

30 años enseñando ENE: logros alcanzados, retos pendientes

Johannes Schnitzer

Universidad de Ciencias Económicas y Empresariales de Viena

Puntos de partida (1)



*Millennials** y Generación Z

- Nativos tecnológicos
- Curiosos e inquietos
- Impacientes y desmotivados
- Autónomos y libres

educación ayer *VS* educación hoy

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| • Estática | • Dinámica |
| • Profesor protagonista | • Estudiante protagonista |
| • Unidireccional | • Multidireccional |
| • Imitación y memorización | • Reflexión y comprensión |
| • Teoría | • Práctica |
| • Individualista | • Colectiva |

Puntos de partida (2)



Enseñar lenguaje económico en los años 80



El mundo era diferente:

- 2-3 librerías con (poquísimos) libros en español
- El País (en 2 - 3 estancos)
- Instituto de Cultura Español
- el español no se enseñaba prácticamente en los colegios austríacos

Situación en esta universidad (hacia 1985):

- Profesorado de español en la WU
- „Economía“ (¡negocios!) era un ámbito de entrada „ajeno“
- Método didáctico: el de los años 70
(...y poca preocupación por cambiarlo....)
- Materiales y medios

Enseñar ENE hoy: el profesorado



masterELE



- Formación didáctica mucho más amplia
- Formación más homogénea
- Aunque.... Por ej.: Conocimientos de la lengua de origen de nuestros estudiantes

Situación hoy ...

- mucha más presencia de los países hispanohablantes / del español
- abundancia de materiales de todo tipo y de todas las procedencias
- herramientas (electrónicas) inimaginables hasta hace poco
- facilidades de comunicación directas y por todos los medios

Y, sin embargo...

- ¿Ha servido el progreso vertiginoso de los últimos años?
- ¿Ha servido en la medida de lo esperable?
- ¿Saben más los estudiantes de hoy que los de hace 30 años?
- ¿Aprenden más fácilmente?
- ¿Estamos nosotros, los profes, más a gusto con lo que hacemos?
- ¿Tenemos la impresión de „tenerlo más fácil“?

Empezar a enseñar EFE: las grandes inseguridades

“Vencer el miedo al desconocimiento sobre la materia impartida.”

“Al principio, falta de formación específica....”

“Conocer los géneros discursivos propios de la disciplina”

“El mayor reto ha sido la adquisición de los conocimientos propios de esas áreas.”

“Falta de contacto directo o experiencia personal con los temas””

“El léxico de especialidad y el encontrar materiales adecuados.”

Desconocer las necesidades ...

- *“Necesidad de negociar los objetivos con los estudiantes.”*
- *“Identificar especialmente qué necesidades concretas tenían los alumnos...”*
- *“Determinar los contenidos en función del público meta por falta de un currículo diseñado y consensuado por Europa.”*

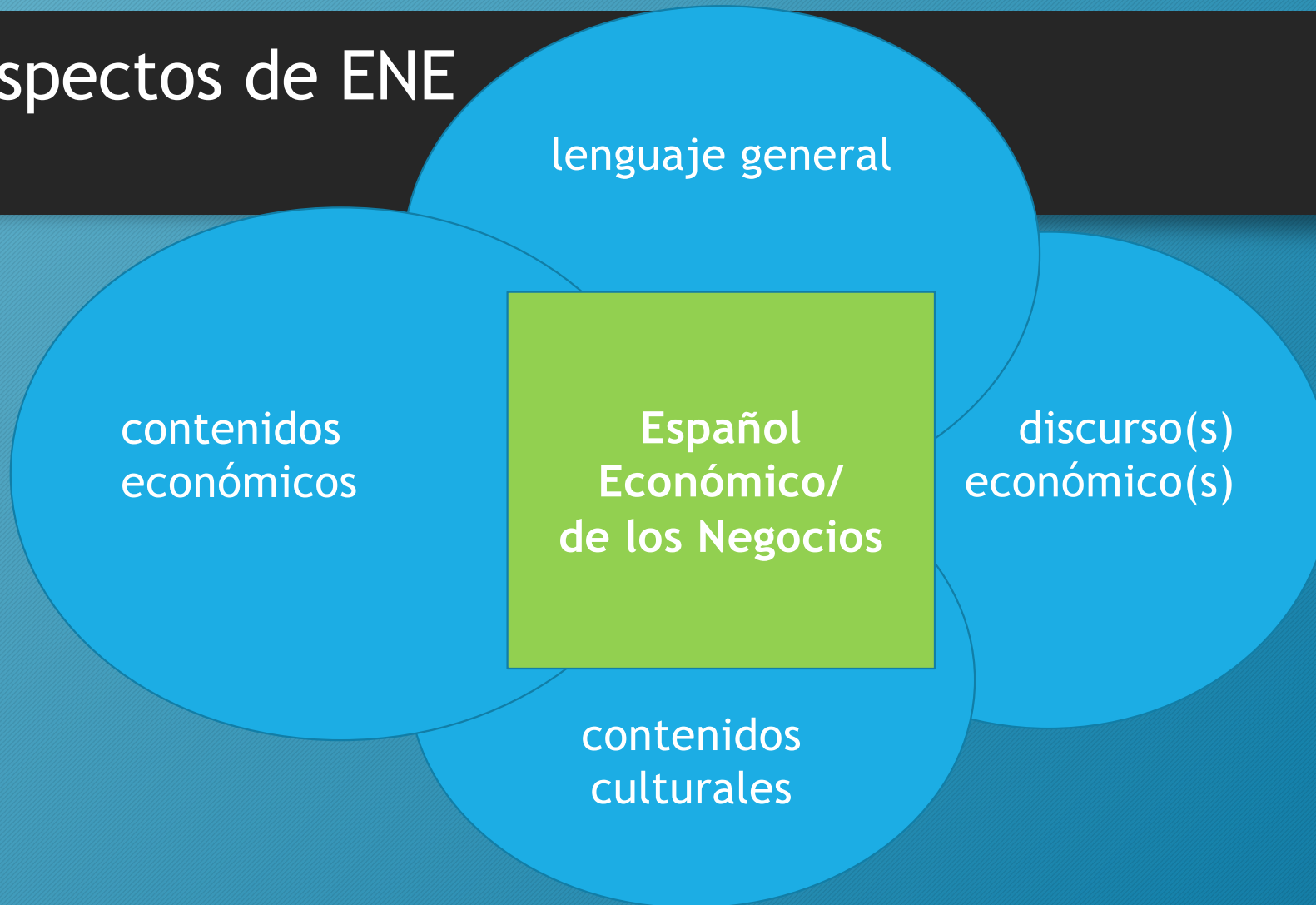
Falta de material didáctico ...

- *“Filtrar y adaptar materiales que funcionen para los diferentes estudiantes”*
- *“Falta de materiales específicos y actuales”*
- *“Actualizar los contenidos y los materiales.”*

Motivación - la de los estudiantes y la propia

- *“Hacer que mis estudiantes estén motivados para poder ampliar su vocabulario y sean capaces de hacer un buen uso de la lengua”*
- *“Hacer atractiva una clase en la que se deben abarcar temas poco atractivos para los aprendientes.”*
- *“Trabajar con un nuevo vocabulario y hablar de temas que quizás no me interesan tanto.”*

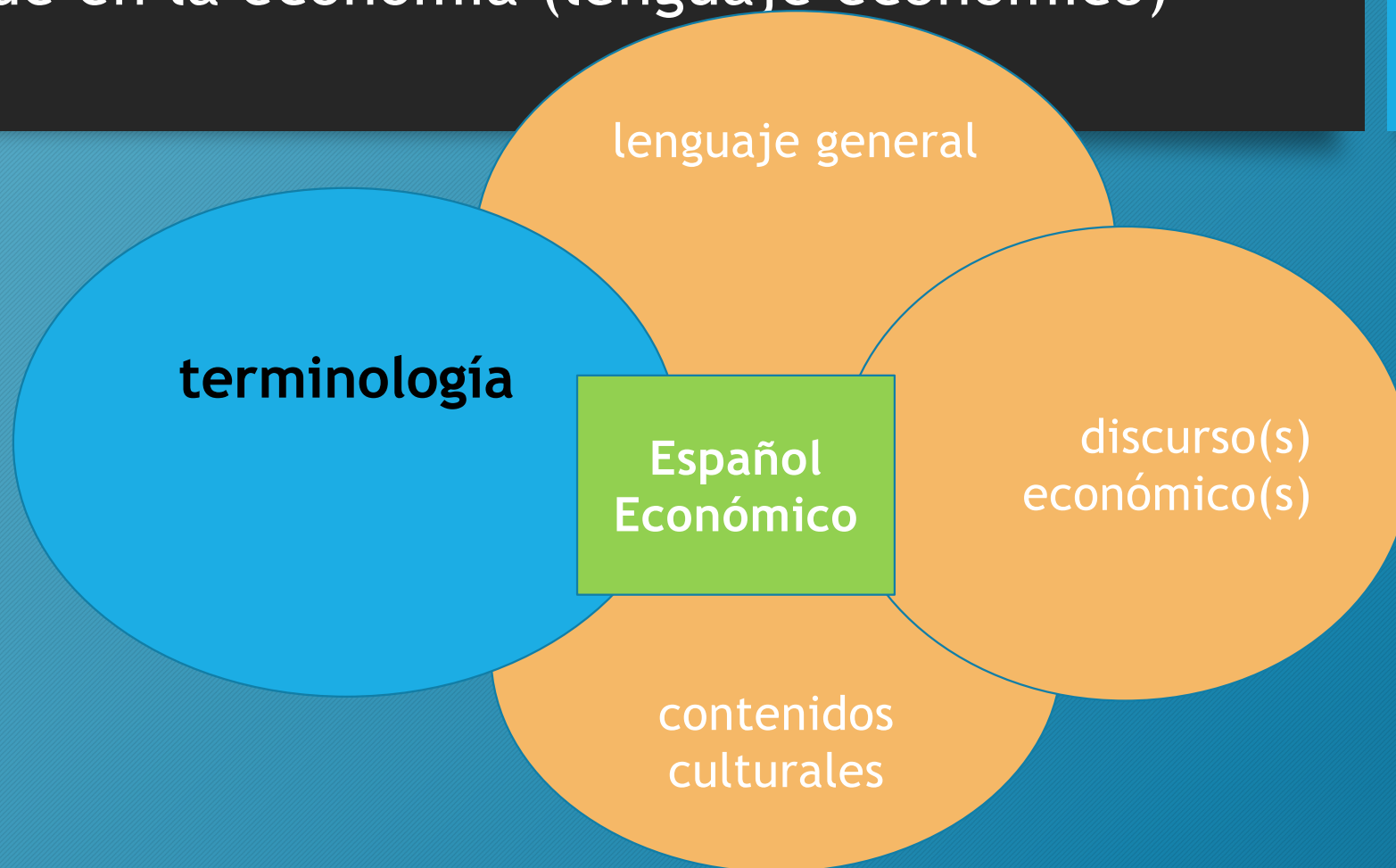
Aspectos de ENE



Enfoque en la lengua



Enfoque en la economía (lenguaje económico)



CURSO DE ESPAÑOL COMERCIAL

25
4

BLANCA AGUIRRE
CONSUELO HERNANDEZ

Sociedad General Española de Librería, S. A.

1987

Dinero metálico: en principio, el dinero en oro, plata o cobre, esto es, en su propia especie; hoy, por extensión, aunque impropia, también el papel moneda.

El dinero, en su origen, era una mercancía aceptada por todos debido a que reunía unas propiedades determinadas: grano, sal, cabezas de ganado, etc., pero poco a poco se fueron imponiendo los metales, en especial el oro y la plata, aunque hoy estos dos apenas se utilizan en la acuñación de moneda, a menos que vayan en aleación con otros.

En la actualidad, puede decirse que el dinero, en cuanto a la materia de que está fabricado, es de *metal*, de *papel* e incluso de *plástico*; este último desde que en las relaciones comerciales hace su aparición la tarjeta de crédito, de la que hablaremos en el capítulo IV.2.

Ejercicios

- 1) Con ayuda de la lista de cambios de divisas, calcule el precio de los siguientes productos en la moneda de su país:

Espárragos estándar, lata de 1/2 kilo	179 ptas.
Nectar de frutas, brik de 1 litro	105 ptas.
Sidra achampanada, botella de 3/4 litro	95 ptas.
Aceite de girasol, botella de 1 litro	159 ptas.
Atún en aceite, lote de tres latas	139 ptas.
Galletas, caja de 1 kilo	225 ptas.
Huevos blancos, estuche de 2 docenas	199 ptas.
Caldo doble sabor, caja de 10 pastillas	84 ptas.
Queso en porciones, cajita de 8 porciones	89 ptas.

- 2) Explique qué es el dinero. Según usted, ¿es posible que desaparezca el dinero como tal y sea sustituido por tarjetas de crédito u otro sistema?

Billetes de Banco			
(Del 28 de abril al 4 de mayo de 1986)			
DIVISAS	Comprar	Vendedor	
	Ptas.	Ptas.	
1 dólar USA:			
Billete grande	136,97	142,11	
Billete pequeño	135,60	142,11	
1 dólar canadiense	98,74	102,44	
1 franco francés	19,46	20,19	
1 libra esterlina	209,65	217,51	
1 libra irlandesa	168,81	195,89	
1 franco suizo	74,29	77,08	
100 francos belgas	301,90	313,22	
1 marco alemán	62,13	64,46	
100 liras italianas	9,06	9,52	
1 florin holandés	55,05	57,11	
1 corona sueca	19,32	20,04	
1 corona danesa	16,79	17,42	
1 corona noruega	19,59	20,33	
1 marco irlandés	27,45	28,48	
100 chelines austríacos	883,97	917,12	
100 esc. portugueses	89,76	94,24	
100 yens japoneses	80,67	83,69	
1 dólar australiano	99,71	103,45	
1 dirham	13,73	14,27	
100 francos CFA	38,90	40,42	
1 cruzado	4,84	5,03	
1 bolívar	7,20	7,48	
100 pesos mexicanos	21,71	22,56	
1 rial árabe saudita	36,60	38,03	
1 dinar kuwaití	464,08	482,16	

Fuente: Banco de España.

5. El oro, valor refugio

La oferta de oro en el mundo depende de varios factores; entre ellos, los más importantes son: la situación política y económica de los principales países productores de oro (Sudáfrica y la URSS), los problemas de endeudamiento mundial y las ventas oficiales (Fondo Monetario Internacional y Tesoro de los Estados Unidos de América).

Las dificultades de obtener fondos en el mercado de capitales obliga a numerosos Estados a movilizar sus reservas de oro por medio de *swaps* o garantías. Hay que considerar que ante unos tipos de *interés* estables y un dólar fuerte, los países con problemas financieros se están viendo obligados a aumentar sus exportaciones de oro a precios estimados poco rentables.

La demanda de oro está formada, principalmente, por los siguientes componentes:

- La demanda monetaria oficial, compuesta por las compras de los Gobiernos y organismos oficiales para fortalecer sus reservas, dado el papel que juega como «reserva de garantías».
- La demanda industrial, que va dirigida principalmente a la fabricación de joyería e instrumental de odontología y electrónica.
- La demanda para la *inversión*, que está influida principalmente por la situación política y económica, los tipos de interés, la *paridad* del dólar y la inflación. Este último componente podemos dividirlo en dos campos interrelacionados entre sí:

- 1) Atesoramiento, consistente en la canalización del ahorro hacia el oro. Esta inversión suele materializarse en la adquisición de monedas y lingotes de oro.

La moneda sudafricana (rand) ha experimentado una demanda importante debido a que es una onza de oro puro en forma de moneda. Otras monedas de interés son: el napoleón, la doble águila y la libra esterlina de oro.

- 2) Especulación, es decir, aquella demanda que surge ante los movimientos de los tipos de interés y el temor a las *devaluaciones* o a los riesgos políticos. Generalmente, en momentos de tensión internacional, se detecta su existencia por los aumentos bruscos de la demanda privada.

Resumen de *El oro, valor refugio*, Gabinete de Estudios de Cajamadrid. Marzo 1985.

Swap: crédito cruzado. Adquisición rápida de divisas.

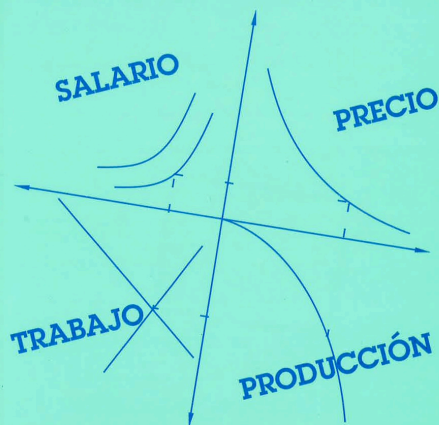
Interés: precio del servicio proporcionado por el prestamista al prestatario y pagado por este último para conseguir la utilización de cierta suma de dinero durante un período de tiempo determinado.

Inversión: adquisición de medios de producción. Por extensión, adquisición de un capital para conseguir una renta.

Paridad: tipo de cambio.

Devaluación: modificación voluntaria a la baja de la paridad de una moneda.

Lenguaje Económico



SERVICE FACHVERLAG

1994

Los resultados de la producción	83
5.1 El producto	83
5.2 La renta y su repartición	85
5.2.1 La renta nacional	89
5.2.2 Tipos de renta	90
5.2.2.1 La remuneración del trabajo: el salario	90
5.2.2.2 La remuneración del capital: el interés	94
5.2.2.3 La remuneración de la empresa: el beneficio	97
5.2.3 La repartición de la renta	100
5.2.4 La redistribución	101
El empleo de la renta: consumo y ahorro	105
6.1 El consumo	105
6.1.1 Las elecciones del consumidor racional	106
6.1.2 Los factores determinantes del consumo	111
6.1.2.1 El consumo en función de la renta	112
6.1.2.1.1 Renta y consumo global: la función de consumo	112
6.1.2.1.2 Renta y estructura del consumo	115
6.1.2.2 El consumo en función de los precios	115
6.2 El ahorro	118
6.2.1 Las modalidades del ahorro	121
6.2.2 La asignación del ahorro	122

Lenguaje Económico



SERVICE FACHVERLAG

1994

El problema de la elección de la **óptima combinación** productiva se le plantea de dos maneras a la empresa:

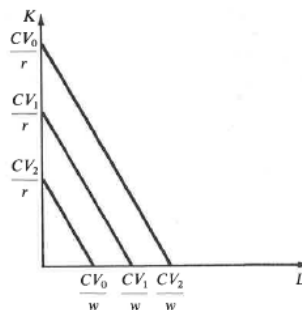
- 1) Si la empresa se ha fijado de antemano un presupuesto P , debe escoger la combinación de factores que le permita obtener la producción más elevada posible (**maximizar la producción**).
- 2) Si la empresa se ha fijado un nivel de producción, tiene que escoger la combinación de factores menos costosa (**minimizar el coste**). Reuniendo las representaciones de distintas isocuantas con distintos niveles de isocostes, se obtiene la **solución óptima**, en los dos casos, representada por el punto de una curva isocuanta que es tangente a una línea isocoste (cf. G7):

4.2.3 Los costes de producción

La multiplicación del número de unidades producidas por sus costes efectivos unitarios arroja los costes de producción. La relación entre la cantidad producida y el **coste** de esta producción se denomina **función de costes**.

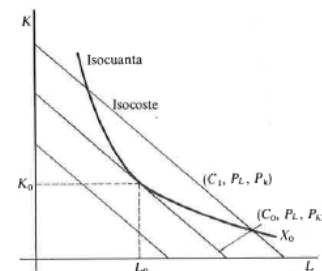
El **coste fijo** corresponde al factor fijo y el **coste variable** al factor variable; de la misma manera que para la producción, hay que distinguir el **coste total** (= la suma de los costes fijo y variable), el **coste medio** y el **coste marginal** (cf. G8).

G6: LINEAS ISOCOSTE PROGRESIVAMENTE ELEVADAS



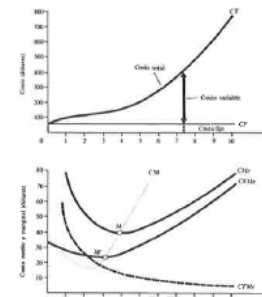
Fuente: Ahijado, 174

G7: COSTE TOTAL MINIMO PARA UNA PRODUCCION DETERMINADA



Fuente: Cuervo-Arango/Trujillo, 116

G8: COSTE TOTAL, MEDIO Y MARGINAL



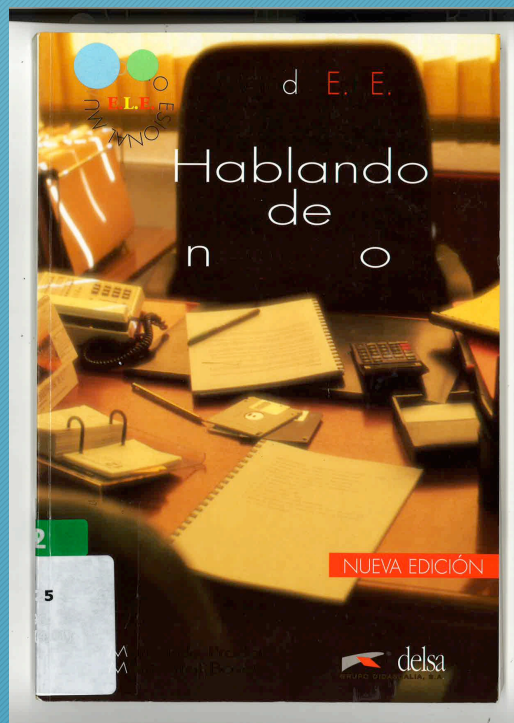
Fuente: Samuelson/Nordhaus, 601

Por definición, los costes fijos son independientes del volumen de producción; por consiguiente, la curva del coste total es la misma que la de los costes variables, sólo localizada en un nivel más alto correspondiente a los costes fijos. Como la **función de coste** variable real ($L = f(X)$) es la función **inversa** de la **función de producción** ($X = f(L)$), las curvas respectivas son simétricas. Se pasa del coste real al coste monetario, multiplicando el primero por el precio unitario del factor variable p_L . El **coste medio** es igual al coste total dividido por la cantidad producida; el **coste marginal** es igual al aumento del coste total provocado por la producción de una unidad adicional y se eleva a medida que los rendimientos marginales de la producción decrecen.

A **largo plazo**, los costes son enteramente **variables**, como los factores de producción. Ahora bien, en el momento que la empresa esté instalada, habiendo sido fijado su tamaño, su forma de organización y su modo de producción, una parte del capital vuelve a ser fijo y nos encontramos de nuevo en situación a corto plazo. Esto quiere decir que la situación a largo plazo es la secuencia de todas las situaciones a corto plazo. A largo plazo, se puede encontrar para cada volumen de producción el **tamaño óptimo** de la empresa, lo que significa que el coste del largo plazo es el **coste mínimo**.

Hablando de costes, hay que advertir que el concepto de coste **económico** es más amplio que el concepto puramente **contable**, explícito, porque incluye el **coste de oportunidad** implícito de cada factor que es la remuneración que podría obtenerse de ese factor en su mejor uso alternativo.

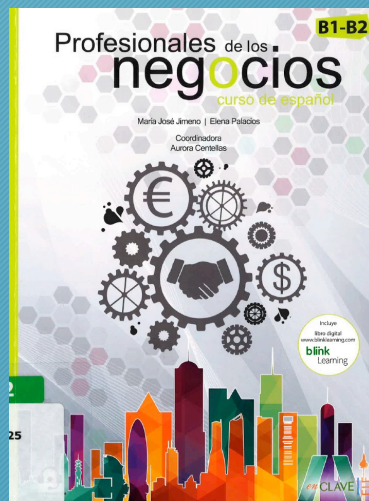
La curva del coste marginal tiene una importancia particular para la empresa, puesto que permite determinar el volumen óptimo de producción desde el



1ª edición 1992

ÍNDICE

	Prólogo	3
Unidad 1	La empresa	7
Unidad 2	Recursos humanos	21
Unidad 3	Marketing y publicidad	35
Unidad 4	Servicios de compra y venta	49
Unidad 5	Importación y exportación	63
Unidad 6	Cámaras de comercio	77
Unidad 7	La Banca	91
Unidad 8	La Bolsa	105
Unidad 9	Los impuestos	119
Unidad 10	Negociaciones	131
	Clave	146
	Transcripciones	152
	Glosario cuadrilingüe	156



2018

ÍNDICE

Índice de contenidos	4
Esquema gráfico de cada unidad	6
1. La empresa	9
2. Relaciones laborales	19
3. Negocios internacionales	29
4. Comunicación empresarial	39
5. Recursos humanos	49
6. El comercio	59
7. El <i>marketing</i> y la publicidad	69
8. Banca y bolsa	79
Cuaderno de actividades	89
Apéndice gramatical	122
Transcripciones	134

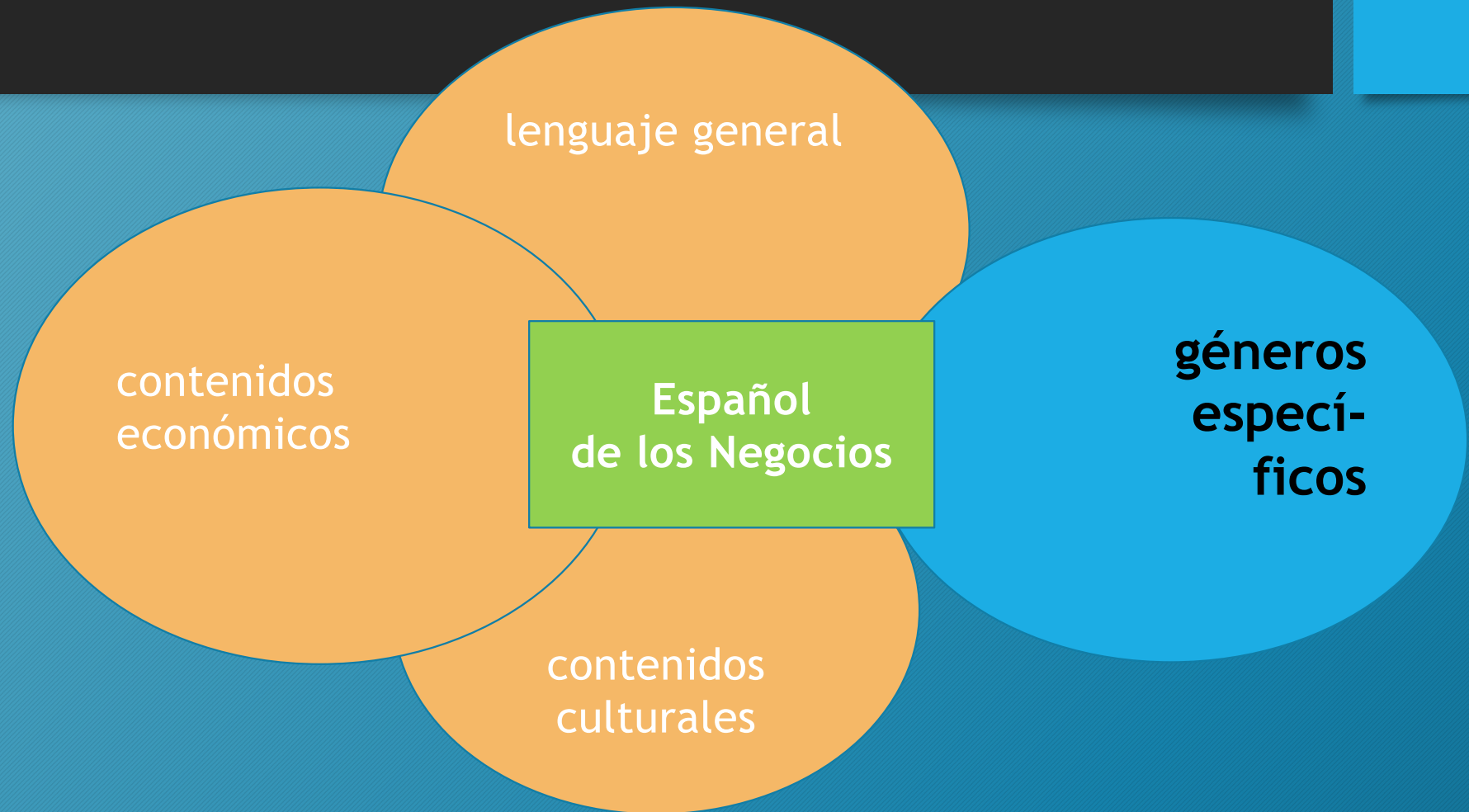


2003

ÍNDICE

Contenido de las unidades	6
Prólogo	9
Unidad 1. España: La infraestructura natural de la economía española. América Latina: Argentina	11
Unidad 2. España: Panorama de la población. América Latina: Uruguay	27
Unidad 3. España: El sector agropecuario. América Latina: Chile	45
Unidad 4. España: El sector pesquero. América Latina: Brasil	63
Unidad 5. España: El sector industrial y la construcción. América Latina: Perú	83
Unidad 6. España: Tipos de sociedades. América Latina: Colombia	101
Unidad 7. España: El sistema financiero. América Latina: Venezuela	119
Unidad 8. España: El sector turístico. América Latina: América Central (Panamá)	139
Unidad 9. España: Transportes e infraestructuras. América Latina: México	161
Unidad 10. España: Comercio interior, comercio exterior e inversiones. América Latina: Cuba	181
Anexo I: La integración económica en América Latina	203
Anexo II: El papel económico de los hispanohablantes en Estados Unidos	207
Anexo III: El estatus de Puerto Rico	209
Anexo IV: Hispanos en Miami	211
Juego de recapitulación	214
Glosario	215

Enfoque en el/los discursos (español de los negocios, académico...)



Géneros / situaciones de comunicación:

- CV + solicitudes de trabajo + entrevistas personales + anuncios de empleo
- Presentaciones de empresas y productos
- Correspondencia (comercial)
- Negociaciones
- Anuncios publicitarios ...



- Contratos de todo tipo
- Documentos contables
- Pliegos de condiciones
- Orden del día de una junta general ...

Un modelo de negocio basado en las capacidades profesionales de las personas y una cartera de contratos que equivale a casi cinco años de actividad

Las medidas de **eficiencia** adoptadas y la concentración en actividades de mayor **valor añadido** han supuesto una mejora en nuestra **rentabilidad**.

Principales magnitudes economico-financieras

PRINCIPALES MAGNITUDES			
(Millones de euros)	Dic. 17	Dic. 16	Var. (%)
Importe neto de la cifra de negocios (INCN)	5.802,0	5.951,6	-2,5%
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	815,4	833,7	-2,2%
Margen Ebitda	14,1%	14,0%	0,1 p.p
Resultado Neto de Explotación (EBIT)	435,9	93,6	N/A
Margen Ebit	7,5%	1,6%	5,9 p.p
Resultado atribuido a sociedad dominante	118,0	(161,6)	N/A
Flujo de Caja de explotación	768,9	1.024,9	-25,0%
Flujo de Caja de inversión	(150,9)	(94,7)	59,3%
Patrimonio Neto	938,5	872,9	7,5%
Deuda financiera neta	3.579,5	3.590,9	-0,3%
Cartera	29.377,4	30.589,9	-4,0%

<https://www.fcc.es/es/principales-magnitudes>

MyBox

Infórmate >

SOLO HASTA EL 30-06-19
NRI: 2993-2019/09681

UNIÓN EUROPEA

Cómo un grupo de amigos brókers manipuló divisas a través de un chat y acabó en una multa de 1.000 millones

ÁLVARO SÁNCHEZ | Bruselas 31

Bruselas multa a cinco bancos tras confirmar que sus operadores chateaban para coordinar sus movimientos y compartir información confidencial

Adif introduce una cláusula “antifraude” en los contratos para que no se repita el cartel del AVE



RAMÓN MUÑOZ | Madrid

La gestora de las vías ferroviarias impondrá multas de hasta el 50% del valor de la licitación a las empresas que lo incumplan, y resolverá los contratos de las que sean condenadas por tráfico de influencias

Uniqlo, el ‘Zara japonés’, abre en otoño su primera tienda en Madrid



EL PAÍS | Madrid 2

El establecimiento del grupo textil nipón se situará en el centro comercial Jardín de Serrano en

la calle Goya

El turoperador Thomas Cook pierde más de 1.880 millones y se hunde en Bolsa

EL PAÍS / AGENCIAS
| Madrid / Londres

El consejero delegado asegura que la compañía ha recibido “múltiples

ofertas” para su negocio aéreo



Bradford Young, vicepresidente de Tripadvisor (a la derecha de la imagen) en el juicio.
JUAN BARBOSA

Un restaurante ‘atrapado’ en las malas críticas de Tripadvisor lleva a juicio a la web para defender su honor

JESÚS GARCÍA | Barcelona 238

Un hostelero de Valencia reclama 660.000 euros al portal por no controlar las opiniones negativas y por no permitirle darse de baja

IBEX 35

IBEX 35 | DOW | CAC | EUROSTOXX | DAX

16-05-19 17:38h.

9.304,3 1,39% ↑



1D 1M 6M 1A 2A

Valores del Ibox 35 Ver más índices

INDITEX 25,72 (+ 1,66 %)

El turoperador Thomas Cook pierde más de 1.880 millones y se hunde en Bolsa

El **consejero delegado** asegura que la compañía ha recibido “múltiples ofertas” para su negocio aéreo

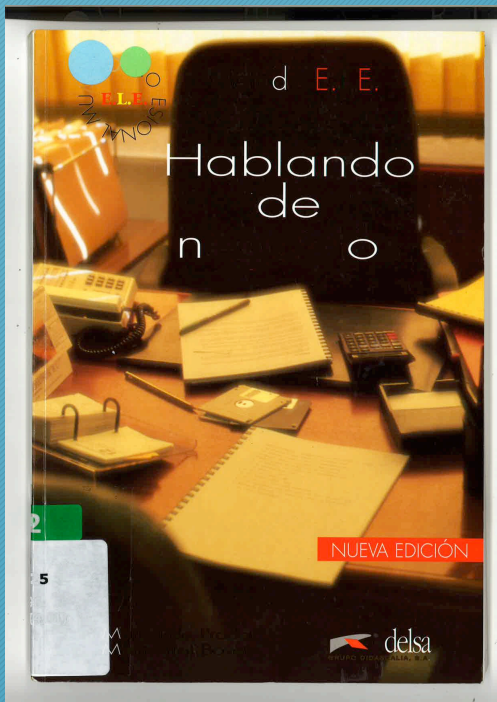
Madrid / Londres [16 MAY 2019 - 19:42 CEST](#)

Oficina de Thomas Cook en Londres. DANIEL LEAL-OLIVAS AFP

La crisis de Thomas Cook se agrava. El turoperador británico ha perdido más de 1.645 millones de libras (1.880 millones de euros) en el primer semestre de su **ejercicio fiscal**, que finalizó el pasado 31 de marzo, y sus **acciones** han caído casi un 15% este jueves en la Bolsa de Londres, hasta su nivel más bajo desde 2012, hasta los 19,6 peniques (22 céntimos). La compañía ya había publicado varios *profit warnings* en los pasados meses ...

En este primer semestre fiscal las **pérdidas netas** de la compañía se multiplicaron por más de seis veces en comparación con el mismo ejercicio del año anterior, y sus **ingresos** retrocedieron un 6,4%, hasta los 3.019 millones de libras esterlinas. Las **pérdidas operativas** alcanzaron los 1.474 millones de libras esterlinas, casi seis veces más, y también el **resultado operativo** subyacente fue negativo, con un retroceso de 245 millones de libras esterlinas, casi cuatro veces superior a las cifras del anterior ejercicio. ...

En el primer semestre de su ejercicio fiscal, el **beneficio bruto de explotación** subyacente (Ebitda) registró pérdidas de 136 millones de libras esterlinas, y el **resultado neto de explotación** (Ebit) fue negativo, con unos números rojos de 71 millones de libras esterlinas



1ª edición 1992

El sr. Arias y el sr. Smith van a consultar a Diego Reyes, *asesor de empresas*.

Diego Reyes: Buenos días. Siéntense, por favor. Bien, ustedes dirán...

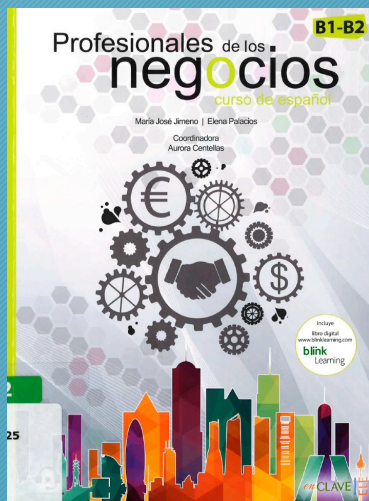
Sr. Arias: Buenos días. Verá usted, nosotros queríamos *montar un negocio de importación - exportación* en España. Sabemos que hay varias formas de organizar el *capital* y la responsabilidad de los *socios mercantiles*, pero no comprendemos bien la diferencia que hay entre las diferentes sociedades. Por ejemplo, ¿podría usted explicarnos qué es una *sociedad anónima* exactamente?

Diego Reyes: Por supuesto. Mire usted, la característica fundamental de la S.A. es que en ella el *capital social* está dividido en *acciones* que a menudo cotizan en *Bolsa*. Si la sociedad se declara en *quiebra*, los socios no responden con su *patrimonio personal*. La empresa está dirigida por un *Consejo de Administración*. Los componentes de este consejo son nombrados o ratificados por la *Junta General de Accionistas*.

Sr. Arias: Ya veo, sí..., pero no, no comprendo muy bien la diferencia entre la S.A. y la S.R.L., porque en la *Sociedad de Responsabilidad Limitada* tampoco son responsables, ¿no?

Diego Reyes: No exactamente. Vamos a ver si me explico: en la S.R.L. los socios son responsables, pero esta responsabilidad viene limitada por su aportación de capital. El capital está dividido en *participaciones* iguales, acumulables e indivisibles.

Sr. Smith: Ya..., pero, ahora no comprendo la diferencia entre la S.R.L. y la *Sociedad Comanditaria*.



2018



La empresa

12 Pilar Álvarez acude a una asesoría para que le orienten sobre cómo enfocar su labor como empresaria y ver las posibilidades que le ofrece la administración. Escribe una definición para las palabras subrayadas.

Pilar: Buenas tardes, quiero empezar a desarrollar mi carrera profesional (1) y no estoy segura de cómo hacerlo.

Rubén: Buenas tardes, soy Rubén García, su asesor (2) personal. Bien, voy a explicarle las opciones que más le convienen. La forma más sencilla de comenzar a emprender es a través de la figura del autónomo, ya que el número de trámites (3) a realizar es menor.

P: ¿Cuáles son?

R: Lo primero es darse de alta en la Seguridad Social y en la Agencia Tributaria.

P: ¿Y si prefiero crear una sociedad? ¿Tengo que hacer lo mismo?

R: Para constituir una sociedad los trámites que exige la administración son más complejos. Entre otras cosas, es necesario conseguir (4) la denominación social. También abrir una cuenta bancaria y hacer un gasto mínimo de 3 000 euros en el capital social. La documentación justificativa de estas gestiones hay que presentarla ante un notario para elevar a público tanto la escritura de consti-

tución de la empresa como los estatutos. Ya para acabar es preciso registrarla (5) en el Registro Mercantil.

P: Y, ¿eso es todo?

R: Una vez creada debe darse de alta en la Agencia Tributaria y a su administrador en la Seguridad Social en régimen de autónomo.

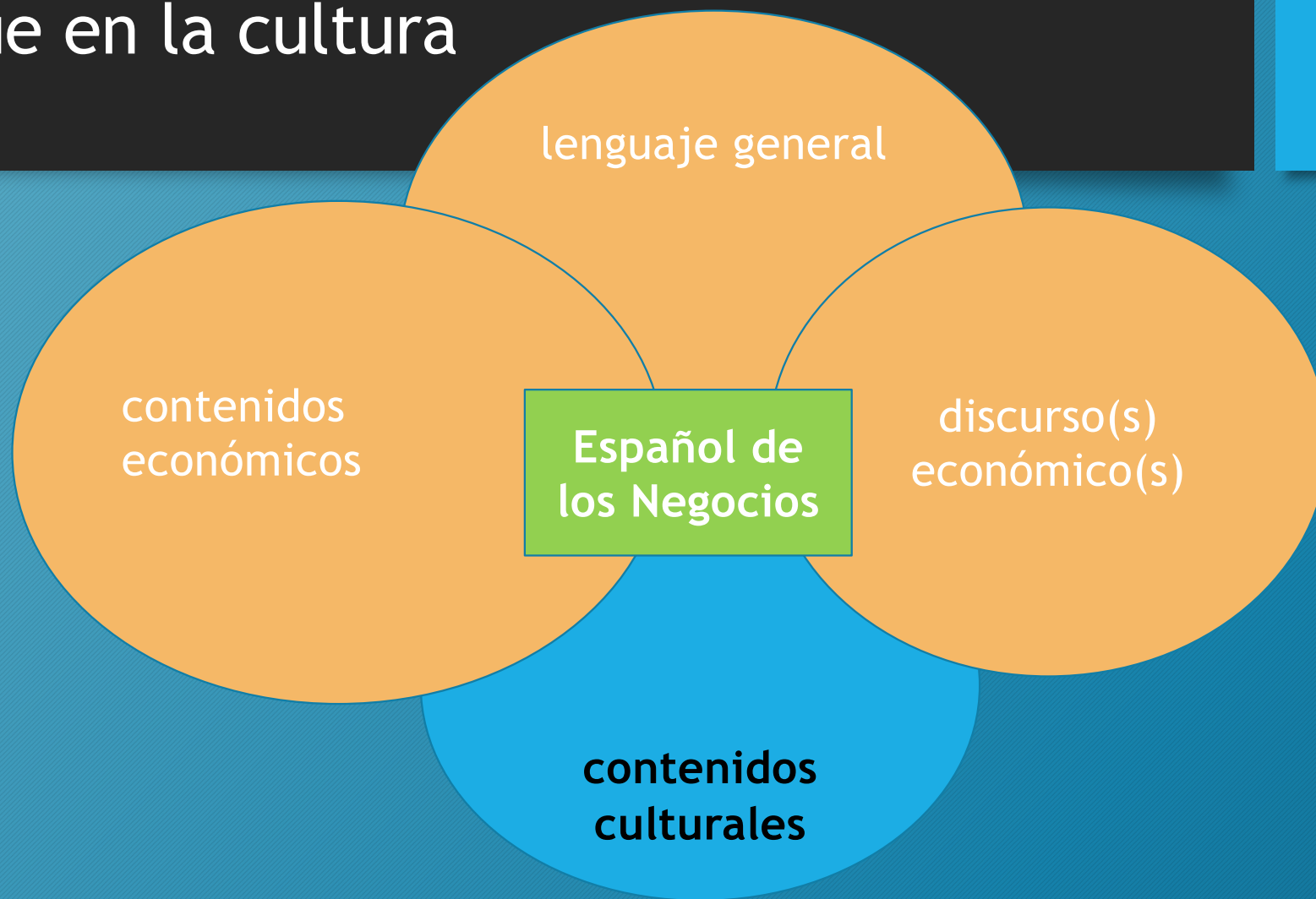
P: Y en materia fiscal, ¿hay diferencias?

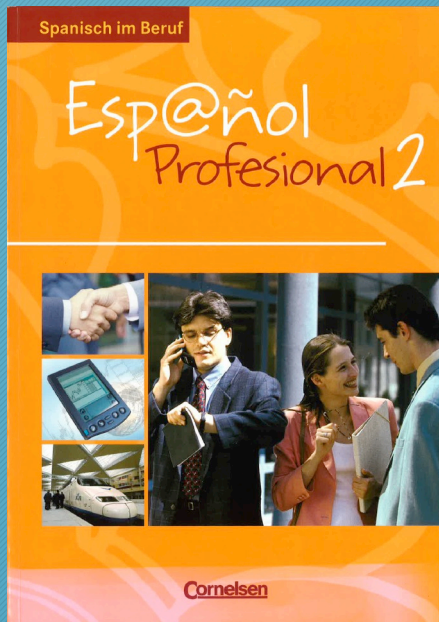
R: Los autónomos tributan en el IRPF por los rendimientos (6) conseguidos, mientras que en el caso de las sociedades estos rendimientos tributan en el Impuesto sobre Sociedades.

P: Y, ¿en cuestión de responsabilidad?

R: Este es otro aspecto a valorar para decidir entre una opción u otra. El autónomo (7) tiene que responder a su deuda (8) con los bienes presentes y futuros. Por su parte, en el caso de las sociedades, la responsabilidad es más limitada porque la sociedad lo hace con su propio patrimonio, y no con el patrimonio personal de los socios.

Enfoque en la cultura

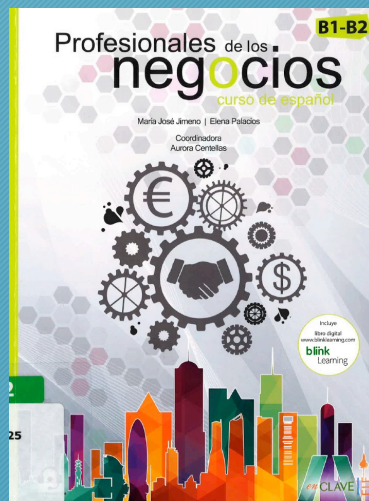




2006

Realidad Hispánica

1. El assessment center [selección de personal]
2. La puerta de Europa [historia de las migraciones]
3. El mate - una bebida exótica
4. Regiones de España
5. Una radiografía muy útil [Normas ISO, gestión de calidad]
6. Banco Sol [historia de un banco boliviano]
7. El mundo de la publicidad
8. Llegó el carsharing
9. Compartir escritorio
10. Propaganda “boca a boca”
11. La gran fábrica del mundo [Industria china]
12. Microempresas, pymes y grandes empresas
13. Futuro del trabajo - Trabajo del futuro [outsourcing]
14. Formación continua
15. Cómo hablar en público [general]



2018

21 ¿Es normal en España? ¿Y en tu país? Reflexiona con tu compañero sobre estas situaciones en los negocios.

Invitar a una copa después de una cena de negocios

Hablar de temas personales antes de una reunión de trabajo

Hablar de política

Rechazar un regalo

Dar un abrazo

Hacer un brindis durante una comida

Llegar 15 minutos tarde

Ir vestido de manera informal

Agradecer una invitación

Beber vino durante una reunión en una comida

Invitar a casa a un director de otra empresa

Cerrar un acuerdo en la primera cita

Poner los codos en la mesa durante una comida

Sentarse de forma jerárquica en una reunión



2003

1.3.A. Pre-lectura

Habla con tus compañeros y contestad a las siguientes preguntas:

1. ¿Te consideras una persona puntual? ¿Alguna vez has tenido que esperar a alguien durante mucho tiempo? ¿Cuánto? ¿Cuál sería el tiempo máximo que esperarías a alguien en una cita antes de irte? ¿Te parece que la puntualidad es una cualidad importante en una persona?

3.B. Texto

EN ARGENTINA

Entre los países latinoamericanos, Argentina es conocido como el más europeo de todos e, incluso, a la ciudad de Buenos Aires se le llama a menudo “el París de América”. Esto es al menos cierto en lo que se refiere a su población, cuya mayoría procede de Italia y España.

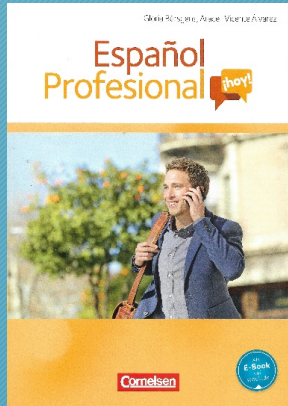
De los argentinos se dice que son acogedores, cordiales y emotivos, si bien con cierta tendencia al dramatismo. La corrección y la cordialidad en su trato puede inducir a que el visitante piense que trabar amistad es algo inmediato, cuando en realidad se trata de un proceso que suele llevar su tiempo. Por otro lado, la familia es un elemento esencial en el tejido social de Argentina. También la religión católica, que sigue más del 90% de la población, ejerce una gran influencia en la manera de ser de los argentinos. Estos valores trascienden el mero trato personal y se ven reflejados en la sociedad en general, dejando su clara huella en la cultura de los negocios.



Las buenas relaciones personales son importantes, y un largo almuerzo de negocios puede ser decisivo para cerrar un buen trato. Si le invitan a comer a la casa de alguien, es costumbre llevar regalos a los anfitriones: flores, libros o cerámica son buenas opciones. Por lo general, es conveniente evitar los temas de conversación relacionados con la política y la guerra de Las Malvinas. En cambio, hablar sobre cultura, viajes, fútbol y otros deportes puede asegurar un ambiente muy cordial. La forma de vestir es también importante, asociándose a ella la clase y el prestigio personal. El estilo europeo y conservador es el que predomina, tanto para los hombres como para las mujeres. Los complementos de calidad, pero sin excesos, no pasan desapercibidos.

Las competencias generales





2015

¿Cómo hablar en público?



Mucha gente teme hablar en público, pero es necesario saber presentar e intercambiar información. Si usted sigue nuestros consejos, no tendrá problemas.

¿Cómo preparar una presentación?

- Lo primero es recopilar información actual. Pero, ojo, no todas las páginas de la Red son fiables. Compruebe la información, hay bibliotecas virtuales en español muy útiles.
- Tenga en cuenta a quién se dirige y concéntrese en el mensaje que quiere transmitir.
- Estructure su ponencia con claridad. Haga una lista y marque el tiempo previsto.
- Recuerde que es importante visualizar. Encargue *beamer*, *clip charts*, etc.

¿Cómo hacer para no estar nervioso/-a?

- Lo importante es prepararse bien y llegar descansado.
- Si es posible, visite antes la sala y asegúrese de que todo está en orden.
- El día de la presentación, relájese, dé un paseo y ¡no pretenda ser perfecto/-a!

¿Cómo empezar?

- Sonría para crear buen ambiente y trate de involucrar al público.
- Explique en pocas palabras la estructura de la ponencia.

No olvide: solo una pequeña parte del mensaje consiste en lo que usted dice. Sus gestos, su mímica, su lenguaje corporal y el contacto visual con el público transmiten una buena parte del mismo, y más de la mitad del mensaje lo aportan su voz, el volumen de esta, su manera de hablar, etc.

¿Cómo seguir y terminar?

- No esté demasiado serio/-a: una anécdota simpática es más efectiva que cien estadísticas.
 - Haga pausas para mantener la atención. Utilice preguntas retóricas.
 - Muy importante: no se exceda en el tiempo y reserve unos minutos para las preguntas de los oyentes. Si es posible, deje contestar al público.
- Por último, haga una «evaluación relámpago» y termine dando las gracias.

Y usted, ¿ha tenido que hacer alguna vez una presentación? ¿De qué temas fue?

¿Se puso nervioso/-a?

Über Linguee

Linguee en español

Einloggen

Feedback

Linguee

Deutsch ↔ Spanisch

á é í ó ú ü ñ ã ö ß

español con fines específicos



▼ Wörterbuch Spanisch-Deutsch

momentan noch im Aufbau

español *adj* — spanisch *adj*

español *m* — Spanier *m*

fines específicos *pl m* — bestimmte Zwecke *pl* · spezielle Zwecke *pl* · spezifische Ziele *pl*

con este fin *adv* — zu diesem Zweck *adv*

© Linguee Wörterbuch, 2019

▼ Externe Quellen (nicht geprüft)

⚠ Español con fines específicos [↗ spanishindenia.com](#)

⚠ Spezielle Spanischkurse [↗ spanishindenia.com](#)

⚠ El objetivo principal de estos cursos es la enseñanza de español a alumnos extranjeros que quieren aprender la lengua con fines específicos, ya sea con orientación profesional o [...]

[↗ malaga-si.es](#)

⚠ Das Hauptziel dieser Kurse ist das Unterrichten der spanischen Sprache für ausländische Studenten, die die Sprache für spezifische Zwecke beherrschen möchten- sei es für den [...]

[↗ malaga-si.es](#)



"español para fines específicos"

Alle

Videos

Bilder

Shop

Ungefähr 5 040 000 Ergebnisse (0,92 S)

Keine Ergebnisse für "español"

Ergebnisse für **español para fines** (Anführungszeichen):

Spanisch – erkannt



español para fines
específicos

Bearbeiten

Spanisch für
bestimmte Zwecke

In Google Übersetzer öffnen

Feedback geben

Conclusiones

- Claro cambio de perspectiva(s)
- Adecuación a las exigencias profesionales más “prácticas”
- Mejora progresiva (aunque últimamente paulatina y ...) en determinados aspectos



- Aun así: quedan lagunas importantes, especialmente en los niveles superiores

Reto: Profesionalizar ENE

- revisión constante de los contenidos (análisis de necesidades...)
- profundizar en el nivel de contenidos económicos
- dar formación más específica (programas de máster)
- reforzar el trabajo interdisciplinar
- intensificar la investigación aplicada de calidad en nuestro campo
- fomentar la cooperación entre centros con necesidades parecidas

Objetivos

*„Mayor reconocimiento
por el trabajo desarrollado“*

*“Financiación económica
(para formación, creación de
materiales, etc.)“*





Gracias

¿Qué recursos te podrían ayudar en tu labor como docente de EFE?

“Esta es una de las cosas que quisiera descubrir en las II Jornadas de EFE.”