

1. COSAS DE BANCOS

A. ¿Qué están haciendo o van a hacer en cada situación?



- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Abrir una cuenta. | <input type="checkbox"/> Sacar dinero del cajero. |
| <input type="checkbox"/> Cobrar un cheque. | <input type="checkbox"/> Domiciliar pagos. |
| <input type="checkbox"/> Revisar el extracto de una cuenta. | <input type="checkbox"/> Cambiar dinero. |

B. Escucha y comprueba.

C. ¿Haces estas operaciones frecuentemente? ¿Cuándo fue la última vez? Coméntalo con un compañero.

D. ¿Conoces otras palabras o expresiones relacionadas con operaciones bancarias? Escríbelas para, después, hacer una lista entre toda la clase.

.....

.....

.....

.....

3. CLIENTES BIEN INFORMADOS

A. ¿Para qué sirven los bancos? ¿Crees que en tu país ofrecen un buen servicio? Coméntalo con tu compañero.

***** **Depende. Yo, con mi banco, estoy muy satisfecho porque...**

B. En España, muchos bancos intentan conseguir nuevos clientes ofreciendo interesantes regalos. Lee la primera parte del artículo “Nadie regala nada a nadie”, aparecido en la revista de una asociación de consumidores, y completa la información en el cuadro.

Nadie regala nada a nadie

Coches de lujo, teléfonos móviles, calculadoras, vajillas, enciclopedias, vales de gasolina... Todo eso y más le ofrecen los bancos y las cajas de ahorro por abrir una cuenta o una libreta de ahorro, domiciliar la nómina, solicitar una tarjeta de crédito, pedir un préstamo o comprar productos financieros. Las ofertas suelen ser irresistibles.

La relación entre usted y su banco es un matrimonio de conveniencia. Usted dispone de dinero y el mejor sitio para guardarlo es, precisamente, el banco. A cambio, este paga por usted la luz, el teléfono, el agua, le ingresa talones en su cuenta, le envía transferencias, le adelanta dinero o le facilita

la moneda extranjera que usted necesita.

También le puede proporcionar seguros de vida, del hogar o hipotecas para adquirir la casa con la que siempre soñó.

Sin embargo, al final, descubrirá que detrás de todos estos servicios siempre hay intereses, comisiones, gastos, que le pueden suponer una fortuna... Y tarde o temprano tendrá que pagarlos.



Un crédito en las mejores condiciones

Recomendaciones:

- 1.** Antes de contratar un crédito, se debe pedir información en diferentes bancos y comparar las condiciones.
- 2.** Puede parecer obvio, pero es fundamental leer todas las cláusulas del contrato, incluso "la letra pequeña". Después de firmar, puede ser demasiado tarde.
- 3.** Cuando pida un préstamo, en lugar de aceptar las condiciones del banco a la primera, negocie, pelee, regatee.
- 4.** Antes de firmar cualquier crédito, es conveniente conocer la opinión de otros usuarios: busque información en internet o pregunte a sus conocidos.
- 5.** No olvide que domiciliar su nómina en el banco es una buena arma para obtener ventajas en la negociación.
- 6.** Para comprobar el nivel de atención al cliente de un banco es útil visitar una oficina y pedir el máximo de información.
- 7.** Es importantísimo no tomar una decisión precipitada. Cuando tenga que elegir un crédito entre varias ofertas, hágalo sin prisas. Es su dinero.

Ofertas del banco para captar clientes	Operaciones más frecuentes que realizan los clientes	Servicios que ofrece el banco a sus clientes
coches de lujo,		

C. Ahora lee las recomendaciones que ha redactado la asociación de consumidores para obtener un crédito en las mejores condiciones y ordénalas según su importancia.

D. En grupos. Explica a tus compañeros cómo has ordenado las recomendaciones anteriores y decidid cuáles son las tres más importantes para obtener un crédito ventajoso.

***** **En mi opinión, lo principal es...**

4. CIRCULAR DE UN BANCO

A. Lee la carta que el Banco Orbis envía al señor Estebas y decide cuáles son las opciones correctas.

BO Banco Orbis

C/ Estudios, 99 - 25040 Logroño
Tel.: 941 658 532 Fax: 941 658 533

Logroño, 4 de marzo de 2008

Estimado Sr. Estebas:

Me complace comunicarle que el Banco ORBIS acaba de inaugurar una nueva oficina en la calle Estudios 99, cerca de su domicilio.

Todos los que formamos el equipo de esta moderna y acogedora sucursal nos dirigimos a usted para saludarle cordialmente y para invitarle a conocer nuestras instalaciones. Le atenderemos personalmente y le informaremos sobre cualquier cuestión que sea de su interés. Estamos seguros de que le sorprenderá gratamente la variedad y la calidad de los servicios y productos que tenemos a su disposición.

Como todas nuestras nuevas oficinas y dentro del plan de renovación impulsado por nuestro centenario, hemos equipado estas nuevas instalaciones con la más moderna tecnología. Esperamos así dar respuesta eficaz a las necesidades de todos nuestros clientes. Venga a conocernos.

Esperamos tener la oportunidad de recibirle en nuestras oficinas personalmente.

Reciba un cordial saludo,

G. Llorente

Gloria Llorente
Directora

- | | |
|--|--|
| <p>1 El señor Estebas</p> <ul style="list-style-type: none"> a. ha dejado de ser cliente del banco. b. acaba de hacerse cliente del banco. c. es un cliente potencial. | <p>2 Gloria Llorente informa sobre</p> <ul style="list-style-type: none"> a. la ampliación del banco. b. el cambio de dirección del banco. c. la apertura de una sucursal. |
| <p>3 Según el texto,</p> <ul style="list-style-type: none"> a. el banco acaba de crearse. b. el banco es muy antiguo. c. el banco va a cerrar. | <p>4 El Banco Orbis intenta captar al cliente ofreciéndole</p> <ul style="list-style-type: none"> a. tecnología punta y un esmerado trato al cliente. b. un regalo. c. un horario ininterrumpido de atención al público. |

B. ¿Crees que este tipo de cartas es un buen medio para captar clientes? ¿Tienes tú otras ideas? Coméntalas con tu compañero.



■ A mí me parece que no está mal la carta, pero, en general, este tipo de cartas las tiro casi sin leerlas. Sería mejor...

5. UNA HIPOTECA

A. Juan va al banco para pedir información sobre una hipoteca para comprarse un piso. Estas son algunas palabras y expresiones técnicas que, seguramente, saldrán en la conversación. Relaciona cada una con su definición.

- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1. Cuota mensual | 5. Comisión de apertura |
| 2. Importe máximo que concede el banco | 6. Tipo de interés |
| 3. Cancelación anticipada | 7. Domiciliación de la nómina |
| 4. Amortización | 8. Tasación |

	Nº definición	✓
Cantidad de dinero que el banco cobra por abrir una hipoteca; en general, es un porcentaje de la cantidad prestada.		
Cantidad de dinero que hay que pagar cada mes.	1, Cuota mensual	
Ingreso directo del salario de una persona en su cuenta bancaria.		
Cantidad máxima de dinero que el banco presta; en general es un porcentaje del precio del inmueble.		
Devolución del dinero prestado por el banco.		
Porcentaje de intereses que hay que pagar al banco.		
Devolución de la cantidad prestada por el banco antes de que termine el plazo establecido.		
Estimación, normalmente realizada por un especialista, del precio real del inmueble.		

CD 29 B. Ahora escucha y marca los aspectos sobre los que pregunta el cliente.

CD 29 C. Escucha otra vez el diálogo y completa la ficha.

Información para el cliente

Importe de la hipoteca:

Años:

Tipo de interés que aplica el banco:

Comisión por amortización anticipada:

Comisión por cancelación total anticipada:

6. EXTRACTOS

A. Observa este extracto mensual de una tarjeta de crédito. Busca la información y completa la ficha.

REFERENCIA OPERACIÓN		CONCEPTO	IMPORTE	
FECHA	NÚMERO		A SU CARGO	A SU FAVOR
		SALDO ANTERIOR		3.800,00
19-04	4897098768578400320290954765708	RENT-AUTO MADRID AEROPUERTO-BARAJAS	290,00	3.510,00
19-04	4887Y546765475396834309124353232	RESTAURANTE CASA FERNANDO	126,00	3.384,00
20-04	48095387673546893421920576768729	CAFETERÍA SERRANO	33,50	3.350,50
20-04	4832853948560210865487692389856	JOYERÍA TORRES	199,00	3.151,50
20-04	4894876566912548645692047553954	RESTAURANTE PLAZA MAYOR	150,20	3.001,30
21-04	48538766458765476745697843287478	ÓPTICA RODRÍGUEZ	65,00	2.936,30
21-04	4897098768578403202909548765776	TOLEDO SOUVENIRS	20,00	2.916,30
22-04	4897098768578003767607648765708	HOTEL ALCALÁ	360,00	2.556,30
22-04	4897098765784076763202909576788	CAFETERÍA AEROPUERTO-BARAJAS	15,00	2.541,30
		TOTAL	1.258,70	
		SALDO ACTUAL		2.541,30

MONEDA: EUROS Hoja N 001
LÍMITE: 10.000 EUROS

TITULAR: ANA ROCA RUIX SC TARJETA: 6205989015368054

EXTRACTO MENSUAL TARJETA VISA INTER ORO **BANCOINTER %**

Banco Inter Español, S.A. Domicilio Social Balneario, 34, MADRID (0520999) Reg. Merc. de Madrid, C.123.L.78.F.4560, Inscrp.1 N.I.F. X-230988775

ADEUDAREMOS, sin nuevo aviso, el día **30-04-08** en su cuenta, el importe TOTAL indicado

CUOTA MENSUAL DE AMORTIZACIÓN	INTERESES		COMISIONES	IMPORTE ADEUDADO
	% Mensual	Importe		
				1.258,70

DOMICILIACIÓN DEL PAGO				BANCO INTER	
VALENCIA, TURIA 34					
CÓDIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)	Entidad	Oficina	D.C.	Nº de cuenta	
	0019	0020	02	8010658436	

Titular: _____

Límite de la tarjeta: _____ Moneda: _____

Saldo actual a su cargo: _____

Total a cargar en cuenta: _____

Fecha de domiciliación del pago: _____

Código de la entidad: _____ Código de la oficina: _____

Dígito de control: _____ Número de cuenta: _____


B. ¿Qué crees que ha estado haciendo el titular de la tarjeta? Coméntalo con tu compañero.



- Ha estado de viaje.
- Sí, porque ha ido a...

8. CUESTIÓN DE DÍAS

A. Últimamente has necesitado pedir dinero prestado a tus compañeros de clase. Ahora te lo reclaman. Tú no tienes dinero, pero les dices que se lo vas a devolver. ¿Cuándo? Piensa una buena excusa para darles.

 De verdad, es cuestión de días; os devolveré el dinero cuando...

B. Decidid entre todos cuáles son las tres explicaciones que tendrían mayor credibilidad.

1. _____
2. _____
3. _____

9. BUENOS PROPÓSITOS

CD 30-32

A. Escucha a diferentes personas que vuelven al trabajo después de las fiestas de Navidad. ¿Cuáles son sus propósitos para este nuevo año?


PROPÓSITOS	ACCIONES
Paloma...	
Julio...	
Raúl...	



CD 30-32

B. Escucha otra vez y completa la tabla. ¿Qué van a hacer para conseguir sus propósitos?

C. ¿Cuáles son tus buenos propósitos para los próximos meses? ¿Hay algún compañero en la clase que se proponga lo mismo?

 A partir de la semana que viene, voy a ir al gimnasio dos o tres veces por semana. Y tú, ¿te has propuesto hacer algo?

EL MEJOR BANCO

A. Tienes intención de llevar a cabo uno de estos proyectos (u otro) el próximo año. Elige cuál.

Comprarte una casa.
 Comprarte un coche.
 Hacer reformas en casa.
 Hacer una gran viaje.
 Empezar a estudiar en la universidad.
 Casarte.

B. Imagina que necesitas un crédito para hacer realidad ese plan. Busca a alguien en la clase que quiera pedir el dinero para lo mismo que tú.

- * ¿Para qué vas a pedir el crédito tú?
- Pues, para irme de viaje, a Sudamérica... cuando termine la carrera. ¿Y tú?
- Yo también quiero hacer un viaje.

C. Aquí tenéis la publicidad de varios bancos. Decidid juntos en cuál vais a pedir el préstamo.

- * Este es mejor porque no hay comisión de apertura y...

Banco del SUR

CREDICASA

En Banco del Sur sabemos lo importante que es tener una vivienda propia. Por eso queremos ofrecerle para su hipoteca las mejores condiciones del mercado. Usted sólo tiene que preocuparse de buscar su nueva vivienda, el resto es cosa nuestra.

Sin gastos de tramitación y con la comisión de apertura menor del mercado: 0,15%.

Con un interés fijo del

4,75%

Y sin comisión de amortización parcial o cancelación anticipada.

Con un plazo de devolución de **hasta 20 años**, el más prolongado del mercado de las hipotecas a interés fijo.

Su hipoteca no le quitará el sueño.

BC BAN CO



PRÉSTAMO VIVIENDA

Dicen que todos los préstamos hipotecarios se parecen y es verdad que muchas condiciones son iguales en casi todos los bancos. Por ejemplo: la mayoría de los bancos le proporcionará hasta el 80% del precio de tasación de la vivienda... La mayoría, porque BCBanco le da hasta el 100% del valor tasado.

Y es que los pequeños detalles son los que marcan las grandes diferencias. Nadie le ofrecerá más que BCBanco.

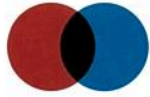
Aquí tiene nuestras condiciones:

- Comisión de apertura: **0,25 %**
- Interés variable al **4%** el primer año; los siguientes, **EURIBOR + 0,50**
- Comisión de amortización parcial y de cancelación anticipada sólo del **1%**.
- Y hasta 35 años para pagar.
- Además, si usted está pagando un alquiler, podemos ajustar las cuotas de su préstamo vivienda al importe de su alquiler actual. De este modo, el acceso a una vivienda de su propiedad no le supondrá un esfuerzo suplementario.

FusiónBanco

Las pequeñas cosas son a veces las más importantes. Por eso, pensando en lo más inmediato, FusiónBanco le ofrece el préstamo **0%**

Desde **600** euros y hasta un máximo de **3000** euros y para cualquier finalidad: gastos de estudios, reformas en la vivienda, etc.



0% TAE

Sin intereses ni comisión

por cancelación anticipada. Solo tiene que venir a vernos y decirnos lo que necesita. El dinero será suyo inmediatamente.

Un **5%** de comisión de apertura. Y para poder pedir este crédito solo es necesario tener domiciliada la nómina en FusiónBanco y comprometerse a seguir confiando en nosotros durante ocho años. **No se arrepentirá.**

Banco Unión

Préstamo Confianza

¿Un coche?

¿Un viaje?

¿Una reforma?

Todo es posible. Haga realidad sus sueños con un préstamo a su medida, con el Préstamo Confianza.

- Hasta **30 000** euros y con un plazo de hasta 5 años.
- Un interés envidiable: **6,5%**.
- Comisión de apertura: **2%** (mínimo **50** euros).
- Comisión de cancelación anticipada: **3%**.
- En **24** horas tendrá su dinero y puede pagarlo cómodamente en **12** o **14** cuotas anuales.



Documentación necesaria:

- DNI o pasaporte
- declaración de bienes
- tres últimas nóminas
- última declaración de la renta

UNIBANCA

Préstamo Personal

Hasta **30 000** euros.
Y un plazo de hasta 8 años.

Dinero para hacer realidad sus deseos. Y un plazo de devolución amplio.

- Interés: **7,25 %**
- Comisión de apertura: **1,5 %**
- Comisión de cancelación anticipada: **2%**

Probablemente, el crédito que usted se daría a sí mismo.

- Porque usted sabe si lo tiene concedido en el momento mismo de solicitarlo.
- Porque puede disponer de su dinero en **48 horas** desde la concesión.
- Porque, al aplicar el tipo de interés variable, se ajusta al mercado.
- Porque las cuotas de devolución pueden ser mensuales, trimestrales o semestrales. La flexibilidad es total.
- Y porque sólo tendrá que presentar esta documentación:
 - su DNI o pasaporte
 - las tres últimas nóminas (si usted trabaja por cuenta ajena)
 - la licencia de alta fiscal (si trabaja por cuenta propia)

D. Ahora completad la ficha y explicad a la clase qué vais a hacer, qué banco habéis elegido y por qué.

Plan para el próximo año:

Cantidad solicitada:

Banco que va a conceder el crédito:

Condiciones y ventajas:

.....

1. Relaciona estas descripciones con la palabra adecuada.

- Deuda que alguien adquiere con un banco por la compra de una casa.
- Cheque sin nombre que puede cobrar cualquier persona que lo presenta en el banco.
- Precio al que el banco concede un préstamo.
- Cheque que puede cobrar solo la persona o entidad cuyo nombre figura en él.
- Valoración de una mercancía o de una vivienda.
- Dinero que cobra el banco por realizar una operación.
- Pago de gastos a través de un banco o de una caja.
- Documento que envía el banco al cliente con información sobre su cuenta.

1. domiciliación
2. cheque al portador
3. tasación
4. extracto
5. tipo de interés
6. comisión
7. cheque nominativo
8. hipoteca

CD 21-24

2. A. Varias personas van al banco. ¿Qué quieren hacer? Escribe el número que corresponda.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> abrir una cuenta | <input type="checkbox"/> sacar dinero |
| <input type="checkbox"/> domiciliar la nómina | <input type="checkbox"/> cambiar dinero |
| <input type="checkbox"/> ingresar dinero | <input type="checkbox"/> contratar un plan de pensiones |
| <input type="checkbox"/> un cheque | <input type="checkbox"/> domiciliar pagos |
| <input type="checkbox"/> solicitar una tarjeta de crédito | <input type="checkbox"/> consultar el saldo |

CD 21-24

B. Escucha otra vez para comprobar.

C. Y tú, ¿vas mucho al banco? ¿Cuáles son las consultas u operaciones que más realizas? ¿Las haces personalmente en el banco o prefieres hacerlas por internet? Coméntalo con tu compañero.

- * No voy mucho al banco y cuando voy es, sobre todo, para...

CD 25

3. Carmen Pozo, directora de una oficina bancaria, explica cómo es su oficina y qué servicios presta. Escucha y, después, completa la ficha.

Horario de atención al público:

Número de empleados:

Número de clientes:

Servicios u operaciones más frecuentes a particulares:

.....

Servicios u operaciones más frecuentes a empresas:

.....

4. A. Vas a leer un texto con información sobre el gasto medio anual en los hogares españoles. Antes, comenta con tu compañero en cuáles de las siguientes cosas creéis que gastan más dinero las familias españolas.

alcohol y tabaco

muebles y decoración

ropa y calzado

alimentación

gastos de vivienda (agua, gas...)

salud

educación

espectáculos y cultura

viajes

transporte

comunicación (teléfono, internet...)

- * Yo creo que las familias españolas gastan mucho dinero en comida...
 Sí, y también en...

B. Lee ahora el texto. ¿En qué gastan los españoles su dinero? ¿Coincide con lo que habías pensado? Haz una lista de los gastos y ordénalos de + a -.

El gasto de los hogares españoles

Los resultados de la reciente encuesta sobre el gasto de los hogares españoles pone de manifiesto que las familias españolas dedican la mayor parte de su presupuesto a la vivienda, el transporte y la alimentación. El 26,4% del consumo de los hogares se dedica al pago de la vivienda (sea de alquiler o propiedad) y a los gastos de mantenimiento y suministros (agua, gas, electricidad...). A continuación se sitúa el gasto en transportes, un 14,3% que incluye la adquisición de turismos y otros vehículos. En alimentación y bebidas no alcohólicas se gasta el 14%.

Los gastos en hoteles, cafés y restaurantes suponen el 9,6% del presupuesto anual; mientras que el gasto medio por persona en ocio, espectáculos y cultura alcanza un 6,1%. Dentro de ese grupo se incluyen los gastos en servicios recreativos, culturales y las compras de equipos audiovisuales e informáticos para el hogar.

El gasto medio por persona en salud (seguros médicos y medicamentos) es del 2,9%, cifra sensiblemente superior a la gastada en bebidas alcohólicas y tabaco que es del 1,8%.

Los españoles dedican una parte importante de su presupuesto a la ropa y al calzado, un 6,7% y en muebles



y equipamiento del hogar gastan un 5,8% del presupuesto total del año.

En educación (colegios y material escolar) el gasto supone un 0,9% del total.

Otros bienes y servicios, entre los que se incluyen las comunicaciones (fax, teléfono, internet...) suponen un 7,9%.

Las personas que viven solas y con menos de 65 años son las que más gastan, mientras que las parejas con tres o más hijos son las que tienen menos consumo por persona, aunque son los hogares con mayor gasto medio.

8. A. Lee las siguientes frases. Hay una que no es correcta. ¿Cuál?

- 1. Cuando voy al banco, siempre me atienden muy bien.
- 2. Cuando he tenido problemas, siempre me los han solucionado con mucha rapidez.
- 3. Cuando era pequeña, no había servicios de banca telefónica.
- 4. El mes pasado, cuando recibí el extracto de la tarjeta de crédito, decidí recortar mis gastos.
- 5. ¿Cuándo podré cobrar el cheque?
- 6. ¿Cuándo vas a llamar al banco para darles nuestra nueva dirección?
- 7. ¿Cuándo empiezas el curso?
- 8. Cuando necesitará dinero, nosotros se lo proporcionaremos.
- 9. Cuando tengan el informe del tasador, avísenme, por favor.



B. Ahora completa la regla para saber qué tiempos verbales pueden combinarse con el adverbio **cuando** y cuáles no.

Para hablar de acciones habituales, utilizamos **cuando** +

Si hablamos del pasado, podemos utilizar el adverbio **cuando** + Pretérito Perfecto, Pretérito o + Pretérito

Para preguntar sobre el Futuro podemos utilizar **cuando** + Futuro, **cuando** + + Infinitivo o **cuando** +

En las respuestas, utilizamos **cuando** + de Subjuntivo y nunca puede utilizarse **cuando** + Futuro.

9. A. Has recibido esta publicidad de Banconet. ¿Cuál es la propuesta del banco?

PARTICIPE EN EL ÉXITO DE Banconet

Ahora le regalamos una acción
Solo hasta el 13 de mayo o para el primer millón de clientes

Quando usted se conecte a **Banconet** podrá hacer lo mismo que en su oficina y mucho más: consultar sus cuentas y hacer transferencias, contratar más de 30 servicios diferentes, acceder a 24 bolsas del mundo, domiciliar sus pagos o pedir una hipoteca. Con una diferencia importante: podrá hacerlo cualquier día y a cualquier hora, desde su ordenador y de la forma más sencilla.

Para poder acceder a sus cuentas por internet, solo tendrá que solicitar sus claves en Banca telefónica o acercarse a su oficina o agente **Banconet**. Se las daremos al instante. Cuando conozca sus claves, podrá ir a www.banconet.es y empezar a operar con sus cuentas.

Para obtener su acción de **Banconet**, solo tiene que acceder por internet a sus cuentas. En el momento que lo haga, le enviaremos el certificado de su acción **Banconet**. Transcurridos cuatro meses, si ha entrado al menos una vez al mes a consultar sus cuentas, será el titular de una acción.

Si necesita más información, no dude en ponerse en contacto con nosotros en www.banconet.es, a través de su Banca telefónica, o acuda a su oficina o agente.

B. ¿Qué pasos tiene que seguir un cliente para que el banco le regale una acción?

* ■ Primero tiene que...

C. ¿Qué te parece la propuesta? ¿Crees que es una buena manera de invitar a utilizar la banca electrónica? Coméntalo con tu compañero.

* ■ La idea no está mal...

10. Pregunta a tu compañero en qué situaciones utiliza la tarjeta de crédito.

alquilar un coche	tomar un café en un bar
pagar un taxi	pagar la habitación de un hotel
pagar la cuenta en los restaurantes	comprar el periódico
sacar dinero de un cajero	comprar regalos en un mercado al aire libre
llamar por teléfono	pagar un billete de metro o de autobús
ir al cine o al teatro	

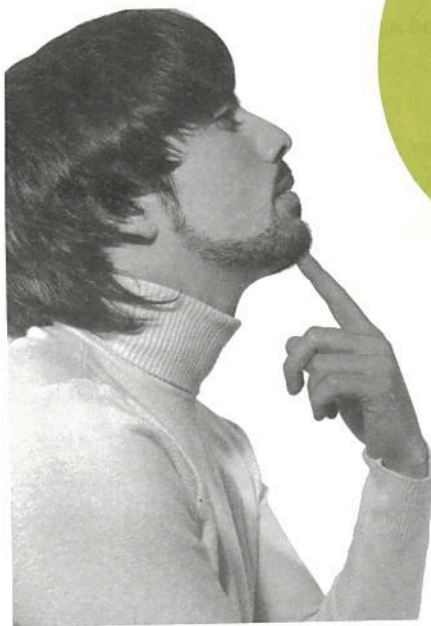
* ■ ¿Utilizas la tarjeta cuando alquilas un coche?
 ■ Bueno, es que no conduzco... ¿Y tú?
 ■ Sí, yo sí, pero nunca alquilo coches...

11. Relaciona los principios de las frases con sus finales correspondientes.

1. Nos compraremos la casa,
2. Cuando firmes el contrato,
3. Tráeme un té, por favor,
4. Cuando vayas al supermercado,
5. Cuando ahorre un poco de dinero
6. Solo pediré un crédito
7. Cuando llames a la agencia de viajes
8. Cuando tengamos la tasación del piso

- a. pregúntales si hay plazas en el vuelo de las 8 de la mañana.
- b. me compraré un ordenador nuevo.
- c. cuando vendamos el apartamento.
- d. cuando realmente lo necesite.
- e. sabremos si el banco nos va a conceder el crédito.
- f. no te olvides de leer la letra pequeña.
- g. pide el tique de compra.
- h. cuando vayas a la cafetería.

12. A. Todo el mundo tiene planes y proyectos para el futuro que no sabe cuándo podrá realizar. De la siguiente lista, ¿qué no has hecho todavía y qué te gustaría hacer?



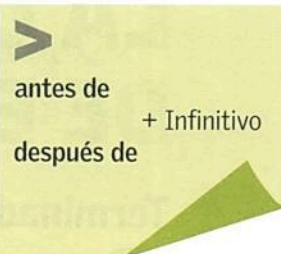
- tener un hijo
- publicar un artículo o un libro
- aprender a pintar
- tomarse un año sabático
- casarse
- tener un apartamento en la playa
- aprender a tocar un instrumento
- conducir un coche
- estudiar teatro
- tener una mascota (un perro, un gato...)
- pasar unas vacaciones en una isla del Caribe
- comprar una casa
- crear una empresa
- aprender a bailar salsa
- ir en moto

B. ¿Crees que harás alguna de esas cosas en el futuro? ¿Cuándo? Coméntalo con tu compañero.

* Yo creo que me tomaré un año sabático cuando termine el proyecto...

14. Lee las frases y marca aquellas con las que te identifiques. Después, coméntalo con tus compañeros.

- 1. Siempre leo un rato antes de dormir.
- 2. Nunca me acuesto inmediatamente después de cenar.
- 3. Nunca leo con atención la cuenta del restaurante antes de pagar.
- 4. Normalmente tomo un café después de comer.
- 5. Siempre llamo para reservar una mesa antes de ir a cenar a un restaurante.
- 6. Normalmente echo un vistazo al periódico antes de empezar a trabajar.
- 7. Antes de ir a visitar a un amigo o a un conocido, siempre llamo por teléfono.
- 8. Después de terminar de trabajar/estudiar, siempre ordeno mi mesa de trabajo.



- * Yo siempre leo un rato antes de dormir, ¿y tú?
 A mí no me gusta leer en la cama...

15. Completa las siguientes frases con las preposiciones **por** o **para**.

1. Estudio español, en el futuro, tener un buen trabajo.
2. trabajar en el Dpto. de Ventas hay que ser una persona activa.
3. Cuando viajo, lo que más me divierte es pasear las calles y ver cómo vive la gente.
4. mí, una buena formación es indispensable.
5. Mercedes, a veces, se toma una pastilla dormir.
6. Ha viajado mucho África.
7. Muchos bancos le ofrecen regalos abrir una cuenta.
8. Creo que soy un buen candidato el Dpto. de Investigación.
9. ¿Qué tal la oficina? ¿Todavía trabajas como contable?
10. Los albaranes tienen que estar firmados mañana.
11. El año que viene voy a intentar ir al gimnasio una vez semana.
12. Nos dirigimos a usted invitarle a que pase a visitarnos.
13. Mañana no puedo venir a trabajar. ¿Podrías atender mí al Sr. Torres que vendrá a las doce?
14. Este plan de pensiones está pensado personas mayores de 50 años.