

# Tema 8

## GRANDES EMPRENDEDORES

### ► Explotación de la foto y la cita

Este tema da para hablar largo y tendido, según los intereses de los estudiantes, y puede dirigirse por muchos caminos. Aquí damos solo algunas sugerencias.

Se les puede pedir que digan qué les sugiere esta foto, ¿es necesario utilizar mucho el intelecto para hacer grandes cosas? La gente a quien le gusta la meditación habla de parar la mente. ¿Crees que es favorable hacerlo? ¿Se puede ejercitar la mente para desarrollarla? ¿Qué crees que se puede hacer?

En la imagen de la derecha aparece una persona joven y triunfal. ¿Piensas que se puede llegar a crear en pocos años un gran negocio partiendo de la nada? ¿Qué se necesita? En torno al dinero hay también muchas leyendas negras. Hay gente que piensa que no se puede ganar tantísimo dinero partiendo de la nada, que detrás de esos grandes negocios hay malos negocios. ¿Qué piensas? También se les puede preguntar qué tipo de negocios creen que hoy en día triunfan más y por qué, si consideran que para tener éxito profesionalmente es necesario tener cierta edad o un joven puede triunfar de la misma manera, o si el éxito es algo negativo o positivo?

Algunas personas enfocan su vida en ganar dinero, ¿piensas que para estas personas lo importante es el dinero, o hay otras cosas vinculadas a él (imagen, estatus social, poder sobre otras personas...)?

¿Qué opinión tienes del dinero en general? ¿Se podría prescindir de él a nivel individual, saliéndose del sistema, o a nivel comunitario (ecoaldeas, comunas, etc.)? ¿Crees que se puede vivir fuera del sistema? Hay científicos y filósofos que postulan que en el futuro se podría crear un mundo en donde el dinero evolucionaría hacia algo inmaterial, en donde el trabajo será equitativo y consistiría en un intercambio de tiempo y dedicación por acuerdo común, de acuerdo con las cualidades de cada uno, o un trueque, a modo de las primitivas aldeas. ¿Qué opinas?

Se les pide a los estudiantes que reflexionen sobre la cita y sobre las siguientes cuestiones. ¿Piensas que el éxito hace perder el sentido de la realidad?, ¿alguien que tiene éxito es un modelo a seguir? ¿Crees que es inteligente pensar que no se puede perder? ¿Estás de acuerdo con el concepto de ganar - perder (triunfo - fracaso), arraigado en muchas esferas de nuestro mundo actual y, en especial, vinculada a la económica? (se puede dar la frase: *Nunca subestimes a tu enemigo*). El éxito y el dinero, ¿crean adicción? ¿Qué ocurre cuando se pierden? ¿La avaricia rompe el saco?. ¿Son el dinero y el poder la causa de los males de nuestro mundo (las guerras, los conflictos entre países, por ejemplo)?

Se puede preguntar a los estudiantes si conocen la trayectoria de algún gran empresario que empezó de cero, y pedirles que la cuenten en clase. ¿Qué piensan de los emprendedores? ¿Es fácil ser emprendedor en la actualidad? ¿Ellos se consideran emprendedores? Se puede comentar otra cita relacionada con este tema: *De cada cual según su capacidad y a cada cual según su necesidad*.

Otro tema que se puede tocar es si creen que el dinero está bien repartido; si debería el estado dar más ayudas económicas a la gente o para crear nuevos negocios, (se podría hablar de los microcréditos, por ejemplo).

Proponemos el siguiente juego. (Hay que numerar las situaciones. Pueden hacerlo en parejas, comentando cada uno lo que considera prioritario con el compañero y explicando por qué).

*Imagínate que te encuentras en tu hogar con un bebé. Y suceden estas situaciones que debes atender al mismo tiempo. Siguiendo un orden lógico debes decir una a una cuál resolverías primero. Los hechos transcurren todos al mismo tiempo:*

- Suena el teléfono/Llaman a la puerta/Llora el bebé en la cuna/Empez a llover y tu ropa está tendida/El agua del fregadero está desbordándose y saliéndose fuera.

Se les pide que justifiquen por qué han puesto ese orden y qué importancia tiene cada cosa para ellos. Después de debatir en pequeños grupos, se puede poner en común con toda la clase.

Después se da la solución: **El teléfono representa el trabajo; la puerta, los amigos; el bebé, la familia; la ropa, el dinero; el agua, el amor.** Después de dar la solución, se puede preguntar a los estudiantes si el orden en que han elegido resolver las situaciones se corresponde con sus prioridades en la vida. Se puede preguntar qué otras cosas consideran prioritarias además de estas.

## ► Infórmate

1. D; 2. B; 3. F; 4. A; 5. A; 6. E; 7. C; 8. F.

## ► Para saber más (pista 19)

1. al aumento; 2. ilusión; 3. funcionar; 4. ignorar; 5. las emociones; 6. confundir; 7. averiguar; 8. corriente.

## ► Crea con palabras

1.

| 1. Tipos de empresa | 2. Secciones   | 3. Personal     | 4. Lugares          |
|---------------------|----------------|-----------------|---------------------|
| franquicia          | departamentos  | director        | sede central        |
| PYME                | administración | junta directiva | sucursal            |
| cadena              |                | gerente         | nave                |
| fábrica/industria   |                | peón/operario   | polígono industrial |
| firma               |                | encargado       |                     |
| pequeño comercio    |                |                 |                     |

Otros términos que se pueden dar, según el tipo de empresa y sus necesidades, serían...

- grandes almacenes, multinacional
- departamento administrativo, de producción, de compras, de distribución (ventas, publicidad...), recursos humanos, de finanzas,...
- contable, asesor, proveedor, jefe de sección, presidente, vicepresidente, subdirector, socio, inversor...
- almacén, oficina...

## 2. Texto 1

A veces las Pymes dependen de ayudas o (1) **subvenciones** para poder establecerse. Aun así, son muchos los que (2) **se endeudan** al comenzar un negocio, y tienen que «mirar con lupa» cada (3) **transacción** económica que realizan. Las que no (4) **quiebran** y, a pesar de la competencia, consiguen expandirse, (5) **ingresan** más dinero del coste de los productos, y acaban (6) **amortizando** el dinero que han invertido, obteniendo (7) **ganancias**. Contratan a contables para llevar las (8) **cuentas** y se preocupan por sus clientes y proveedores, y por tener buenos publicistas y, si se puede, ofrezcan a su empresa como (9) **patrocinadora** en eventos que atraigan a público. Las personas que comparten el (10) **capital** de una S.A (Sociedad Anónima) se llaman (11) **accionistas**. La mayoría de las grandes empresas (12) **cotizan** en Bolsa.

## Texto 2

En la economía doméstica las cosas son diferentes. Lo importante es llegar a fin de mes sin estar en (1) **números rojos**, y comprar al precio más (2) **asequible**. Es más, a veces cuando un negocio está (3) **liquidándose** pueden comprar las cosas a precio de (4) **coste**, o sea, verdaderas (5) **gangas**. Comprarte un artículo de lujo o algo que tenga un elevado (6) **importe**, supone un gran (7) **desembolso** para

una familia de ingresos medios por lo que tiene que pagarlo a plazos, a menudo dejando antes una (8) **señal**, o pidiendo un crédito al banco, que no se te concederá a no ser que tengas un (9) **aval**. Muchas veces los productos son (10) **tasados** por debajo o por encima de su precio real. No es extraño, con lo cara que está la vida, que la gente busque las (11) **tarifas** más baratas por los servicios que recibe.

Otras palabras que se pueden dar relacionadas con el dinero: transacción económica, regatear, abonar una cantidad, precio devaluado, hacer un presupuesto (o presupuestar)...

Este ejercicio también puede dar lugar a una interacción oral. Se pueden hacer las siguientes preguntas...

¿En qué tipo de comercios prefieres hacer tus compras: grandes superficies, tiendas de barrio, tiendas de comercio justo, de segunda mano...? ¿Cómo sueles pagar tus compras, en efectivo o a plazos? ¿Qué fue lo último que pagaste a plazos? ¿Y la última ganga que has adquirido? ¿Alguna vez has regateado? ¿Dónde? ¿Qué te parece esta práctica? ¿Qué productos del mercado crees que deberían tener un precio más económico? ¿Conoces alguna tienda de stocks que venda a precio de coste? ¿Qué tipo de tarifa de teléfono prefieres (*una que favorece llamar a unos números determinados, una cuyo precio de llamada depende de la franja horaria...*)? ¿Para qué pedirías en tu país más subvenciones?

Piensa en algo que hayas amortizado sin problemas, y en otras cosas que no. ¿Te has arrepentido de comprar las últimas?

## ▶ Así se habla

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

Para poder fijar la forma del vocabulario visto en la lección (el de Crea con palabras y estas expresiones) se puede jugar al juego de *Pasapalabra*. Se formarán dos equipos y cada uno, por turnos de un minuto, deberá tener a un alumno diferente respondiendo al máximo de definiciones. En caso de fallo en la respuesta, se pasará al turno del otro equipo. Ganará el grupo que tenga más aciertos.

### Grupo A

**Con la A:** personas que comparten el capital de una Sociedad Anónima.

**Con la C:** cuando tus acciones tienen un precio en la Bolsa, lo que hacen es...

**Con la D:** un gasto, una entrega de dinero es un...

**Con la E:** la persona que representa al dueño de una empresa es el...

**Con la F:** expresión - si te comportas como corresponde a la situación es que *Guardas las...*

**Con la G:** la persona que dirige y administra una sociedad mercantil es un...

**Con la I:** cuando nos llega una cantidad de dinero a nuestra cuenta bancaria...

**Con la J:** el equipo que dirige una empresa es la...

**Con la L:** vender los últimos productos antes de cerrar un negocio es...

**Con la M:** expresión - cuando miramos las medidas de algo sin mucha exactitud...

**Con la N:** cuando no tenemos dinero estamos en...

**Con la O:** si algo cuesta mucho dinero decimos que *Cuesta un...*

**Con la P:** persona que hace trabajos no especializados o ayuda a otros

**Con la R:** expresión - cuando algo se impone distinto a la norma habitual decimos que...

**Con la S:** si recibes dinero del estado para ayudarte en tu negocio, recibes una...

**Con la T:** expresión - cuando algo es muy barato decimos que Está...

**Con la V:** contiene la v - cuando pides un crédito a un banco necesitas un...

### Grupo B

**Con la A:** si recuperas el dinero que has invertido en una empresa, con cierto beneficio,...

**Con la C:** expresión- cuando una persona hace un mal trabajo decimos que *Es una...*

**Con la D:** una empresa suele estar distribuida en diferentes...

**Con la E:** si tienes muchas deudas lo que haces es...

**Con la F:** las empresas que representan a una misma marca son una...

**Con la G:** cuando algo es muy barato para el valor que tiene decimos que es una...

**Con la I:** lo que cuesta algo es su...

**Con la J:** expresión- cuando dudas algo lo *Pones en tela de...*  
**Con la L:** los artículos especiales especialmente costosos se llaman artículos de...  
**Con la M:** expresión - cuando se impone como moda decimos que...  
**Con la N:** construcción grande que sirve como almacén o fábrica.  
**Con la O:** un trabajador manual es un...  
**Con la P:** zona de una ciudad en la que se encuentran muchas empresas juntas  
**Con la R:** expresión - cuando algo es muy caro *Cuesta un...*  
**Con la S:** establecimiento que depende de otro central.  
**Con la T:** el precio fijo para un trabajo es una...  
**Con la V:** expresión- cuando pasas por alto algo que está mal, *Haces la...*

Soluciones del *Pasapalabra*:

**Grupo A:** Accionista, Cotizar, Desembolso, Empresario, Formas, Gerente, Ingreso, Junta Directiva, Liquidar, Medir a ojo, Números rojos, Ojo de la cara, Peón, Rompe moldes, Subvención, Tirado, Aval.

**Grupo B:** Amortizar, Chapuza, Departamentos, Endeudarte, Franquicia, Ganga, Importe, Juicio, Lujo, Marca tendencias, Nave, Operario/Obrero, Polígono industrial, Riñón, Sucursal, Tarifa, Vista gorda.

2.

## Pragmática (Persuadir/Denegar/Argumentar)

La diferencia entre *persuadir* y *argumentar* no es fácil porque en realidad, cuando argumentamos estamos ya intentando persuadir (en este caso) o disuadir en otros. Por eso, estas respuestas no son rígidas y hay que ser flexibles si los alumnos consideran que algunas argumentaciones son Persuasión, porque también tienen razón. En todo caso, el objetivo no es que el alumno memorice las clasificaciones, sino que se fije en estos exponentes y los comprenda, para poder utilizarlos cuando los necesite.

**Hombre:** Nosotros le **aseguramos que (A/P)** no hay, hoy por hoy, en el mercado, ninguna enciclopedia tan actualizada como esta **y además (A)**, encuadrada en terciopelo verde con letras en estilo gótico...

**Mujer:** Sí, **yo de verdad de verdad, le voy a ser sincera (A)**: me parece, efectivamente, que es una enciclopedia fabulosa, muy útil y que está muy bien hecha...

(*obsérvese la repetición de de verdad, de verdad. En el lenguaje oral es común repetir como recurso de énfasis, y romper la gramaticalidad*).

**Hombre:** ... y con autores de primer orden...

(*se puede explicar que este tipo de interrupciones son bastante comunes en una conversación normal en España, especialmente cuando tratamos de convencer a alguien, aunque para algunas personas resultan molestos y poco respetuosos...*).

**Mujer:** Sí, pero **no la necesito, de verdad (D)**. Es cierto que tengo hijos en edad escolar, pero ahora con Internet...

(*se puede explicar la insistencia con de verdad, que en este caso es un atenuador que busca no ofender al otro porque lo que estamos diciendo no le va a gustar// también se puede explicar el enfatizador sí que -que no está marcado en negrita- para dar la razón al otro, junto con pero, que implica un acuerdo solo parcial, de nuevo, se busca quedar bien frente a la otra persona*).

**Hombre:** ¡Hombre!, **no va usted a comparar (A/P)** el tener un libro que puede tocar, ni la calidad de las fotos, y **mucho menos (A)** las explicaciones, hechas por profesionales del tema y...

**Mujer:** Sí, **ya, pero (D)** es mucho dinero. Hoy en día... (*en este caso es la mujer la que interrumpe*).

**Hombre:**... **pero si eso no es un problema (P)**, mujer... **Precisamente por eso (A)** se ponen unas condiciones tan buenas...

**Dese cuenta (P)**. Usted me dice un número de plazos, yo le hago un cálculo y paga al mes lo que pueda... **¡Mire que si no la compra (P)**, de verdad, cuando la pongan a su precio real **se va a arrepentir (P)**!

**Mujer:** Sí, ya... Pero de verdad que yo ahora no me puedo meter en otro gasto...

(*si se quiere explicar esta, que no está marcada en el libro, sería también disuasión*).

**Hombre:** Mire, **se lo digo yo que llevo muchos años (P)** en esta profesión y hacía tiempo que no teníamos una enciclopedia de tanta calidad a un precio tan económico. **Usted hágame caso y cómprela (P)**...

**Mujer:** No sé, tengo que pensarlo...

3. (respuesta abierta)

- Probablemente estén en casa de la señora. En España es habitual que los vendedores de enciclopedias vayan ofreciendo sus productos por las casas y muchas veces se les deja pasar porque se confía en el producto y se está verdaderamente interesado en él.

- Los vendedores de enciclopedias han recibido instrucciones de cómo proceder para tener más probabilidades de vender el producto. Visten de manera elegante (con traje y, si son hombres, con corbata); si aparentan ser demasiado jóvenes se pueden dejar crecer la barba para aparentar mayor madurez; usan posturas corporales que transmiten seguridad en sí mismos; gestos que transmiten veracidad, como mirar a los ojos, estrechar la mano con firmeza, etc.; suelen hacer halagos sobre el lugar al que llegan (¡qué bonito salón!), etc.
- Respuesta completamente abierta, porque podría ser ambas cosas. A veces mucha gente se ve coaccionada por la actitud impecable del vendedor (o vendedores) y acaba cediendo aunque no está realmente interesada.

Se puede visualizar en clase el cortometraje de Mateo Gil, *Allanamiento de morada*, que trata de este tema, llevándolo a una situación más extrema.

#### 4. (Hay varias opciones)

- A. Persuadir: 1, 6, 7, 10, 13, 16, 18, 19, 24, 25
- B. Persuadir con chantaje: 3, 9, 14, 21
- C. Disuadir: 2, 4, 5, 8, 11, 12, 17, 20, 22, 23
- D. Argumentar: 2, 5, 13, 15, 16, 20, 25, 26

Nuevamente, algunas se pueden interpretar, dependiendo del contexto, de varias maneras, por lo que el profesor debe ser flexible en sus respuestas que, en todo caso, no pretenden hacer una clasificación estricta, sino familiarizar al alumno con estas expresiones para que sepa usarlas e interpretarlas adecuadamente cuando las necesite.

De estas expresiones se puede comentar...

**(En A):** la número 1, *¡Venga, hombre! ¡Total, el no ya lo tienes!*, habría que dar una situación para contextualizarla bien. Por ejemplo, alguien que no se atreve a declararse, o una persona que no se atreve a presentar su currículum a una empresa porque cree que no van a contratarla... (el no lo tienen si no se declara, y si no se presenta; por lo tanto la expresión viene a indicar que no se puede perder nada, en todo caso, se quedaría igual que está...).

La 6, *Si no lo haces, ¡tú te lo pierdes!/Si no lo haces, ¡peor para ti!*, pueden suponer una provocación por parte de quien la dice, para ejercer más presión, o pueden mostrar enfado ante la reticencia del interlocutor a hacer lo que esta persona quiere.

La 19, *¡Venga, ahora o nunca!* se usa para urgir una acción inmediata (por ejemplo, en una discoteca, aprovechando que una persona con quien se quiere ligar se queda un momento sola, los amigos de la persona interesada pueden decirle esto)

La 24, *¡Venga! ¡Que luego no digan que no puedes!* alude a la parte social de la persona (si no lo haces, los demás van a pensar que...). También se puede incluir en B (persuadir con chantaje).

**(En B):** de la 3, *Después de venir por ti, ahora no me vas a dejar solo en esto...*, se puede explicar este uso de *por* (compárese: *lo hice por ti/para ti, en el que el primero es un chantaje y el segundo, es una ofrenda, un regalo*).

De la 9, *¡Venga! No seas aguafiestas!* hay que explicar el significado de *ser aguafiestas*: persona que estropea o entorpece una diversión de otros.

**(En C):** hay que entonar adecuadamente el *¡Peroooo!* en un tono bajo y la o marcadamente suspendida, acompañada de un gesto con las manos y la cabeza de fastidio. Se puede repasar el significado del verbo pasarse: *¡Cómo te pasas!/¡No te pases!*

De la 2, hay que poner ejemplos... *¡Ya! (tú quieres que me presente al C2 del DELE) pero... ¿y si suspendo y pierdo todo el dinero?*

De la 4, hay que explicar el significado de *meter la pata*: cometer un error hablando o actuando, equivocarse.

La 8, *¿¡Que vas a hacer QUÉ? ¡Ya te vale, ya!*, es muy enfática y muestra enfado. Hay que pronunciar el *qué* con un volumen alto y con un tono marcadamente ascendente. *¡Ya te vale, ya! es equivalente a ¡Cómo te pasas!*

La 12, *¿¡(No) serás capaz!?* también muestra enfado (y sorpresa ante lo que el otro planea hacer) y se hace con una gestualidad marcada y con un tonema ascendente al final que queda suspendido y es seguido de un silencio esperando la reacción del otro). La aparición de la negación no o su omisión no cambian el significado de lo dicho. La número 22, *¡Anda ya! ¿En serio vas a hacerlo!?* es igual.

La 17, *¡Déjalo, hombre, no lo hagas!* (viene a decir *déjalo estar, déjalo pasar por esta vez, no hagas nada*). Se usa a menudo cuando la persona está reaccionando ante algo que le ha molestado de una manera vengativa, rencorosa, etc., para tranquilizarle e impedir que sobreactúe.

En 20, *Vale, pero imagínate que...* se argumentaría con un posible resultado contrario al esperado por el que va a actuar.

## 4.

Antes de hacer este ejercicio...

Nombre del producto: pueden usar las técnicas dadas en la unidad 6 sobre la composición de palabras. Da un efecto cómico y original al ejercicio, el alumno refuerza una estrategia útil para cuando no conoce una palabra que necesita (o para cuando quiere causar risa) y se fomenta la creatividad en el uso del lenguaje. (Esta estrategia también la usan los hablantes nativos). Lo ideal es que luego presenten su anuncio ante la clase con una entonación y unos gestos adecuadamente persuasivos, como los de los anuncios que venden productos por la televisión. Es muy divertido y útil ponerles y trabajar en clase con el video de *¡Vaya semanita!*: [www.youtube.com/watch?v=UclukAjV6ZM](http://www.youtube.com/watch?v=UclukAjV6ZM)

(respuesta libre) Una sugerencia..

¿Cansad@ de **estudiar horas y horas para esos aburridos exámenes?**

¡Se acabaron sus problemas! Le presentamos el nuevo **bolichuleta**. Con él nunca más tendrá que **pasarse los días en la biblioteca a base de cafés y coca colas ni renunciar a los placeres que más le gustan de la vida**. El sorprendente **bolichuleta** está especialmente diseñado para **responder a todas las preguntas de sus exámenes sin haber abierto un libro**. Su forma **ergonómica** le permite **cogerlo con facilidad para dejar que se deslice él solo sobre el papel sin que su examinador se dé cuenta**. Dese prisa y adquirirá inmediatamente el imprescindible **artilugio mágico** que cambiará su vida.

¡No se pierda esta oportunidad! Llame ya al nº **678 987 XXX** y adquiera **ya el bolichuleta copiador**. Las 100 primeras llamadas, recibirán de regalo **este magnífico bolicorrector rojo que le permitirá cambiar la nota de su profesor sin que se note lo más mínimo**.

Lo más divertido de este ejercicio es pedirles a los estudiantes que, en grupos o parejas, preparen su propio anuncio publicitario para vender un objeto chistoso, utilizando estas técnicas y, por supuesto, sin leer, por lo que se les dará unos días para hacerlo (se les debe recordar que se inventen también un nombre). El profesor puede sugerir algunos productos extraños entregándoles tarjetas (que serán sorpresa para el resto de la clase), por ejemplo unas zapatillas-fregona, un portarrollos de papel para llevar sobre la cabeza, un paraguas cubrecuerpos y cubrezapatos o la taza-guardagalletas (fáciles de encontrar en Internet) o puede darles a escoger dentro de dos mazos de tarjetas, como los que incluimos, y que el azar les proporcione el objeto. El día del anuncio, han de traer la foto del objeto (o un dibujo del mismo).

|          |             |
|----------|-------------|
| Agarra   | Pies        |
| Pincha   | Pantalones  |
| Esconde  | Zapatos     |
| Perfuma  | Auriculares |
| Calienta | Alfombra    |
| Cambia   | Pañales     |
| Limpia   | Cuchara     |
| Recoge   | Pescado     |

### ► Reflexiona y practica

1. Se refiere a algo genérico el número 2 y 4; Se refiere a algo específico el número 1 y 3.

Al explicar el cuadro, en referencia genérica, y sin artículo, se puede dar también un ejemplo con el complemento en plural: *Se buscan operarios*, para que vean que en plural también es posible.

2. 1. Voy a venir a verte la **noche de fin de año**: La noche: la es una referencia específica e identificable para el hablante y oyente: solo existe una última noche de fin de año cada año. *De fin de año* (sin artículo): es la preposición de + un nombre (o grupo de palabras) categorizador- nos dicen qué noche es.

2. Me gustó la **Noche Vieja del año pasado**: La noche: la es una referencia específica, solo existe una Noche Vieja en el año; *Del año pasado*: en este caso no categorizamos el nombre, sino que hacemos referencia a un elemento identificable para el oyente y además, cuando se expresa en singular (el año pasado) se refiere solo a un elemento.

3. *Las armas* no matan, *las* personas lo hacen: *Las armas/Las personas*: El sujeto siempre está determinado en español.
4. Siempre busco ofertas **por Internet**: *Internet* (sin artículo) es genérico; se refiere a toda la clase, aunque no es muy habitual encontrarlo con artículo, podríamos encontrarlo si nos referimos a uno en concreto (ej: *la Internet de casa hoy no funcionaba*).
3. 1. **Voy a la clase** significa al aula, pero no sabemos por qué: podría ser simplemente a recoger la chaqueta, por ejemplo. **Voy a clase** significa que tengo una clase, una lección. Es, por lo tanto, lo que más habitualmente diría un estudiante.
2. **No ha cogido el teléfono porque estaba en la cama**, significa que en ese momento estaba acostado. **No ha cogido el teléfono porque estaba en cama**. *Estar en cama* significa estar en la cama por enfermedad.
3. **Ha venido con unos amigos de su país**. Se trata de una referencia específica (no se refiere a todos los amigos, sino a un grupo de ellos) y se pone énfasis en que esos amigos no son identificables para el que dice/oye la oración. Al mismo tiempo, el determinante indica un número no muy grande, y sería equivalente a *unos pocos*. **Ha venido con amigos de su país**. Se trata también de una referencia específica y la omisión del artículo trata de poner énfasis en una cantidad indeterminada (en este caso no importa si son o no conocidos por el que habla).
4. **Hoy Sergio va a fútbol**. Estamos hablando de que el chico va a clases de fútbol (sería lo mismo que decir va a inglés, o va a dibujo). **Hoy Sergio va al fútbol**. En este caso, va a ver un partido como espectador; el artículo lo convierte en algo identificable, como sería por ejemplo, un partido semanal de liga.
4. Este ejercicio está pensado para que el estudiante reflexione sobre el diferente significado que aporta a un nombre el uso de un artículo u otro o la ausencia de él. Muchos de los espacios pueden tener más de una solución dependiendo del significado que se le quiera dar. Para ello proporcionamos algunas preguntas que ayuden a reflexionar y a orientarlo.

Mascullaba imprecaciones mitad para sí, mitad para César; y también para el magullado alerón del auto, y sobre todo para **el/un** (1) encargado del aparcamiento, que venía ahora hacia ellos envuelto en **el/un** (2) mono untado de **Ø** (3) grasa: despacio, muy despacio, como si quisiera dar tiempo a que Matías se vaciara de **Ø** (4) maldiciones; o quizá simplemente por fastidiar. «Que quién ha sido **el** (5) imbécil que ha metido su coche en mi plaza».

El tipo se rascó **la** (6) barbilla, se encogió de **Ø** (7) hombros: «Son **Ø/las** (8) órdenes, yo no sé nada». «¿Órdenes? ¿Qué órdenes? A mí me han dicho que a partir de hoy esa plaza es **del/un** (9) señor Martínez», respondía cazarmente el otro, escupiendo de cuando en cuando alguna brizna invisible de **Ø** (10) materia, como si tuviera en **la** (11) lengua **una** (12) hebra de tabaco que no acabara de expulsar. Matías abrió **la** (13) boca, la cerró. Y César pensó: «Está acabado». «¿Quién lo ha ordenado?», preguntó **Ø/el** (14) medio muerto con voz ronca. «**El** (15) señor Pibu», dijo **el/un** (16) encargado, «yo no sé nada».

Pittbourg, **el/un** (17) subdirector administrativo. Matías parpadeó, tragó **Ø** (18) saliva ruidosamente, dio **Ø** (19) media vuelta, empezó a caminar hacia **la/una** (20) salida con pasos de **Ø** (21) ciego. César entregó **las** (22) llaves de su coche **al/un** (23) empleado y corrió tras su colega. Por debajo de **los** (24) rosetones de sus mejillas, Matías mostraba **el/un** (25) semblante fosforescentemente lívido; **las/unas** (26) venillas moradas de su nariz parecían **el/un** (27) mapa de **la/una** (28) cuenca hidrográfica. «No te preocupes, Matías», empezó a decir César. E inmediatamente se dio cuenta de que Matías estaba en realidad tan preocupado que **la** (29) frase resultaba algo brutal: era como mentarle **la** (30) chepa a un giboso. «No te enfades, Matías», rectificó entonces, porque **el/un** (31) enfado era siempre **la/una** (32) emoción más digna, **la** (33) furia era **el/un** (34) atributo de **los** (35) dioses. «Venga, hombre, Matías, no te cabrees, a mí también me quitaron **la/una** (36) plaza del aparcamiento hace **Ø/unos** (37) meses, no es para ponerse así, ¿no?», musitó Matías, lanzándole **una** (38) fugaz mirada de reojo. «No, hombre, ya sabes que siempre ha habido problemas con **el** (39) garaje porque no hay **Ø** (40) plazas suficientes, yo ahora le doy **las** (41) llaves **al/un** (42) encargado y santas pascuas, es incluso más cómodo».

1 y 42. ¿Cuántos encargados hay en el garaje? **El** > *Solo hay uno/Un* > *Puede haber varios, puesto que puede haber varios turnos (encargado de mañana, de noche....).*

2. El encargado, ¿siempre lleva el mismo mono? **El** > *Solo tiene un mono/Un* > *Se supone que tiene varios monos que va intercambiando para limpiarlos.*

3. ¿Era un tipo de grasa especial? **Ø** > *Ni se especifica ni importa de qué tipo de grasa se trata. (preposición de + categorizador).*

4. ¿Matías dice todas las maldiciones que sabe? **Ø** > *No dice todas las maldiciones, sino algunas de ellas; se trata de una referencia específica con una cantidad indeterminada.*

5. ¿Sabe si hay imbécil en el lugar? **El** > *En este caso aunque no sabe de quién se trata, sí entiende que hay un imbécil, porque nadie que no lo fuera, a su juicio, podría haber puesto el coche en su plaza.*

6. ¿Se habla de la barbilla de una persona concreta? **La** > *Sí, para referirnos a una parte del cuerpo siempre usamos este artículo que identifica.*

7. ¿Está cambiando la postura de su cuerpo? **Ø** > *Sí, el cambio de postura lleva a quitar el artículo en muchos casos.*
8. ¿Cuántas órdenes ha recibido hoy el empleado? **Ø** > *Si entendemos que no habla de todas las órdenes que le han dado (es una cantidad indeterminada)/Las > Si se refiere a las órdenes concretas e identificables que le han dado única y exclusivamente sobre eso.*
9. ¿Hay más de un señor Martínez en la empresa? **El** > *Solo hay un Sr. Martínez y por eso se usa el artículo (referencia específica e identificable)/Un > Si hubiera más de uno y no se supiera o no quisiera identificar quién es, para evitarse problemas. Si se conociera y se quisiera mostrar ese hecho se diría: de uno de los Martínez.*
10. ¿Se conoce el tipo de materia? **Ø** > *No, preposición de + nombre categorizador.*
11. ¿Habla de la lengua de la misma persona? **La** > *Sí, y para referirnos a una parte del cuerpo siempre usamos este artículo que identifica.*
12. ¿Sabemos de qué está hablando? **Una** > *No, hablamos de algo no identificable, puesto que es la primera vez que lo oímos.*
13. ¿Puede tener más de una boca? **La** > *No, para referirse a una parte del cuerpo siempre usamos este artículo que identifica.*
14. ¿Alguien de los presentes ve a Matías acabado, medio muerto? **Ø** > *No, en este caso medio muerto funciona como adjetivos y es definido así por el narrador; en cualquier caso es Matías quién puede sentirse así/El > En este caso sería César o el encargado quienes ven a Matías así; en este caso es una referencia específica e identificable, puesto que deja de ser adjetivo para pasar a ser nombre.*
15. ¿Hay un único Pittbourg en la empresa? **El** > *Sí, por eso se utiliza este artículo que especifica e identifica.*
16. ¿Habla el mismo encargado de antes? **El** > *Sí, es el mismo encargado y por eso, identificable/Un > Es otro encargado diferente y por tanto, no identificable.*
17. Pittbourg, ¿es el único subdirector administrativo? **El** > *Sí, es habitual en una empresa tener solo a un director y un subdirector para cada sección, por lo que sería referencia específica e identificable/Un > Puede la empresa tener diferentes sucursales y con ellas diferentes subdirectores administrativos.*
18. ¿Sabemos la cantidad de saliva que traga? **Ø** > *No, de ahí que no pongamos artículo, es una referencia específica a una cantidad indeterminada.*
19. ¿Hay un cambio de postura? **Ø** > *Sí, pero en este caso es de las pocas veces en las que el verbo dar no lleva artículo.*
20. ¿Hay más de una salida en el garaje? **La** > *Solo hay una. Hay una referencia específica e identificable/Una > Hay más de una, puede ser cualquiera y por eso, no definido.*
21. ¿Sabemos cómo camina? **Ø** > *Sí, por eso se convierte en de + nombre categorizador.*
- 22 y 41 ¿César tiene más de una copia de las llaves a mano? **Las** > *Es altamente improbable que tenga en la mano varias copias de sus llaves, por tanto, referencia específica e identificable.*
23. ¿Se refieren al encargado? **El** > *Sí, se refiere a él porque parece no haber otra persona en este momento con César y Matías/Un > Si hay otro empleado en el garaje (un aparcacoches, por ejemplo).*
24. ¿Está hablando de las mejillas de una persona concreta? **Las** > *Sí, para referirnos a una parte del cuerpo siempre usamos este artículo que identifica.*
25. ¿César espera ver esa cara en Matías? **El** > *Sí, por eso lo muestra como identificable/Un > No, por lo tanto se presenta como una referencia específica y no identificable.*
26. ¿Había visto antes venas en la nariz de Matías? **Las** > *Sí, es un objeto identificable/Unas > No, es una referencia específica y no identificable.*
27. ¿Hay más de un mapa? **El** > *No, solo hay un mapa que todos conocen/Un > Sí, hay más de un mapa, hay varios objetos de este tipo.*
28. ¿Cuántas cuencas hidrográficas tienen mapa? **La** > *Una, y por tanto es un objeto identificable y conocido/Una > Muchas, por lo que es una referencia específica y no identificable puesto que puede ser cualquiera.*
29. ¿Esa frase la han oído antes? **La** > *Sí, acaba de pronunciarla César, por tanto es algo identificable para el oyente.*
30. ¿Se habla de su cuerpo al giboso? **La** > *Sí, para referirnos a una parte del cuerpo siempre usamos este artículo que identifica. En una situación cotidiana sería una descortesía mencionarle a una persona un defecto físico; aquí se hace la misma*

*similitud: acaba de decirle algo que puede ofender al otro.*

31y 32. ¿Piensa en un enfado cualquiera? **31/32. El/La >** *Si creemos que esa es la única solución posible; se identifica como un sentimiento genérico, como la definición de esa emoción. Se refiere al enfado de Matías en este momento y a la emoción ante este tipo de circunstancias/Un/Una >* *Habla de cualquier enfado, no es algo definido sino que se refiere a algo genérico, sin determinar qué enfado puede ser ni en qué momento. Lo mismo ocurre con la emoción, está catalogada dentro de un abanico de emociones, sin identificarla exactamente.*

33. ¿César piensa en más emociones? **La >** *No, la define como única, como algo genérico que representaría a todas las furias del mundo.*

34. ¿Tienen los dioses muchos atributos? **El >** *No, solo tienen un atributo o en este caso es el más destacable y por tanto, generalizador de una clase de objetos; Un >* *Sí, se supone que los tienen, y este es solo uno de ellos; hace referencia específica en la que existen varios objetos de la misma clase.*

35. ¿Sabe de qué dioses se trata? **Los >** *Sí, los identifica por existir un grupo único, al que todos hacen referencia.*

36. ¿Cuántas plazas tenía César en el garaje? **La >** *Una plaza sería lo más común, referencia específica e identificable. Una >* *Por diferentes razones (ser alguien importante en la empresa, disponer de varios coches en la empresa...) puede tener más de una; entonces sería algo no identificable.*

37. ¿Recuerda cuándo ocurrió? **Ø >** *Sin artículo habla de una cantidad indeterminada, con la que la idea del paso del tiempo es mayor, menos identificable y por lo tanto no recuerda exactamente el tiempo/Unos >* *Sí, y existen varios objetos del mismo tipo, pero no pretende identificarlos porque es irrelevante; indica también cantidad pequeña y por tanto está más fresco en la memoria.*

38. ¿Tiene César un tipo de mirada habitual? **Una >** *No, es una mirada que tiene estudiada, sino que se hace de manera espontánea; el adjetivo fugaz nos lo indica.*

39. ¿Saben de qué garaje están hablando? **El >** *Sí, es algo que han mencionado antes y por tanto, saben de qué están hablando.*

40. ¿Hablan de unas plazas concretas? **Ø >** *No, por eso no podemos poner artículo, se habla de un número indeterminado.*

## ► Taller de escritura

1. Ambas cartas comerciales son cartas en las que se reclama un dinero que se les adeuda a un cliente/empresa.

La diferencia es que en la primera se muestra un interés por indagar en las causas de esta deuda (que pueden ser debidas incluso a la propia empresa que escribe la carta, y de ahí el que podamos nosotros subsanar) a fin de solucionar el problema de una manera amistosa. Posiblemente sea la primera carta que se manda reclamando un importe al cliente (ya sea por ser la primera vez que adquiere sus productos o porque es la primera vez que falla en el plazo estipulado para el pago) y muestra que la empresa quiere llegar a un entendimiento rápido. De no haberlo probablemente la situación cambiaría.

En la segunda carta (que ya no usa la forma distinguidos clientes, sino otra formal pero más neutral), directamente se informa de que la empresa va a tomar medidas contra el cliente que les debe dinero, denunciándoles y probablemente llevándoles a juicio. Obsérvese también que la despedida es directa y sin contemplaciones, porque no se espera respuesta dado que se ha cortado la vía de la comunicación. Puede tratarse de la última carta que se le envía, posiblemente ya se habrán puesto en contacto con el cliente previamente (ya sea por carta, email o telefónicamente). De ahí el tono cortante y sin posibilidad de comunicación.

Para hacer esta actividad, si el profesor lo considera necesario, se puede hacer un repaso en la clase con los conocimientos previos que tengan los alumnos sobre las cartas de tipo formal.

La estructura: obsérvese la disposición gráfica del nombre y la dirección de la empresa, y la fecha; el encabezamiento, la separación en diferentes párrafos (introducción en donde se establece el motivo de la carta, el cuerpo que aporta una información más detallada si es preciso, y el cierre, en el que se puede resumir de manera breve y directa lo que se pretende conseguir con la carta); la despedida y la firma con el nombre y el cargo de la persona debajo de la misma.

Las fórmulas: para el encabezamiento: *Estimado Sr./Sra., Estimado cliente...*; para el cierre: *Sin más, se despide atentamente* (obsérvese el uso de la tercera persona, que es la persona que firma abajo, aunque sea la misma que la que redacta la carta),

*Reciba un cordial saludo, Sin otro particular, me despido quedando a su disposición...*

En las cartas que no son de reclamación se usarían también otras como: *Agradeciéndole su tiempo,.../Disculpándonos por las molestias,... etc.).*

2. Proponemos otras cartas de reclamación diferentes a las del libro de texto, aunque el alumno también tiene que sentirse libre para inventarse las suyas propias.

Acabas de cortar con un chic@ y solo quieres recuperar tu tranquilidad. Estás un poco enfadad@ contigo mism@. **Escríbele una carta a Cupido reclamándole un mejor servicio, pues en tu última experiencia se despistó un poco.**

(¡En Internet hay cartas a Cupido muy originales!)

En tu último hotel había un/a recepcionista que te gustaba mucho, y quieres escribirle buscando una excusa para volver a verla. Había DOS mosquitos en tu habitación y tuviste que pagar un dermatólogo, porque eres muy alérgic@. **Reclama amablemente el dinero que te costó.**

Eres el dueño de una empresa que organiza bodas exóticas con tema pirata, vampírico, medieval... Has contratado y pagado ya a una empresa por la ropa y el equipamiento para dos eventos, pero se acerca la fecha y las cosas os están llegando a cuenta gotas. **Reclama.**

En el metro, un guardia de seguridad te trató mal porque habías perdido tu billete. Aunque lo encontraste, estás muy dolido por el trato recibido. **Exige responsabilidades al personal del metro.**

## ► Taller de comunicación

Se recomienda dejar a los estudiantes un tiempo previo para preparar la actividad, por eso funcionará mejor si les avisamos el día antes para que piense qué empresa quieren crear y para diseñar la tarjeta de visita (deberá traer tantas como alumnos sean inversores). Podemos dejarles unos minutos para acabar de pensar en las características que van a querer explicar al resto de compañeros (cuando sean emprendedores), y en qué tipo de empresa y cuánto dinero están dispuestos a invertir, los inversores (deben pensar en preguntas que pueden hacerles; por ejemplo, *¿a qué tipo de público está destinado su producto?, ¿si cuentan con algún tipo de inversión propia?, ¿qué tipo de local quieren para la empresa?, etc...).*

Se dividirá la clase en dos grupos (los inversores y los emprendedores) que después de haber hecho la primera ronda de la actividad cambiarán los papeles. Se los situará en dos filas unos enfrente de otros.

El profesor marcará los tiempos de inicio, de cambio de pareja o de final de entrevistas con algún tipo de señal (una música de una canción, el sonido de una campana, el timbre de un móvil...). Debe avisarles de eso y de que van a tener poco tiempo para convencer a sus posibles inversores, así que es necesario que vayan a lo fundamental. Se inicia pues el *Speed Dating*. Cada empresario deberá informar a un inversor de todo lo que supone y necesita su empresa para funcionar. Los inversores aprovecharán para hacerles preguntas. Una vez pasen dos o tres minutos, el profesor marcará cambio de pareja. Antes de despedirse deberán entregar su tarjeta, para que el inversor pueda recordar su negocio.

El cambio de pareja se hará en orden, todos se moverán un puesto a la derecha, como las agujas del reloj, así nos aseguramos que todos hablen con todos. Se harán tantos cambios como parejas haya para que todos puedan conocer todos los productos.

Con cada cambio de pareja los emprendedores explicarán las características de su empresa a su nuevo posible inversor.

Una vez finalizada la ronda, todo el mundo volverá a su lugar y cada inversor explicará en qué empresa quiere invertir y por qué. Después se cambiarán los papeles y los inversores pasarán a ser empresarios y al revés.

Si se quiere hacer la actividad más corta se puede hacer con todos los alumnos funcionen como empresarios que buscan compañías compatibles con sus futuros negocios. Todos deberán hablar de las características de sus empresas en el tiempo estipulado por el profesor, que de nuevo marcará los cambios de pareja. Una vez finalizadas las rondas de entrevistas, los alumnos deberán explicar qué empresa creen que funcionaría mejor con la suya y por qué.

## ► Refuerza y consolida el léxico

### 1. Según tipo de asociación

1. Cooperativa: sociedad de **propiedad conjunta** formada por personas que se unen de forma voluntaria y que la gestionan democráticamente.
2. Sociedad anónima: formada por socios que tienen **acciones** de la empresa. En caso de contraer deudas, deben responder por la cantidad del capital aportado.
3. Sociedad limitada: tiene un número limitado de socios que aportan un **capital** determinado. En caso de contraer deudas, no se responde con el capital personal de los socios.
4. Sociedad sin ánimo de lucro: se crea para favorecer a **terceros** y no para recibir **beneficios** ni gozar de sus servicios.
5. Sociedad financiera: se dedica a conceder **financiación** a personas. A su vez, se financia a través de otras entidades o fuentes del mercado. suele conceder préstamos a quienes no los logran de las entidades de crédito. Perciben unos **tipos de interés** más elevados.

### Según el capital

1. Privada: empresa de **capital privado**, cuya finalidad es obtener **ganancias**.
2. Pública: empresa del **Estado**, cuya finalidad es satisfacer las **necesidades sociales**.

### Según la actividad que realizan

1. Comercial: empresa dedicada a la **compraventa** de productos terminados (mayoristas, **minoristas**, comisionistas).
2. De servicios: empresa que **presta servicios** a otras o a la comunidad (consultoría, **gestoría**, servicios informáticos, empresas de energía, salud, colegios, cafeterías...).
3. Industrial: empresa que produce bienes mediante la transformación y/o extracción de **materias primas**.

### Según el número de trabajadores

1. Grandes empresas: con más de 250 trabajadores.
  2. Medianas empresas: empresa de entre 50 y 250 **empleados**.
  3. Pequeñas empresas: con menos de 50 trabajadores
  4. Pymes: nombre por el que se engloba a las pequeñas y medianas **empresas** con un número menor de 250 empleados y una **facturación** máxima de 50 millones de euros.
2. 1. c; 2. g; 3. d; 4. e; 5. b; 6. f; 7. a.
3. 1. d; 2. b; 3. e; 4. a; 5. f; 6. c.
4. 1. **Andar sobrado de dinero**: no tener problemas económicos, tener bastante dinero; 2. **Cubrir gastos**: pagar las necesidades mínimas que uno tiene; 3. **Derrochar el dinero**: malgastarlo, gastarlo en cualquier cosa sin medida; 4. **Fundirse el dinero**: gastarse el dinero muy fácilmente. Lo habitual es decirlo de gente manirrota; 5. **Pagar en efectivo**: pagar en metálico, con billetes y monedas, en oposición a pagar con cheques o con tarjeta de crédito; 6. **Pagar facturas**: pagar los recibos que llegan de deudas que se han contraído por compras o por servicios prestados (*en la economía doméstica, suele hablarse de la factura del teléfono, del agua y de la luz...*); 7. **Pasar estrecheces**: o *apretarse el cinturón* significan pasarlo mal porque el dinero no es suficiente; 8. **Tapar agujeros**: ir pagando deudas que se tienen o necesidades puntuales que no se podían cubrir económicamente y se está esperando el momento de poder hacerlo; 9. **Tener liquidez**: tener dinero en metálico (en oposición a tenerlo invertido en acciones, en propiedades y bienes...). 10. **Tener unos ingresos netos/brutos de...:** *ingresos netos* son los que gana una empresa después de haberle descontado los gastos que tiene, como el pago de deudas contraídas, el pago de materias primas, sueldos, impuestos, etc.; *sueldo neto* es el que gana un empleado descontando lo que paga de impuestos. **Ingresos brutos** son los que gana una empresa sin descontar impuestos y gastos. *Sueldo bruto* es el que gana un empleado antes de descontarle los impuestos.
5. 1. Los días de lluvia casi no se **hace caja**. La gente sale menos y nadie entra en la tienda a comprar; 2. ¿Sabías que una de las maneras más habituales de **blanquear (el) dinero** de la venta de droga es comprando obras de arte?; 3. No voy a poder ir a Mallorca. Hasta que no cobre a final de mes **estoy sin blanca/estoy sin un duro**. (*un duro era la moneda con valor de 5 pesetas, la moneda de España antes del euro*); 4. Antes, cuando **estábamos en época de vacas gordas** todos cambiaban de coche a menudo y ahora, que **estamos en época de vacas flacas**, no hay manera de vender un solo vehículo; 5. Yo de números no sé mucho, así que un gestor me **lleva las cuentas** de la tienda; 6. No para de trabajar en sus nuevas ideas para incentivar el negocio. Su único objetivo es conseguir **dinero contante y sonante** en pocos meses y poder invertir más en la empresa.