inversiones en proyectos de acción social: 50 millones de euros
 Porcentaje de los ingresos fuera de España: más del 63%
 Visión de la empresa: El mundo es global en la economía y la información, pero los clientes tienen preocupaciones locales. Telefónica se adapta a las culturas, a las lenguas y a las costumbres de sus clientes.

[Las ciudades que aparecen son (de arriba abajo): Acapulco, Lima y Buenos Aires]

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

A. La expatriación pp. 42-43

1. Ventajas y desventajas. Sugerencias.

Ventajas:

conocimiento de nuevas culturas / contacto con la gente y con hábitos distintos
 creatividad / cambio de escenario laboral / tratar con nuevos clientes o con un nuevo equipo de trabajo
 adquisición de una nueva perspectiva, una nueva visión de los problemas empresariales
 carrera profesional internacional / crecimiento profesional

Desventajas:

cuestiones familiares / falta de inclusión de las familias en las políticas de expatriación
falta de planificación de la carrera / garantía de mejores puestos después del regreso
la improvisación o el desconocimiento de las necesidades de los expatriados
adaptación a una nueva cultura y a un nuevo entorno laboral

2. Soluciones para mejorar los procesos de expatriación. Sugerencias.

1. Procurar la expatriación de trabajadores sin carga familiar.
2. Aumentar la contratación de personal local.
3. Crear opciones que no requieran el traslado extensivo o definitivo al extranjero.
4. Al decidir marcharse a otro país, el trabajador debe pautar de antemano las condiciones de su ida y su regreso: negociar un salario superior (observar la conversión de la moneda de su país de origen con las del país receptor), negociar un bonus de salario por expatriación.
5. Negociar el plan de carrera al retorno.
6. Pedir que la empresa asuma el gasto de vivienda.

Tomado de www.move2.es

CADA DÍA MÁS

A. El cono sur p. 44

1. Los países.

Nombre de los países que forman el Cono Sur: Chile, Argentina y Uruguay.
Número de habitantes: 60 millones.
Tasa de natalidad: baja tasa de natalidad.
Estándar de vida: alto.
Ingreso per cápita por país: Argentina \$ 18 662, Chile \$ 14 506 y Uruguay \$ 13 640.

2. Los recursos naturales. Clasificación de los productos.

Vegetales: trigo, avena, cebada, centeno, vid, olivo, soja, arroz, maíz y papa.

Animales: vacunos, ovinos, porcinos, conejos, peces.

Minerales: cobre, estaño, bórax, salitre, oro, plata, plomo, uranio, gas natural, petróleo.

B. El tango pp. 44-45

Preguntas.

1. Aparece por primera vez en 1803.
2. Lo bailan los negros y la gente del pueblo en América.
3. Definición de «tango» a finales del siglo XX: «Baile argentino de pareja enlazada, forma musical binaria y compás de dos por cuatro, difundido internacionalmente.»
4. El otro origen posible de la palabra es el origen africano, traído por los esclavos y que significa «lugar cerrado».

CUADERNO DE EJERCICIOS

SENTEMOS BASES

A. El pretérito indefinido p. 25

1. Ejercicio estructural. Poner en pretérito indefinido las frases: conjugación de los verbos en *-ir* y de los verbos con cambio de radical.
2. Una carrera exitosa. Práctica del pretérito indefinido completando un texto que relata la carrera exitosa de una ejecutiva.
[Ampliación. Resumir y/o comentar el artículo.]

B. La forma progresiva p. 26

1. a 4. Ejercicios estructurales sobre las diferentes formas progresivas: *estar*, *seguir*, *ir*, *llevar* + gerun-

dio. Cuadros gramaticales: gerundios irregulares y uso de la perífrasis *llevar* + *sin* + *infinitivo*.

C. La ventaja de ser pioneros pp. 27-28

1. Por todo el mundo. Este texto, que relata la creación de una empresa de distribución de productos españoles en Nueva Zelanda, permite usar diferentes tiempos del pasado: pretérito imperfecto, perfecto e indefinido.
2. Una *cibermultinacional* de contenidos móviles. Mismo ejercicio con el Grupo Zed. Uso de todos los tiempos del pasado descritos en el cuadro gramatical.

3. Expresión oral o escrita. Determinar las etapas de desarrollo del grupo Zed y comentarlas.
[Ampliación: basándose en las experiencias de las empresas seleccionadas, se puede pedir una investigación sobre otras PYMES españolas que han logrado o están logrando el reto de la internacionalización.]

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. La exportación pp. 29-30

1. ¿Qué significa exportar? El siguiente artículo plantea los problemas que cabe plantearse a la hora de exportar: ¿por qué? ¿cuándo? ¿cómo? Lectura y comentario del texto.
2. Vocabulario. Relacionar las palabras del recuadro con las definiciones.
3. Vocabulario. Búsqueda de sinónimos en el texto.

4. Grabación. Exportar paso a paso. En la grabación se exponen más preguntas que debe hacerse el empresario a la hora de exportar y los pasos que tendrá que seguir. Completar el recuadro. A continuación, un pequeño léxico facilitará la comprensión del texto grabado.

B. Un caso concreto pp. 31-33

A mi edad, no sé si irme a Bruselas. Este caso se relaciona con el tema de la expatriación estudiado en el libro.

1. Leer el caso.
2. Vocabulario. Encontrar el sentido de las palabras y expresiones seleccionadas.
3. Debate. Resumir el caso y comentarlo.
4. La opinión de los expertos. Leer las dos opiniones y comentarlas.
5. Actividad escrita u oral. Escoger la mejor solución y justificar la opción escogida.

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

A. El pretérito indefinido p. 25

1. Verbos en -ir:

1. se despidió; 2. Me divertí; 3. se durmieron; 4. prefirió; 5. vistió; 6. Repitieron; 7. Pediste; 8. cayó; 9. Construisteis; 10. Distribuyeron.

Pretéritos irregulares con cambio de radical:

1. se puso; 2. supiste; 3. pudieron; 4. condujiste; 5. pudimos; 6. Hubo; 7. Tuvieron; 8. fue – tradujo; 9. hicimos; 10. Fuimos; 11. vinieron; 12. anduvimos; 13. estuvo; 14. Quise; 15. supe – dijeron.

2. Una carrera exitosa.

1. Nació; 2. Me licencié; 3. cursé; 4. Inicié; 5. Dirigí; 6. fui; 7. ocupé; 8. me encargué; 9. fui; 10. formé.

B. La forma progresiva p. 26

1. Estar + gerundio.

1. están construyendo; 2. estáis haciendo – Estamos viendo; 3. están leyendo; 4. estás pensando – Estoy pensando 5. están viniendo.

2. Seguir + gerundio.

1. siguen pidiendo; 2. siguen subiendo; 3. si-

gues fumando; 4. siguen compitiendo; 5. seguir lloviendo.

3. Ir + gerundio.

1. va aumentado; 2. van saliendo; 3. va trayendo; 4. se va yendo / va yéndose; 5. va mejorando.

4. Perífrasis con llevar.

1. Llevo dos meses trabajando en un supermercado.
2. Llevo más de diez minutos esperando el autobús.
3. Lleva algún tiempo sin llover.
4. Llevan dos semanas negociando el convenio.
5. Lleva dos años sin trabajar en la empresa.
6. Llevamos muchos años siendo amigos.
7. Lleva una hora diciendo que quiere irse.
8. La fotocopidora lleva dos días sin funcionar.

C. La ventaja de ser pioneros pp. 26-27

1. Por todo el mundo.

1. han decidido; 2. dejó; 3. viajó; 4. buscó; 5. gustaba; 6. encontró; 7. creó; 8. creyó / creyeron; 9. podía; 10. ocurrió; 11. aportó; 12. dio; 13. se retransmitieron; 14. fue; 15. se han aficionado.

2. Una *cibermultinacional* de contenidos móviles.

1. conoció; 2. sabía; 3. iba; 4. ha sido; 5. ha llevado; 6. se lanzó; 7. se llamó; 8. se embarcó; 9. Era; 10. fundó; 11. pensó; 12. Había; 13. se trataba; 14. quería; 15. hizo; 16. se embarcaron; 17. inventó; 18. ha sido; 19. inició; 20. era; 21. ha logrado; 22. optaron; 23. consiguieron; 24. operaba; 25. pagó; 26. pasó; 27. han comprado; 28. alcanzó; 29. había realizado; 30. han mantenido.

1. Las etapas de desarrollo.

- 1º creación de TeleLine
- 2º fundación de LaNetro y Pyro Studios
- 3º compra de Zed
- 4º compra de MonsterMob

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. La exportación pp. 29-31

2. Definiciones.

1. los consumidores; 2. la clave; 3. el asegurador; 4. la logística; 5. los trámites administrativos; 6. satisfacer; 7. el plazo; 8. la aduana; 9. la mercancía; 10. acertar.

3. Sinónimos.

a. los emprendedores; b. las muestras; c. la legislación; d. la estrategia; e. la competencia; f. ocurrir; g. soportar; h. consolidar; i. echar; j. ampliar.

4. Exportar paso a paso. Grabación.

Pasos	Las preguntas que debe hacerse el empresario a la hora de exportar
Primer paso	¿Está preparada mi empresa para exportar? ¿Cómo se gestiona? ¿Cuál es la calidad del producto? ¿Cuáles son mis objetivos? ¿Qué futuro tengo en el mercado interno? ♦ hacer una auditoría para analizar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa (Cf. DAFO p.31) y relacionarlas con la exportación. Luego, ¿dispongo de personal cualificado para la exportación o tengo que contratar?
Segundo paso	¿Qué mercado seleccionar? ¿Dónde? ¿A quién? ¿Cómo? ♦ tener en cuenta la proximidad geográfica y cultural, la situación política y económica, la competencia nacional e internacional, las barreras arancelarias y no arancelarias. Luego, ¿qué producto exportar? ¿Con qué nombre? / ¿Para quién? ¿A qué precio? ¿A través de qué canales de distribución? Y, ¿con qué acciones de promoción?
Tercer paso	¿Qué tengo que financiar? ♦ hacer una previsión de la facturación para los próximos tres años añadiendo los gastos 'extra' relacionados con la exportación. Luego, ¿puedo realizar una cuantiosa inversión sin obtener rendimientos inmediatos?
Cuarto paso	¿Cómo tengo que establecer los primeros contactos comerciales? ♦ entrar en contacto yendo a ferias y realizando expediciones comerciales. ¿Cuáles son las opciones para establecer relaciones comerciales? ♦ encontrar un agente comercial, un distribuidor local o crear una red de ventas propia. Además, conocer la legislación y/o contratar ayuda legal local.
Quinto paso	¿Cómo fijar el precio de los productos? ♦ Tres reglas: el precio en el mercado debe ser el que el cliente puede pagar, tiene que ser competitivo y tiene que alinearse con los precios de la competencia.

B. Un caso concreto pp. 31-33

2. Vocabulario.

1. c; 2. a; 3. c; 4. b; 5. a; 6. c; 7. c; 8. b.

SENTEMOS BASES

El viaje de negocios pp. 48-49

1. Consejos para que un viaje de negocio sea un éxito. Leer el texto y comentarlo.
2. Vocabulario. Americanismos. Búsqueda de sinónimos en el texto.
3. Vocabulario. Explicar el significado de *sobre-vender* y *un programa de millaje*.
4. El imperativo. Completar el recuadro con las formas de imperativo, afirmativo o negativo, que están en negrita en el texto.
5. Debate. Los consejos que aparecen en el artículo se dirigen a mujeres ejecutivas, ¿se pueden adaptar a los ejecutivos en viaje de negocios?
6. Expresión oral. ¿Qué otros consejos pueden añadirse?
7. Crucigrama. Práctica del imperativo: a medida que los estudiantes conjugan los verbos, van descubriendo un refrán que ilustra el tema del viaje.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Una empresa multicultural pp. 50-51

1. Diálogo entre Juan y Olga. Tema: los estereotipos culturales en la empresa. Contenido gramatical: verbos regulares e irregulares en imperativo, afirmativo o negativo; empleo de los pronombres personales, en particular con el imperativo; las oraciones temporales.
2. Comprensión lectora. Cuestionario.
3. Vocabulario. Definir algunas expresiones utilizadas en el diálogo.
4. Expresión oral. ¿Cómo calificar a Juan y a Olga? Utilizar la lista de adjetivos presentados y/o añadir otros.
5. Vocabulario. Búsqueda de sinónimos en el diálogo.
6. Debate. ¿Qué debe hacer Juan? Con la ayuda de la lista de soluciones propuestas, comentar las diferentes posibilidades que se le ofrecen.

B. Negociar con extranjeros pp. 52-53

Esta actividad pone de manifiesto un tema muy importante en la actualidad: *El management intercultural*, es decir, la manera como las empresas negocian y comunican con otros países.

1. Grabación. El *management intercultural*. Cuestionario de comprensión auditiva.
2. Expresión oral. Definir con sus propias palabras el *management intercultural*.
3. y 4. Expresión oral. Buscar ejemplos parecidos a los de Alcatel y Peugeot expuestos en la grabación. ¿Cómo resolver el problema del nombre de una marca cuando puede resultar chocante en países extranjeros?
5. Dos culturas diferentes. Leer los consejos para negociar con coreanos y chilenos.
6. Expresión escrita u oral. Establecer similitudes y diferencias entre estas dos culturas y comentar las actitudes de los coreanos y de los chilenos.
7. Debate. Determinar las actitudes con las que los estudiantes pueden identificarse.
8. Interculturalidad. Apoyándose en las culturas de origen de los estudiantes, se hará una lista de consejos para negociar con éxito en sus respectivos países.

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

A. Consejos para salir adelante en el trabajo p. 54

Esta actividad aborda los problemas a los cuales nos enfrentamos en la vida laboral. Se trata de imaginar soluciones para hacer más llevadera la vida profesional.

1. ¿Qué hago? Leer los problemas que plantean las cuatro personas seleccionadas.
2. Consejos. Escoger dos consejos para cada una de las situaciones expresándose en imperativo.
3. Expresión oral. Buscar otros consejos y compartirlos con los compañeros.
4. Actividad oral en parejas. Pensar en una situación conflictiva, exponerla y pedir consejos. Luego, intercambiar los papeles.

B. Cambio de parque móvil p. 55

El objetivo de esta actividad consiste en conseguir la mejor alternativa para remplazar el parque automóvil de una empresa multinacional.

1. Comprar un coche nuevo. Leer los consejos.
2. Expresión oral. Contar una experiencia personal.
3. y 4. Negociación. Dividir la clase en cuatro equipos. Cada equipo va a representar una marca susceptible de proveer a la empresa con los coches óptimos para su actividad. Leer las consignas. Investigar sobre las marcas propuestas. Cada equipo prepara una presentación de la marca y del vehículo que ha escogido. Después del trabajo de preparación, los cuatro equipos se reúnen y cada uno presenta su propuesta comercial. Al final todos debaten y deciden cuál es la mejor propuesta. Esta actividad se termina con la redacción de una carta dirigida al director de la multinacional explicándole la decisión tomada.

CADA DÍA MÁS

La integración en América Latina pp. 56-57

En este capítulo se trata de presentar los procesos de integración económica que se han llevado a cabo

entre los países del continente y que tienden a mejorar sus relaciones comerciales y a proyectarlos con mayor fuerza ante las otras zonas comerciales en el mundo.

1. Grabación. El MERCOSUR. Completar el recuadro según los criterios seleccionados.
2. Escribir en el mapa el nombre de los países miembros y asociados.
3. La Comunidad Andina. Leer las informaciones.
4. Investigación. Búsqueda de más informaciones sobre la Comunidad Andina para completar el recuadro: lenguas oficiales; fundación y sede.
5. Investigación. Acudir a Internet para preparar una presentación completa del MERCOSUR y de la Comunidad Andina de Naciones.
6. Investigación. Buscar informaciones sobre otros tratados tales como el CARICOM, el TLC, etc. Preparar una presentación.
7. Debate. El ALCA y el ALBA. La clase se divide en dos grupos que buscarán informaciones sobre el ALCA y el ALBA. Una vez efectuada la presentación de los dos proyectos, la clase debate sobre el mejor proyecto para América Latina.

EL RINCÓN GRAMATICAL pp. 58-59

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

El viaje de negocios pp. 48-49

2. Americanismos.

- hacer las maletas = empacar
- la reserva = la reservación
- las compañías aéreas = las aerolíneas
- la llegada = el arribo

3. Significado de las palabras:

- **sobrevender:** la sobreventa (*overbooking* en inglés) es el término usado por las compañías para referirse al exceso de venta de billetes

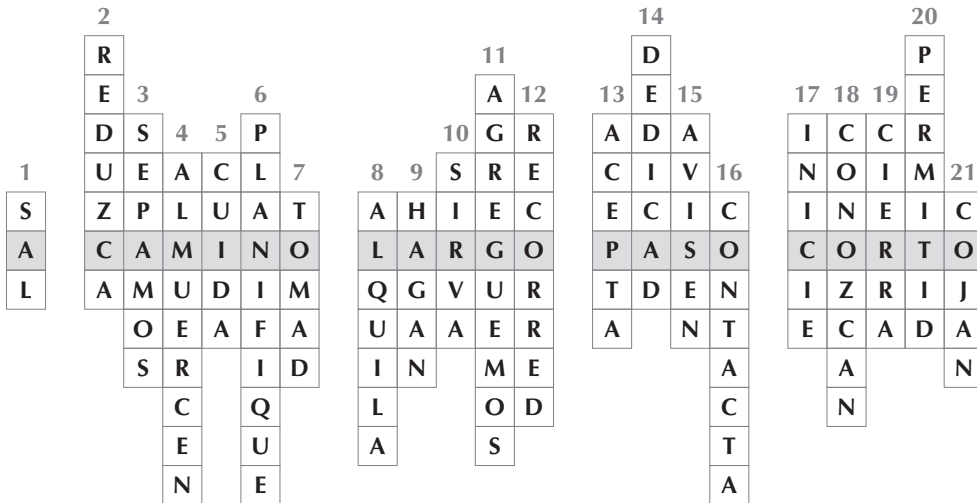
sobre la capacidad de los vuelos. En la práctica todas las compañías suelen sobrevender un 10% de su pasaje.

- **un programa de millaje:** la milla es la unidad internacional para medir distancias en la navegación marítima o aérea. Las compañías aéreas premian la preferencia y fidelidad de sus pasajeros frecuentes mediante beneficios calculados a partir de las millas recorridas y acumuladas, canjeables por vuelos u otros beneficios tales como ascensos a Clase Ejecutiva, acceso a la red de salones VIP, etc. Citemos como ejemplo la tarjeta IberiaPlus.

4. El imperativo.

Infinitivo del verbo	Verbos regulares	Verbos con modificaciones ortográficas	Verbos irregulares
verificar		verifique	
revisar	revise		
sacar		saque	
recordar			recuerde
llevar	no lleve		
confirmar	confirme		
adherir			adhiera
olvidar	no olvide		
tratar	trate		
cargar		no cargue	
mantener			mantenga
pensar			piense
tener			tenga
sentirse			no se sienta

5. Crucigrama.



ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Una empresa multicultural pp. 50-51

2. Afirmaciones.

Juan: 1; 2; 5; 6; 8.

Olga: 3; 4; 6; 7.

3. Definiciones.

Estar harto de: estar fastidiado o cansado de algo.

Tomárselo a pecho: mostrar un interés excesivo por algo.

Al menor desliz: ante un pequeño desacuerdo.

5. Sinónimos.

una sucursal – una filial

un lugar común – un estereotipo o un cliché

comprobarse – demostrarse

prevalecer – predominar

un escalafón – una jerarquía

complicar – entorpecer

un atasco – un embotellamiento

ejercer – desempeñar

un rechazo – una discriminación

B. Negociar con extranjeros pp. 52-53

1. El *management* intercultural.

Verdadero: 2; 3; 5.

Falso: 1; 4.

6. Similitudes y diferencias entre coreanos y chilenos.

Similitudes: Respeto de las jerarquías.

Se pueden encontrar algunas actitudes machistas.

No se habla de política.

Se deben tratar temas triviales en las conversaciones informales.

Diferencias: Los regalos no son admitidos por los chilenos.

En Chile sí se pueden utilizar tácticas de negociación agresivas.

En Chile es preferible recurrir a una consultora.

En Corea a un intérprete.

En Corea se saluda a las mujeres sin tocarlas.

Los chilenos pueden ser emotivos.

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

A. Consejos para salir adelante en el trabajo p. 54

2. Consejos para cada caso.

1. 5: No te pongas nerviosa, es normal estar un poco ansiosa el primer día.

6: Tómate una infusión de manzanilla.

2. 1: Pídele a la empresa que te ponga un profesor.

3: Alquila películas en inglés.

3. 2: Cómprale audífonos para su ordenador.

8: Dile francamente que la música te molesta para trabajar.

4. 4: Quédate en tu país, la vida familiar es más importante.

7: Pospón el viaje hasta después del nacimiento de tu hijo.

CADA DÍA MÁS

La integración en América Latina pp. 56-57

1. EL MERCOSUR.

Nombre completo:	Mercado Común del Sur.
Propósito del MERCOSUR:	promover el libre intercambio y una integración política entre los países miembros.
Países miembros:	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Venezuela desde junio de 2006 con un estatuto no muy claro.
Estados asociados:	Bolivia, Chile, Colombia y Ecuador.
Fecha de creación:	30 de noviembre de 1985.
Creación del nombre:	26 de marzo de 1991.
Fecha de entrada en vigencia:	15 de diciembre de 1995.
Productos que no entran en la zona libre de aranceles:	el azúcar y el sector automotriz.
El MERCOSUR es el mayor productor de:	alimentos.
Idiomas oficiales:	español y portugués.
Sede:	Montevideo, Uruguay.
Superficie:	13 millones de kilómetros cuadrados.

4. La Comunidad Andina.

Lenguas oficiales: castellano, quechua y aymará.

Fundación: 26 de mayo de 1969 en Cartagena, Colombia.

Sede: Lima, Perú.

CUADERNO DE EJERCICIOS

SENTEMOS BASES

A. *Pronombres personales* p. 34

1. Ejercicio estructural. Sustitución de uno o dos complementos por pronombres personales.

B. *El imperativo* pp. 34-37

1. Ejercicio estructural. Transformación de las frases, según el ejemplo, para practicar el imperativo, afirmativo y negativo, con pronombres personales: imperativo afirmativo con formas enclíticas e imperativo negativo.

2. Anuncios publicitarios. Completar los recuadros con las formas del imperativo: idioma formal (Vd.) e idioma informal (Tú).

[Ampliación. Ejercicio adicional: transformar los anuncios pasando del idioma formal al idioma informal y viceversa (véase el solucionario).

3. Una receta de cocina. Completar las instrucciones con las formas del imperativo (persona tú).

[Ampliación: pedir una receta a los alumnos]

4. La discriminación salarial. Completar el texto con las formas del imperativo afirmativo o negativo (persona Vd.).

[Ampliación: resumir y comentar el artículo.]

5. Normas de evacuación en caso de incendio. Completar las instrucciones con las formas del imperativo afirmativo o negativo (persona vosotros).

C. *Oraciones temporales* pp. 37-38

1. a 4. Ejercicios estructurales: oraciones con *cuando* + futuro; oraciones con *en cuanto* + subjuntivo; oraciones temporales con el verbo en indicativo o en subjuntivo; elección de la conjunción temporal según el modo utilizado.

Cuadro gramatical: «más construcciones temporales» que se añaden al cuadro del rincón gramatical del libro, p. 59.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. *La inmigración, una fuerza laboral* pp. 39-40

1. Inmigrantes, empresarios con éxito. Leer las dos historias de inmigrantes.
2. Expresión escrita. Hacer una lista de similitudes y diferencias entre las dos historias.
3. Vocabulario. Completar el cuadro con verbos o sustantivos.
4. y 5. Expresión oral. Analizar los factores que han llevado al éxito en los dos casos y proponer casos similares conocidos.
6. Grabación. El inmigrante es un emprendedor nato. Debate sobre la inmigración, el empleo de los inmigrantes, la contratación de origen, las remesas, etc.

B. *¿Os atrevéis a importar?* pp. 41-42

1. Los primeros pasos para convertirse en importador de producto. Lectura del artículo.
[Ampliación: resumir y comentar el artículo.]
2. Vocabulario. Colocar las palabras en el recuadro según su sentido y con relación a la importación, el transporte/almacenaje, los seguros o la actividad bancaria.
3. Vocabulario. Buscar en el texto o en el diccionario palabras de la misma raíz que las palabras seleccionadas.
4. Grabación. La experiencia de dos importadores. Cuestionario.
[Ampliación: debate sobre las claves de éxito para la importación.]

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

A. *Pronombres personales* p. 34

1. Uno o dos pronombres.

1. Se lo he dejado en su mesa de trabajo.
2. Nos lo mandan por correo electrónico.

3. El jefe está explicándoselas / se las está explicando.
4. Os la agradezco.
5. Te lo preparo para mañana.
6. Se lo traigo.
7. Se la habéis confirmado?

8. Me lo darán para la venta.
9. Se la enviaron.
10. Estoy entregándosela / Se la estoy entregando.
11. Se la vendieron a un precio muy alto.
12. ¿Se los has dado?

B. El imperativo pp. 34-37

1. Imperativo afirmativo y negativo.

1. Dásela. / No se la des.
2. Devuélveselo. / No se lo devuelvas.
3. Véndeselos. / No se los vendas.
4. Concédese las. / No se las concedas.
5. Preséntaselos. / No se los presentes.
6. Díselo. / No se la digas.
7. Propónsela. / No se la propongas.
8. Págaselas. / No se las pagues.
9. Auméntaselo. / No se lo aumentes.
10. Pídeselo. / No se lo pidas.

2. Anuncios publicitarios.

Idioma formal (Vd.)	Idioma informal (Tú)
Fellowes	BlackBerry Peral
Asegúrese	Disfruta
Destruyalo	Navega
Evite	Abre
Proteja	Visualiza
	IberiaPlus
	Suscríbete
	Consigue

Ejercicio adicional: prestar atención en las modificaciones ortográficas (véase el cuadro del rincón gramatical de la unidad 3, p. 47).

Idioma formal (Vd.)	Idioma informal (Tú)
BlackBerry Peral	Fellowes
Disfrute	Asegúrate
Navegue	Destruyelo
Abra	Evita
Visualice	Protege
IberiaPlus	
Suscríbase	
Consiga	

3. Una receta de cocina. La crema catalana.

Instrucciones:

1. Pon; 2. Bate; 3. Echa; 4. mézclalas; 5. separa; 6. ve; 7. Añade; 8. Vuelve; 9. déjala; 10. Reparte; 11. espera; 12. mete; 13. echa; 14. quémalo; 15. Sírvelas.

4. La discriminación salarial.

1. Llévelos; 2. negocie; 3. Céntrese; 4. Confíe; 5. pida; 6. Sea; 7. hágalo; 8. se calle; 9. Anticipese; 10. Intente; 11. prepare; 12. Busque; 13. revele.

5. Normas de evacuación en caso de incendio.

1. Conoced; 2. Sabed; 3. Corráis; 4. Caminad; 5. cerrad; 6. utilizéis; 7. desplazaos; 8. descendid; 9. Verificad.

C. Oraciones temporales pp. 37-38

1. Oraciones con cuando.

1. Cuando lo sepa, te lo diré.
2. Cuando conozcan tu dirección, te escribirán
3. Cuando vayas a Madrid, visitarás el Prado.
4. Cuando cobren el dinero, nos pagarán la factura.
5. Cuando esté en casa, me pondré a trabajar.
6. Cuando recibamos el catálogo, compraremos un ordenador.
7. Cuando termines la carrera, buscarás un empleo.

2. Oraciones con en cuanto.

1. En cuanto tengas tiempo, haz el informe.
2. En cuanto sepas las señas de Manuel, escríbele.
3. En cuanto salgas del trabajo, avísame.
4. En cuanto lo desees, ven a vernos.
5. En cuanto veas a Carmen, díselo.
6. En cuanto lo puedas, vete de vacaciones.
7. En cuanto acabes el trabajo, sal a pasear.

3. ¿Indicativo o subjuntivo?

1. sean; 2. tenga; 3. se presenten; 4. surjan; 5. comenzó; 6. terminaron; 7. se jubilen; 8. consiguió; 9. amaneció; 10. se ponen.

4. ¿Infinitivo o subjuntivo?

1. Viviremos juntos hasta que la muerte nos separe.

2. No vayas a Madrid antes de que te inviten.
3. Tienes que preparar el proyecto antes de reunirte con el jefe.
4. No se aceptan cambios después de que los artículos hayan salido de la tienda.
5. Vivió aquí hasta encontrar otro trabajo mejor en Argentina.
6. Compraos un piso antes de que suban más los precios.
7. Iremos al cine después de cenar.
8. No podrán volver a su país hasta que no termine la guerra.

el asesoramiento	asesorar	el/la asesor/a
la solicitud	solicitar	el/la solicitante
la inmigración	inmigrar	el/la inmigrante
el ahorro	ahorrar	el/la ahorrador/a

4. Factores que han llevado al éxito a los dos inmigrantes. Suregencia.

Ambos han sido tenaces y muy responsables. Han tenido espíritu emprendedor y fe en su proyecto. Han ahorrado para invertir. Además Pedro admite que hay que integrarse.

5. El inmigrante es un emprendedor nato. Preguntas.

¿Cómo buscan empleo los inmigrantes?

En Internet y gracias a los anuncios en los periódicos, pero también con el boca a boca o recurriendo a bolsas de trabajo.

¿Por qué se debe mejorar la contratación de origen?

Para poder informar mejor al futuro inmigrante y concienciarlo sobre los inconvenientes de quedarse ilegalmente en España.

¿Qué permite calificar al inmigrante de emprendedor nato?

Ha atravesado muchos obstáculos para llegar a donde está y tiene expectativas económicas.

¿Qué riesgo pueden generar las remesas?

Que las personas que las reciben se acostumbren a ellas y pretendan perpetuar esa situación.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. La inmigración, una fuerza laboral pp. 39-40

2. Similitudes y diferencias entre las dos experiencias.

Similitudes: Los dos son peruanos inmigrantes en España. Los dos tienen sus empresas en Madrid. Han obtenido un premio. Ambos son emprendedores.

Diferencias: Pedro trabaja en el sector de la construcción. Ángela trabaja en el sector de los servicios. Pedro llegó a España en 1990. Ángela llegó en 1999.

3. Vocabulario.

el premio	premiar	el/la premiado/a
el triunfo	triunfar	el/la triunfador/a

B. ¿Os atrevéis a importar? pp. 41-42

2. Vocabulario.

Importación	Transporte/almacenaje	Seguros	Actividad bancaria
la aduana	el almacén	la compañía aseguradora	abonar
el arancel	depositar	la póliza	el cambio
el contingente	la descarga	el seguro de cambio	el crédito
el cupo	la mercancía	el seguro de mercancías	la entidad financiera
el proveedor	el puerto de destino	suscribir	las formas de pago
la tasa	el puerto de origen		fluctuar
	el transitario		la moneda
	el traslado		la tarjeta de crédito
			la transferencia

3. Palabras con la misma raíz.

importar/exportar: la importación / la exportación – importador/a / exportador/a – importado/a / exportado/a – importable / exportable

el transporte: transportar – la transportación – transportado/a – transportador/a – transportable – la transportabilidad – transportador/a – el/la transportista

el proveedor: proveer – proveedor/a

el almacén: almacenar – almacenado/a – el almacenado – el almacenaje – el almacenamiento – almacenable – almacenador/a – el/la almacenista

5. La experiencia de dos importadores. Preguntas. Sugerencias.

1. ¿Cuál es la característica de la empresa de Fabio Dauzé?

Fabio Dauzé ha creado un servicio profesional de compras en un sector particular, la fabricación de cajas de embalaje en plástico o madera. Compra materiales en países de

Europa del Este y Suramérica que luego vende a empresas que lo necesitan y no quieren lanzarse en la importación.

2. ¿Qué productos importaba al principio Alberto Cebrián? ¿Y ahora?

Al principio, Alberto Cebrián importaba herramientas de Alemania que utilizaba para fabricar muebles para tiendas de decoración. Luego se dedicó a la importación de muebles, desde los de teca de Indonesia hasta muebles fabricados en China, la India o Marruecos para tener más diversidad.

3. ¿Qué tienen en común estos dos importadores?

Ambos emprendedores viajan mucho, 150 días al año Fabio Dauzé, todos los meses del año Alberto Cebrián. Los dos subrayan la importancia que tiene el afán al viaje en su actividad. La relación personal, el contacto con la gente, ésta es la clave de su éxito en la búsqueda del producto que se compra para vender.

PROYECTO 2

La feria: punto de partida de la internacionalización pp. 60-61

Este segundo proyecto pone en práctica los conocimientos adquiridos durante la tercera y cuarta unidades: *En los mercados exteriores y Empresas y globalización*. Se trata de organizar la participación de una empresa de moda en una feria textil.

1. Hacerse conocer en el mercado acudiendo a ferias comerciales. Leer el texto. Tomar nota de las informaciones. Resaltar en clase los puntos esenciales.
2. Participación en una feria de moda. La clase se divide en dos grupos. Leer las consignas. El primer grupo deberá trabajar sobre la feria de Madrid (SIMM) y el segundo sobre la feria de Guadalajara en México (Intermoda). Leer las informaciones sobre cada una de éstas. Profundizar el conocimiento acudiendo al sitio Internet de las ferias.

3. Preparación del acto. Calcular los costos de viaje, estancia y participación en la feria. Estudiar la situación del mercado textil-confección en México y en España con el fin de determinar la viabilidad de una exportación a uno de estos países. Presentar los resultados de las investigaciones a la clase.

Observaciones: La presentación debe ser profesional.

Apoyarse en datos reales obtenidos en los sitios Internet de las ferias; respaldados por estadísticas o informaciones del mercado encontradas en Internet o en la biblioteca; completados por los costos de hoteles, viajes y comida encontrados en sitios Internet de México y de España.

Los alumnos deberán hacer una presentación con un soporte informático que les servirá para ilustrar su propósito.

SENTEMOS BASES**A. La lechera emprendedora pp. 62-63**

1. «La lechera», poema de Félix María de Samaniego. Leerlo.
2. Buscar el nombre del fabulista francés que inspiró a Samaniego y la época en la que vivió el poeta español.
3. Expresión oral. Analizar la moraleja que encierra la historia y comentarla.

B. Una sociedad emprendedora p. 63

1. Un artículo del Director del Centro de Iniciativas Emprendedoras sirve para conjugar los verbos en condicional, tiempo que se estudia en esta unidad.
2. y 3. El condicional. Completar el recuadro con los verbos que acaban de conjugarse: identificar los verbos regulares e irregulares. Explicar cómo se forma el condicional.
4. Expresión oral. Valores de una sociedad emprendedora. Hacer un listado de los valores a partir del texto y comparar las listas entre todos.
5. Debate. Definición de una «sociedad emprendedora».

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS**A. Para llegar a ser líder pp. 64-65**

1. Diálogo entre Eugenio y Lucas. Tema: Para llegar a ser líder. Contenido gramatical: el condicional (verbos regulares e irregulares); usos del condicional; formación del futuro perfecto; expresión de la probabilidad; usos de *por* y *para*.
2. Comprensión lectora. Cuestionario.
3. Expresión oral. Definición de una campaña de publicidad comparativa.
[Véase en el cuaderno de ejercicios, p.45, el texto sobre la publicidad comparativa: campaña Don Simón].

4. y 5. Expresión oral. Cuestionario y debate sobre el liderazgo.
6. Vocabulario. Sentido de las expresiones seleccionadas.

B. Los líderes pp. 66-67

1. ¿Cómo llegar a ser líder? Relacionar los adjetivos del recuadro con las habilidades de liderazgo enunciadas en el texto.
2. Vocabulario. Escribir los sustantivos que corresponden a los adjetivos del recuadro.
3. y 4. Expresión oral. Clasificar las características de un líder en orden de importancia. Buscar otras características propias de un líder.
5. Perfiles de grandes hombres. Leerlos y adivinar de quién se trata.
6. Expresión oral. Describir el perfil de un líder hasta que se adivine de quién se trata.
[Esta actividad se puede hacer en parejas o ante la clase entera.]
7. Grabación. ¿Cómo llegar a ser líder en el mercado español? La experiencia de Expedia.com en España. Escuchar la entrevista del director general y rellenar el recuadro. Luego responder al cuestionario de comprensión auditiva.

CREEMOS Y NEGOCIEMOS**A. Los blogs, bitácoras modernas p. 68**

- En esta actividad se trata de hablar de los medios de comunicación modernos y cómo utilizarlos o no en el mundo empresarial.
1. Blog o página web. Hacer una lista de las diferencias entre los dos.
 2. Un blog. Leer el extracto de un *post* a propósito de Bill Gates.
 3. Expresión escrita. Escribir un comentario sobre el *post* leído.
 4. Expresión oral. Buscar un blog en dos periódicos: *El País* en España o *Clarín* en Argentina. Leer un *post* y comentarlo. Hacer luego una presenta-

ción a la clase del blog, mostrando los diferentes comentarios para poder compararlos.

[Ampliación: los alumnos pueden presentar los blogs que ellos tienen o leen frecuentemente y que están relacionados con sus centros de interés. También se puede aprovechar para hablar de facebook o de myspace.com y su uso personal y/o profesional.]

B. ¿Lanzamos o no un blog interno? p. 69

Se trata de organizar una reunión para resolver problemas de comunicación en el seno de una empresa. La actividad puede hacerse en equipos de tres alumnos o la clase se divide en tres grupos que desempeñan los papeles mencionados.

1. Toda la clase lee las consignas.
2. La reunión. Cada alumno de un equipo o cada grupo lee las consignas relativas al papel que deberá desempeñar durante la reunión. Cada uno expone sus puntos de vista y se discute sobre la mejor solución. Al final se debe tomar una decisión.

[La reunión o las reuniones pueden ser filmadas para ser visualizadas y comentadas después.]

CADA DÍA MÁS

A. Así ha cambiado España p. 70

La España actual no sería lo que es sin haber logrado su transición de la dictadura a la democracia. Para comprenderla es necesario conocer algunos aspectos fundamentales de esta historia reciente y emocionante.

1. Grabación. La transición española. Escucharla para identificar las fotografías correspondientes al texto histórico y comentarlas.

2. Grabación. Los cuatro protagonistas de las primeras elecciones democráticas. Escuchar la grabación para identificarlos y rellenar el recuadro.

[Ampliación: se puede aprovechar esta actividad para presentar un documental o una película sobre el tema. En *Youtube* se encuentran muchos vídeos al respecto.]

B. La nueva España p. 71

La España actual es emprendedora y activa. Forma parte de la Unión europea, y está presente en todos los campos de la economía, en muchos de los cuales puede servir de modelo.

1. Grabación. Una época vibrante que ha transformado el entorno económico en tres ámbitos: emprendedores más jóvenes; emprendedores con mayor nivel de estudios; el nuevo papel de la mujer en la economía del país. Completar los recuadros y comentarlos.
2. El hijo próspero. Leer el artículo sobre las filiales españolas de grandes multinacionales.
3. Debate. Explicar por qué España se configura hoy como uno de los mercados más atractivos.
4. Grabación. Explotar la pasión por el *made in Spain*. Escucharla y explicar en qué consiste el éxito del Taller Flamenco, empresa elegida para servir de ejemplo.

EL RINCÓN GRAMATICAL pp. 72-73

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

A. La lechera emprendedora pp. 62-63

2. El fabulista.

Jean de La Fontaine, poeta francés del siglo XVII (1621-1695) autor de Fábulas, entre las cuales *La lechera y el cántaro* (*La laitière et le pot au lait*).

Félix María Samaniego, fabulista español del siglo XVIII (1745-1801).

B. Una sociedad emprendedora p. 63

1. Artículo de Isidoro de Pablo, Director del Centro de Iniciativas Emprendedoras.

1. diríamos; 2. nos preguntaríamos; 3. iría;
4. podría; 5. habría; 6. volvería; 7. acabaría;
8. sería.

2. El condicional.

Infinitivo	Verbos regulares 1ª persona	Verbos irregulares 1ª persona
decir		diría
preguntarse	me preguntaría	
ir	iría	
poder		podría
haber		habría
volver	volvería	
acabar	acabaría	
ser	sería	

4. Los valores de la sociedad emprendedora.

la iniciativa
el optimismo
la ilusión por un futuro mejor
la responsabilidad
el compromiso
la autonomía
la creatividad
el afán de logro
el trabajo
el espíritu de sacrificio
la ética
la innovación
el riesgo controlado
el fracaso como experiencia

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Para llegar a ser líder pp. 64-65

2. ¿Quién lo dice?

Lucas: 1; 2; 4; 5; 7.

Eugenio: 3; 6; 8.

6. Sinónimos.

1 – b; 2 – a; 3 – a; 4 – c, 5 – b.

B. Los líderes pp. 66-67

1. ¿Cómo llegar a ser líder?

1. íntegro/a; 2. maduro/a; 3. trabajador/a;
4. solidario/a; 5. justo/a; 6. comprensivo/a;
7. reconocido/a; 8. humilde; 9. cumplidor/a;
10. respetuoso/a; 11. organizado/a; 12. creativo/a.

2. Sustantivos.

1. la organización
2. la comprensión
3. el respeto
4. el trabajo
5. la solidaridad
6. el reconocimiento
7. la madurez
8. la humildad
9. la integridad
10. la creatividad
11. el cumplimiento
12. la justicia

5. Perfiles de grandes hombres.

1. Ernesto «Che» Guevara.
2. El Rey Juan Carlos I.
3. Diego Maradona.
4. Salvador Allende.

7. ¿Cómo llegar a ser líderes en el mercado español?

Naturaleza del negocio: viajes *online*.

Lugar y fecha de nacimiento: Estados Unidos en 1996.

Año de cotización en el Nasdaq: 1999.

Presencia en el mundo: Está presente en los cuatro continentes.

Porcentaje de las ventas procedentes de Europa: 21% (13 145 millones de euros)

Nacionalidad del director general en España: sueca.

Verdadero o falso.

Verdadero: 2; 5; 6; 7; 10.

Falso: 1; 3; 4; 8; 9.

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

A. Los blogs, bitácoras modernas p. 68

1. Lista de diferencias entre un blog y una página web tradicional.

Blog	Página web tradicional
Muy fácil de editar	Editada por un experto (<i>webmaster</i>)
Se actualiza con mucha frecuencia	Los contenidos tienden a ser permanentes
El coste es cero o marginal	Conlleva un coste de mantenimiento
Se estructura por orden cronológico	Se estructura en áreas visuales
Permite la participación vía comentarios	La participación está muy limitada
Privilegia el contenido	Privilegia el aspecto visual, el diseño
Nos sorprende cada día	Permanece relativamente estable

Tomado de: <http://www.infonomia.com/img/libros/pdf/BlogsEmpresa.pdf>

CADA DÍA MÁS

A. Así ha cambiado España p. 70

1. La Transición Española. Fotografías (por orden cronológico).

- 22 de noviembre de 1975. Juramento de Juan Carlos I como Rey de España. El presidente del Consejo de Regencia, Alejandro Rodríguez de Valcárcel, comienza a leer la fórmula del juramento.
1978. Los padres de la Constitución: de izquierda a derecha y de arriba abajo: Gabriel Cisneros, José Pedro Pérez Llorca, Miguel Herrero de Miñón, Miquel Roca,

Manuel Fraga, Gregorio Peces Barba y Jordi Solé Tura, durante la redacción del texto definitivo de la Carta Magna.

- Diciembre de 1978. En el Congreso de Diputados, el rey, acompañado del Príncipe de Asturias, rubrica la Constitución Española.
- 23 de febrero de 1981. El Teniente Coronel Tejero, al mando de un pelotón de Guardias Civiles, asalta el Congreso de los Diputados.
- 28 de octubre de 1982. Felipe González y Alfonso Guerra, desde la ventana del Hotel Palace de Madrid, celebran la victoria socialista por mayoría absoluta.

2. Los cuatro protagonistas de las primeras elecciones democráticas.

1ª foto	2ª foto	3ª foto	4ª foto
Santiago Carrillo	Felipe González	Manuel Fraga	Adolfo Suárez
PCE	PSOE	AP	UCD
izquierda	izquierda	derecha	centro
9,22%	28,73%	8,16%	33,86%
19 escaños	118 escaños	16 escaños	166 escaños

B. La nueva España p. 71

1. El nuevo entorno económico.

Emprendedores más jóvenes	
Edad media:	hoy: 37 años hace 10 años: 43-44 años
Consecuencias:	el perfil de los proyectos / la asunción de riesgos / la capacidad de tomar decisiones / la estrategia del emprendedor.

Emprendedores con un mayor nivel de estudios	
Porcentaje:	hoy: 34% hace 10 años: 20%
Consecuencias:	el peso cada vez mayor de los ejecutivos españoles / la generación de riqueza social y económica.

El papel de la mujer	
Porcentaje de mujeres emprendedoras:	hoy: 39% hace 10 años: 22%
Consecuencias:	la modernización de la sociedad / el papel que juega la mujer en la sociedad actual.

3. España, uno de los mercados más atractivos. Sugerencia.

Debido a la ampliación de la UE y al desarrollo del Sudeste asiático, España ha dejado de ser un país ventajoso por su mano de obra barata. La primera fuerza de la España de hoy es su constante crecimiento económico en los últimos años. La segunda, una población de unos

45 millones de habitantes con una tasa de natalidad corregida al alza por la aportación de los inmigrantes. Finalmente, el número cada vez mayor de los ejecutivos españoles que ascienden a los altos cargos de las multinacionales favorece la adaptación al mercado local y permite satisfacer las necesidades locales para conseguir el éxito.

CUADERNO DE EJERCICIOS

SENTEMOS BASES

A. El condicional pp. 43-44

- Habítate a ser activo. Artículo que sirve de base para conjugar los verbos en condicional. [Ampliación. Resumir y/o comentar el artículo.]
- Ejercicio estructural. La probabilidad. Completar las frases en futuro y luego, según el modelo, en condicional.
- Uso del condicional en las fórmulas de cortesía. Relacionar las columnas.

B. La publicidad comparativa pp. 45-46

Actividad relacionada con el diálogo del libro del alumno, p. 64, y la pregunta 3 de la p. 65.

- ¿Es rentable enfrentarte a tus competidores? Completar el texto con preposiciones y artículos según convenga. [Ampliación. Resumir y comentar el artículo.]
- Ejercicio estructural. Locuciones. Completar las frases con las preposiciones adecuadas para formar y aprender locuciones corrientes.
- Ejercicio estructural. Usos de *por* y *para*.

C. Cultura, ocio... y negocio pp. 46-47

- ¡Qué bien suenan! Completar el texto con preposiciones y artículos según convenga. [Resumir y/o comentar el artículo.]
- Verbos que rigen preposición. Completar el recuadro con la lista de verbos propuestos. [Ampliación. Pueden buscarse otros verbos que también se usan con una o varias preposiciones.]

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Nuevos líderes para América Latina p. 48

- Grabación. Liderazgo empresarial en América Latina. Escuchar la entrevista y responder al cuestionario de comprensión auditiva.
- Expresión escrita u oral. ¿Por qué algunos países latinoamericanos van a beneficiarse con la crisis?
- Expresión escrita u oral. A partir de la entrevista grabada, analizar la concepción de liderazgo empresarial en Europa y en América Latina: similitudes y diferencias.

B. Un blog empresarial pp. 48-49

1. El blog de Inés Temple. Leer y comentar el blog sobre el valor del nombre.
2. Vocabulario. Escribir los adjetivos correspondientes a los valores fundamentales mencionados en el blog.
3. Vocabulario. Búsqueda en el texto de sinónimos de los verbos seleccionados.
4. Expresión de la impersonalidad: uso de *uno* a partir de los ejemplos del blog.
5. Grabación. Comentarios de los internautas. Resumir los argumentos de cada uno.
6. Expresión escrita y oral. Comentario personal del *post* de Inés Temple que después se leerá y comentará en clase.

C. Un caso concreto pp. 50-51

El jefe sólo valora a los 'trepas' y agresivos. El tema del caso se relaciona con el tema del liderazgo en las empresas estudiado en esta unidad.

1. Leer el caso.
2. Vocabulario. Encontrar el sentido de las expresiones seleccionadas.
3. Vocabulario. Relacionar las columnas de sinónimos.
4. Debate. Resumir y comentar el caso.
5. y 6. La opinión de los expertos. Leer y escoger una de las dos opiniones propuestas y justificar, oralmente o por escrito, la opción elegida.

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

A. El condicional pp. 43-44

1. Habitúate a ser activo.

1. recibiría; 2. encontraría; 3. confiaría; 4. esperaría; 5. Afrontaría; 6. Utilizaría; 7. Haría; 8. desaparecería; 9. intentaría; 10. Pensaría; 11. Me convertiría; 12. Empezaría; 13. perdería; 14. Recordaría; 15. tomaría.

2. Probabilidad.

1. No sé si tendré tiempo para terminar el informe.
 - No sabía si tendría tiempo para terminar el informe.
2. El representante dice que vendrá a las cuatro.
 - El representante decía que vendría a las cuatro.
3. Creo que iremos a la fábrica de Sevilla cuanto antes.
 - Creía que iríamos a la fábrica de Sevilla cuanto antes.
4. Parece que muchos colaboradores asistirán a la reunión.
 - Parecía que muchos colaboradores asistirían a la reunión.
5. Su jefe piensa que querrá un ascenso.
 - Su jefe pensaba que querría un ascenso.
6. El director supone que los sindicatos estarán de acuerdo.

- El director suponía que los sindicatos estarían de acuerdo.
7. Espero que haréis puntualmente lo necesario.
 - Esperaba que haríais puntualmente lo necesario.
8. Me imagino que te concederán una entrevista.
 - Me imaginaba que te concederían una entrevista.
9. No sabe si podrás llamarle desde el aeropuerto.
 - No sabía si podrías llamarle desde el aeropuerto.
10. Me pregunto lo que dirá la gente.
 - Me preguntaba lo que diría la gente.

3. Fórmulas de cortesía.

1. e; 2. a; 3. f; 4. b; 5. d; 6. g; 7 c.

B. La publicidad comparativa pp. 45-46

1. ¿Es rentable enfrentarte a tus competidores?

1. de; 2. en; 3. en; 4. a; 5. para; 6. a; 7. de; 8. para; 9. de; 10. en; 11. en; 12. en; 13. desde; 14. Por; 15. de; 16. de; 17. de; 18. para; 19. de; 20. de; 21. en/por; 21. en; 22. en; 23. de; 24. de; 25. de; 26. de; 27. de; 28. a; 29. de; 30. en; 31. con; 32. de; 33. hasta; 34. del; 35. a; 36. con; 37. al; 38. de; 39. de; 40. de; 41. En; 42. al; 43. a; 44. hasta; 45. hasta; 46. en; 47. de; 48. de.

2. Locuciones.

1. en cuanto; 2. en vez de; 3. de acuerdo con;
4. Por lo menos; 5. a favor de; 6. a eso de; 7. Por
ahora; 8. en contra de; 9. por encima de;
10. alrededor de; 11. a pesar de; 12. dentro de.

3. ¿Por o para?

1. por (causa); 2. para (término); 3. por (frecuen-
cia); 4. para (dirección); 5. para (comparación);
6. por (lugar aproximado); 7. para (finalidad);
8. Para (opinión); 9. por (cambio); 10. para (des-
tino); 11. por (medio); 12. por (motivo).

C. Cultura, ocio... y negocio pp. 46-47

1. ¡Qué bien suenan!

1. de; 2. a; 3. de; 4. del; 5. con; 6. en; 7. de;
8. para; 9. en; 10. de; 11. en; 12. del; 13. de;
14. de; 15. de; 16. de; 17. con; 18. de; 19. de;
20. en; 21. en; 22. a; 23. a; 24. en; 25. Según;
26. a; 27. entre; 28. al/por; 29. a/por; 30. de;
31. de; 32. a; 33. a; 34. a; 35. Desde; 36. al;
37. con; 38. desde; 39. de; 40. de; 41. en; 42. a;
43. de; 44. a; 45. en.

2. Verbos que rigen preposición.

a	en	de	con	por
decidirse a lanzarse a negarse a obligar a	confiar en consistir en fijarse en lanzarse en participar en pensar en	acabar de acordarse de dejar de encargarse de olvidarse de participar de tratar de	acabar con contar con encontrarse con luchar con soñar con tratar con	acabar por decidirse por interesarse por luchar por

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Nuevos líderes para América Latina p. 48

1. Liderazgo empresarial en América Latina. Afirmaciones.

Verdadero: 3; 5; 6; 9; 10.

Falso: 1; 2; 4; 7; 8.

B. Un blog empresarial pp. 48-49

2. Los valores fundamentales del ejecutivo. Adjetivos.

1. el prestigio	prestigioso/a
2. la credibilidad	creíble
3. la confianza	confiable
4. la integridad	íntegro/a
5. la ética	ético/a
6. la humildad	humilde
7. la autenticidad	auténtico/a
8. la honestidad	honesto/a
9. el respeto	respetable
10. la responsabilidad	responsable

3. Sinónimos.

1. acusar = culpar
6. averiguar = sondear
2. conseguir = lograr
7. conservar = mantener / sostener

3. corregir = rectificar / enmendar

8. cultivar = labrarse

4. darse cuenta = enterarse

9. emplear = contratar

5. estimar = apreciar

10. seleccionar = optar

4. Uso del indefinido uno.

Ejemplos: «Si uno se equivoca, o lo hizo en el pasado...»

«Obviamente, uno no le puede caer bien a todas las personas...»

[Observación: El indefinido uno/una sirve para expresar la impersonalidad y se refiere a la persona que habla. Se emplea especialmente con los verbos pronominales ya que no se puede usar la impersonalidad con se: **Uno/Una** se divierte todo lo que puede.]

C. Un caso concreto pp. 50-51

2. Vocabulario.

1. b; 2. a; 3. b; 4. c; 5. a; 6. c; 7. c; 8. b; 9. b;
10. a.

3. Sinónimos.

1. d; 2. c; 3. e; 4. f; 5. a; 6. b; 7. k; 8. j; 9. g;
10. l; 11. h; 12. i.

SENTEMOS BASES**El éxito en los negocios pp. 74-75**

1. Profesión de fe para lograr el éxito. El artículo sirve de base para poner en práctica las reglas de correspondencia de los tiempos y emplear el imperfecto de subjuntivo.

[Ampliación. Resumir y comentar el artículo.]

2. El imperfecto del subjuntivo. Buscar en el texto los verbos irregulares en *-ir* o con cambio de radical y conjugarlos en la 1ª persona del singular.
3. y 4. Expresión oral. Apoyándose en el texto, clasificar los factores de éxito y establecer un orden de importancia. Comentarlos y proponer más recomendaciones para alcanzar el éxito empresarial.
5. Práctica del imperfecto de subjuntivo (forma en *-ra*): a medida que los estudiantes conjugan los verbos, van descubriendo un refrán que ilustra el décimo factor al que se refiere el artículo.
6. Grabación. Un caso de diversificación. Escucharlo y resumirlo.
7. Expresión oral o escrita. Imaginar soluciones para resolver el caso utilizando las pistas de reflexión propuestas u otras que se les ocurran a los estudiantes.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS**A. Consumidores de hoy pp. 76-77**

1. Diálogo entre Claudia y Lorenzo. Tema: los hábitos de consumo y la influencia de la publicidad. Contenido gramatical: verbos regulares e irregulares del imperfecto de subjuntivo; formación de tiempos compuestos del pasado; la correspondencia de los tiempos; oraciones condicionales; oraciones comparativas.
2. Vocabulario. Completar el recuadro con sustantivos, según el modelo.
3. Vocabulario. Sentido positivo o negativo de los adjetivos seleccionados.
4. Debate. Cuestionario: comparar respuestas y debatir sobre los temas expuestos.

5. Expresión oral. Analizar a los dos personajes del diálogo, insistiendo sobre las cualidades y defectos de cada uno.

[Ampliación. Ventajas e inconvenientes del consumismo.]

B. Un producto líder de América Latina**pp. 78-79**

1. Un mundo de telenovelas. Leer el artículo.
2. Vocabulario. Completar el recuadro con el nombre de países, capitales y gentilicios.
3. Vocabulario. Búsqueda de sinónimos para relacionar las dos columnas.
4. Comprensión lectora. Cuestionario.
5. Grabación. La importancia económica de las telenovelas. Rellenar el cuadro.
6. Grabación. Escuchar a los expertos a propósito de las telenovelas y explicar qué temas abordan y por qué tienen tanto éxito.
7. y 8. Expresión oral. ¿Cuáles son las telenovelas latinoamericanas que se miran en los respectivos países de los estudiantes? Contar el argumento de una telenovela conocida.
9. Mirar el primer capítulo de *Kassandra* o *Mari-ma* en *Youtube* (y/u otros) y comentarlos con los compañeros.

[Ampliación. Puede ser la oportunidad para que los alumnos hablen de la producción televisiva de su país, comparándola con las telenovelas o con otras producciones extranjeras. También se puede hablar del uso y abuso de la televisión.]

CREEMOS Y NEGOCIEMOS**A. El nuevo consumidor pp. 80-81**

Se trata de determinar las costumbres de los consumidores de hoy.

1. Los consumidores mexicanos. Leer el artículo.
2. y 3. Expresión oral. Describir las características de estos consumidores y decir si existen otras categorías de consumidores. Comentar entre compañeros sus propias particularidades como consumidores.

- Actividad en parejas. Escoger una de las categorías de consumidores y hacer una lista de algunos de los productos que consumen. Justificar la elección de los productos durante la presentación.
- Grabación. Los *kidults*. Cuestionario de comprensión auditiva.
- Debate. Acudir al sitio Internet del centro de estudios Inpsicon (Investigación en la Psicología del Consumidor). Responder al cuestionario. Comparar respuestas y debatir sobre los diferentes aspectos del cuestionario.

B. El mejor producto al mejor precio para el mejor consumidor p. 81

Esta actividad está concebida para un trabajo de marketing en equipo. Se eligen productos o servicios. Dos equipos trabajan sobre marcas competidoras: Danone versus Nestlé, Coca Cola y Pepsi Cola, dos cadenas de hoteles competidoras, dos compañías aéreas, etc. Cada equipo deberá informarse para poder vender su producto y hacer resaltar sus cualidades frente a las de su competencia directa. Se hacen estas presentaciones y debates en clase. Al final, la clase determina cuál es el mejor producto o servicio.

CADA DÍA MÁS

A. Los desafíos del turismo español p. 82

El turismo ha sido para España motor de desarrollo, acceso al mundo exterior en una época

de autarquía. A través de esta actividad podremos descubrir la importancia de este sector y su vitalidad actual.

- El turismo en evolución continua. Leer el artículo.
- Conocimientos sobre España. Situar en un mapa de España los monumentos que forman parte del turismo cultural español.
- y 4. Grabación. Una nueva ruta turística. Escucharla para identificar a Don Quijote y relacionar las columnas. Debate sobre el personaje de Don Quijote.
[Ampliación. Esta actividad puede ser una buena oportunidad para hablar de la importancia de El Quijote en la literatura española y universal, leer algunos extractos de la obra de Cervantes, etc. También puede permitir un estudio de las regiones de España y de su régimen de autonomías.]
- y 6. Grabación. Texto del novelista contemporáneo Javier Romeo. Resumir el diálogo entre el padre y el hijo y comentar el final del texto.

B. Señas de hispanidad p. 83

- Elementos de la cultura española. Rellenar el crucigrama.
- Realizar un crucigrama propio, elaborando y preparando las definiciones.

EL RINCÓN GRAMATICAL pp. 84-85

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

El éxito en los negocios pp. 74-75

1. Profesión de fe para lograr el éxito.

- consiguiera/consiguiese; 2. tuvieran/tuviesen; 3. conocieran/conociesen; 4. pusieran/pusiesen; 5. se dejara/dejase; 6. asumiera/asumiese; 7. se equivocara/equivocase; 8. aprendiera/aprendiese; 9. supieran/supiesen; 10. estuviera/estuviese; 11. confiaran/confiasen; 12. pensarán/pensasen; 13. se acercaran/acercasen; 14. olvidaran/olvidasen; 15. incorporaran/incorporasen; 16. valora-

- ran/valorasen; 17. fueran/fuesen; 18. arrastrara/arrastrase; 19. recogieran/recogiesen; 20. dotaran/dotasen; 21. resultara/resultase; 22. vigilaran/vigilasen; 23. impedirían/impidiesen; 24. se diversificara/diversificase; 25. se beneficiara/beneficiase.

2. El imperfecto de subjuntivo.

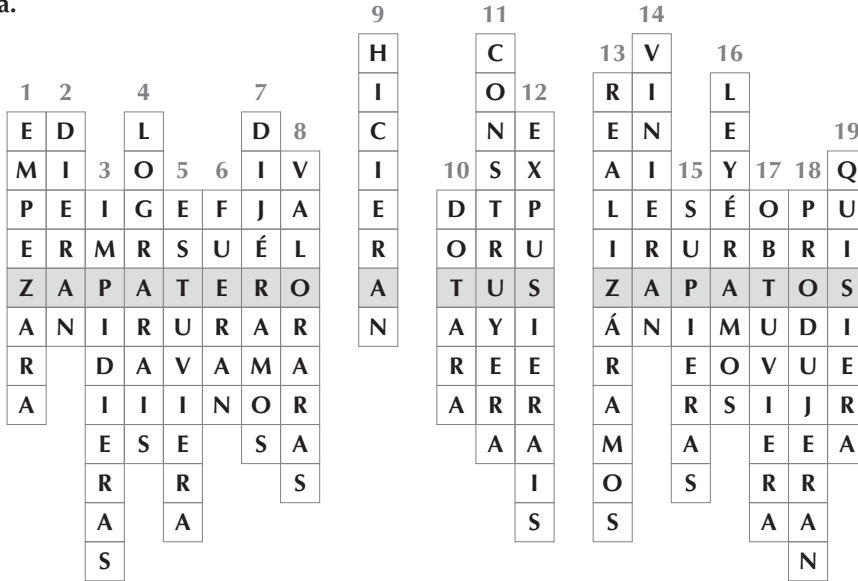
Verbos irregulares en -ir:

conseguir → conseguí; impedir → impedí.

Verbos con cambio de radical:

tener → tuve; poner → puse; saber → supe; estar → estuve; ser → fui.

5. Crucigrama.



ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Consumidores de hoy pp. 76-77

2. Vocabulario.

Invertir	la inversión	el/la inversor/a – el/la inversionista
Gastar	el gasto	el/la gastador/a
Mentir	la mentira	el/la mentiroso/a
Comprar	la compra	el/la comprador/a
Derrochar	el derroche	el/la derrochador/a
Soñar	el sueño	el/la soñador/a
Ganar	la ganancia	el/la ganador/a
Engañar	el engaño	el/la engañador/a

3. Adjetivos positivos o negativos.

Positivos: razonable; seguro/a; sano/a; justo/a; abierto/a.

Negativos: difícil; derrochador/a; nocivo/a; irreflexivo/a; intempestivo/a.

B. Un producto líder de América Latina pp. 78-79

2. Países, capitales y gentilicios.

País	capital	gentilicio
Filipinas	Manila	filipino/a
México	México Distrito Federal (DF)	mexicano/a
Francia	París	francés/a
Bulgaria	Sofía	búlgaro/a
Serbia	Belgrado	serbio/a
Costa de Marfil	Abiyán (capital económica)	marfileño/a
Indonesia	Yakarta	indonesio/a
Venezuela	Caracas	venezolano/a

3. Sinónimos.

1. b; 2. a; 3. e; 4. c; 5. d; 6. i; 7. j; 8. f; 9. h; 10. g.

4. Afirmaciones.

Verdadero: 2; 3; 4; 7.

Falso: 1; 5; 6; 8.

5. La importancia económica de las telenovelas.

Número de países a los cuales se exportan:	más de cien.
Costos de producción:	Entre 50 y 60 mil dólares por capítulo.
Número de capítulos que tiene una telenovela:	un promedio de 160.
Costo de publicidad:	En el horario estelar 60 mil dólares por 30 segundos de publicidad.

6. Comentario de los expertos. Sugerencias.

a. ¿Qué tipos de temas tocan las telenovelas?

Tocan temas que tienen que ver con los latinoamericanos con un sabor local. Hablan de sentimientos profundos y universales, de los dramas de la vida.

b. ¿Por qué tienen éxito ante el espectador?

El espectador se identifica con las telenovelas a pesar de las diferencias culturales. El telespectador sigue el curso de la historia que termina con el triunfo del amor y de la justicia;

y siente que al menos en la ficción se puede lograr la felicidad.

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

A. *El nuevo consumidor* pp. 80-81

5. Los Kidults.

Verdadero: 2; 4; 5; 7.

Falso: 1; 3; 6.

CADA DÍA MÁS

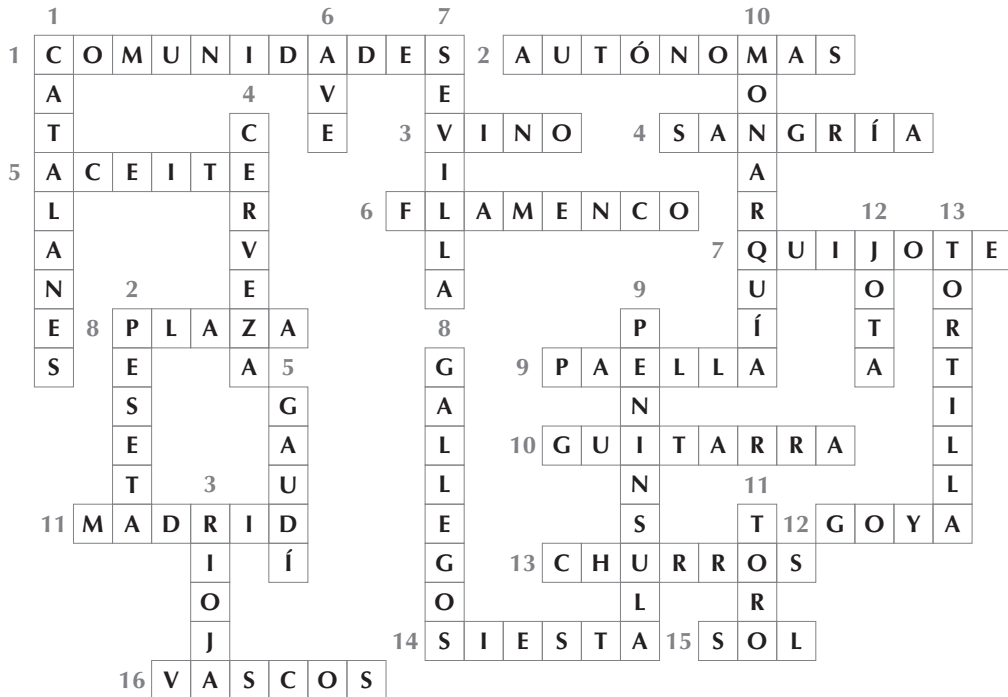
A. *Los desafíos del turismo español* p. 82

4. Las aventuras del caballero andante.

Campo de Criptana	molinos de viento	gigantes con los que luchó
Ruidera	posada	en ella fue armado caballero
El Toboso	casa de Dulcinea	la enamorada del caballero
Manzanares	encinar	liberó a un muchacho

B. Señas de identidad p. 83

5. Crucigrama.



CUADERNO DE EJERCICIOS

SENTEMOS BASES

A. La correspondencia de los tiempos pp. 52-53

1. Ejercicio estructural. Poner los verbos en el tiempo correspondiente.
2. Historia de una metamorfosis. Completar el artículo conjugando los verbos en el tiempo correspondiente.
[Ampliación. Resumir y comentar el artículo.]

B. La oración hipotética p. 53

1. Tener éxito con una nueva empresa en Internet. Completar el artículo con el imperfecto del subjuntivo o el condicional.
[Ampliación. Resumir y comentar el artículo.]

C. Oraciones de relativo p. 54

1. Ejercicio estructural sobre los pronombres relativos. Cuadro gramatical: Pronombres relativos.
2. Ejercicio estructural. Uso del indicativo o del subjuntivo en las oraciones relativas, según los modelos.

D. Marketing p. 55

1. ¿Dominas bien el vocabulario de marketing? Responder al test.
2. Analizar entre compañeros el resultado del test.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Romper esquemas pp. 56-57

1. ¿Cómo encontrar nuevas oportunidades de negocio y ampliar tu mercado? Leer el artículo.
2. Vocabulario. Relacionar las palabras y expresiones con las definiciones.
3. Grabación. Como un cohete. Identificar los productos y rellenar los cuadros.

B. La industria del fútbol pp. 58-59

1. Más allá de la pasión deportiva. Leer el artículo.
2. Vocabulario. Con la ayuda del texto, definir las palabras seleccionadas.

- Vocabulario. Búsqueda en el texto de los sustantivos correspondientes a los verbos seleccionados.
- Vocabulario. Búsqueda en el texto de sinónimos de los verbos seleccionados.
- Comprensión lectora. Cuestionario.

- Expresión oral. ¿Qué sabes del fútbol latinoamericano? Cuestionario.
- Expresión oral. Explicar las reglas del fútbol a los/as compañeros/as que las desconozcan.
- Debate sobre la economía del fútbol moderno. Cuestionario.

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

A. La correspondencia de los tiempos pp. 52-53

1. Tiempo correspondiente.

- vinieras / viniesen; 2. haya llegado; 3. fuéramos / fuésemos; 4. trajera / trajese; 5. te decidás; 6. estuviera / estuviese; 7. dijera / dijese; 8. respetaran / respetasen; 9. se pierdan; 10. tengáis; 11. se diera / diese; 12. regrese; 13. sepas; 14. haga; 15. se pusiera / pusiese.

2. Historia de una metamorfosis.

- abandonara / abandonase; 2. convirtiera / convirtiese; 3. se limpiaran / limpiasen; 4. quisieran / quisiesen; 5. pudieran / pudiesen; 6. hiciera / hiciese; 7. fuera / fuese; 8. cerráramos / cerrásemos; 9. cambiáramos / cambiásemos; 10. nos dedicáramos / dedicásemos; 11. rompa; 12. alcancen; 13. lleguen.

B. La oración hipotética p. 53

Tener éxito con una nueva empresa en Internet.

- quisieras / quisieses; 2. focalizaras / focalizases; 3. evitaras / evitases; 4. trataras / tratases; 5. inventaras / inventases; 6. decidieras/ decidieses; 7. emplearas / empleases; 8. fueras / fueses; 9. recordaras / recordases; 10. te centraras / centrases; 11. intentaras / intentases; 12. desarrollaras / desarrollases; 13. tuvieras / tuvieses; 14. planearas, / planeases; 15. supieras / supieses; 16. hubieran / hubiesen ajustado; 17. consiguieras / consiguieses; 18. pensaras / pensases; 19. tomaras / tomaras; 20. lograrías.

C. Oraciones de relativo p. 54

1. Pronombres relativos.

- quien/el que/el cual; 2. que; 3. lo que; 4. quien/al que/al cual; 5. cuya; 6. las que; 7. la que/la cual; 8. cuyas; 9. que; 10. la que/la cual – lo que/lo cual.

2. ¿Indicativo o subjuntivo?

- Necesito una secretaria que sepa hablar inglés.
- Son asuntos muy delicados de los que/de los cuales no quiero hablar.
- He hablado con el jefe con quien/el que/al cual tuve una discusión hace una semana.
- Solicita una beca que le permita vivir en el extranjero.
- Al lado vive un ingeniero que trabaja en mi empresa.
- Han hecho un gran hallazgo gracias al que/al cual pueden fabricarse muchos productos.
- El director admite propuestas que no sean subversivas.
- Nos recomiendan buscar a un abogado que defienda bien a sus clientes.

D. Marketing p. 55

1. Vocabulario de marketing.

- c; 2. a; 3. b; 4. a; 5. c; 6. a; 7. c; 8. b; 9. b; 10. a; 11. c; 12. b.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Romper esquemas pp. 56-57

2. Vocabulario.

- d; 2. i; 3. f; 4. h; 5. a; 6. e; 7. j; 8. c; 9. g; 10. b.

3. Como un cohete.

Renault Mégane	
Lanzamiento:	línea de modelos diferentes que Renault lanzó en 2002
Ventas:	campeona en ventas
Segmento:	coches (automóvil)
Clave del éxito:	La línea Mégane se caracteriza por su gran variedad de carrocerías y de versiones: modelos para todos los gustos y todos los bolsillos.

Cruzcampo Light	
Lanzamiento:	Cruzcampo lanzó la versión <i>light</i> hace poco tiempo
Ventas:	más de 3 millones de clientes rápidamente
Segmento:	cerveza (bebidas)
Clave del éxito:	Nueva categoría de producto dirigida a los que cuidan su salud: una cerveza con menos calorías y menos alcohol pero el mismo cuerpo y sabor para conservar a los clientes tradicionales y atraer a nuevos clientes.

iPhone 3G	
Lanzamiento:	junio de 2007 en Estados Unidos
Ventas:	500 000 unidades vendidas en 2 días
Segmento:	teléfonos móviles (telecomunicaciones)
Clave del éxito:	3 productos en uno: teléfono / iPod / ordenador para navegar en Internet + facilidad de uso (sello de la casa) y marca renombrada: Apple.

Calgonit	
Lanzamiento:	Nuevo producto que se lanzó hace poco tiempo
Ventas:	ha alcanzado el 18,6% del segmento
Segmento:	detergentes para lavavajillas (droguería)
Clave del éxito:	Cápsulas monodosis que llevan 4 productos en uno (menos productos en la cesta de la compra) + comodidad y facilidad de uso sin tener que retirar el envoltorio.

B. La industria del fútbol pp. 58-59

2. Definiciones.

La indumentaria: el conjunto de todo lo que sirve para vestirse, aquí ropa deportiva.

El palco: espacio reservado, con varios asientos, en un estadio de fútbol.

La cuota social: cantidad de dinero que se paga como socio de una entidad.

El boleto: entrada de espectáculo.

3. Sustantivos.

transferir	la transferencia
transmitir	la transmisión
patrocinar	el patrocinio

recaudar	la recaudación
entrar	la entrada
asistir	la asistencia

4. Sinónimos.

suscitar	generar
conseguir/lograr	obtener
comprender	incluir
añadir	agregar
transformar	convertir
mostrar/indicar	señalar
vender/despachar	expender
recalcar	destacar
fructificar	aprovechar
deducirse	desprenderse

5. Preguntas sobre el texto.

1. ¿Cuáles son las fuentes de ingreso de los clubes latinoamericanos?

Las fuentes de ingresos son: la transferencia de jugadores al extranjero, la venta de entradas, los patrocinadores, la transmisión televisiva, los abonos, las cuotas sociales.

2. ¿Qué país es el que vende más jugadores al extranjero?

Argentina es el país que vende más jugadores al extranjero.

3. ¿En qué continente juega la mayoría de jugadores latinoamericanos expatriados?

La mayoría juega en Europa.

4. ¿La asistencia a los estadios es mayor en Latinoamérica o en Europa?

La asistencia es mayor en Europa.

5. ¿De qué manera participan otros sectores de la economía en la industria del fútbol?

Otros sectores de la economía suelen participar en la industria del fútbol como patrocinadores: el sector textil y del calzado participan como patrocinadores técnicos; el sector alimentos y bebidas, seguros, bancos y tecnología como patrocinadores en la publicidad.

PROYECTO 3

CANDIDATURA PARA LOS JUEGOS OLÍMPICOS

Este tercer proyecto pone en práctica los conocimientos adquiridos durante la quinta y sexta unidades: *Liderando empresas* y *¡A ganar mercados!* Se trata de organizar un evento mundial en un país de América Latina. Será la oportunidad para conocer de más cerca su economía, su cultura y a su gente.

A. Madrid, candidata a organizar los Juegos Olímpicos de 2016 pp. 86-87

1. Expresión oral: observar los logos y explicar lo que cada uno representa.
2. Votar por uno de los logos e indicar las razones de la elección.
3. Grabación. Escucharla y responder al cuestionario.
4. Grabación. Escucharla y dar su opinión sobre el logo «Madrid 2016».

B. Una ciudad de Hispanoamérica para la sede de los Juegos Olímpicos de 2020 p. 87

Se divide a la clase en tres grupos. Cada uno de ellos va a representar una ciudad: Buenos Aires, México D.F. y Santiago. Para proponer la candidatura de las ciudades, los equipos investigarán y prepararán un informe que deberán presentar a la clase erigida en Comité Olímpico Internacional, el cual tendrá que escoger entre las tres ciudades.

Las presentaciones deben mostrar las cualidades de cada una de las ciudades para organizar un evento de semejante magnitud. Los equipos pueden mostrar vídeos, fotografías, datos económicos y ante todo hacer previsiones de las necesidades en infraestructura para que los juegos puedan realizarse: construcción de estadios, villa olímpica, mejora en transportes, etc.

[Ampliación: los estudiantes también podrán crear un logo y carteles que se utilicen para promocionar el evento.]

SOLUCIONARIO

A. Madrid, candidata a organizar los Juegos Olímpicos de 2016 pp. 86-87

3. Ya tenemos logo «Madrid 2016». Preguntas
¿Cuál de los logos ha sido escogido oficialmente?
El de la mano que simboliza los 5 aros olímpicos, uno por dedo.
¿Qué representa la imagen ganadora?
La mano cerrada en forma de 'M' representa Madrid y los ansiados juegos olímpicos de 2016.

¿Cómo se llama?

Se llama «Corle»

¿Quién lo eligió?

Ha sido elegido por miles de madrileños.

¿Qué porcentaje de los votos obtuvo?

Obtuvo el 33% de los votos.

¿Cuántas personas participaron en la votación?

Votaron 113 817 personas.

SENTEMOS BASES

A. *Al salir del máster* pp. 88-89

1. Características de los jóvenes directivos. Leer las declaraciones de tres directivos.
2. Ejercicio sobre el estilo indirecto. Transformar en estilo indirecto las tres declaraciones. Véase el cuadro del rincón gramatical: El estilo indirecto.
3. Leer las opiniones de dos directivos más y transformarlas en estilo directo.
4. Expresión oral. Dar su opinión sobre las características de los jóvenes directivos.
5. Grabación. Completar el cuadro y comentar las ventajas y los inconvenientes de ser un joven directivo.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. *Motivando a sus empleados* pp. 90-91

1. Diálogo entre Nicolás e Iker. Tema: La motivación de los empleados y el ambiente en el trabajo. Contenido gramatical: expresión del deseo; forma pasiva e impersonalidad.
2. Vocabulario. Búsqueda en el texto de sinónimos para completar el recuadro (verbos y sustantivos).
3. Vocabulario. Encontrar el intruso en las cinco listas de sustantivos propuestas.
4. Expresión oral. Cuestionario sobre cómo motivar a los empleados.
5. Expresión oral o escrita. Profundizar en parejas las ideas de motivación de la plantilla.
6. Expresión oral: dar su punto de vista sobre las opiniones de los personajes del diálogo.

B. *Emprendedoras chilenas* pp. 92-93

1. Experiencias de emprendimiento. Leer las dos historias de emprendedoras.
2. Vocabulario. Relacionar las columnas de expresiones seleccionadas en los textos.
3. Vocabulario. Búsqueda en los textos de palabras para completar los recuadros.

4. Comprensión lectora. Cuestionario sobre la experiencia de las dos emprendedoras chilenas.
5. y 6. Expresión oral o escrita. Resumir las experiencias subrayando las cualidades que debe tener un emprendedor.

[Ampliación: se puede aprovechar esta actividad para hablar de la mujer en el mundo empresarial, basándose en la experiencia de cada uno y en la realidad de la mujer emprendedora en el país de los estudiantes.]

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

A. *Marcas líderes de América Latina* pp. 94-95

1. Marcas latinoamericanas famosas. Observar los logos relacionándolos con el sector de actividad y rellenando el recuadro.
2. Expresión oral. Investigar en Internet y preparar una presentación de las marcas para la clase.
3. Las mejores marcas latinoamericanas. Leer el documento.
4. Expresión oral o escrita. Cuestionario de comprensión lectora.

[Ampliación: se puede hacer una investigación para saber si hay productos o marcas latinoamericanas que se distribuyen en el país de los estudiantes.]

B. *¿Dónde ser candidato?* p. 95

Se trata de una simulación de contratación. Puede ser la oportunidad para redactar currículos y cartas de presentación (véase *Al día Inicial* y *Al día Superior*).

1. Buscar más informaciones sobre las principales marcas de América Latina.
2. Expresión oral. Determinar en cuál de estas empresas latinoamericanas les gustaría trabajar a los estudiantes.
3. Simulación de contratación. Dividir la clase en binomios: uno hará el papel de cazatalentos y el otro de candidato. Se entregan los currículos y la carta de presentación; el cazatalentos hace

pasar una entrevista. Luego, se intercambian los papeles.

[Este proceso puede ser filmado. Se visiona cada una de las entrevistas para analizar el comportamiento y corregir el idioma de cada alumno.]

CADA DÍA MÁS

A. *Artistas latinoamericanos mundialmente conocidos* pp. 96-97

Esta actividad va a permitir poner de manifiesto la importancia cada vez mayor de los artistas y de la cultura latina en el mundo.

1. y 3. Identificar las fotografías de los artistas. ¿Quiénes son? ¿De qué nacionalidad son? ¿Cuál de ellos es conocido en el país de los estudiantes y por qué?
4. a 7. Expresión oral. Sondear los conocimientos culturales de los estudiantes sobre el Che y Frida Khalo.

[Ampliación: se puede aprovechar esta actividad para profundizar sobre cada uno de los personajes y de los artistas seleccionados. También se puede pasar extractos de las películas *Diarios de motocicleta* o *Frida*.]

8. Escuchar la canción del cantante colombiano Juanes «A Dios le pido». Rellenar los espacios vacíos.
9. Expresión oral sobre el tema central de la canción.
10. Ampliar conocimientos. Buscar informaciones sobre otros artistas latinoamericanos conocidos y presentarlos a la clase.
[Ampliación. También se puede aprovechar esta actividad para buscar informaciones sobre artistas españoles conocidos.]

B. *El mercado de discos latinos en Estados Unidos* p. 97

1. Hispanos siguen comprando discos. Leer el texto.
2. Expresión oral. Explicar por qué la gente sigue o no comprando discos.
3. Grabación. Escucharla y comentar los argumentos del propietario de una tienda de discos en Miami.
4. Debate en clase sobre la piratería y los derechos intelectuales de los artistas.

EL RINCÓN GRAMATICAL pp. 98-99

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

Al salir del máster pp. 88-89

2. Características de los jóvenes directivos. Estilo indirecto. Sugerencias.

José Molina **declaró que** los jóvenes **solían** tener muchas cosas en común. **Explicó que desprendían** mucho entusiasmo y que **eran** muy orgullosos de su éxito, un éxito basado en la confianza que les **habían otorgado** quienes les **habían colocado ahí/allí** arriba. **Añadió que**, sin embargo, **tenían** que pensar que **se apostaba** cada vez más por el talante y por hablar el mismo lenguaje que el resto del personal.

Juan Belda **preguntó si había** características que **definieran** el nuevo estilo de los jóvenes directivos. **Afirmó que**, a **su** modo de ver, el joven directivo **era** más abierto porque **se daba cuen-**

ta de que le **faltaban** cosas, que **tenía** que seguir aprendiendo. **Aclaró que** las empresas **solían** seleccionar a **aquellos** ejecutivos para que **demonstraran** su predisposición al cambio y que **se valieran** de la trayectoria multidisciplinar de su formación académica. **Y aseguró que** ambos factores, asociados a la juventud, **conformaban** un nuevo estilo de gestión.

José Ramón Colominas **advirtió que él iba** a dirigirse a los jóvenes directivos que **estaban** en **aquella** sala. **Les dijo que si eran** recién llegados al área directiva, pronto **observarían** que mantener la armonía y el equilibrio dentro del equipo que **gestionaban era** vital si **querían** prosperar. **Agregó que** esa misma confianza que **ofrecían a su** equipo **podía** ser mal interpretada por algún que otro miembro del mismo, por lo que **tendrían** que buscar el adecuado equilibrio entre confianza y exigencia.

3. Estilo directo.

Pablo Contreras subrayó: «Para **mí**, **poseemos** características fundamentales y la primera **es nuestra** valentía a la hora de tomar decisiones. El mundo de la empresa **va** tan rápido que a veces lo importante **es** tomar una decisión aunque no **sea** del todo correcto, antes que no tomarla. En general, las empresas **tienden** a **seleccionarnos** para sus puestos directivos porque **saben** que **pueden** contar con **nosotros** para que **fomentemos** otros líderes dentro de **nuestros** equipos.»

Fernando Jiménez mencionó: «**Existe** un rasgo característico entre los jóvenes ejecutivos y **es** el espíritu de sacrificio, una de cuyas primeras

expresiones **es**, sin duda alguna, la aceptación de la movilidad geográfica. Si **quieres** progresar **tienes** que dar ciertos pasos. **Yo me vine** de Jaén a Madrid con la familia y los bártulos y **me dijeron** que estaba loco. Los que **trabajamos** en una multinacional, como **yo**, **vamos** perdiendo el miedo a las mudanzas y los viajes. Estar **hoy aquí** y **mañana** en Frankfurt en una reunión donde **hay** desde hindués hasta sudamericanos **resulta** muy enriquecedor.»

5. Pros y contras de ser un joven directivo.

Ventajas: 1; 4; 5; 7; 9.

Inconvenientes: 2; 3; 6; 8.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Motivando a sus empleados pp. 90-91

2. Sinónimos de los verbos y sustantivos.

estimular	motivar	la motivación – el estímulo
examinar	analizar	el análisis – el examen
enojarse	enfurecerse	el enfurecimiento – el enojo
gustar	encantar	el encanto – el gusto
solucionar	resolver	la solución

3. El intruso.

- la plantilla = varias personas;
- el puesto = una persona;
- el empresario = una persona;
- el profesor = el que transmite;
- el edificio = el que contiene.

B. Emprendedoras chilenas pp. 92-93

2. Relaciona las dos columnas.

- d; 2. a; 3. f; 4. c; 5. b; 6. e.

3. Vocabulario.

fundar	la fundación	egresar	egresado/a
asociarse	el socio / la socia	ingresar	el ingreso
buscar	la búsqueda	apoyar	el apoyo
cerrar	el cierre	endeudarse	la deuda
encargar	el encargo	recomendar	la recomendación
aspirar	la aspiración	desechar	el desecho
dibujar	el/la dibujante	construir	la construcción

4. Sentido positivo o negativo.

Positivo: 4; 5; 6; 8; 9.

Negativo: 1; 2; 3; 7; 10.

5. Resúmenes. Sugerencias

a. Ximena Joannon trabajó primero como arquitecta y después se asoció con su esposo para poder tener hijos. La empresa nació en el 2001 y desde entonces siempre han tenido contratos. Emplean a siete personas. La empresa asume el riesgo de una caja fluctuante. Les gusta hacer todo tipo de trabajos, desde los más pequeños a los más grandes y consideran el ser versátiles como un plus.

b. Valeria Auda fundó su empresa en 1994 con una socia. Actualmente la empresa es líder en su sector en América Latina y se dedica a la exportación de productos del mar. Empezaron el negocio porque, por razones familiares, no podían emplearse a tiempo completo. Comenzaron sin un centavo y sin el apoyo de los bancos, pero nunca se endeudaron. Se dieron cuenta de que había una buena oportunidad en la industria salmónera, produciendo caviar de salmón. Actualmente facturan 3 millones de dólares.

6. Cualidades que debe tener un emprendedor. Sugerencia.

Hay que saber trabajar en equipo, adoptar responsabilidades, ser perseverante, obtener beneficios ya que hay personas que dependen de ti. Hay que estar concientes de que las buenas ideas no caen del cielo, que los negocios son fruto del trabajo, de la dedicación. Se necesita ser personas estables, no pretender abarcar grandes volúmenes sino hacer productos de calidad.

CREEMOS Y NEGOCIEMOS

Marcas líderes en América Latina pp. 94-95

1. Marcas y sectores de actividad.

Bimbo – alimentación
Sodimac – distribución
Falabella – distribución
Lan – transporte aéreo
Televisa – telecomunicaciones
Bancolombia – banca
Davivienda – banca
Claro – telecomunicaciones

4. Preguntas. Sugerencias

a. ¿Cómo ha influenciado la globalización en las marcas latinoamericanas?

Se han dado cuenta de que deben conocer mejor las técnicas de marca, crear una arquitectura de la marca. En América Latina las empresas han empezado a valorar los activos intangibles. Esto les ha permitido internacionalizarse. Ejemplo Bimbo en China, Claro en 12 países de América Latina.

b. ¿Qué criterios ha utilizado la consultora Interbrand para seleccionar a las marcas?

Para formar parte del ranking establecido por Interbrand, las marcas tenían que ser originarias de la región. Tener buenas perspectivas económicas a largo plazo. Generar al menos la tercera parte de sus ingresos fuera del país de origen y ser globales.

c. ¿Cuál es la situación de la marca Claro?

Claro es una marca del sector de las telecomunicaciones que es fuerte en América Latina. Pertenece a América móvil, propiedad del magnate Carlos Slim quien ha sabido gestionar la marca y rentabilizarla en 12 países de la región, en poco tiempo. Es una marca de origen mexicano pero que no actúa en México. Claro ha sabido darle valor a su marca.

CADA DÍA MÁS

A. *Artistas latinoamericanos mundialmente conocidos* pp. 96-97

1. ¿Quiénes son? ¿Qué hacen?

1ª foto: Juanes. Cantante

2ª foto: Salma Hayek. Actriz

3ª foto: Shakira. Cantante

4ª foto: Gael García Bernal. Actor

2. ¿De qué nacionalidades son?

Juanes y Shakira son colombianos.

Salma Hayek y Gael García Bernal mexicanos.

4. ¿Cuál de ellos hizo el papel principal en la película *Diarios de motocicleta*?

Gael García Bernal.

5. ¿Sabes de qué personaje famoso trata esta película? ¿Por qué es tan famoso?

Trata de Ernesto «Che» Guevara. Participó, junto a Fidel Castro, en la Revolución cubana.

Desde entonces es un ícono de las ideas revolucionarias de América Latina.

6. ¿Cuál de ellas actuó como protagonista en la película *Frida Khalo*?

Salma Hayek.

7. ¿Quién es Frida Khalo?

Frida Khalo es una pintora mexicana. Fue esposa del pintor, también mexicano, Diego Rivera.

8. Letra de la canción «A Dios le pido».

Que mis ojos se despierten
con la luz de tu mirada
yo a Dios le pido
que mi madre no se muera
y que mi padre me recuerde
a Dios le pido

Que te quedes a mi lado
y que más nunca te me vayas mi vida
a Dios le pido
que mi alma no descansa
cuando de amarte se trate mi cielo
a Dios le pido

Por los días que me quedan
y las noches que aún no llegan
yo a Dios le pido
por los hijos de mis hijos
y los hijos de tus hijos
a Dios le pido

Que mi pueblo no derrame tanta sangre
y se levante mi gente
a Dios le pido
que mi alma no descansa
cuando de amarte se trate mi cielo
a Dios le pido

Un segundo más de vida para darte
y mi corazón entero entregarte
un segundo más de vida para darte
y a tu lado para siempre yo quedarme
un segundo más de vida
yo a Dios le pido

Que si me muero sea de amor
y si me enamoro sea de vos
y que de tu voz sea este corazón
todos los días a Dios le pido

} (bis)

CUADERNO DE EJERCICIOS

SENTEMOS BASES

A. La forma pasiva pp. 56-58

1. Bodegas Muga. Completar el texto con la forma pasiva con *ser* o con *se*.
[Ampliación. Resumir y comentar el artículo.]
2. Una receta de cocina. Completar las instrucciones con los verbos en la forma impersonal *se* + verbo.

B. Oraciones optativas p. 62

1. Ejercicio estructural. Optativas con subjuntivo. Transformar las frases según el modelo.
2. Ejercicio estructural. Optativas reales e irreales con *Ojalá*. Transformar las frases según el modelo.

C. Derecho laboral pp. 63-64

1. ¡2428 valientes! Leer el artículo. Completar con los indefinidos del recuadro. Cuadro gramatical: Indefinidos.
2. Vocabulario. Relacionar las palabras y expresiones con las definiciones.

3. Ejercicio sobre el estilo indirecto. Poner en estilo indirecto el mensaje del presidente que se encuentra al final del artículo.
4. Permiso de paternidad. Poner en estilo directo las declaraciones de la directora del Instituto de la Mujer y del presidente de Hombres por la Igualdad de Género.
5. Grabación. Debatir sobre el permiso de paternidad apoyándose en los argumentos de los internautas de la grabación.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Antes y después de las vacaciones pp. 65-66

1. ¿Cómo motivar a los empleados en verano? Leer el artículo.
2. Vocabulario. Búsqueda de sinónimos en el texto para rellenar el recuadro.
3. Expresión oral. Explicar el significado de la expresión: «hay que dejar que los empleados aterricen»

4. y 5. Interculturalidad. Estudio de cómo se desarrolla el período de las vacaciones en los respectivos países de los estudiantes y qué otras soluciones de motivación pueden imaginarse.

B. El estrés laboral pp. 66-67

1. ¿Cómo evitar el estrés en la empresa? Leer el texto.
2. Comprensión lectora. Responder al cuestionario.
3. Grabación. Encontrar soluciones para evitar el estrés y comentarlas. Para alimentar el debate, escuchar las pistas de reflexión que ofrece la grabación.
4. Debate. ¿Se debe trabajar para vivir o se vive para trabajar?

C. Un caso concreto pp. 67-68

1. Tras hacer el máster, sé más que mi jefe. Leer el caso.
2. Vocabulario. Encontrar el sentido de las expresiones seleccionadas.
3. Vocabulario. Explicar el sentido de la palabra *carrera* en las expresiones: *dejar la carrera* y *hacer carrera*.
4. Actividad escrita u oral. Resumir el caso y comentarlo.
5. y 6. La opinión de los expertos. Leerlas, escoger la que parece mejor y justificarla oralmente o por escrito.
Cuadro gramatical: *estar de* + sustantivo.

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

A. La forma pasiva pp. 60-61

1. Bodegas Muga.

1. fue fundada; 2. fueron comprados; 3. fue cultivada; 4. ha sido/fue seleccionado; 5. se vendía; 6. se exportaba; 7. se han preparado; 8. se cuida; 9. se controla; 10. se trabajaba.

2. Una receta de cocina. La tortilla de patatas.

1. Se pelan; 2. se lavan; 3. se cortan; 4. Se añade; 5. Se calienta; 6. se fríen; 7. se sacan; 8. se escurren; 9. Se baten; 10. se añaden; 11. Se mezcla; 12. Se calientan; 13. se echan; 14. Se deja; 15. se mueve; 16. se tapa; 17. se da; 18 Se sirve.

[Observación: Se puede elegir la forma singular cuando el sujeto es plural. Véase el cuadro del rincón gramatical del libro, p. 99.]

B. Oraciones optativas p. 62

1. Optativas con subjuntivo.

1. Me gustaría que me lo dijeras / dijese.
2. Me gustaría que te estuvieras / estuvieses quieto.
3. Me gustaría que viniera / viniese pronto.
4. Me gustaría que se callaran / callasen.
5. Me gustaría que lo pidierais / pidieseis.
6. Me gustaría que lo trajeran / trajesen.
7. Me gustaría que les advirtiera / advirtiese.
8. Me gustaría que pagara / pagase la factura.

2. Optativas reales e irreales

1. Ojalá encuentre al responsable. / Ojalá encontrara / encontrase al responsable.
2. Ojalá terminemos pronto. / Ojalá termináramos / terminásemos pronto.
3. Ojalá visites el nuevo edificio. / Ojalá visitaras / visitases el nuevo edificio.
4. Ojalá conozca a todo el equipo. / Ojalá conociera / conociese a todo el equipo.
5. Ojalá vuelva en tren. / Ojalá volviera / volviese en tren.
6. Ojalá lo sepamos todo. Ojalá lo supiéramos / supiésemos todo.
7. Ojalá estén más tiempo en Madrid. Ojalá estuvieran / estuviesen más tiempo en Madrid.
8. Ojalá tengamos más vacaciones. / Ojalá tuviéramos / tuviésemos más vacaciones.

C. Derecho laboral pp. 63-64

1. ¡2 428 valientes!

1. nada; 2. toda; 3. cada; 4. algunas; 5. cualquier; 6. cualquiera; 7. muchos / algunos; 8. muchas; 9. Todas; 10. todo; 11. todos; 12. algún; 13. algún; 14. algo; 15. muchos / algunos.

2. Vocabulario.

1. d; 2. f; 3. a; 4. g; 5. i; 6. c; 7. e; 8. b; 9. h.

3. Estilo indirecto. Mensaje del presidente.

El presidente **escribió** a todo el personal **que** Fernando López **disfrutaría** de su derecho al

permiso de paternidad de acuerdo a lo que **establecía** la ley. **Explicó que**, en un principio, directivos de **aquella** empresa **se habían visto/se vieron** sorprendidos por la novedad y **habían reaccionado/reaccionaron** equivocadamente. **Añadió que esa/aquella era su** decisión, no sólo pensando en que **se trataba** del ejercicio de un derecho, sino porque **debían** luchar por una cultura de igualdad en todos los ámbitos. **Agregó que** quizás algún día **esos/aquellos** permisos **serían** obligatorios para los varones como ya lo **eran** en algún país del norte de Europa, ayudando así a romper ese estigma profesional con que en ocasiones **se marcaba** a las mujeres, por unas bajas que no **dejaban** de representar algo anecdótico dentro del recorrido de una vida profesional. **Informó que aquel** año y hasta septiembre, 2 428 varones **habían cogido** en su país permiso de paternidad. **Y declaró que**, pese a lo que muchos de sus compañeros **hubieran podido** decir, a **él le parecían** verdaderos valientes.

4. Permiso de paternidad, un derecho a medias. Estilo directo.

La directora general del Instituto de la Mujer, Pilar Dávila, dijo: «**Yo puedo** asegurar que **han aumentado** las peticiones de los padres para cuidar a los bebés, aunque **reconozco** que **falta** mucho por hacer. **Hay** que saber que la baja por paternidad que **se contempla** en la Ley de Conciliación Familiar y Laboral **prevé** que los hombres **puedan** pedirla pero las semanas que **se soliciten deberán** restarse de la baja por maternidad.»

El presidente de Hombres por la Igualdad de Género, Hugo Gensini, precisó: «A pesar de que **es** un derecho, menos de la mitad de los trabajadores españoles **hace** uso de su permiso de paternidad. **Yo pienso** que, en el campo laboral, **se sigue** mirando mal al hombre que **acepta** el derecho de baja por paternidad y que los hombres que **desean** ejercer una paternidad responsable **se encuentran** con una situación de censura de los jefes y compañeros.»

Tomado de Cinco Días.com

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. Antes y después de las vacaciones pp. 65-66

2. Sinónimos.

la reducción	el descenso	las metas	los objetivos
el desempeño	el rendimiento	el programa	el plan
el reposo	el descanso	los estímulos	los incentivos
el día	la jornada	la continuidad	el hilo

3. Expresión

«hay que dejar que los empleados aterricen».

Sugerencia.

Significa que hay que permitirles retomar su actividad poco a poco, sin precipitación, para que la transición entre las vacaciones y el día a día laboral no sea demasiado brusca.

B. El estrés laboral pp. 66-67

2. Afirmaciones.

Sí: 1; 4; 6; 8.

No: 2; 3; 5; 7.

C. Un caso concreto pp. 67-68

2. Vocabulario.

1. b; 2. a; 3. a; 4. c; 5. c; 6. b; 7. a; 8. b.

3. Dos expresiones.

«Él empezó Químicas, pero **dejó la carrera** a medio curso.» = Abandonó los estudios de Químicas a medio curso.

«Pensé que podría **hacer carrera** porque [la empresa] es grande.» = Pensó que podría tener una buena trayectoria profesional en una empresa que le proporcionaría muchas oportunidades.

SENTEMOS BASES**La unión hace la fuerza pp. 100-101**

1. ¡Aprovechad la suma de cerebros! Leer el artículo.
[Ampliación. Resumir y comentar el artículo.]
2. Oraciones subordinadas. Buscar en el texto todas las oraciones subordinadas y completar el recuadro según los tipos de oraciones. Repaso de todas las oraciones subordinadas.
3. ¿Indicativo o subjuntivo? Explicar el empleo del indicativo o del subjuntivo según el tipo de oraciones subordinadas.
4. Ejercicio sobre el estilo directo. Escribir en estilo directo lo que dice cada una de las herramientas en la asamblea.
5. y 6. Expresión oral o escrita. Analizar las cualidades y los defectos de las herramientas y explicar lo que simboliza el serrucho.
7. Grabación. Resumir y comentar los ocho principios de la guía humorística para jefes que ofrece la grabación.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS**A. La situación laboral de la mujer hoy en día pp. 102-103**

1. Diálogo entre Andrea y Carla. Tema: Las condiciones de trabajo de la mujer, ¿qué hacer? Contenido gramatical: oraciones consecutivas; oraciones causales; repaso de los usos de ser y estar.
2. Vocabulario. Buscar en el texto los verbos correspondientes a los sustantivos.
3. Vocabulario. Relacionar las columnas de expresiones seleccionadas.
4. Expresión escrita. Enumerar los consejos de Andrea.
5. Expresión oral o escrita. Encontrar otros consejos para mejorar las condiciones de trabajo de la mujer.

6. Expresión oral. Cuestionario sobre la postura de las dos compañeras del diálogo.
7. Debate sobre la condición de la mujer.

B. Relaciones Europa / América Latina pp. 104-105

1. Europa, América Latina y la globalización. Leer el artículo.
2. Ordenar las expresiones del texto que definen el pasado, presente y futuro del continente latinoamericano para rellenar el recuadro.
3. Expresión escrita. Apoyándose en el texto, establecer una lista de las bazas y los retos de Europa para asumir su liderazgo económico en América Latina.
4. Grabación. México socio estratégico de Europa. Cuestionario de comprensión auditiva.
5. Debate sobre la imagen de América Latina.
6. Investigación. Buscar informaciones sobre una empresa del país de los estudiantes instalada en América Latina. Estudiar su situación en ese mercado y presentar el estudio a la clase.
[Ampliación. Esta actividad puede ser la oportunidad de profundizar aún más sobre la realidad socioeconómica del continente. Se puede dividir a la clase en binomios, cada uno de los cuales investigará sobre una empresa extranjera (Carrefour, BMW, Alcatel, Sony, Microsoft, Coca Cola, etc.) y analizará su posicionamiento en el mercado de América Latina.]

CREEMOS Y NEGOCIEMOS**A. Las nuevas tecnologías en la empresa p. 106**

El avance tecnológico es cada vez más acelerado. Por este motivo las empresas deben constantemente adaptarse y mejorar su acceso a dicha tecnología. Tratamos del tema del acceso a las tecnologías de la información.

1. Importancia de las nuevas tecnologías. Leer el artículo.

2. y 3. Expresión escrita u oral. Dividir la clase en parejas. Apoyándose en el texto y en conocimientos personales, cada pareja va a presentar consejos a una empresa familiar para implementar dicha tecnología. Al final la clase hace una lista de las mejores propuestas.

[Ampliación: esta actividad puede ser la oportunidad para que cada uno explique el uso de las nuevas tecnologías para vender o comprar, la fiabilidad y/o la invasión de este tipo de sistemas en la vida cotidiana.]

B. Competiendo por el mercado de América Latina p. 107

Una última negociación. En ésta se pone de manifiesto la presencia de una gran empresa española en el mercado de América Latina, Telefónica, y la competencia con una empresa de la región propietaria del multimillonario mexicano Carlos Slim, América Móvil.

1. Dos empresas de telefonía móvil. Leer el artículo.
2. Dividir a la clase en dos grupos. Uno representará a Telefónica y otro a América Móvil. Cada grupo deberá estudiar la situación de su empresa en el mercado. Además tendrá que imaginar una estrategia para ganar partes del mercado a su empresa competidora. Los dos grupos presentan el fruto de sus investigaciones. La clase decide cuál de éstas es más pertinente. Las presentaciones y la negociación deben ser profesionales, sustentadas con datos obtenidos en los sitios Internet de las empresas o en otros documentos.

CADA DÍ@ MÁS

A. Hombres y mujeres ilustres de España e Iberoamérica pp. 108-109

Las relaciones entre España y América Latina son históricas y se han dado a todos los niveles. Las

actividades que proponemos aquí son la oportunidad para poner de manifiesto la cercanía entre nuestras culturas.

1. Grabación. Los premios Nobel. Identificar las fotografías y rellenar los recuadros.
2. Expresión oral. Encontrar lo que tienen en común los cuatro galardonados con el premio Nobel.
3. y 4. Expresión oral e investigación. Hacer una presentación sobre una obra literaria de los premios Nobel seleccionados.

[Ampliación: en este momento se pueden leer extractos de las obras de estos u otros escritores.]

5. Grabación. Latinoamérica y el Nobel. Responder al cuestionario.

[Ampliación: se puede aprovechar este cuestionario para profundizar más sobre uno de estos personajes ilustres u otros que puedan interesar a la clase. También se puede visionar documentales, películas, etc.]

B. El exilio p. 109

Actualmente hay muchos inmigrantes latinoamericanos en España. En otra época fueron los españoles que debieron emigrar a América Latina. Este tema pone de manifiesto las relaciones solidarias que han existido y deben seguir existiendo entre España y Latinoamérica.

1. a 4. Grabación. El exilio español en México. Resumir el documento subrayando el papel desempeñado por el presidente mexicano Lázaro Cárdenas durante la guerra civil española.
5. Investigación. Profundizar más sobre los diferentes exilios y sus consecuencias.

[Ampliación: en este momento se puede tratar el tema de actualidad sobre los inmigrantes latinoamericanos en España.]

EL RINCÓN GRAMATICAL pp. 110-111

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

La unión hace la fuerza pp. 100-101

2. y 3. Oraciones subordinadas.

Tipo de oración	Oraciones
consecutivas	hacía tanto ruido que molestaba a los demás por consiguiente siempre tenía fricciones con los demás Así que les recomendó [indicativo en las oraciones consecutivas (véase el rincón gramatical de esta unidad, p. 110)]
causales	ya que cada una tenía su personalidad Porque es fácil encontrar defectos [indicativo en las oraciones causales (véase el rincón gramatical de esta unidad, p. 110)]
finales	para que sirviera de algo [para que + subjuntivo para expresar la finalidad (véase el cuaderno de ejercicios, unidad 2, p. 17)]
temporales	cuando la carpintería quedó nuevamente sola cuando en una empresa el personal está buscando defectos a los demás cuando trata con sinceridad de percibir los puntos fuertes de los demás [cuando + indicativo (véase el rincón gramatical de la unidad 4, p. 59)]
concesivas	aunque no sea todo sencillo [aunque + subjuntivo para expresar un hecho eventual (véase el rincón gramatical de la unidad 3, p. 47)]
comparativas	como si fuera el único perfecto [como si + imperfecto del subjuntivo (véase el rincón gramatical de esta unidad, p. 110)]

4. Estilo directo. Sugerencias.

El martillo: «Acepto mi culpa y reconozco que hago mucho ruido y que me paso todo el día golpeando. Pero pido que el tornillo también sea expulsado porque hay que darle muchas vueltas para que sirva de algo.»

El tornillo: «Yo también acepto la crítica, pero deseo la expulsión de la lija. Es muy áspera en su trato y por consiguiente siempre tiene fricciones con los demás.»

La lija: «Estoy de acuerdo, pero exijo que el metro sea expulsado. Él siempre está midiendo a los demás según su medida, como si fuera el único perfecto.»

El serrucho: «Queridos compañeros, ha quedado demostrado que tenemos defectos, pero el carpintero trabaja utilizando nuestras cualidades. Eso es lo que nos hace valiosos. Así que no

pensemos más en nuestros puntos malos, nuestros defectos, y concentrémonos en la utilidad de nuestros puntos buenos.»

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. *La situación laboral de la mujer hoy en día* pp. 102-103

2. Encuentra en el texto los verbos que corresponden a estos sustantivos.

la queja	quejarse
el aguante	aguantar
el merecimiento	merecer
la elección	elegir
la exigencia	exigir

la amargura	amargarse
la exageración	exagerar
la evocación	evocar
la calma	calmarse
la explotación	explotar

3. Relaciona las dos columnas.

1. e; 2. d; 3. f; 4. b; 5. c; 6. a.

4. Consejos de Andrea. Sugerencias.

Reflexionar antes de tomar una decisión.

Esperar un poco.

No hacerse demasiadas ilusiones.

Pensar en el tiempo que pasa.

Observar la vida que tuvieron sus madres.

B. Relaciones Europa / América latina pp. 104-105

2. El continente latinoamericano.

El pasado de América Latina

un continente a la deriva
empantanado en dictaduras
sin aparente futuro
con inestabilidad política
con crisis económicas

Las bazas de América Latina

una región con potencial de futuro
mejores tasas de escolarización
progreso en igualdad de género
juventud de la población
índice de esperanza de vida en alza
yacimientos de petróleo y gas
recursos naturales
materias primas agrícolas
materias primas pesqueras
gran reserva de agua potable

Asignaturas pendientes

estrategias de reducción de pobreza
fortalecimiento institucional
fortalecimiento económico
funcionamiento del Estado
inversión en capital físico y humano

3. Bazas y retos de Europa para asumir su papel de liderazgo económico.

Las bazas de Europa

su modelo económico y social
una mayor cohesión social
una mayor cohesión territorial
poder convertirse en un referente, en un modelo

Los retos de Europa

las migraciones
el cambio climático
la lucha contra la pobreza y exclusión social
la ampliación de los derechos humanos

4. México, socio estratégico de Europa. Preguntas.

1. Brasil obtuvo el primero el estatuto de «socio estratégico» con la Unión Europea.
2. México suscribió en 1997 el primer acuerdo de asociación entre Europa y un país latinoamericano.
3. La comisaría europea para las Relaciones Exteriores considera a México como una de las potencias emergentes de América Latina. Piensa, además, que es un puente entre América Latina y América del Norte.
4. La reforma energética emprendida por el presidente mexicano, Felipe Calderón, está encaminada a permitir un mayor acceso de la iniciativa privada al sector petrolero.
5. Según el comisario europeo de Comercio, las relaciones entre México y la Unión Europea aportarán inversiones adicionales, tecnología y pericia al sector petróleo mexicano, tanto en la exploración como en el desarrollo de la industria petrolera.

CADA DÍA MÁS

A. Hombres y mujeres ilustres de España e Hispanoamérica pp. 108-109

1. Cuatro premios Nobel españoles e hispanoamericanos. Fotografías.

1.

Nombre:	Juan Ramón Jiménez.
Lugar y fecha de nacimiento:	Moguer (Huelva – España), el 23 de diciembre de 1881
Especialidad:	Literatura.
Fecha de obtención del premio Nobel:	1956.

2.

Nombre:	Rigoberta Menchú.
Lugar y fecha de nacimiento:	Chimel (Ustapán – Guatemala), el 9 de enero de 1959.
Especialidad:	Defensora de los Derechos Humanos.
Fecha de obtención del premio Nobel:	1992.

3.

Nombre:	Severo Ochoa.
Lugar y fecha de nacimiento:	Luarca (Asturias – España), el 24 de septiembre 1905
Especialidad:	Medicina.
Fecha de obtención del premio Nobel:	1959.

4.

Nombre:	Miguel Ángel Asturias.
Lugar y fecha de nacimiento:	Ciudad de Guatemala, el 19 de octubre de 1899.
Especialidad:	Literatura.
Fecha de obtención del premio Nobel:	1967.

2. ¿Qué encuentras de común entre estos cuatro galardonados con el premio Nobel?

Severo Ochoa y Juan Ramón Jiménez son de nacionalidad española, mientras que Miguel Ángel Asturias y Rigoberta Menchú son ambos guatemaltecos. Los cuatro tuvieron, en algún momento de sus vidas, que exiliarse por problemas políticos.

5. Latinoamérica y el Nobel. Grabación. Cuestionario:

1. c; 2. c; 3. b; 4. a; 5. b; 6. b; 7. c; 8. c; 9. a; 10. c.

B. El exilio p. 109

2. El exilio español en México. Los «niños españoles de Morelia». Sugerencia.

Los niños de Morelia llegaron a México el 7 de junio de 1937. Eran 442: 157 niñas y 285 niños, con edades comprendidas entre los 4 y los 15 años. Venían acompañados por muchos profesores y profesoras y eran originarios de diversas provincias españolas: de Madrid, de Cataluña y de Valencia. Los niños españoles se instalaron en Morelia, en una escuela que más adelante llevaría su nombre, bajo la tutela de doña Amalia Solórzano, esposa del presidente mexicano Lázaro Cárdenas.

3. El exilio español en México. El papel del presidente Lázaro Cárdenas. Sugerencia.

Lázaro Cárdenas, mucho antes de que perdiera la República la guerra civil, le propuso a Manuel Azaña, presidente del gobierno, tomar a cargo la custodia de algunos niños españoles para que algún día pudieran defender el ideal de su patria. Desde el principio, el presidente mexicano expresó su intención de recibir fraternalmente a los exiliados españoles, e hizo que se informara al gobierno francés, a raíz del ataque alemán a Francia, que México podía acoger a los refugiados españoles.

4. El exilio español en México. ¿Qué tipo de profesionales tuvieron que exiliarse a México?

A México llegaron unos 5 000 profesionales, de distintas ramas, incluidos actores y artistas, como por ejemplo: 2 700 catedráticos y profesores; más o menos 500 magistrados, abogados y estudiantes de derecho; unos 500 escritores, poetas, pintores y periodistas; alrededor de 250 ingenieros y arquitectos. También unos 250 militares de distintas armas, y cerca de 500 médicos.

CUADERNO DE EJERCICIOS

SENTEMOS BASES

A. La mujer trabajadora pp. 69-71

1. ¿Ser o estar? Completar el texto con el verbo apropiado.
[Ampliación. Resumir y comentar el artículo.]
2. Empleos de *ser* y *estar*. Completar los cuadros con los ejemplos sacados del texto.
3. Expresión oral. ¿Cuál es la mejor solución de las tres que se proponen: pedir la media jornada, dejar de trabajar o contratar a una canguro?
4. Grabación. La opinión de mujeres trabajadoras. Escucharlas y resumirlas por escrito en estilo indirecto. Luego, comentarlas.
5. Debate sobre los argumentos esgrimidos y el ingreso de la mujer en la vida laboral.

B. La cultura empresarial pp. 71-72

1. A las siete reunión. Completar el texto con *ser* o *estar* y con adverbios de modo. Cuadro gramatical: Los adverbios de modo.
[Ampliación. Resumir y comentar el artículo.]
2. Grabación. La opinión de los empleados. Contestar al cuestionario.
3. Debate sobre las reuniones de trabajo.
[Ampliación. Se puede aprovechar este debate para hablar del acoso laboral.]

C. Práctica. Empleos de *como* y *como si* pp. 72-73

1. Ejercicio estructural. ¿Indicativo o subjuntivo? Uso del indicativo o del subjuntivo después de *como*. Cuadro gramatical: Empleos de *como*.
2. Ejercicio estructural. Oraciones comparativas con *como si*.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. América Latina hoy p. 73

1. Grabación. ¿Cuál es la situación de América Latina hoy? Escuchar la entrevista al presidente de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y responder al cuestionario.

2. Investigación sobre la CAF. Tras la lectura del texto del recuadro, ir a la página web de la CAF y preparar una presentación.

B. Las inversiones españolas en América Latina pp. 74-75

1. Las empresas españolas se juegan mucho en Latinoamérica, y allí seguirán pese a todo. Leer el texto.
2. Vocabulario. Búsqueda en el texto de sinónimos.
3. Comprensión lectora. Debatar sobre la reducción de la pobreza en países latinoamericanos y el papel desempeñado por las empresas españolas en dichos países.
4. Expresión oral e investigación. Buscar en Internet para presentar a una de las empresas mencionadas en el artículo.

C. Los inmigrantes en España pp. 76-77

1. Cerebros latinos en España... para trabajar como meseros. Leer el texto.
2. Vocabulario. Responder al cuestionario.
3. Expresión oral o escrita. La realidad laboral de los inmigrantes.
4. Grabación. Experiencia de un inmigrante. Responder a las preguntas oralmente o por escrito.
5. Perfil del trabajador inmigrante. Leer el texto.
6. Vocabulario. Encontrar el sentido de las palabras según el texto.
7. Vocabulario. Búsqueda en el texto de antónimos para rellenar el recuadro.
8. y 9. Interculturalidad. Debate sobre la inmigración en los respectivos países o respectivas familias de los estudiantes. Contar oralmente o por escrito las experiencias vividas.

SOLUCIONARIO

SENTEMOS BASES

La mujer trabajadora pp. 69-70

1. ¿Ser o estar?

1. es; 2. está; 3. están; 4. son; 5. soy; 6. está;
7. Estamos; 8. Es; 9. es; 10. están; 11. esté;
12. esté; 13. Es; 14. es; 15. Es; 16. es; 17. Es;
18. sería; 19. es; 20. es; 21. está; 22. ha sido;
23. ser; 24. Es; 25. soy / sea.

2. Empleos de ser y estar.

Empleos de estar	Ejemplos del texto
situación	para eso están las guarderías me da pena que esté todo el día fuera de casa tampoco me gusta que esté con gente extraña
estado	la sociedad está mal montada las asalariadas con hijos pequeños están desamparadas estamos casados desde hace dos años la posibilidad de que mi marido se ocupe del niño está descartada
forma continua	está trabajando en el departamento financiero de una multinacional

Empleos de ser	Ejemplos del texto
con un sustantivo	soy jefa de producto es una sensación nueva y maravillosa no entiende cuál es el problema no es sólo una cuestión de sentimientos es una cuestión de prioridades el trabajo es la prioridad el tema no es el importe el teletrabajo es la tendencia para ser el sustituto
con un indefinido	es algo puramente sentimental [la ayuda] no sería mucha
con un numeral	son cientos de miles
caracterización	Qué difícil es conciliar familia y trabajo Quizás soy / sea demasiado idealista y sentimental
impersonalidad	Es cierto que... Es evidente que...
voz pasiva	ha sido designado por la empresa para ser el sustituto

4. La opinión de mujeres trabajadoras. Estilo indirecto. Sugerencias.

Montserrat opina que si una se organiza el tiempo y el horario de trabajo, se pueden compaginar muy bien las dos cosas. Ella tiene dos hijos y pidió una reducción de jornada cuando

nació su primer hijo. Le parece que los padres tienen que seguir teniendo su vida propia y que el trabajo es muy importante para cada uno.

Según Pilar, es difícil escoger entre dedicarles su tiempo a los hijos o al trabajo. Antes de ser madre pensaba que nunca dejaría de trabajar

porque le llenaba su trabajo, pero ahora, con un bebé de un mes, siente la necesidad de abandonar el trabajo para estar con él, por lo menos durante los primeros seis años de formación.

Alejandra piensa que, si bien admira y respeta a las mujeres que deciden dedicarse al cuidado de sus niños, para ella es importante medrar profesionalmente. Le gusta trabajar y se siente feliz trabajando, no por ambición sino por sentirse útil. De modo que su hija va a la guardería y no cree que sea malo para ella.

B. La cultura empresarial pp. 71-72

1. ¡‘A las siete’ reunión!

1. frecuentemente; 2. estás; 3. pacientemente; 4. ocasionalmente; 5. es; 6. estoy; 7. Curiosamente; 8. perfectamente; 9. es; 10. son; 11. estarán / están; 12. es; 13. están; 14. sencilla; 15. definitivamente; 16. simple; 17. llanamente; 18. está; 19. dócilmente; 20. rotundamente.

7. La opinión de empleados. ¿Quién lo dice?

Isabel: 2; 3; 5; 9; 10.

Jesús: 1; 4; 6; 7; 8.

C. Práctica. Empleos de como y como si pp. 72-73

1. ¿Indicativo o subjuntivo?

1. tiene; 2. se ponga; 3. recibió; 4. decía / dije / había dicho; 5. sabes; 6. había prometido / prometió; 7. puedas; 8. estaban; 9. hagas; 10. oye-ron.

3. Comparativas con como si.

1. Este metal reluce como si fuera / fuese oro.
2. Jaime gasta dinero como si le hubiera / hubiese tocado el Gordo.
3. El motor hizo mucho ruido como si fuera / fuese a romperse.
4. Carmen saludó al director como si lo conociera / conociese.
5. Los empleados exigen una explicación como si todavía no la tuvieran / tuviesen.
6. El jefe me miró a los ojos como si supiera / supiese algo.

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

A. América Latina hoy p. 73

1. ¿Cuál es la situación de América Latina hoy? Afirmaciones.

Verdadero: 2; 3; 5; 6; 8.

Falso: 1; 4; 7; 9; 10.

B. Las inversiones españolas en América Latina pp. 74-75

2. Sinónimos.

la inestabilidad	la inseguridad
permanecer	quedarse
el índice	la tasa
juntar	combinar
la dimensión	el tamaño
colaborar	contribuir
el beneficiario	el receptor
llegar	desembarcar
el incremento	el crecimiento
detener	frenar
la lengua	el idioma
ir	acudir
la cantidad	la cuantía
atraer	captar
la consecuencia	el efecto
establecerse	fijarse
la aptitud	la capacidad
dedicar	destinar
el precio	la tarifa
estatizar/estatalizar	nacionalizar

3. Preguntas. Sugerencias.

a) ¿Qué medidas han permitido la reducción de la pobreza en algunos países latinoamericanos?

Una combinación de crecimientos sostenidos, bajas tasas de inflación y nuevas políticas sociales, añadiendo que, en los últimos cuatro años, se ha reducido la pobreza en conjunto más que en los diez precedentes. A ello también han contribuido las empresas españolas que comenzaron a desembarcar en Latinoamérica de forma masiva en los años noventa.

b) ¿Cuáles son las razones que condujeron a las empresas españolas a invertir en América Latina?

Las grandes empresas españolas invirtieron en América Latina:

1º/ porque necesitaban ganar tamaño para frenar cualquier OPA hostil;

2º/ gracias a los procesos de liberalización y privatización de varios países latinoamericanos;

3º/ por razones culturales, como el idioma común y las costumbres;

4º/ por el potencial de crecimiento y las oportunidades que se abrían con el advenimiento de gobiernos democráticos.

c) ¿Qué peligro corren las empresas que han invertido en el sector público?

Las empresas que invirtieron en el sector público (telecomunicaciones, finanzas, infraestructuras, energía), es decir en sectores regulados, corren el riesgo de estar sometidas a una alta discrecionalidad por parte de los gobernantes. Los Gobiernos de turno tienen capacidad de renegociar contratos o concesiones, de subir las tarifas o congelarlas, de nacionalizar la propiedad.

C. Los inmigrantes en España pp. 75-77

2. Cuestionario.

1. a; 2. b; 3. c; 4. a; 5. b; 6. c.

4. Experiencia de un inmigrante. Preguntas.

a. ¿Para qué sirven las remesas que manda César a su país?

Para mantener a sus padres. Envía 150 euros que cubren gastos de alimentación.

b. ¿Cuál era el sueño de este venezolano? ¿Lo ha conseguido?

Su sueño era ahorrar dinero y comprarse una casa en Caracas, su ciudad de origen. Todavía no lo ha conseguido. Necesita 25 000 euros.

c. ¿Qué problemas legales ha tenido?

No tiene papeles y la policía lo ha detenido y lo ha multado. Se ha iniciado un proceso de expulsión en su contra.

d. ¿En qué consiste la ley del arraigo?

Cuando una persona demuestra que vive en el país desde hace más de tres años puede conseguir papeles de residencia.

6. Sentido de las palabras en el texto.

1. c; 2. a; 3. b; 4. c.

7. Antónimos.

la imposibilidad	la oportunidad
vago/a	trabajador/a
la impopularidad	la fama
el pasado	el porvenir
nativo/a	extranjero/a
la disminución	el incremento
impropio/a	adecuado/a
la conformidad	la diferencia
reacio/a	dispuesto/a
la masculinización	la feminización

PROYECTO 4

La creación de una empresa pp. 112-113

Este cuarto proyecto pone en práctica los conocimientos adquiridos durante la séptima y octava unidades: *Cada día más experiencia y Juntos se puede*. «Del dicho al hecho», podría llamarse este proyecto. Aquí se tratará de la creación de una empresa. La organización de este proyecto dependerá de las condiciones de estudio. Puede ser llevado a cabo por grupos pequeños de tres o cuatro alumnos (que presentarán ideas distintas), como por un solo grupo que trabajará cada una de las etapas en equipo y que, por lo tanto, presentará un único proyecto.

1. Los diez pasos necesarios para el emprendimiento. Leer el texto.
2. Errores a la hora de crear empresas. Relacionar las dos columnas.
3. Expresión oral. Comentar otros errores posibles en el momento de la creación empresarial.
4. El plan de negocio. Buscar informaciones en Internet.
5. Grabación. Escuchar las opiniones de emprendedores y comentarlas.
6. Realización del proyecto. Determinar una idea. Preparar un plan de negocio. Presentar el proyecto a la clase.

SOLUCIONARIO

La creación de una empresa pp. 112-113

2. Cuidado con los errores a la hora de crear empresas.

1. Un solo cliente. **d.** El objetivo principal de toda empresa es crear clientes... si tu empresa sólo tiene uno entonces falla.
2. Socios. **g.** No a las multitudes.
3. Perfiles socios. **a.** Ni todos pueden ser directores generales ni todos pueden ser la sirvienta de todos.
4. Implicación. **h.** La aportación de cada socio ha de estar acorde con sus ventajas y sus deberes.
5. Financiación. **j.** (**Está mal en el libro, debería ser la letra «i»**) Cuando llega el momento de una idea ni los ejércitos más poderosos pueden detenerla... pero sin financiación nunca llega ese momento.
6. Plan de negocio. **k.** (**Está mal en el libro, debería ser la letra «j»**) Sin una ruta predestinada nunca llegarás al puerto que deseas.
7. Enfoque. **e.** El que mucho abarca poco aprieta... bien es cierto que en la empresa has de tener muchos objetivos y la mayoría de ellos claros pero tratar de juntar tocino con velocidad nunca dio buen resultado.

8. Gastos. **f.** Tener agujeros en el bolsillo nunca fue bueno y menos en tu empresa... no dejes que se escape ni un céntimo.
9. Familia. **b.** Cara o cruz, todo depende de cómo quieras planteártelo y de cómo te lleves con tu familia. Mi consejo es que las mezclas de trabajo/vida personal no suelen ser buenas.
10. Buena voluntad. **c.** En la amistad como hermanos, en el dinero, como gitanos... la amistad es una cosa, la empresa otra... todo claro y bien escrito.

4. El plan de negocio.

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción del producto y valor distintivo
3. Mercado potencial
4. Competidores
5. Modelo de negocio y plan financiero
6. Equipo directivo y organización
7. Estado de desarrollo y plan de implantación
8. Alianzas estratégicas
9. Estrategia de marketing y ventas
10. Principales riesgos y estrategias de salida

Tomado de www.baquia.com

