

5. COMPAÑEROS DE TRABAJO

A. Ernesto, Laura y Luis trabajan en la misma empresa. ¿Cómo crees que son?



Ernesto



Laura



Luis



■ Laura parece una persona simpática...

CD 5

B. Escucha a dos compañeros de la misma oficina que hablan sobre Ernesto, sobre Laura y sobre Luis. ¿Qué dicen sobre ellos? ¿Coincide con lo que has pensado?

¿Cómo son?

Ernesto

Laura

Luis

1. Es una persona muy simpática y se lleva bien con todos.
2. Es una persona muy tranquila.
3. Es una persona caótica y muy despistada.
4. Le cae mal a todo el mundo.
5. Cuando está nervioso o de mal humor, es mejor no hablar con él.
6. Parece muy serio pero, en realidad, siempre está de buen humor.

C. En la primera frase, aparece la expresión **llevarse bien** y, en la cuarta, la expresión **caer mal**. ¿Qué crees que significan? Piensa en una persona con la que te llevas bien y en otra que te cae mal. ¿Por qué? Coméntalo con tus compañeros.

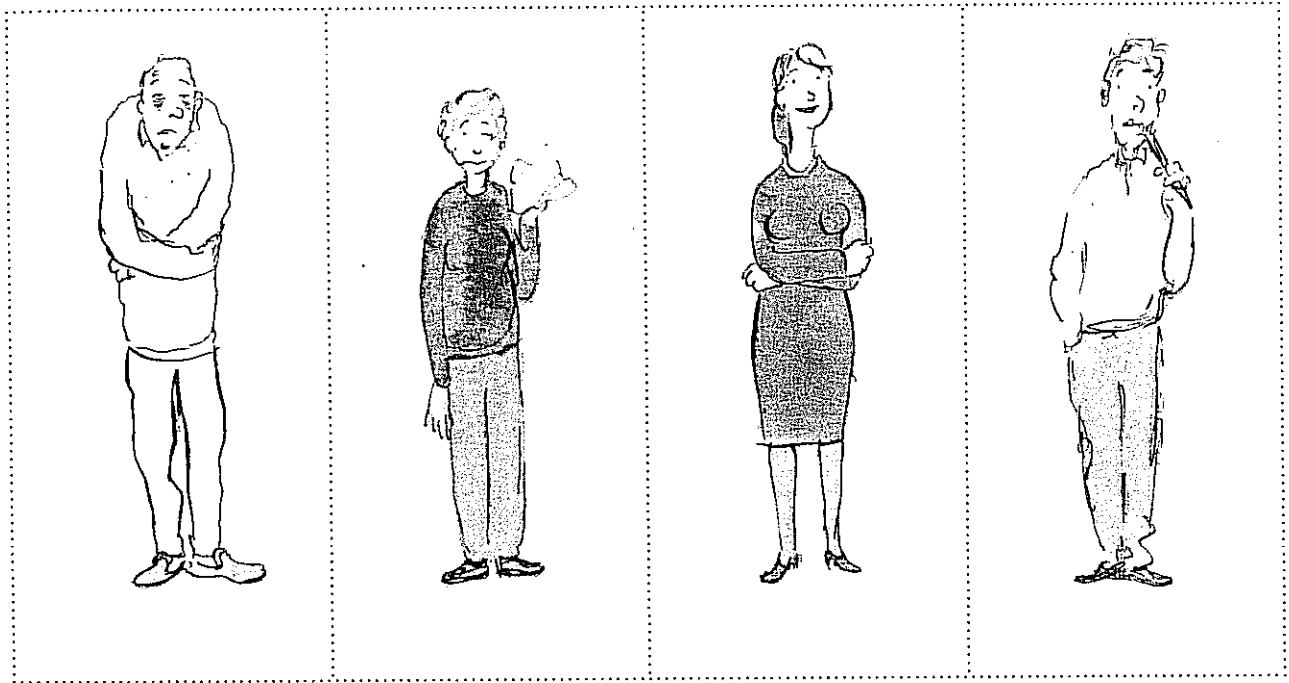


■ Yo me llevo muy bien con Elena, una compañera de trabajo, porque es un persona muy simpática y muy abierta...

4. SELECCIÓN DE PERSONAL

CD
1-4

A. Todas estas personas tienen hoy una prueba de selección. Escucha y escribe el número que corresponde a cada candidato.



CD
1-4

B. Escucha otra vez y marca con una cruz las casillas que describen cómo está cada candidato. Después, compara tus respuestas con las de tu compañero.

	1	2	3	4
--	---	---	---	---

- Está cansado/a
- Está nervioso/a
- Está triste
- Está contento/a
- Está preocupado/a
- Está tranquilo/a
- Está enfermo/a
- Está enfadado/a

12. ¿Sabes cuándo se usan los verbos **ser** y **estar**? Relaciona los ejemplos y los diferentes usos.

3

1. Este es mi coche.
2. Mis amigos son arquitectos.
3. Estamos en el centro de Buenos Aires.
4. Sandra es venezolana.
5. Hoy estoy muy nervioso porque tengo que ir al médico.
6. Soy una persona muy tranquila.
7. Ahora estoy preparando la cena y no puedo salir.

Usos del verbo **SER**

- A.** Expresar origen o nacionalidad.
- B.** Hablar de la profesión o de la actividad laboral.
- C.** Identificar algo o a alguien.
- D.** Describir las características de algo o de alguien.

Usos del verbo **ESTAR**

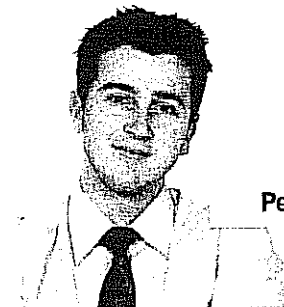
- E.** Expresar una acción que esta ocurriendo.
- F.** Describir el estado físico o de ánimo.
- G.** Expresar la localización o la ubicación de algo o de alguien.

13. Completa las frases con los verbos **ser**, **estar** o **parecer**.

1. muy sociable. Me encanta la gente.
2. periodista. Trabajo para una revista internacional.
3. Carlos antipático pero no lo es; lo que pasa es que es muy callado.
4. Vosotros brasileños, ¿no?
5. No sé dónde los niños, preocupado.
6. Mis colegas y yo preparando la nueva campana de promoción.
7. ¿De dónde usted? ¿De Venezuela?
8. Nuestros nuevos diseñadores inexpertos porque muy jóvenes, pero lo cierto es que son muy buenos profesionales.
9. muy cansada, creo que me voy a ir a la cama.
10. Cartagena de Indias una ciudad preciosa.

10. Lee la descripción que hacen estas personas de ellas mismas. ¿Te pareces a alguna de las tres? Coméntalo con tu compañero.

Soy muy sociable y dinámica. Se me da muy bien tratar con la gente. Nunca estoy de mal humor, aunque a veces, cuando estoy un poco estresada y nerviosa, prefiero estar sola.



Pedro



Ana



Montse

En general, soy una persona alegre, pero cuando estoy enfadado es mejor no estar muy cerca de mí. Soy muy impaciente y un poco nervioso. Tengo muchísima energía y necesito estar siempre ocupado.

Dicen que soy muy organizada y muy seria. Siempre estoy ocupada y no me gusta nada dejar las cosas para mañana. Me encanta mi trabajo.



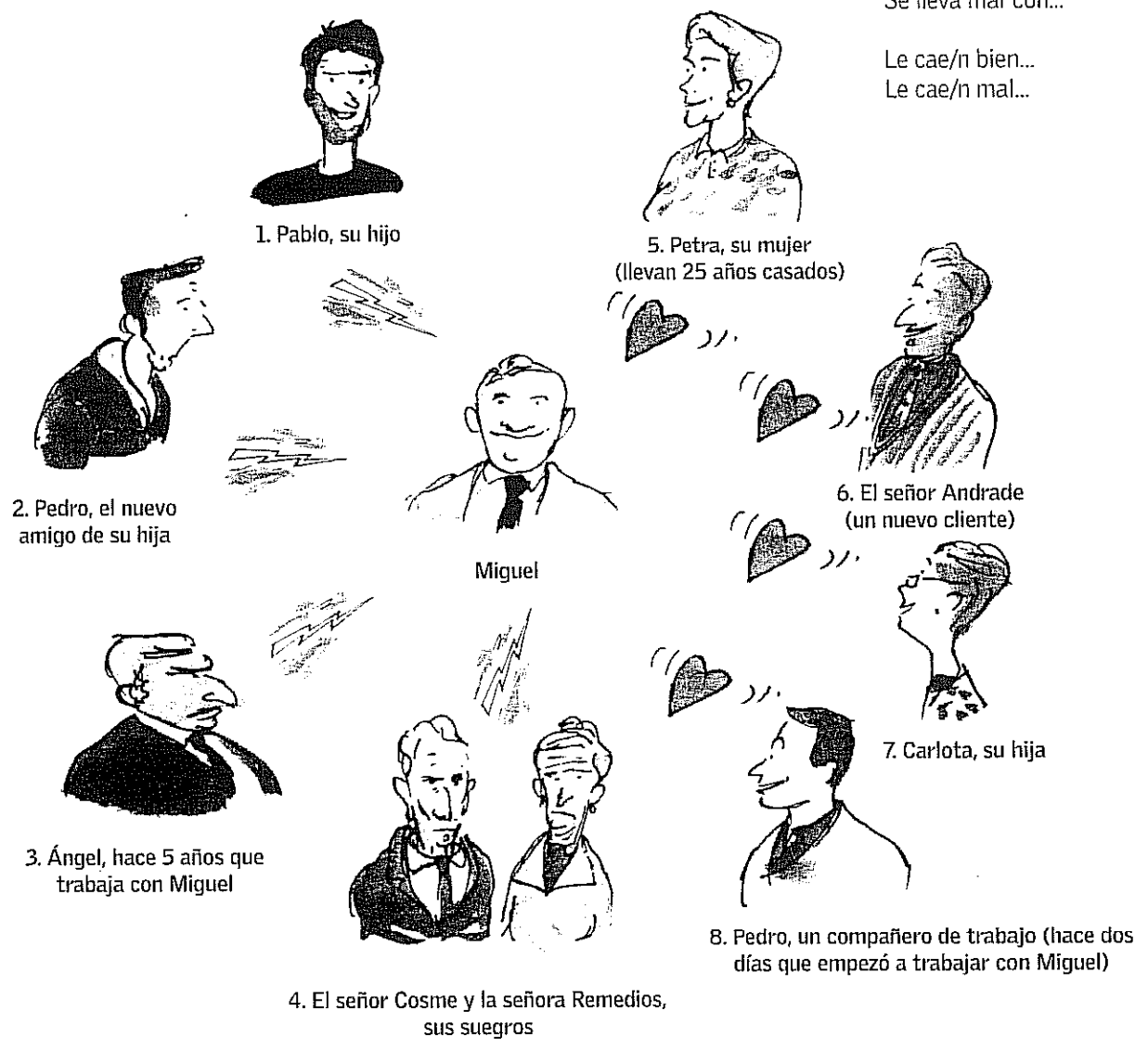
Yo soy como Ana, muy sociable...

11. ¿Cómo crees que están estas personas?

- 1. Marisa tiene un examen muy importante mañana. **Está nerviosa.**
- 2. Alberto está en la cama. Tiene que visitarlo el médico esta tarde.
- 3. Juan y Ramón han trabajado mucho hoy.
- 4. Carmen ha perdido las llaves de la oficina.
- 5. Los padres de Mercedes están esperándola. Son las tres de la madrugada.
- 6. Hoy es el cumpleaños de Pedro y va a salir a cenar con unos amigos.
- 7. Marta se ha dormido y va a llegar muy tarde al trabajo.
- 8. Antonio ha suspendido un curso y tiene que repetirlo.

14. ¿Qué relación tiene Miguel con estas personas? Escríbelo.

- Se lleva bien con...
- Se lleva mal con...
- Le cae/n bien...
- Le cae/n mal...



1. Se lleva mal con su hijo.	5. _____
2. _____	6. _____
3. _____	7. _____
4. _____	8. _____

15. A Aquí tienes la opinión de algunos expertos sobre las cualidades que más valoran las empresas en los jóvenes que buscan trabajo.



1. Luis Sampedro, recién diplomado en Relaciones Laborales.

"Pienso que las empresas buscan, sobre todo, gente dinámica, con capacidad de trabajo, actitud abierta y capaz de ponerse al día rápidamente".



2. Emilio Gutiérrez, profesor universitario de Economía de la Empresa.

"Para mí es fundamental la capacidad de comunicación, la amabilidad y el interés por los demás".



3. Berta San Juan, directora de Cosmo-Tec, una empresa de telecomunicaciones.

"En mi opinión, la capacidad de trabajar en equipo, de comunicar entusiasmo, tener conocimientos del mundo de la empresa y ser flexible para adaptarse a los cambios son las cualidades más buscadas por las empresas".



4. Pablo del Olmo, director general de TRConsulting.

"A mí me parece que la credibilidad y la honestidad, junto con una sólida formación y experiencia son los requisitos que más valoran las empresas".



Realmente pienso que...
A mí, personalmente, me parece que...
En mi opinión...
Para mí...
Lo que pasa es que...

B. ¿Y según tu opinión? ¿Qué es lo que más valoran las empresas hoy en día? ¿Y lo que más valoran los jóvenes cuando buscan trabajo? Escríbelo.

9. NOMBRE, APELLIDOS Y DIRECCIÓN



Ramón llama a la Cámara de Comercio para pedir información. La telefonista le pide sus datos personales. Escucha sus respuestas y completa la ficha.

Fecha	ENVÍO DE INFORMACIÓN
Apellidos	
Nombre	
Domicilio	Número
Código postal	Ciudad Teléfono
Observaciones:	

10. UN IMPRESO

Tienes un nuevo trabajo. Antes de firmar el contrato tienes que rellenar este impreso.

Datos para el expediente

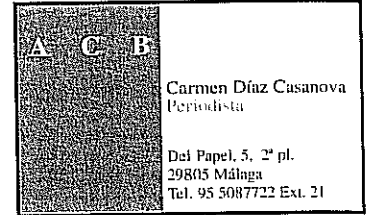
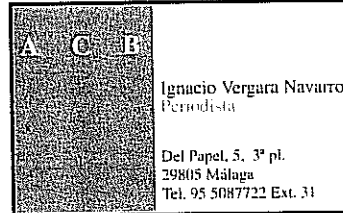
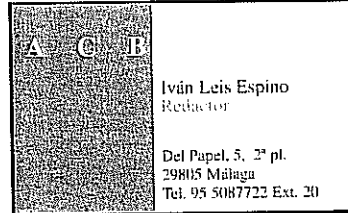
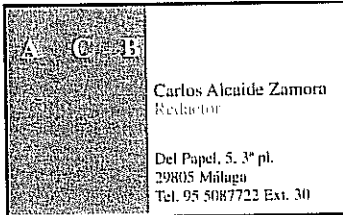
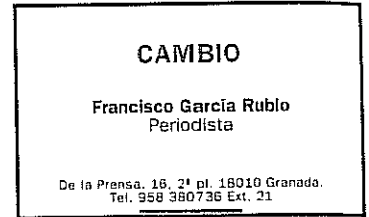
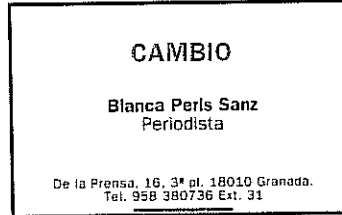
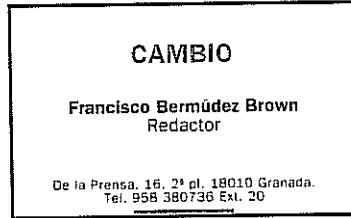
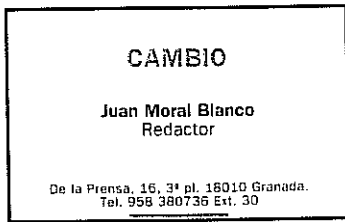
Rellenar con letra muy clara

1. Datos personales
Apellidos
Nombre
Estado civil Lugar de nacimiento
Fecha de nacimiento Nacionalidad
Dirección Teléfono
2. Documentos de identificación
Nº de DNI / Nº de pasaporte
3. Datos laborales y de formación
Nº de seguridad social
Estudios realizados
Fecha
Firma



8. TARJETAS DE VISITA

Éstas son las tarjetas de visita de algunos trabajadores de los periódicos CAMBIO y ACB.



Elige la tarjeta de un trabajador. Tu compañero tiene que descubrir de qué persona se trata.



- ◆ ¿Dónde trabaja?
- ★ En ACB.
- ◆ Y... ¿qué hace?
- ★ Es periodista.

- ◆ ¿Y en qué planta trabaja?
- ★ En la segunda.
- ◆ ¿Es Carmen Díaz?
- ★ Sí.

HORARIOS

Aquí tienes información de los horarios de un banco, un restaurante, una tienda de decoración, unos grandes almacenes, una agencia de trabajo y un cine.

LABORA
Horario de atención al público
9.00-14.00 / 16.30-19.30

BANKINTRA
8:30h - 14:00h

La Bodeguita del Caco
abierto de 20.00 a 01.30

SALAS HOLLYWOOD
Sala 1: La caja fuerte.
Pases 4.00, 6.15, 8.30 y 10.45

El Corte Irlandés
10.00h. a 21.00h.

El Hogar
de 10:00 a 13:30
de 17:00 a 20:00

A. Con ayuda de estas frases puedes descubrir qué es Labora, Bankintra, La Bodeguita del Caco, El Corte Irlandés, El Hogar y las Salas Hollywood.

- . El banco abre sólo por la mañana.
- . La película en el cine empieza a las cuatro de la tarde.
- . La agencia de trabajo abre por la mañana y cierra a las siete y media de la tarde.
- . El restaurante cierra a la una y media de la mañana.
- . La tienda de decoración cierra a las ocho de la tarde.
- . Los grandes almacenes no cierran a mediodía.



- ◇ Bankintra es un banco.
- ★ Sí y...

B. ¿Son iguales los horarios de estos establecimientos en tu país? Coméntalo con tu compañero.



- ◇ ¿A qué hora abren los bancos en tu país?
- ★ A las 8 de la mañana más o menos.
- ◇ ¿Y a qué hora cierran?
- ★ A las 12:30, pero abren por la tarde. ¿Y en Brasil?

QUEDAR POR TELÉFONO

Dos compañeros y dos directivos de una consultora tienen que verse para hablar de unos asuntos. Hablan por teléfono para quedar.

A. Lee los diálogos y complétalos con las frases del centro.

1. Félix y Agustín

- ¿Sí?
- ¿Está Agustín?
- Sí, soy yo.
- Hola, soy Félix.
- Hola Félix. ¿Qué te cuentas?
- Pues ... 1
- Ah, sí... y... ¿cuándo podemos vernos?
- Pues... vamos a ver.
- El martes no puedo.
- Tengo una reunión por la mañana y luego tenemos que presentar un proyecto...
- ¿Y el miércoles?
- ¿A qué hora?
- Pues... a partir de las 5.
- A partir de las 5... ¿A las 5 y media?
- Perfecto.
- Muy bien.
- ¡Ajá! Miércoles... a las 5 y media, reunión con Agustín.
- Vale, pues hasta el miércoles.
- Hasta luego.

1 que quería hablar contigo de Almatel.

2 Pues el jueves no puedo.

3 Entonces quedamos el miércoles a las 5 y media.

4 ¿Qué tal el martes?

5 me gustaría hablar con usted de lo de Cepsa.

6 estoy bastante ocupado.

7 ¿Y dónde?

2. El Sr. Cobos y la Sra. Sevilla

- ¿Dígame?
- ¿Sr. Cobos?
- Sí, soy yo.
- Soy Concha Sevilla.
- ¡Sí! Dígame.
- Pues
- Ah sí... y ¿cuándo podríamos vernos?
- ¿Qué tal el jueves?
- tengo muchísimo trabajo y además tengo que comer con el director.
- ¿Y el viernes? ¿Tiene tiempo?
- El viernes, ¿por la tarde?
- Sí. ¿Qué tal a las 6?
- Muy bien.
- ¿Entonces nos vemos el viernes a las 6?
- De acuerdo. ¿En su despacho?
- Bueno... Muy bien.

5. EMPRESARIOS



A. Escucha una entrevista que hacen en la radio al famoso empresario Amado Rico. Primero, ordena las actividades por orden de aparición.

EL PAIS, domingo 19 de noviembre de 1988

TELEVISIÓN RADIO 60

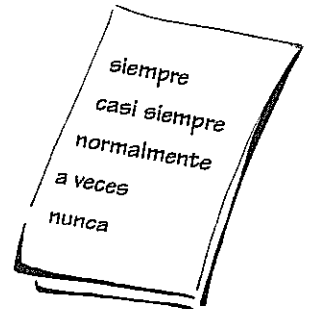
¿ Un ejecutivo agresivo ?

El empresario Amado Rico, habla de su vida personal en el programa "Empresarios" de Radio Nacional.

El empresario Amado Rico, fundador de la empresa de seguros de vida "Amado Rico", habla de su vida personal en el programa "Empresarios" de Radio Nacional. Rico, que tiene 55 años, es un hombre de negocios exitoso que ha pasado más de la mitad de su vida en el extranjero. Él habla de su experiencia en el mundo empresarial y de su vida personal. Rico menciona que su mayor desafío es mantener un equilibrio entre su vida profesional y personal. Él también habla de su familia y de sus hobbies. Rico es un hombre de negocios agresivo que siempre busca nuevas oportunidades. Él cree que el éxito en el mundo empresarial requiere una gran cantidad de esfuerzo y dedicación. Rico también menciona que es importante tener una buena red de contactos. Él cree que esto puede ayudarte a superar cualquier obstáculo que se presente en tu camino. Rico es un hombre de negocios que siempre está buscando nuevas formas de crecer y expandir su empresa. Él cree que esto es lo que lo ha llevado al éxito. Rico también menciona que es importante tener una buena actitud. Él cree que esto puede ayudarte a superar cualquier desafío que se presente en tu vida. Rico es un hombre de negocios que siempre está buscando nuevas formas de crecer y expandir su empresa. Él cree que esto es lo que lo ha llevado al éxito. Rico también menciona que es importante tener una buena actitud. Él cree que esto puede ayudarte a superar cualquier desafío que se presente en tu vida.

LOS FINES DE SEMANA DE AMADO RICO

- jugar al golf
- quedarse en casa
- trabajar
- salir con amigos
- ir al campo
- levantarse tarde



B. Escucha otra vez y escribe con qué frecuencia hace estas actividades los fines de semana. Después compara con tu compañero.

C. ¿Y tú? ¿Qué haces los fines de semana? Escríbelo en un papel indicando con qué frecuencia haces esas cosas. Escribe también alguna actividad que no haces nunca. Después dale el papel a tu profesor.

D. Tu profesor te va a dar el papel de un compañero. ¿Sabes de quién es?

6. ESTRÉS

¿Tu trabajo o tus estudios te provocan estrés?

A. Completa el test con las respuestas de tu compañero. Luego, mira los resultados del recuadro para descubrir su grado de estrés.



- ♦ ¿Piensas que trabajas demasiado?
- ★ Sí, creo que sí...

T REUNIONES DE EQUIPO

A. En grupos de tres. Trabajáis en AIR-MALLORCA, una importante cadena de agencias de viajes y hoteles en las Islas Baleares.

Cada uno elige uno de estos cargos:

1. Jefe de equipo de agentes comerciales.
2. Director comercial - Viajes.
3. Director comercial - Hoteles.

Éstas son las cosas que tienes que hacer esta semana:

1.

- Reunión con el equipo.
- Cita con Juan de Heredia.
- Partido de squash.
- Comida con Angel de Eurotour.
- Cita con el dentista.
- Conferencia.

2.

- Cita con la aseguradora.
- Partido de golf.
- Comida con el Sr. Ramirez.
- Entrevista con Silvia López (nueva secretaria).
- Cita con el oculista.
- Reunión con el director general.

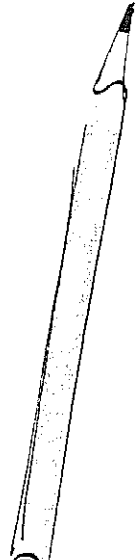
3.

- Partido de tenis.
- Cita con el abogado.
- Comida con los Sres. Fuggi general.
- Cita con Angel Amorós de IBM.
- Cita con el médico.

B. Busca un día y una hora para hacer todas estas cosas y escríbelo en tu agenda. Si quieres, también puedes añadir otras cosas.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					

Domingo

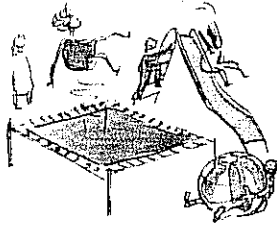


T PROYECTOS CON FUTURO

A. La revista "Negocios con ideas" ha publicado un artículo con los ocho mejores proyectos del año. Lee la información. Subraya en el texto los cinco adjetivos que describen estos negocios.

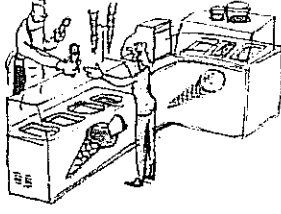
Negocios con ideas

8 PROYECTOS CON FUTURO




Parque de ocio infantil
Inversión: 35.000 euros
Rentabilidad: 25-30%
Amortización: 1,5 - 2 años


Para usted que ha decidido montar un negocio innovador nuestros expertos han seleccionado los 8 proyectos con más futuro. Todos atractivos y rentables a corto plazo. Con mayor o menor inversión, unos más seguros, otros un poco más arriesgados. Para todos los gustos y bolsillos.



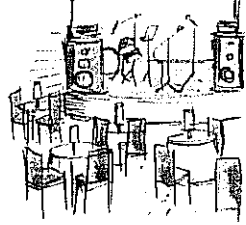
Heladería
Inversión: 50.000 euros
Rentabilidad: 40%
Amortización: 2 años




Agencia de detectives
Inversión: 25.000 euros
Rentabilidad: 25%
Amortización: 1,5 años




Escuela infantil
Inversión: 140.000 euros
Rentabilidad: 20%
Amortización: 2 años



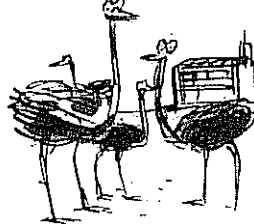
Sala de actuaciones
Inversión: 100.000 euros
Rentabilidad: 15%
Amortización: 4 años



Telesecretarias
Inversión: 35.000 euros
Rentabilidad: 35%
Amortización: 2-3 años



Restaurante
Inversión: 130.000 euros
Rentabilidad: 30%
Amortización: 2,5 años



Granja de avestruces
Inversión: 30.000 euros
Rentabilidad: 40%
Amortización: 2,5 años

¿Qué te parecen estos negocios? Comenta tu opinión con tus compañeros.

- ◆ Yo creo que el parque infantil es muy rentable.
- ★ Sí, porque sólo necesitas 35.000 euros y lo amortizas en dos años. Tiene futuro.
- ◆ Es verdad, pero hay otros que también son muy interesantes. El restaurante, por ejemplo...

B. Trabajas en una asesoría. Unos clientes te han pedido un estudio para montar un nuevo negocio. Elige los dos proyectos más interesantes para cada cliente. Ten en cuenta que el señor Mendoza tiene mucha experiencia en la hostelería y el señor Pérez es muy urbano, no le gusta nada el campo.

Localidad	Superficie (m²)	Precio (euros)
CHAMBERÍ, Santa Engracia	90	550
CHAMBERÍ, Bilbao	125	1.490
CHAMBERÍ, Santa Engracia	90	550
CHAMBERÍ, Bilbao	125	1.490

Compara tus propuestas con las de tus compañeros para elegir la mejor.



Para el señor Mendoza los mejores negocios son... porque...

C. Esta es una selección de locales de Madrid para nuevos negocios. Selecciona el más adecuado para tus dos clientes.

ALQUILER DE LOCALES Y OFICINAS

CHAMARTÍN, Castellana

250 m², 4 despachos, 2 salas.
1.500 euros.
Pisomadrid. (91 826 15 44)

CHAMBERÍ, Santa Engracia

Oficina 90 metros. 4 despachos,
exterior, perfecto estado.
Edificio exclusivo oficinas.
550 euros/mes.
(91 848 29 11)

HORTALEZA

210 metros, planta calle,
exterior, cualquier actividad.
850 euros.
(91 935 00 06)

SALAMANCA, Goya

300 metros, exterior, salida
calle, cualquier negocio.
2.000 euros.
(91 899 40 21)

FUENCARRAL

Urge vender solar edificable
de 1.500 m². Precio a nego-
ciar. (91 774 90 01)

CHAMBERÍ, Bilbao

Local 125 m². Bar, copas,
restaurante. 1.490 euros.
(908 80 93 32)

CENTRO, Pl. Santa Ana

Bar, Restaurante, 400 m².
2.500 euros.
Pisomadrid.(91 219 65 02)

AFUERAS de Madrid

Antigua granja avícola. Casa
centenaria con gran terreno.
Alquiler: 1.600 euros.
(91 863 78 45)

TRABAJO y experiencia

2. CARTAS DE PRESENTACIÓN

A. Una empresa de importación ha publicado un anuncio para contratar a una secretaria. ¿Cuáles serán sus funciones? ¿Cuáles son los requisitos para optar al puesto?

FUNCIONES	REQUISITOS	<p style="text-align: right;">EMPRESA DE IMPORTACIÓN El País, 7 de febrero de 1999 Líder en el sector</p> <p>Desea contratar SECRETARIA DE DIRECCIÓN (Ref.: SDG-429) Será responsable de la correspondencia, agenda, viajes y presentaciones del director general.</p> <p>Se requiere: Persona de entre 30 y 40 años, con 8 años de experiencia en funciones de secretaria y 2 años de secretaria de dirección. Buenos conocimientos de sistemas informáticos. Dominio de inglés y francés. Se valorará experiencia internacional.</p> <p>Se ofrece: Incorporación inmediata en equipo dinámico. Formación continua. Remuneración a convenir.</p> <p>Interesados, enviar currículum vitae y foto reciente al apartado de correos 156.110, 28080 Madrid.</p>
------------------	-------------------	---

B. Lee las cartas de presentación que han enviado, junto con su currículum, dos personas interesadas en el puesto. Subraya qué han hecho en su vida profesional.

M^a José Mazo
 C/ Manuel de Falla, 11- 4^oG
 46014 Valencia

Madrid, 8 de febrero de 1999

Muy Sres. míos:

Me dirijo a Uds. con motivo de la oferta de trabajo aparecida en "El País" el 7 de febrero. Como verán por el CV que adjunto, me licencié en Ciencias Económicas en la Universidad de Granada en junio de 1991 y al mes siguiente empecé a trabajar en el sector de la importación para la empresa Impor España, S.A. en Madrid, donde estuve tres años. Me trasladé a Australia con la empresa y allí viví otros tres años. Después volví a España para trabajar en Export Internacional, una conocida empresa de importación y exportación, donde trabajo en la actualidad como secretaria de dirección.

Quedo a su entera disposición para cualquier aclaración que necesiten.

Atentamente,

M^a José Mazo

Susana Gil González
 C/ Duque de Lerma, 5
 45004 Bilbao

Bilbao, 9 de febrero de 1999

Sr. Director:

Por la presente me dirijo a Ud. en respuesta al anuncio publicado en "El País" el 7 de febrero. Como podrán observar en mi Currículum, terminé mis estudios de Secretariado en 1990. Al año siguiente me fui a Canadá para perfeccionar mis conocimientos de inglés y francés. Allí estuve trabajando como secretaria durante 2 años y medio y en el 93, cuando volví a Madrid, trabajé en una multinacional de telecomunicaciones como secretaria bilingüe hasta 1996, fecha en la que me incorporé como secretaria de dirección a la empresa L'Areal, en Bilbao, donde trabajo desde entonces.

En espera de sus noticias, les saluda atentamente,




Susana Gil González.

C. Completa el cuadro con la información de las cartas. ¿Quién crees que tiene el perfil más adecuado para este puesto?


SELECCIÓN DE CANDIDATOS Ref.: SDG-429				
NOMBRE	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	AÑOS	LUGAR

3. PROCESO DE SELECCIÓN

A. El Departamento de Recursos Humanos de una cadena de hoteles ha seleccionado a dos candidatos para un puesto de animador: Hugo y Mercedes. Después de las entrevistas comentan sus impresiones. Completa los informes.

Informe nº47	
Candidato: Hugo Torroja Gil	
	
Cualidades personales:	
+	-

activo/a
trabajador/a
dinámico/a
creativo/a
(des)organizado/a
tiene buena presencia
tiene un trato agradable
(des)agradable
perfeccionista
flexible

Informe nº84	
Candidato: Mercedes Gómez Trujillo	
	
Cualidades personales:	
+	-

B. ¿A quién crees que van a elegir? Coméntalo con tu compañero.

- ◇ Yo creo que van a elegir a Mercedes porque tiene muy buena presencia.
- ★ Ya, pero eso no es tan importante. Hugo es muy dinámico y...

C. Escucha y comprueba a quién eligen.

4. PUESTOS DE TRABAJO

Aquí tienes algunas ofertas de empleo aparecidas en la sección "Trabajo" de un periódico. ¿Qué cualidades crees que deben tener los candidatos?

Director/a para Escuela de Negocios.
Interesados mandar CV al Apartado de Correos 106.287. 28010 Madrid

EURODISNEY necesita RECEPCIONISTAS para el centro de atención al cliente. Llamar lunes y martes De 9 a 2 y de 5 a 8 Tel. 913 616 234

TANDEM DDB precisa PUBLICISTA para Barcelona Bruc, 21, 1º 08010 Barcelona. Tel.: 933011118

CUALIDADES:

- SER
amable
responsable
buen comunicador
paciente
educado
organizado
creativo

- TENER
iniciativa
facilidad para las relaciones humanas
capacidad de decisión
dotes de mando
facilidad para delegar en otros
buena presencia
mucha experiencia

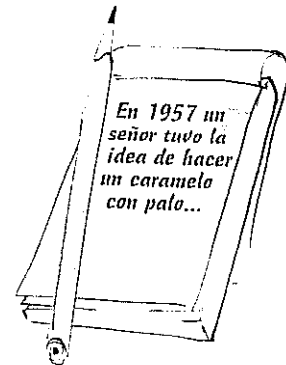
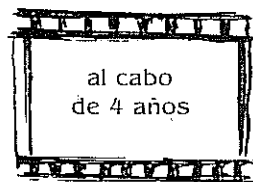
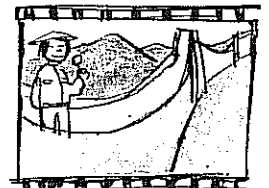
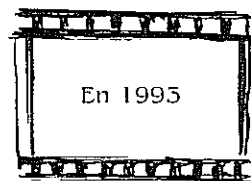
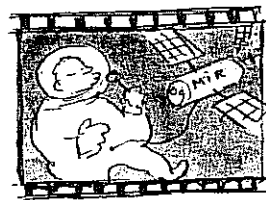
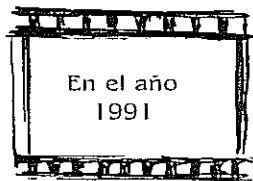
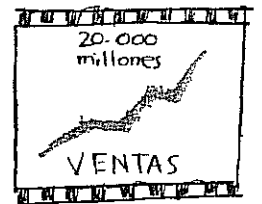
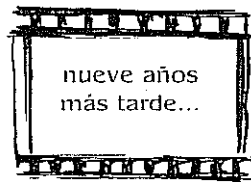
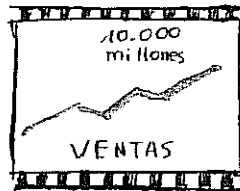
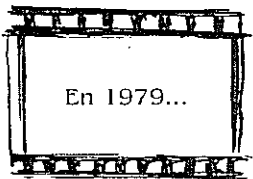
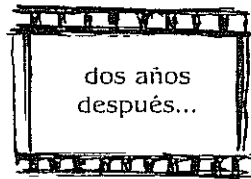
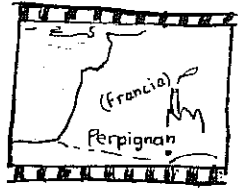
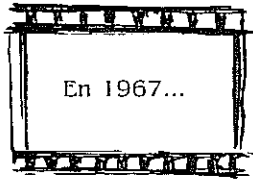
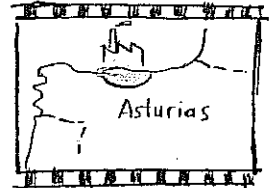
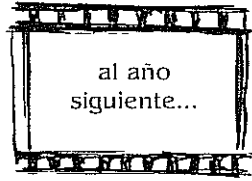
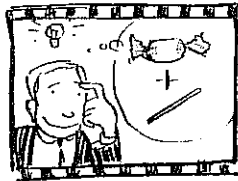


- ◇ Un director de una escuela de negocios tiene que tener dotes de mando.
- ★ Sí, me imagino que sí, pero yo creo que también tiene que ser buen comunicador.

7. CHUPA CHUPS

Aquí tienes los fotogramas de un reportaje sobre Chupa Chups, una famosa empresa española que fabrica caramelos con palo.

A. En parejas, ¿podéis escribir la historia de Chupa Chups?



B. Ahora escuchad el reportaje. ¿Coincide con vuestra historia?

T UN BUEN PUESTO DE TRABAJO PARA TU COMPAÑERO

A. Repasa tu currículum y busca tres fechas y tres nombres de lugares (ciudades, países, empresas, etc.) que han sido importantes en tu formación y experiencia profesional. Después, coméntalo con tu compañero.



- ♦ ¿Qué hiciste en el 95? ¿Terminaste la carrera?
- ★ Sí, estudié en Salamanca y al año siguiente me fui a Barcelona a hacer un master de gestión.
- ♦ ¿Y qué tal?
- ★ Muy bien, fue un curso muy bueno, aprendí muchísimo.



B. Ahora vamos a pensar en cualidades para hablar de nosotros en el CV. ¿Cuáles crees que son tus mejores aptitudes? ¿Y las de tu compañero? Escríbelas en la tabla. ¿Estás de acuerdo con tu compañero?

Mis mejores cualidades	Las mejores cualidades de mi compañero



- ♦ Yo creo que tienes mucha capacidad de comunicación, eres una persona muy abierta con todo el mundo.
- ★ Bueno... sí... yo creo que sí, soy bastante extrovertido, me gusta hablar con la gente.

C. Teniendo en cuenta la formación, experiencia y las aptitudes de tu compañero, piensa en tres puestos de trabajo que serian ideales para él.



- ♦ Podrías ser una buena jefa de Personal en una empresa multinacional. Me parece que eres muy dinámica, extrovertida y tienes facilidad para motivar y dirigir grupos. Además, ya tienes dos años de experiencia en una pequeña empresa, hablas idiomas...

D. ¿Podéis encontrar entre estas ofertas de empleo algún puesto que responda a vuestro perfil? También podéis buscar en periódicos españoles y en Internet.

Empresa del sector del turismo sólida pretende admitir en sus oficinas de Lisboa a

UN PROFESIONAL

Con el siguiente perfil:

- Experiencia en sistemas de reservas (CRS).
- Fluidez en el español e inglés hablado y escrito.
- Dinámico.
- Buena presencia y facilidad de expresión.
- Buenos conocimientos en Windows.
- Conocimientos en microinformática a nivel usuario.

Se requiere:

- Experiencia en agencia de viajes o en compañía aérea.
- Conocimientos técnicos de informática.

Se ofrece:

- Incorporación en equipo joven y dinámico.
- Remuneración interesante.
- Formación continua.

Interesados, enviar currículum vitae al apartado de Correos 62.107 Madrid.

BUSCAMOS REPRESENTANTE

Empresa de moda íntima femenina y baño, para lanzamiento de importante marca italiana de medias/pantys

Necesitamos representantes introducidos en el sector para Madrid y otras provincias.

Ofrecemos sueldo muy competitivo en gama, precio y calidad con fuerte apoyo comercial.

Interesados/as, enviar currículum vitae a: DITEXA, San Miguel, 2, 9º, 50001 Zaragoza. Garantizamos confidencialidad

EMPRESA DEDICADA AL SECTOR DE EQUIPOS INDUSTRIALES

precisa para su fábrica en el Corredor del Henares

SECRETARIA BILINGÜE

Se requiere:

- Dominio absoluto del inglés (se valorará el dominio de otro idioma)
- Dominio del entorno Windows (Word) y Excel
- Capacidad para trabajar en equipo y con experiencia mínima de dos años en puesto de secretaria de dirección.

Se ofrece:

- Integración en plantilla, retribución acorde con los puestos solicitados, negociable según valia y experiencia, oportunidades de desarrollo profesional

Interesados, enviar currículum vitae, junto con fotografía reciente y preferencias económicas, al apartado de Correos 172. 28050 Torrejón de Ardoz (Madrid).

Empresa multinacional de telecomunicaciones busca urgentemente

CREATIVO/A PUBLICIDAD

Creación folletos, posibilidad de crear imagen publicitaria en CDROM, etc., página Web. Muy comunicativo/a, mente dinámica, manejo de ordenadores e nivel de creatividad publicitaria. Y también conocimientos comerciales que trabajes en el sector ético turístico en tarjetas telefónicas.

Mandar currículum, con foto, a C/ Conde de Miraflores, 2, Ofic. 210. 28002 Madrid.

PROMOTORA NECESITA PROFESIONAL DE LA VENTA INMOBILIARIA

PERFIL:

- Experiencia mínima 1/3 años en venta inmobiliaria.
- Dominio del idioma castellano (español nativo)
- Inglés
- Disponibilidad inmediata.

SE OFRECEN:

- Sueldo fijo + comisiones
- Ingresos en especie: CV y futura vivienda a. Aportado de entre 300.000 y 400.000 (Madrid)

EMPRESA DE ESTUDIOS DE MERCADO SELECCIONA

JEFE DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL

- Imprescindible formación universitaria, valorantísimo post-graduo de especialización en sector inmobiliario
- Experiencia demostrable mínima de dos años en la comercialización de estudios de mercado
- Climatología nivel usuario, imprescindible
- Persoas con edad superior a 30 años
- Rogamos se abstengan personas que no cumplan los anteriores requisitos.

Se ofrece: incorporación inmediata en empresa líder dentro del sector • Grato ambiente de trabajo • Retribución a convenir.

Interesados, enviar fotografía y currículum a la avenida del General Perón, 22. 1º B. 28020 Madrid. Referencia ACCE

2. UNA CENA DE NEGOCIOS

A. El director comercial de una empresa tiene una importante cena de negocios con un cliente. Como lleva poco tiempo en Madrid, no conoce muchos sitios. Ha consultado una guía de restaurantes y ha seleccionado algunos:

- un restaurante moderno con música
- un restaurante vasco
- un restaurante gallego especializado en marisco
- un restaurante que cierra después de las 24.00

¿Cómo se llama cada uno?



PELOTARI

DIRECCIÓN. Recoletos, 3
 91 578 24 97 / 91 578 22 47
 HORARIO. De 13.30 a 16.00 y de 21.00 a 00.00 horas.
 Domingos cerrado.
 SERVICIOS.



ESPECIALIDADES. Carnes y pescados a la parrilla. Ofrecemos bacalao al pil-pil, kokotxas de merluza, pimientos verdes de Gernika y otros platos tradicionales vascos. Gran variedad de postres caseros. Excelente servicio. Salones privados para todo tipo de celebraciones. Todo en un marco rústico.
 BODEGA. Amplia carta. Caldos tradicionales adaptados a las especialidades de la casa. Gran variedad en vinos de La Rioja y Navarra.
 PRECIOS. De 30 a 40 euros.

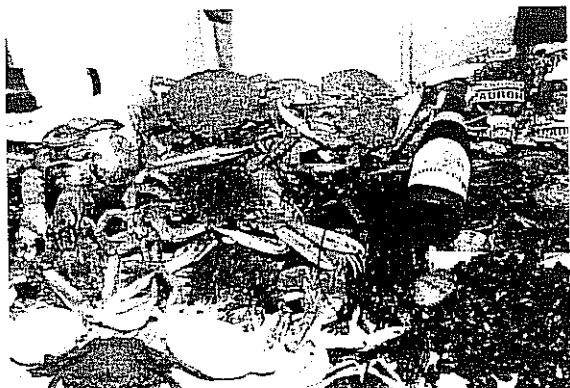


LA ALPUJARRA

DIRECCIÓN. Plaza del Perú, 4
 91 345 50 12
 HORARIO. De 13.00 a 16.30 y de 20.00 a 00.30 horas.
 SERVICIOS.



ESPECIALIDADES. La cocina andaluza está de moda. Pescaditos fritos (boquerones, chopitos, salmonetes, etc.). Pescados a la sal y al horno (lubina, dorada, besugo, etc.). Carnes rojas (chuletón, solomillo, brocheta, rabo de toro, etc.). Postre caseros (arroz con leche, flan con nata, leche frita, etc.). Excelente servicio.
 BODEGA. Vinos de todas las regiones de España. Blancos andaluces y selección de tintos de La Rioja y Ribera del Duero.
 PRECIOS. Carta: 35-40 euros.



EL RINCONCITO

DIRECCIÓN. Padre Claret, 12

91 416 61 67 / 91 416 61 67

HORARIO. Cerrado domingos.

SERVICIOS.



ESPECIALIDADES. El placer de lo natural. Pescado fresco del día. Especialidad en mariscos, merluza a la gallega y pulpo. Platos típicos al estilo gallego. Carnes rojas del norte, productos ibéricos. Asados en horno de leña. Postres artesanos y caseros. Precios especiales a grupos de empresa.

BODEGA. Amplia y selecta carta. Excelente variedad de vinos gallegos.

PRECIOS. Precio medio: 28 euros.



VÍA 59

DIRECCIÓN. Gran Vía, 59

91 547 67 67

HORARIO. De 12.00 a 24.00 horas.

SERVICIOS.





ESPECIALIDADES. Restaurante moderno de diseño, con gran luminosidad y dos ambientes diferentes. Uno, serio y formal, y el otro, joven y con buena música.

Exposición permanente de pintores contemporáneos. Comida mediterránea a base de arroces, ensaladas y pastas.

BODEGA. Vinos jóvenes de diferentes regiones. Gran selección de vinos y cavas catalanes.

PRECIOS. Excelente relación calidad-precio. Precios especiales para empresas.

 B. Ahora escucha la conversación que mantiene el director comercial con un compañero que le ayuda a elegir un restaurante. Señala los restaurantes de los que hablan.

 C. Escucha otra vez para subrayar en los textos la información que oyes.

D. Comenta con tus compañeros cuál elegirías y por qué.



◊ Yo, elegiría La Alpujarra porque me gusta mucho el pescado frito.

★ Pues yo, El Rinconcito porque está especializado en pescado y marisco.

▷ Yo también, me encanta el pescado.

Citas y reuniones

3. ASPIRACIONES PROFESIONALES

¿Qué es lo más importante para ti en un trabajo?

A. Numera del 1 (lo más importante) al 6 (lo menos importante) las cuestiones que valoras más.

- | | | | |
|--|-------|--|-------|
| - Asumir responsabilidades | _____ | - Tener posibilidades de promoción | _____ |
| - Recibir formación continua | _____ | - Tener un puesto de trabajo estable | _____ |
| - Disfrutar de buenas condiciones económicas | _____ | - Formar parte de una gran empresa moderna | _____ |

B. Comenta con tus compañeros tus preferencias.



- ♦ Para mí lo más importante es tener posibilidades de promoción. No me gusta hacer siempre lo mismo.
 ★ Pues yo prefiero tener un puesto de trabajo estable y vivir tranquilo.

4. EQUIPOS DE TRABAJO

A. Ahora haz este test para averiguar cómo te gusta trabajar.

1. ¿En qué tipo de proyectos te gusta más trabajar?	a) En grandes proyectos y de larga duración. b) En pequeños proyectos y de menor duración. c) En proyectos grandes y pequeños.
2. A la hora de hacer un proyecto, ¿cómo te gusta trabajar?	a) Individualmente. b) Con otro compañero. c) En grupos de tres o cuatro.
3. En cuanto al ritmo de trabajo, ¿qué te gusta más?	a) Trabajar con presión. b) Trabajar con un poco de presión. c) Trabajar sin prisas ni agobios.
4. Para tener una reunión de trabajo, ¿qué momento del día te gusta más?	a) A primera hora de la mañana. b) A media tarde. c) A última hora.
5. Cuando estás trabajando en un proyecto, ¿cómo te gusta organizar tu horario?	a) Establezco un horario y lo respeto. b) Le dedico un poco más de tiempo fuera del horario establecido. c) Le dedico todo el tiempo que sea necesario.
6. Si tienes que dedicar a un proyecto más tiempo del previsto, ¿qué te gusta más?	a) Empezar más temprano por las mañanas. b) Terminar más tarde. c) Dedicarle también los sábados.

B. Busca tres compañeros con características parecidas a las tuyas para crear un buen equipo.



- ♦ ¿En qué tipo de proyectos te gusta más trabajar?
 ★ En grandes proyectos / de larga duración. ¿Y a ti?
 ♦ A mí también. Y me gusta trabajar individualmente. ¿Y a ti?
 ★ A mí no. Prefiero con un compañero, o en grupos de tres o cuatro.

5. GUSTOS Y PREFERENCIAS

A. Señala lo que te gusta mucho (++), lo que te gusta bastante (+) y lo que no te gusta nada (-) de tu trabajo o de tus estudios.

trabajar con gente

las reuniones

el horario

viajar

el café de la máquina

la sonrisa de tu jefe/profesor

tus compañeros

trabajar en equipo

tener libre el fin de semana

trabajar con ordenadores

hacer un trabajo creativo

tu sueldo

comer con los compañeros

el ambiente del trabajo / de la clase

B. Pregunta a tres compañeros hasta encontrar algo que les gusta mucho de su trabajo o estudios, algo que les gusta bastante y algo que no les gusta nada.



NOMBRE	Le gusta(n) mucho	Le gusta(n) bastante	No le gusta(n) nada



- ◇ ¿Te gusta trabajar con gente?
- ★ Sí, mucho. Y a ti... ¿te gustan las reuniones?
- ◇ No, nada.

C. Ahora comenta a la clase lo que sabes de tus compañeros.



- ◇ A Martha y a mí no nos gustan nada las reuniones. A João no le gusta nada trabajar con gente pero a mí me gusta mucho.

1. GRÁFICOS Y BALANCES

A. En una empresa pueden ocurrir muchas cosas, aquí tienes una lista. ¿Cuáles crees que son positivas y cuáles negativas? Comenta con tu compañero por qué.

	+	-
1. Incrementar la facturación		
2. Reducir la plantilla		
3. Disminuir las ventas		
4. Controlar los gastos		
5. Tener un balance positivo		
6. Parar la producción		
7. Aumentar el beneficio		
8. Cerrar una fábrica		



♦ Incrementar la facturación es positivo para una empresa porque significa que ha vendido más.
 ★ Sí, claro.

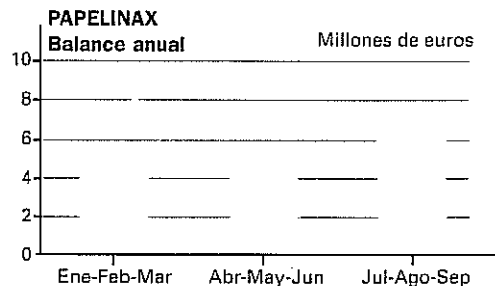
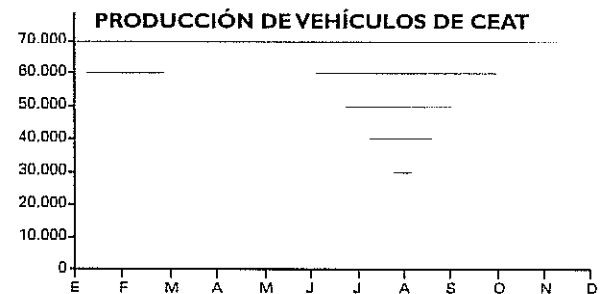
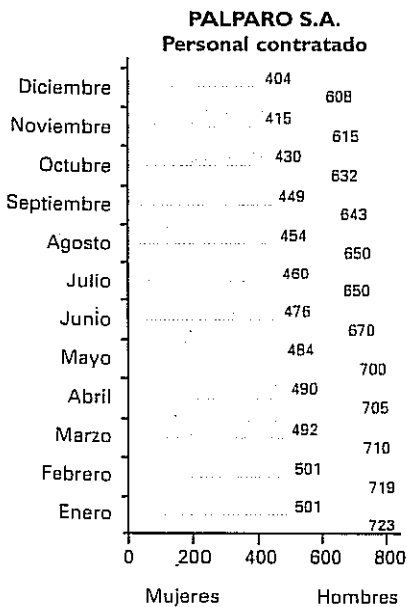
B. La revista "Mundo Empresarial" ha recogido en sus páginas el balance de diferentes empresas hasta el pasado mes de diciembre. Lee y relaciona cada comentario con su gráfico correspondiente.

1- Este año la empresa ha cambiado de estrategia en la producción de sus artículos. La producción de instrumentos musicales se ha mantenido en un 20% y la de productos electrónicos ha disminuido. La producción de juguetes, sin embargo, ha aumentado debido a la creciente demanda del mercado asiático.

2- Por primera vez en su historia, una de sus factorías, la de Martorell (Barcelona), no ha parado su producción en agosto. Y aunque sólo ha trabajado uno de los tres turnos, ha producido en un mes 27.000 vehículos (en un mes normal 60.000).

3- Dentro de su política de control de gastos ha reducido sus gastos de explotación con respecto al año anterior. Además, de enero a diciembre, ha reducido su plantilla en 212 empleados, 115 hombres y 97 mujeres.

4- El beneficio de la papelería se ha situado en el tercer trimestre en los 7.5 millones de euros, con un aumento del 24 % con respecto al trimestre anterior, mientras que las ventas anuales han aumentado sólo un 10 %.



2. CLAVES DEL ÉXITO

Este artículo, publicado en una revista de negocios, define cuáles son las claves para tener éxito en una empresa de nueva creación.

A. Lee y señala los tres puntos que tú consideras más importantes.

EMPRESA


LAS 7 CLAVES PARA ALCANZAR EL ÉXITO

- Controlar los gastos.
- Conocer bien a los consumidores y el mercado.
- Hacer una buena campaña de marketing.
- Contar con buenos profesionales.
- Aportar algo nuevo al mercado.
- Disponer de un gran capital inicial.
- Ofrecer un precio competitivo.

ENTREVISTA

Marta Ventas


Dueña de la cadena de tiendas de moda Novamás



Novamás constituye un caso ejemplar del éxito empresarial. Marta Ventas, dueña de la cadena de tiendas de moda, resume para nuestra revista las bases de su éxito y de su cultura empresarial.

B. ¿En cuántas cosas estás de acuerdo con tus compañeros?

- ✦ Para mí, primero hay que conocer bien a los consumidores, luego disponer de un gran capital inicial y, por último, contar con buenos profesionales.
- ★ Pues para mí, lo primero es hacer una buena campaña de marketing, luego contar con buenos profesionales y después controlar los gastos.
- ✦ Entonces estamos de acuerdo en una cosa.

 C. Novamás es una empresa que está obteniendo enormes beneficios. Marta Ventas, la propietaria, comenta en una entrevista las claves de su éxito. Escucha y comprueba en cuántas has coincidido con ella.

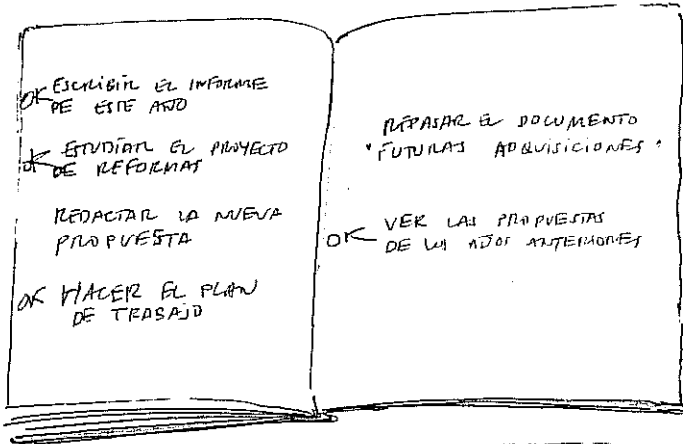
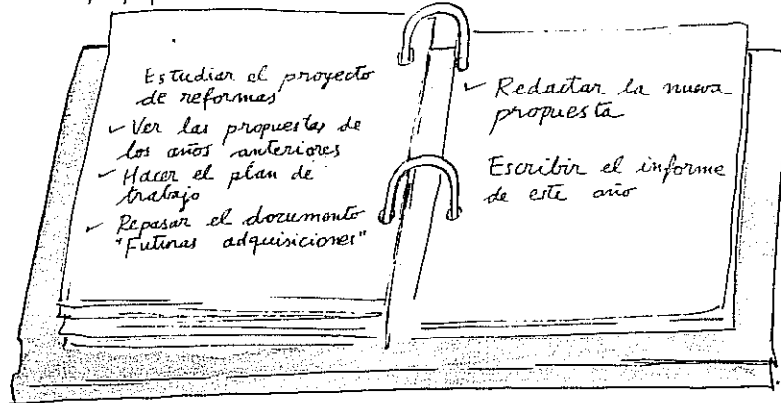
LAS CLAVES DEL ÉXITO SEGÚN MARTA VENTAS	
1.	
2.	
3.	

4. ¿QUIÉN ES QUIÉN?

Los jefes de cuatro departamentos de una empresa de construcción están preparando la reunión del lunes. Hoy es jueves por la tarde y todavía no han hecho todo. Elige a uno de los jefes y cuéntale a tu compañero qué ha hecho ya y qué no ha hecho todavía. Él tiene que descubrir quién es.



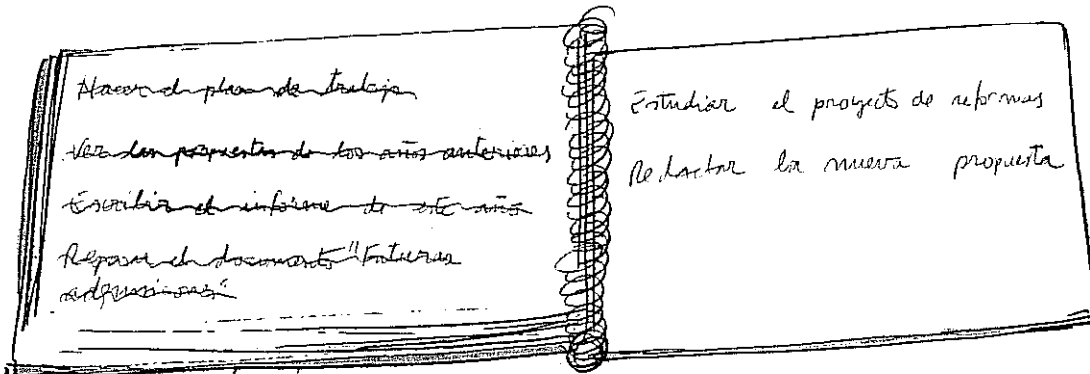
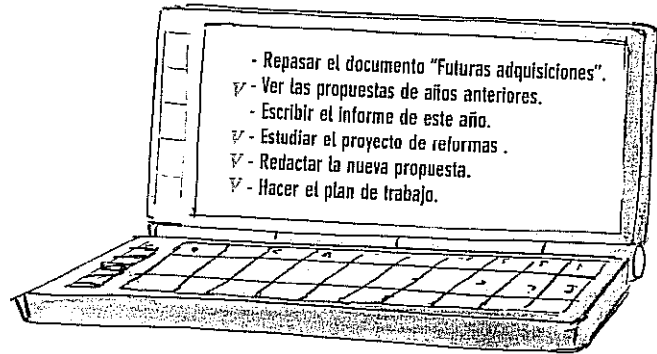
Jefe de Planificación



Jefa de Formación



Jefe de Investigación y Desarrollo



Jefe de Proyectos



- ♦ Ya ha hecho el plan de trabajo pero todavía no ha escrito el informe.
- ★ ¿Es el jefe de Planificación?
- ♦ No.

8. INFORMES Y GRÁFICOS

A. Aquí tienes los informes sobre cinco empresas. ¡Cuidado! Los gráficos no son correctos. Localiza el error en cada caso.

EMPRESAS, EMPRESAS

INVERSIÓN EN SEGUNDAS MARCAS

Este año en Caserasa la inversión en segundas marcas como Sarfing y Twin ha afectado al producto principal Micasera que, en consecuencia, ha contado con un porcentaje inferior de la inversión.

INVERSIONES

El año pasado

Este año

GASTOS DE EXPLOTACIÓN

Los gastos de explotación de Tele25 han aumentado en el tercer trimestre en más de 40 millones de euros. Con ello las pérdidas acumuladas se han incrementado considerablemente.

GASTOS

TRIMESTRES

MENOS VENTAS

En Hotelsa la facturación ha aumentado considerablemente en los últimos 6 meses debido al auge en el servicio de catering y la ocupación hotelera. Recientemente, la cadena ha incorporado 30 nuevos hoteles al grupo.

Evolución de la facturación de Hotelsa en millones de euros

millones de euros

CRISIS EN EL SECTOR

El estancamiento del sector de la construcción ha afectado negativamente la fabricación de cemento, que ha caído un 25 % en el 2º semestre de este año. El valor de dicha producción ha descendido hasta situarse en 30 millones de euros.

SEMESTRES

millones de euros

NUEVOS COMPETIDORES

Este año Aceites-Oil ha tenido nuevos competidores en el extranjero y por ese motivo la exportación ha disminuido a partir del mes de marzo.

Exportación en Aceites-Oil

pero en cambio sin embargo mientras que porque

B. Comprueba con tu compañero.

« El artículo de Caserasa dice que el presupuesto de este año para el producto principal Micasera ha sido inferior, en cambio, en el gráfico vemos que este producto ha contado este año con una inversión superior.

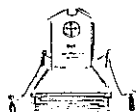
Claves del éxito

9. ÉXITOS Y FRACASOS

A. Éstas son algunas posibles causas del éxito o del fracaso de una empresa. Clasificalas en uno u otro grupo. Después añade alguna más.

CAUSAS DE ÉXITO		CAUSAS DE FRACASO
	descuidar la atención al cliente	
	dar una buena imagen	
	hacer una buena campaña de publicidad	
	controlar gastos	
	ofrecer un precio competitivo	
	desmotivar a los trabajadores	
	ofrecer poca calidad	

B. En grupos de cuatro, pensad en empresas que actualmente están en crisis y escribid sus nombres. Después pensad en otras empresas que tienen éxito y escribid también sus nombres.





C. En parejas, pensad por qué esas empresas están en crisis o por qué tienen éxito. Después, discutidlo con el resto del grupo. ¿Estáis de acuerdo?



- ♦ Crack, S.A. está en crisis porque no ofrece precios competitivos.
- ★ Y además no se ha adaptado al mercado actual.



D. Ahora, individualmente, busca soluciones para las empresas que están en crisis y escribelas. Después coméntalo en tu grupo.



- ♦ Crack, S.A. tiene que controlar los gastos para poder ofrecer precios más competitivos.
- ★ Sí, y cuidar más a sus clientes.

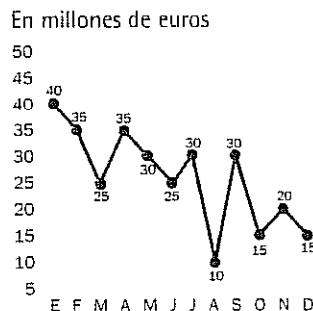
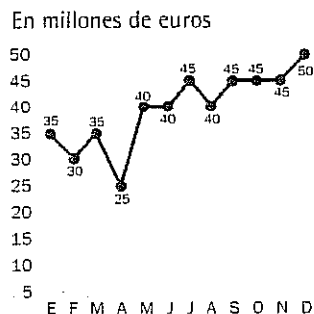
T BUSCAR SOLUCIONES

En grupos de tres. Trabajáis en la consultora Iber-Consulting. La compañía aérea Europair ha solicitado vuestros servicios.

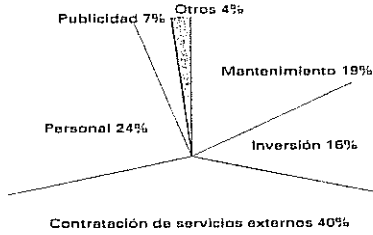
A. Estos gráficos reflejan la situación de Europair este último año. Interpretadlos y comentad qué ha pasado.

1. BALANCE

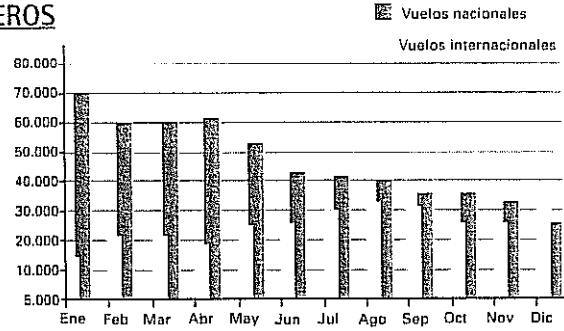
GASTOS



2. GASTOS



3. PASAJEROS



◊ El número de pasajeros en los vuelos nacionales ha disminuido bastante a partir de mayo, en cambio, ha aumentado en los vuelos internacionales a partir del segundo trimestre.

B. En la prensa han aparecido algunos artículos sobre la crisis de Europair. Léelos y subraya las causas de esa crisis. Después coméntalo con tus compañeros.

EUROPAIR ¿VUELO SIN MOTOR?

Los últimos resultados de la compañía aérea Europair no pueden ser peores. La crisis se debe, entre otras razones, a la dimisión del equipo directivo que, en estos momentos, todavía no ha podido ser sustituido.

EUROPAIR VUELA BAJO

La compañía aérea Europair está atravesando uno de los peores momentos de su historia. Los constantes retrasos en sus vuelos y los numerosos casos de overbooking han dañado considerablemente la imagen de la empresa ante la opinión pública.
De esta mane...

TORMENTA EN EL AIRE

La creciente competencia en el sector de las compañías aéreas, con una fuerte guerra de precios, ha llevado a la crisis a las compañías más pequeñas...
Fr...

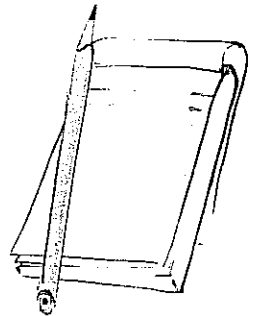


◊ Europair ha tenido muchos gastos.
★ Sí, y además...

C. ¿Qué medidas tiene que adoptar Europair para salir de la crisis? Tomad nota de vuestras opiniones. También podéis usar algún gráfico. Preparadlo todo bien para defender vuestra postura en la próxima reunión de Iber-Consulting.

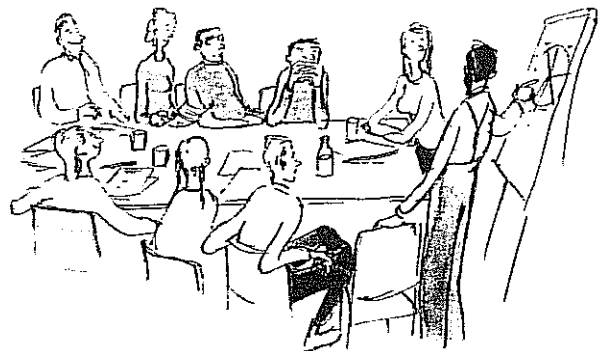


◊ Tienen que hacer una buena campaña de promoción de sus vuelos nacionales.
★ Sí, y ofrecer precios más competitivos.
◊ ¿Precios más competitivos? Pero si es una empresa muy pequeña...



D. En Iber-Consulting hay una reunión de todos sus equipos de consultores para encontrar soluciones a la crisis de Europair. ¿Cuáles son las tres medidas más urgentes que tiene que adoptar la empresa?

CASO: Crisis de Europair	Fecha:
Medidas urgentes:	
1)	
2)	
3)	



◊ Nosotros pensamos que tienen que invertir más en publicidad, pero antes tienen que reducir gastos.
★ Sí, estamos de acuerdo con vosotros.

2. AGENCIA DE VIAJES GLOBO-TOUR

A. En Globo-Tour hoy todo el mundo tiene mucho trabajo. Fíjate en los dibujos y piensa quién puede pedir estas cosas.



- Envíe un catálogo por correo electrónico a todos estos clientes.
- Muy bien, entonces confirmamos su reserva. ¿Podría darme los datos de su tarjeta de crédito?
- ¿Puede mirar qué precio tiene el billete a Manila en primera?
- Mira, estas cartas son para Correos. ¿El paquete puedes entregarlo antes de las 12.00?
- Toma Luis, dale esto a Gema.



B. Ahora escucha y comprueba.



C. Escucha otra vez y completa la tabla. ¿Pueden hacer lo que les han pedido?

	Sí	No
1		
2		
3		
4		
5		

3. TRANSPORTE URGENTE

A. El director de una importante empresa de transportes escribe el viernes a última hora un correo electrónico a su secretaria pidiéndole algunas cosas. Haz una lista de lo que le pide.

Querida Charo:

Como voy a estar fuera hasta el próximo jueves, y la semana que viene vamos a tener mucho trabajo, te dejo esta nota con las cosas más urgentes:

Todavía no sabemos cuándo tenemos la reunión en el Ministerio de Transporte, ¿puedes hablar con ellos y proponerles la primera semana de abril? Si ellos no tienen ningún problema, yo prefiero el lunes o el martes. Si puedes, por favor, habla el lunes con Pedro, el jefe de Personal, para saber cuándo empiezan los nuevos comerciales. Todavía no hemos preparado sus contratos. Acuérdate también de pedirle a Begoña del Departamento de Formación los programas de los cursos para este año. Los necesito el viernes a primera hora.

Te llamaré el miércoles para ver cómo va todo. ¿De acuerdo?

Un abrazo.

Diego

