

Expertos

**Curso de español orientado
al mundo del trabajo**

Libro del alumno

Presentación

EXPERTOS es un manual de español de nivel B2 dirigido a estudiantes que necesitan este idioma para desenvolverse en ámbitos laborales y que desean formarse para trabajar en un contexto mundial de constantes intercambios. Sabemos que, hoy en día, la lengua española es el vehículo de comunicación en proyectos realizados por muchas empresas e instituciones a nivel internacional. En este sentido, este nuevo método puede ser utilizado tanto por estudiantes de formación profesional, de escuelas técnicas medias y superiores y de universidades, como también por profesionales en ejercicio que quieran mejorar sus conocimientos de la lengua.

Este curso se puede utilizar como continuación de la serie **SOCIOS** o **COLEGAS** o de manera independiente. En su concepción, se ha tenido en cuenta la perspectiva orientada a la acción propuesta en el **Marco Común Europeo de Referencia** y se han seguido las pautas del **Plan Curricular del Instituto Cervantes**. Además, **EXPERTOS** es un curso adaptado a los contenidos requeridos en el **Certificado de Español de los Negocios** de la Cámara de Comercio de Madrid.

El aula, espacio social de coaprendizaje, es el contexto ideal para la realización de actividades centradas en el intercambio significativo de información, que los alumnos llevan a cabo desde su propia identidad. Para lograr este intercambio con una mayor implicación, se han diseñado situaciones que incitan a la negociación y que ofrecen una gran variedad de contextos. Este tipo de actividades permite desarrollar estrategias de comunicación que el aprendiente podrá aplicar en contextos reales y que, en definitiva, promueve su autonomía.

El trabajo léxico cobra en este nivel una especial importancia, pues permitirá avanzar en la adquisición de un vocabulario rentable y útil para poder afrontar situaciones múltiples en contextos laborales. Para ello se han creado y seleccionado documentos, ejercicios y temas que introducirán al alumno en las peculiaridades del mundo del trabajo.

Las actividades se disponen en cada unidad según la siguiente secuencia:

- actividades de comprensión, pensadas para contextualizar los usos de la lengua;
- actividades de observación y conceptualización, concebidas para comprender cómo funciona el idioma;
- actividades de producción, destinadas a integrar los contenidos de las unidades y a materializarlos a través de minitareas y de una tarea final.

El **Libro del alumno** va acompañado de un CD con audiciones y de un DVD con reportajes sobre distintas empresas. El libro contiene, además, dos anexos: uno que incluye actividades de explotación del *DVD Emprendedores* y otro, *Documentos para el trabajo*, en el que se presentan distintos modelos de textos de uso muy frecuente en ámbitos laborales y se analizan sus estructuras. El **Cuaderno de ejercicios** es un complemento necesario para ampliar y reforzar los contenidos de las unidades. Es también un componente indispensable el **Libro del profesor**, que da las pautas generales para la utilización del manual, explica cómo poner en práctica las actividades y brinda ideas alternativas de uso.

Tenemos pleno convencimiento de que este nuevo manual ayudará y motivará a profesores y alumnos en su objetivo de seguir perfeccionando la lengua española desde una perspectiva realista y pragmática.

¿Cómo es Expertos?

La cita, extraída siempre de un autor de habla hispana o del acervo popular español, ofrece la posibilidad de acercarse al tema de la unidad desde una perspectiva cultural, propiciando el comentario, el debate y el análisis por parte del grupo de alumnos.

En este libro encontrará ocho unidades didácticas con la siguiente estructura:

PORTADILLA

La imagen de esta doble página invita al alumno a tomar contacto con el tema principal de la unidad. Además, brinda la ocasión al profesor de reactivar los conocimientos previos de sus alumnos y de evaluarlos, a la vez que introduce, de manera intuitiva, parte del vocabulario necesario a lo largo de la unidad.



6 Cuestiones de finanzas

En esta unidad nos familiarizaremos con los principales aspectos relativos a las finanzas y...

- analizaremos nuestra manera de gastar y de administrar el dinero.
- analizaremos cómo se debe administrar una herencia.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes recursos léxicos:

- vocabulario de economía doméstica.
- vocabulario de las transacciones y del dinero.
- recursos gramaticales y funcionales:
- la expresión de las preferencias.
- el discurso referencial: los cambios de lugar y de tiempo, los tiempos verbales relativos y los verbos de conocimiento de información.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales relacionados con:

- el gusto en los hogares españoles.
- los hábitos de ahorro.
- la administración del dinero en América Latina.

El cuadro de contenidos especifica la tarea final y las tareas preparatorias –o minitareas– que se llevarán a cabo en la unidad. Enumera también los recursos léxicos, gramaticales y funcionales que se trabajarán para poder realizarlas, así como los aspectos culturales tratados.

CD 15-18

Este icono señala que la actividad se basa en la audición de un documento sonoro. Se indica la pista o pistas del CD en que se encuentra dicho documento.



ACERCAMIENTO

Las actividades de esta doble página proponen textos escritos y orales –auténticos, o equiparables a los auténticos– con los que los alumnos desarrollan especialmente sus competencias de comprensión. Gracias a estos documentos y a las actividades que con ellos se llevan a cabo, los estudiantes se familiarizan con una serie de recursos lingüísticos (léxicos, gramaticales, textuales, etc.) necesarios para la realización de las tareas propuestas en la unidad.

● Las muestras de lengua en rojo son un ejemplo de cómo se puede desarrollar oralmente la actividad propuesta. Su finalidad es servir de modelo o de inspiración y aclarar, si es necesario, qué tipo de producción se espera.

[illegible][illegible]

En las actividades de esta sección los estudiantes se confrontan a una serie de producciones lingüísticas en las que predomina un cierto recurso (gramatical, léxico, funcional, etc.) y se centran, en primer lugar, en su significado. A continuación, se les propone que observen el funcionamiento de dicho recurso y que intenten construir la regla. Por último, se les ofrece la posibilidad de poner en práctica esa regla de manera muy pautada. Se pretende, de ese modo, que los alumnos desarrollen estrategias de aprendizaje propias y que sean autónomos dentro y fuera de clase.

En esta doble página se presenta una sistematización de las cuestiones gramaticales y funcionales que se tratan en la unidad. Como su nombre indica, su finalidad es ofrecer apoyo al alumno que desea consultar cómo funciona un cierto contenido lingüístico necesario para la realización de una actividad.

Tarea La tarea final, más global y compleja, requiere el uso de buena parte de los recursos aprendidos y la práctica de varias actividades lingüísticas (de comprensión, interacción y producción). Esta tarea se realiza a menudo en cooperación y requiere que los alumnos negocien entre ellos para llevarla a cabo.

La tarea final, más global y compleja, requiere el uso de buena parte de los recursos aprendidos y la práctica de varias actividades lingüísticas (de comprensión, interacción y producción). Esta tarea se realiza a menudo en cooperación y requiere que los alumnos negocien entre ellos para llevarla a cabo.

COMUNICACIÓN

Las actividades de esta sección, que culmina con la tarea final, preparan a los estudiantes para la realización de la misma. Al llevar a cabo esas tareas preparatorias o minitareas, los estudiantes movilizan los recursos aprendidos a lo largo de la unidad y realizan producciones orales o escritas inscritas en un contexto semejante al que podrían encontrar en situaciones reales.



Léxico

Léxico Este icono indica que la actividad ha sido concebida para desarrollar la competencia léxica del alumno. Para ello, propone mecánicas en las que el estudiante asimila el significado del vocabulario e interioriza su uso partiendo siempre de formas contextualizadas y teniendo en cuenta las implicaciones gramaticales.



CULTURA

En esta última sección se proponen textos de procedencia y tipología muy variadas, que ofrecen información de interés cultural vinculada al tema de la unidad. Los alumnos entran en contacto con diversos aspectos de la cultura española e hispanoamericana y realizan actividades de observación y concienciación intercultural.

WWW

www Este icono señala que la actividad requiere la búsqueda de documentos o informaciones en internet. Se trata a menudo de actividades de ampliación cercanas al mundo del alumno y que le permiten construir su conocimiento del español en relación con sus necesidades, intereses y gustos.

DVD EMPRENDEDORES

El DVD *Emprendedores* es uno de los elementos más originales e innovadores del presente manual. Este DVD propone ocho documentos audiovisuales de gran calidad técnica relacionados con las ocho unidades didácticas del libro. Los reportajes propuestos abordan los temas tratados en el manual desde una perspectiva muy actual al tiempo que muestran las experiencias vitales y profesionales de emprendedores de muy diferentes tipos, por lo que tienen un indudable interés cultural y social.

Al final del libro, un anexo recoge las propuestas de explotación de los 8 reportajes. Se trata de actividades de comprensión audiovisual, aprendizaje del léxico, observación y sensibilización intercultural, búsqueda de información, etc. Su objetivo es aprovechar el gran potencial del material filmado y desarrollar competencias lingüísticas y culturales.

DOCUMENTOS PARA EL TRABAJO

En este segundo anexo se presentan modelos de una gran variedad de textos necesarios para la realización de tareas comunes en el ámbito laboral. Cada texto está vinculado temáticamente y comunicativamente a una unidad.

Las actividades propuestas para la explotación de estos textos sensibilizan al alumno ante el uso de determinadas fórmulas y ante las características específicas de estos documentos en español.

Unidad 6

Cobertura para pymes

Unidad 6

Cobertura para pymes

Cobertura para pymes

Unidad 6

Cobertura para pymes

Unidad 6

Cobertura para pymes

Cartas de presentación, de petición de disculpas, o de agradecimiento; informes, pedidos, facturas, reclamaciones, etc., son algunos de los modelos que los estudiantes encontrarán en este anexo. Para cada uno de ellos se proponen actividades de léxico, comprensión y producción de manera que los estudiantes incorporen a sus competencias el uso de estos textos como herramienta de trabajo.

Unidad 6

Entregar una factura

Unidad 6

Informar sobre modalidades de pago

Unidad 6

Entregar una factura

Unidad 6

Informar sobre modalidades de pago

1. Incorporación inmediata

pág. 12

En esta unidad nos familiarizaremos con las ofertas y las solicitudes de empleo y...

- redactaremos un anuncio de trabajo.
- elaboraremos un currículum.
- escribiremos una carta de solicitud de empleo.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario de las ofertas y las descripciones de empleo.
- vocabulario del currículum.

recursos gramaticales y funcionales:

- las construcciones pasivas e impersonales.
- la forma del futuro simple y su uso en algunos textos administrativos.
- la forma y algunos usos

del imperativo afirmativo y negativo.

- la nominalización como recurso sintetizador en textos administrativos y periodísticos.
- las fórmulas propias de las cartas de solicitud de empleo.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- una conocida obra de teatro llevada al cine.

2. Reunión de equipo

pág. 24

En esta unidad nos familiarizaremos con las reuniones de trabajo y las negociaciones y...

- organizaremos una sesión de negociación, preparando tácticas y argumentos para alcanzar nuestras metas.
- participaremos en una reunión de manera activa, defendiendo nuestra posición y buscando un acuerdo final.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario para hablar de reuniones y negociaciones.

recursos gramaticales y funcionales:

- la forma del presente de subjuntivo en verbos regulares e irregulares.
- recursos para presentar la opinión que implican el uso del indicativo o del subjuntivo.
- formas para poner condiciones.

- recursos para participar en debates y negociaciones: anunciar un tema y aludir a él, pedir y dar información, pedir y dar la palabra, atenuar una afirmación, etc.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- algunos consejos para negociar con españoles.
- la gestión de los turnos de palabra en España.
- la negociación colectiva en España.

3. Me trasladan a México

pág. 36

En esta unidad nos familiarizaremos con los traslados laborales internacionales y...

- comentaremos cuáles son las condiciones para el éxito en este tipo de traslado.
- investigaremos qué debe hacer una persona que ha sido trasladada a nuestra ciudad.
- discutiremos sobre un caso práctico de traslado.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario relacionado con cambios de domicilio y gestiones administrativas y familiares.

recursos gramaticales y funcionales:

- la forma del condicional simple y algunos de sus usos: dar y pedir consejos, expresar deseos, hablar de condiciones hipotéticas, etc.
- la forma del imperfecto de subjuntivo.

- las expresiones temporales referidas al futuro que requieren subjuntivo.
- diferentes recursos para expresar la condición.
- los usos de subjuntivo para dar consejos.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- la movilidad de los ejecutivos españoles.
- las diferencias entre Madrid y una ciudad de los EE.UU. a ojos de un estadounidense.

4. Exportamos a 70 países

pág. 48

En esta unidad nos familiarizaremos con el comercio internacional y...

- haremos un juego de preguntas sobre la economía de América Latina.
- investigaremos sobre la realidad económica de nuestro país.
- escribiremos un informe sobre un sector de la economía española.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario de la descripción económica, la exportación, la importación, etc.

recursos gramaticales y funcionales:

- los pronombres personales de objeto directo e indirecto (formas, usos y posición en la oración).
- recursos para elaborar informes: la expresión de la causa, la concesión y la consecuencia, la finalidad;

recursos para contraponer informaciones, señalar excepciones, generalizar e incluir nuevos elementos.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- el comercio exterior de España.
- el tratado de Asunción y el Mercosur.
- los grandes acuerdos internacionales de comercio e integración en el continente americano.

5. Montamos un negocio

pág. 60

En esta unidad nos familiarizaremos con el proceso de creación de una empresa y...

- distutiremos sobre qué productos, servicios y establecimientos nuevos son necesarios en nuestro entorno.
- elaboraremos el plan de empresa de una compañía o de una ONG y lo expondremos oralmente.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario para describir productos y servicios.
- vocabulario para describir un proyecto empresarial.

recursos gramaticales y funcionales:

- los diferentes tiempos del pasado y su uso en el relato (pretérito indefinido, imperfecto, perfecto y pluscuamperfecto).
- las frases de relativo con subjuntivo.

- las estructuras de relativo para conectar el discurso y expresar causa, consecuencia, etc.
- las perífrasis verbales con infinitivo, gerundio y participio.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- una importante compañía textil española y su espíritu de empresa.
- el carácter emprendedor.

6. Cuestiones de finanzas

pág. 72

En esta unidad nos familiarizaremos con los principales aspectos relativos a las finanzas y...

- analizaremos nuestra manera de gastar y administrar el dinero.
- decidiremos cómo se debe administrar una herencia.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario de economía doméstica.
- vocabulario de las remuneraciones y el salario.

recursos gramaticales y funcionales:

- la expresión de los porcentajes.
- algunos comparativos especiales.
- el discurso referido: los cambios de lugar y tiempo, las transformaciones

verbales y los verbos de transmisión de información.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- el gasto en los hogares españoles.
- las monedas de Hispanoamérica.
- las alternativas al dólar en América Latina.

7.
El tiempo
es oro

En esta unidad nos familiarizaremos con el tema de la administración del tiempo personal y laboral y...

- reflexionaremos sobre nuestro empleo del tiempo.
- analizaremos los casos de algunas personas con problemas de organización.
- trazaremos un plan para nuestro futuro profesional y personal.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario para describir las tareas y actividades de una jornada laboral.

recursos gramaticales y funcionales:

- las frases temporales referidas al pasado, al presente y al futuro.
- la concordancia temporal en frases subordinadas: frases relativas, de expresión de opinión, de expresión de gusto

o sentimiento, frases subordinadas con preposición, etc.

- algunos verbos pronominales: usos y significado.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- el uso del tiempo en la vida diaria de los españoles y los nuevos negocios que «venden tiempo».

pág. 84

8.
Producción
y fabricación

En esta unidad nos familiarizaremos con la producción y la fabricación y...

- analizaremos algunos casos prácticos de conflictos relacionados con la producción o la seguridad.
- reflexionaremos sobre la estructura del sector económico en que nos encontramos.
- participaremos en un foro sobre los problemas de una fábrica y debatiremos posibles soluciones.

Para ello adquiriremos y manejaremos los siguientes...

recursos léxicos:

- vocabulario de los procesos de producción.
- vocabulario para describir los lugares y las personas involucrados en la producción.

recursos gramaticales y funcionales:

- el pretérito pluscuamperfecto de subjuntivo; forma y usos.
- el condicional compuesto.
- las frases condicionales referidas al pasado, al presente y al futuro.

- las frases de relativo explicativas y especificativas, las formas relativas con **cual/cuales**.
- la elisión de las formas relativas con los verbos **ser** y **estar**.
- la expresión de la composición.

Y entraremos en contacto con aspectos culturales:

- el sector del azúcar en una región de Colombia.
- la cuestión de la productividad en España.
- los países latinoamericanos líderes en producción.

pág. 96

DVD Emprendedores	Sara Navarro	Unidad 1	110
	Restaurante Sant Pau	Unidad 2	112
	Cottet	Unidad 3	114
	Rieju	Unidad 4	116
	Pronovias	Unidad 5	118
	Cobertura para pymes	Unidad 6	120
	Gestionalia	Unidad 7	122
	La Farga Lacambra	Unidad 8	124

pág. 108

Documentos para el trabajo

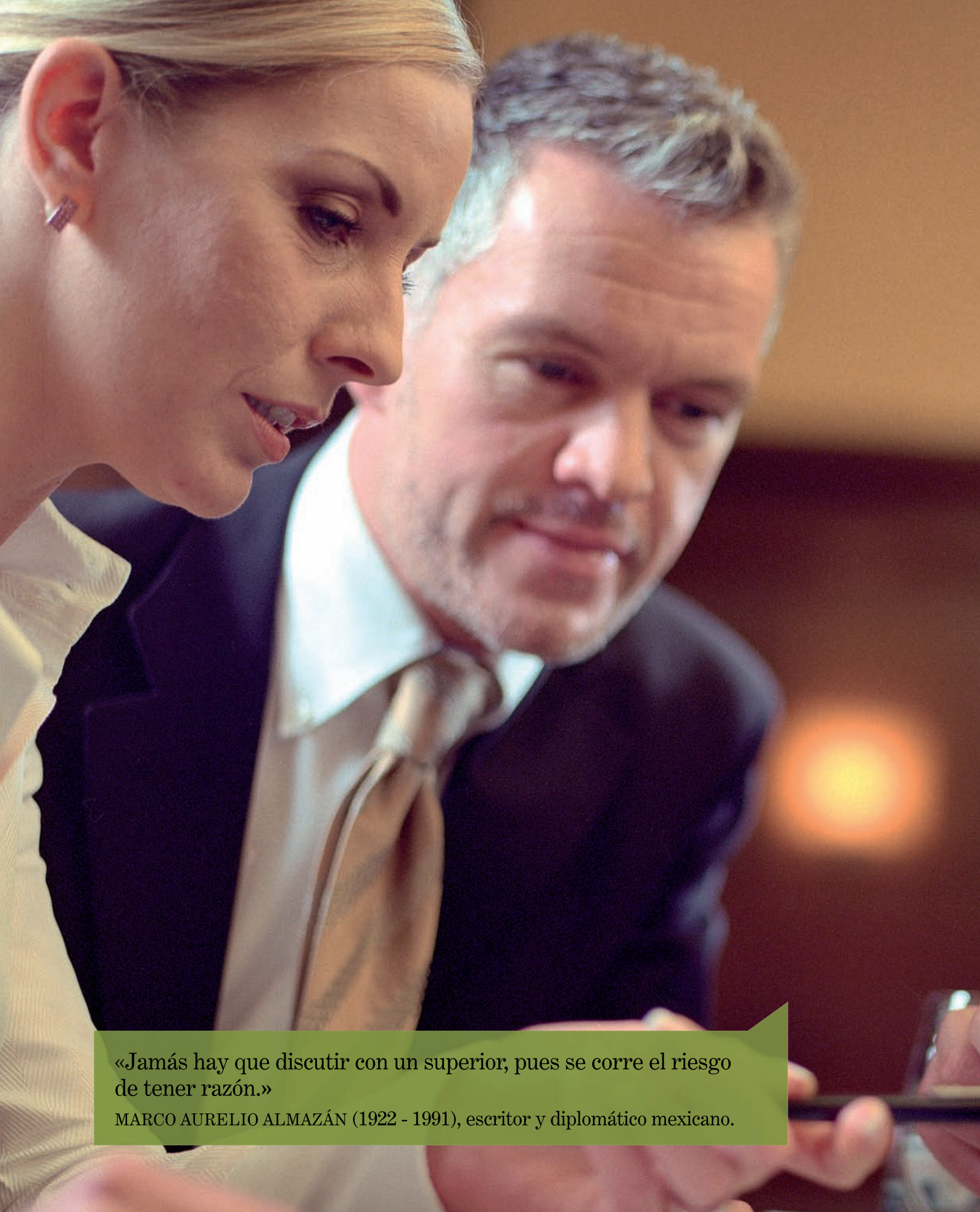
Redactar un currículum vitae	Unidad 1	128
Enviar una carta de presentación	Unidad 1	130
Redactar el acta de una reunión	Unidad 2	131
Enviar agradecimientos	Unidad 2	132
Pedir información	Unidad 3	133
Concertar una cita	Unidad 3	134
Hacer una reclamación	Unidad 4	135
Redactar un informe	Unidad 4	136
Hacer una oferta comercial	Unidad 5	138
Pedir un presupuesto	Unidad 5	139
Entregar una factura	Unidad 6	140
Informar sobre modalidades de pago	Unidad 6	141
Reclamar pagos	Unidad 6	142
Remitir un albarán	Unidad 6	143
Informar sobre condiciones de entrega	Unidad 7	144
Pedir disculpas	Unidad 7	145
Cursar un pedido	Unidad 8	146
Confirmar una orden de pedido	Unidad 8	147

pág. 126

Transcripciones

Transcripciones CD	150
Transcripciones DVD Emprendedores	157

pág. 148



«Jamás hay que discutir con un superior, pues se corre el riesgo de tener razón.»

MARCO AURELIO ALMAZÁN (1922 - 1991), escritor y diplomático mexicano.

2

Reunión de equipo

**En esta unidad nos
familiarizaremos con las reuniones
de trabajo y las negociaciones y...**

- organizaremos una sesión de negociación preparando tácticas y argumentos para alcanzar nuestras metas.
- participaremos en una reunión de manera activa, defendiendo nuestra posición y buscando un acuerdo final.

**Para ello adquiriremos y
manejaremos los siguientes...**

recursos léxicos:

- vocabulario para hablar de reuniones y negociaciones.

**recursos gramaticales y
funcionales:**

- la forma del presente de subjuntivo en verbos regulares e irregulares.
- recursos para presentar la opinión que implican el uso del indicativo o del subjuntivo.
- formas para poner condiciones.
- recursos para participar en debates y negociaciones: anunciar un tema y aludir a él, pedir y dar información, pedir y dar la palabra, atenuar una afirmación, etc.

**Y entraremos en contacto
con aspectos culturales:**

- algunos consejos para negociar con españoles.
- la gestión de los turnos de palabra en España.
- la negociación colectiva en España.

Acercamiento

1. NEGOCIAR

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

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



B

2. ¿CÓMO NEGOCIAR CON LOS ESPAÑOLES?

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

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

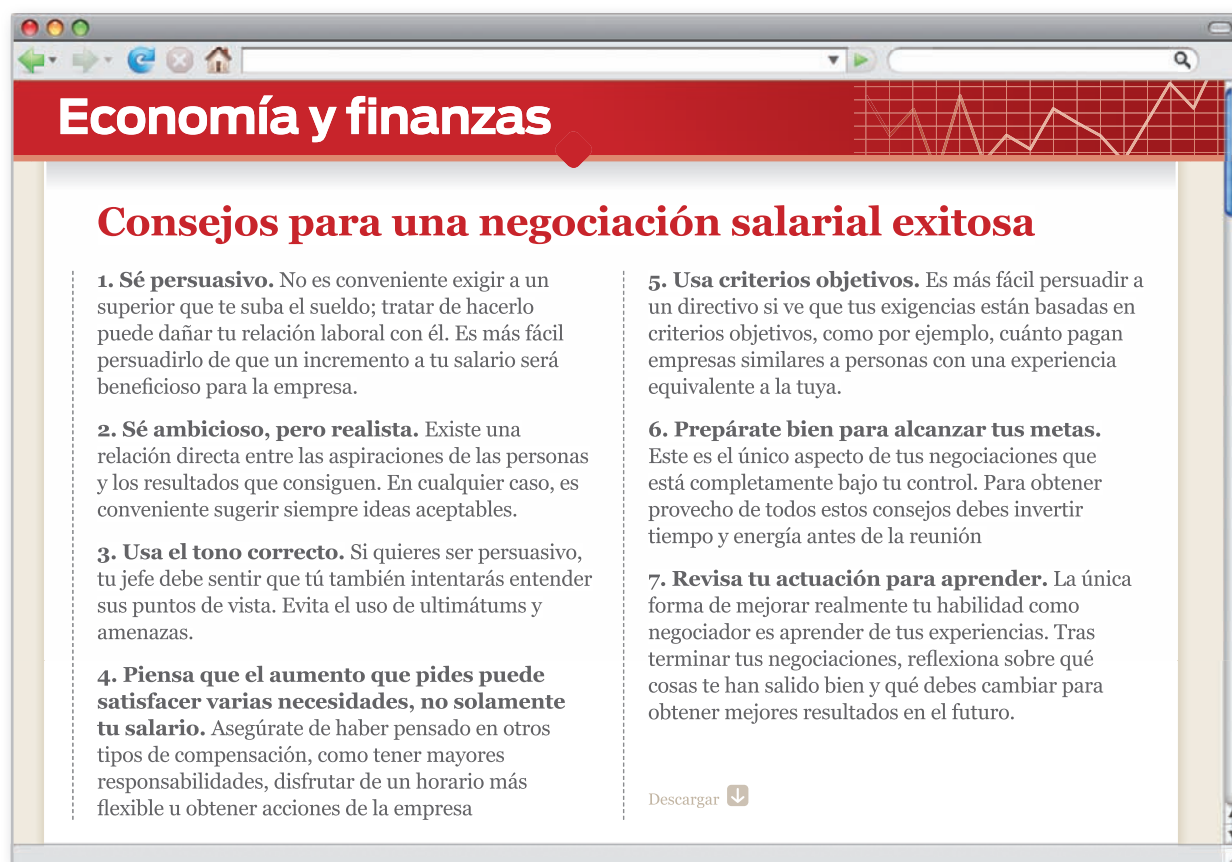
B. Compara tus respuestas con las de tus compañeros. Si es necesario, volved a escuchar la grabación.

3. AUMENTO DE SUELDO

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

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

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



Economía y finanzas

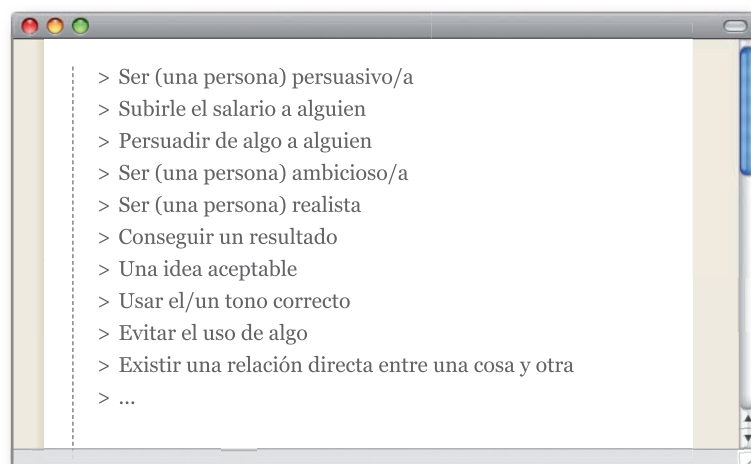
Consejos para una negociación salarial exitosa

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

Descargar 

Léxico

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



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

ESTRATEGIA

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

Observación

4. EN CIERTO MODO

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

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

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

5. TURNOS DE PALABRA

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

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



36

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

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

6. CUMBRE INTERNACIONAL

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

“Creo que esta vez nos pondremos de acuerdo”

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

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

La presidenta de C., muy [], prevé un estancamiento en las negociaciones.

“Me parece que se trata de un encuentro histórico”

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

“Dudo que los representantes europeos cedan ante nuestras peticiones”

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

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

Se esperan avances [], de manera que la negociación pueda concluir satisfactoriamente y responda a las necesidades de ambas partes.

“No pienso que nuestra asociación sea indispensable”

El representante de P. considera poco [] la relación a la larga de su país con Europa.

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

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

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

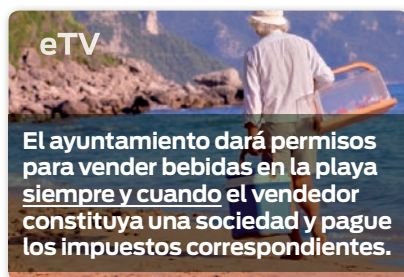
El delegado de V. confía en que las negociaciones conducirán a la creación de un pacto [].

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

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

7. CON CONDICIONES

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



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

Consultorio

EL PRESENTE DE SUBJUNTIVO

Verbos regulares

Recuerda que el presente de subjuntivo se forma con las siguientes terminaciones, que son las mismas para los verbos acabados en **-er** y los verbos en **-ir**.

	TRABAJAR	APRENDER	ESCRIBIR
(yo)	trabaje	aprenda	escriba
(tú)	trabajes	aprendas	escribas
(él/ella/usted)	trabaje	aprenda	escriba
(nosotros/as)	trabajemos	aprendamos	escribamos
(vosotros/as)	trabajéis	aprendáis	escribáis
(ellos/ellas/ustedes)	trabajen	aprendan	escriban

Verbos irregulares

Algunos verbos con cambios vocálicos **e → ie** y **o → ue** en Presente de Indicativo también presentan estos cambios en Presente de Subjuntivo.

	EMPEZAR	ENCONTRAR
(yo)	empiece	encuentre
(tú)	empieces	encuentres
(él/ella/usted)	empiece	encuentre
(nosotros/as)	empecemos	encontremos
(vosotros/as)	empecéis	encontréis
(ellos/ellas/ustedes)	empiece	encuentren

Hay verbos con una irregularidad en la primera persona del presente de indicativo que tienen esa misma irregularidad en todas las personas del presente de subjuntivo.

Presente de indicativo:
hacer → **hago** conocer → **conozco**

Presente de subjuntivo:
hacer → **haga** venir → **venga**
conocer → **conozca** decir → **diga**
tener → **tenga** oír → **oiga**
poner → **ponga** pedir → **pida**
traer → **traiga** salir → **salga**

Algunos verbos presentan una raíz totalmente irregular.

	HABER	IR
(yo)	haya	vaya
(tú)	hayas	vayas
(él/ella/usted)	haya	vaya
(nosotros/as)	hayamos	vayamos
(vosotros/as)	hayáis	vayáis
(ellos/ellas/ustedes)	hayan	vayan

	SABER	SER
(yo)	sepa	sea
(tú)	sepas	seas
(él/ella/usted)	sepa	sea
(nosotros/as)	sepamos	seamos
(vosotros/as)	sepáis	seáis
(ellos/ellas/ustedes)	sepan	sean

EXPRESAR OPINIONES

Parecer que + INDICATIVO

- A mí **me parece que** la empresa **está** en un momento muy delicado.

No parecer que + SUBJUNTIVO

- A nosotros **no nos parece que** la cosa **sea** tan grave.

Considerar/pensar/creer que + INDICATIVO

- La dirección **considera que hay** razones para el optimismo.
- Los accionistas **piensan que es** un buen momento para vender.

No considerar/pensar/creer que + SUBJUNTIVO

- Nosotros **no consideramos que** las condiciones **sean** favorables para una ampliación.
- Los accionistas **no creemos que** este año **se deban** realizar nuevas compras.

(No) Dudar que + SUBJUNTIVO

- Nosotros **(no) dudamos que** trasladar la fábrica **sea** una buena manera de ahorrar costes. [= (no) nos parece que...]

(No) Confiar en que + SUBJUNTIVO

- Los vecinos **(no) confían en que** el ayuntamiento **cumpla** con su palabra y construya un parque. [= (no) esperan que...]

Otras expresiones + que + SUBJUNTIVO

- **Estamos sorprendidos de que** no **quieran** discutir este tema.
- **Estoy contenta de que vuelvas** a trabajar aquí.
- **Más vale que llevemos** una oferta alternativa.

Opinar con expresiones impersonales.

Es + ADJETIVO/SUSTANTIVO + que + SUBJUNTIVO

- **Es imprescindible que** los trabajadores **participen** en la reunión.
- **Es normal que** el presidente se **sienta** defraudado.
- **Es importante que traigas** tu ordenador para trabajar.
- **Es una lástima que** no **podamos** asistir a la ronda de negociaciones.

! Con algunas estructuras que expresan evidencia o seguridad, se usa el indicativo.

Es + ADJETIVO/SUSTANTIVO + **que** + INDICATIVO

- **Es cierto/evidente/verdad que** esta oferta de la dirección nos **conviene** mucho.



EXPRESAR CONDICIONES

- Volveremos al trabajo **siempre que** se **pacte** realizar una nueva reunión en mayo. + SUBJUNTIVO
- Aceptaré este proyecto **solo en caso de que** me **aumenten** el sueldo. + SUBJUNTIVO
- Estudiaré su propuesta (**solo**) con la condición de que la **haga** por escrito. + SUBJUNTIVO
- Acabaremos a tiempo el proyecto **siempre y cuando** la empresa nos **dé** los medios económicos necesarios. + SUBJUNTIVO
- El ministerio reabrirá las negociaciones (**solo**) si los pilotos **vuelven** al trabajo. + INDICATIVO

RECURSOS PARA DEBATES Y NEGOCIACIONES

Anunciar el tema del debate

El tema que tenemos que discutir...
La cuestión que vamos a tratar...

Aludir a temas u opiniones

En cuanto a... Eso de que...
Por lo que se refiere a... Respecto a...

Presentar una opinión y pedírsela a los demás

Desde mi punto de vista,
Para mí/nosotros, ...
Personalmente, ...
¿Qué le parece?
¿Qué piensa?

Añadir otros argumentos

Además...
Por otro lado...
Por otra parte...

Pedir acuerdo

¿No cree que...?
¿No le parece que...?

Pedir, no ceder la palabra e interrumpir

Déjeme decir algo.
Déjeme terminar.
Perdón.
Espere un momento.
Perdone que le corte/lo interrumpa...
Yo quería decir una cosa...

Aclarar y pedir aclaraciones

Dicho de otro modo, ...	Lo que quiere decir que...
Es decir, ...	O sea...
Eso quiere decir que...	¿A qué se refiere con eso?
Por lo tanto, ...	¿Qué quiere decir eso?

Expresar acuerdo o desacuerdo

Ciertamente.	Desde luego.
Eso es.	No lo creo.
No cabe duda.	No me parece.
Totalmente de acuerdo.	
No estoy de acuerdo...	+ SUBJUNTIVO
No estoy seguro de que...	

Atenuar la fuerza de afirmaciones y negaciones

A fin de cuentas, ...	Al fin y al cabo, ...
En cierto modo, ...	En realidad, ...
La verdad es que...	

Restar valor a los argumentos de los demás

Puede ser, pero...	Sí, aunque...
Tal vez, pero...	

Llegar a conclusiones

En conclusión, ...	En resumen, ...
En pocas palabras, ...	Para resumir, ...
Y por eso...	

Comunicación

8. PRENDAS Y CONDICIONES

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

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

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

9. IDEAS PRECONCEBIDAS

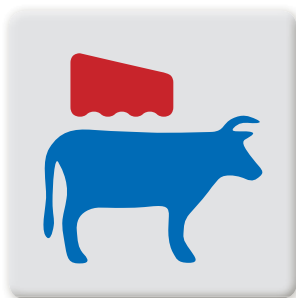
Seguramente, todos conocéis algunos estereotipos referidos a hombres y a mujeres en el mundo del trabajo. En parejas, pensad en uno de esos estereotipos, que vais a defender ante el resto de la clase. Los demás deben mostrar su acuerdo o su desacuerdo.

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



10. PERDONA QUE TE INTERRUMPA

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



Los toros



La caza del zorro



La prohibición de fumar
en lugares públicos



La energía solar

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

Tarea

11. NUEVO PROPIETARIO

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



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

Asunto: Formación del personal e integración al grupo

Madrid, 24 de agosto de 2009

Apreciados colaboradores:

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

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

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

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

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

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

Alfonso Martínez
Gerente ejecutivo

1

Los nuevos directivos del banco comprado.

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

2

Los representantes sindicales.

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

3

Los mandos intermedios.

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

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

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

12. CONVENIO COLECTIVO

A. En España, la ley establece que las condiciones laborales y de producción se pactarán entre los empresarios y los trabajadores mediante convenios colectivos. ¿Sabes cómo se fijan, en tu país, las condiciones laborales?

Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

ART. 82:

«2. Mediante los convenios colectivos, y en su ámbito correspondiente, los trabajadores y empresarios regulan las condiciones de trabajo y de productividad; igualmente podrán regular la paz laboral a través de las obligaciones que se pacten.»

ART. 83:

«2. Mediante acuerdos interprofesionales o por convenios colectivos las organizaciones sindicales y asociaciones patronales más representativas, de carácter estatal o de Comunidad Autónoma, podrán establecer la estructura de la negociación colectiva (...).»

B. Descubre las características de la negociación colectiva en España leyendo el siguiente informe. Luego, responde a la preguntas que te planteamos.

Marco institucional

El sistema de negociación colectiva es un mecanismo fundamental para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo español. Alrededor del 90% de los asalariados del sector privado en España ven fijadas sus condiciones salariales —y laborales, en general— en la negociación colectiva llevada a cabo entre los representantes sindicales y empresariales. Esta cobertura se sitúa entre las más elevadas de los países europeos y es claramente superior a la que existe en EE.UU. o el Reino Unido, por ejemplo. (...)

En la actualidad, el sistema español de negociación colectiva se asienta sobre los principios emanados del Estatuto de los Trabajadores (ET) de 1980 y de las sucesivas modificaciones del mismo llevadas a cabo en los años noventa. Los principios básicos de este sistema son los criterios sobre la legitimidad para negociar y la eficacia general automática de los convenios de ámbito superior a la empresa. La legitimidad para negociar de los sindicatos no proviene del número de trabajadores afiliados, sino que la representación sindical surge de la audiencia electoral, es decir, de los votos obtenidos en las elecciones sindicales. (...) En particular, los resultados de estas elecciones otorgan el carácter de representativos a aquellos sindicatos que superan un determinado porcentaje de votos, lo que les permite estar presentes en los diferentes procesos de negociación. Todo convenio de ámbito superior a la empresa ha de ser aplicado a todas las empresas y a todos los trabajadores que formen parte del ámbito

geográfico y sectorial correspondiente, aunque no hayan participado en el proceso de negociación. En conjunto, la interacción de estas características configura un régimen de negociación caracterizado por la elevada cobertura del colectivo de asalariados —prácticamente total, a pesar de las reducidas tasas de afiliación sindical— y por el predominio de los convenios de ámbito superior a la empresa, en cuya negociación prevalecen las asociaciones sindicales y patronales mayoritarias, estando escasamente representados colectivos como los trabajadores temporales, con menor participación en los procesos electorales sindicales, o la pequeña y mediana empresa. (...)

Ámbito de la negociación colectiva

Uno de los aspectos fundamentales que caracterizan el sistema español de negociación colectiva es su distribución por ámbitos de negociación. Los convenios colectivos pueden ser negociados entre los representantes de los trabajadores y los empresarios al nivel descentralizado de la empresa o a un nivel mayor de centralización como es el de sector, con diferentes ámbitos geográficos: local, provincial, regional o nacional. En el caso español, la negociación de los convenios colectivos se lleva a cabo, de forma predominante, al nivel del sector productivo, con un ámbito geográfico de aplicación provincial, lo cual implica un nivel intermedio de centralización. En este nivel se negocian las condiciones laborales de más del 50% de trabajadores afectados por la negociación colectiva. (...)

Materias negociadas

El resultado fundamental de la negociación colectiva viene dado por los incrementos salariales pactados. Sin embargo, en ese mismo marco también se negocian otras materias relacionadas con las condiciones laborales como son el empleo, la contratación, la seguridad y salud en el trabajo, las horas extraordinarias, la existencia de incentivos a la productividad, la flexibilidad y la formación profesional, los beneficios sociales a los trabajadores (como complementos de jubilación, planes de pensiones, etc.), la igualdad de trato y oportunidades, la paridad de condiciones entre hombres y mujeres, la inserción laboral de personas con discapacidad, etc. (...)

Duración de los convenios

Otra característica relevante de los convenios colectivos es su duración, esto es, la longitud del período durante el cual estarán vigentes. Casi la mitad de los convenios colectivos son de carácter anual, el 30% son bianuales y el 20% restante tiene una duración superior a los dos años. La evolución de los convenios es una consecuencia del entorno macroeconómico. Cuánto más estable sea éste, más los agentes negociadores están dispuestos a fijar un compromiso de mayor duración, esto es, a mantener por más tiempo unas determinadas condiciones laborales. La gran mayoría

de los convenios colectivos que se firman en España tienen un período de vigencia superior a un año, lo que, por un lado, propicia una menor flexibilidad salarial ante cambios en el entorno macroeconómico, aunque, por otro, proporciona una mayor estabilidad a las relaciones laborales. (...)

Cláusulas de salvaguarda

La cláusula de salvaguarda se utiliza como un seguro que cubre a los trabajadores ante desviaciones de la inflación, de forma que permitiría menores subidas de salario, pero, una vez producido un shock alcista sobre la inflación, éste se traduciría en mayores incrementos salariales. Estas disposiciones garantizan el poder adquisitivo de los asalariados. En España, la mayoría de estos tipos de cláusulas son retroactivas, es decir que suponen una revisión de las tarifas en el año en el que se produce la desviación de la inflación y, por lo tanto, generan el pago de atrasos. (...)



Fuente: Servicio de Estudios del Banco de España. El sistema de negociación colectiva en España: un análisis con datos individuales de convenios.

1. ¿Existe en tu país la negociación colectiva? Si es así, ¿en qué difiere con respecto a la que se practica en España?
2. ¿En qué nivel se negocian las condiciones salariales y laborales de los trabajadores de tu país? ¿En la empresa o por sector? ¿Y en qué ámbito geográfico (local, provincial, regional, nacional)?
3. ¿Te parece que los trabajadores temporales y los trabajadores de las pymes están suficientemente representados en las negociaciones colectivas españolas?
4. Entre las materias comúnmente negociadas entre empresarios y trabajadores, ¿cuáles te parecen más importantes? ¿Qué otros asuntos negociarías tú?
5. Aparte de la cláusula de salvaguarda en contra de la inflación, ¿qué otras estipulaciones propondrías para salvaguardar los intereses de los trabajadores?

Expresión	Significado