





**Universitat de València**

**Facultat de Filologia, Traducció i Comunicació**

**Departament de Filologia Espanyola**

Programa de doctorado: 150 C Lengua española: diacronía / sincronía



VNIVERSITAT  
D VALÈNCIA

# **Evaluación del componente gramatical en el enfoque comunicativo por tareas en la enseñanza de E/LE**

Jorge Martí Contreras

Tesis doctoral dirigida por

Dra. Marta Albelda Marco

Valencia, mayo de 2014





A mis padres



## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, a mi directora de Tesis doctoral, Dra. Marta Albelda, por sus sabios consejos, por su empeño incesante y por su apoyo incondicional a lo largo de todo el proceso de elaboración de esta investigación.

A mis colegas de la Universitat Jaume I de Castelló (Servei de Llengües i Terminologia), muy especialmente a Carmina R., que me enseñó a dar mis primeros pasos con el Enfoque comunicativo por tareas; a Sonia A., incansable compañera de fatigas; a Joan A., por dedicarnos buena parte de su tiempo; a Marga G., por atender cada petición de los estudiantes internacionales con una sonrisa; así como a los colegas del Departament de Filologia Espanyola, por lograr el estupendo ambiente de trabajo y colaboración; y al personal de administración tanto de nuestro departamento como de la Facultat d'Economia, que gracias a ellos los trámites parecen mucho más fáciles.

A todos los compañeros que he ido sumando durante mi formación académica, asistencia, participación y organización de congresos, como el de la *Asociación de Jóvenes Investigadores de Historia e Historiografía de la Lengua Española* o la *Asociación de Jóvenes Lingüistas* (M.<sup>a</sup> José F., Montse P., Sergio M., Elena B., Maria E., Estíbaliz S. ...). También a los colegas con los que he tenido el placer de organizar algún congreso: *Congreso Internacional de Lengua, Literatura y Cultura* de la University of Virginia (Enrique P., Ana O. y Eva L.) y *Foro de profesores de E/LE* de la Universitat de València (Virginia G., Antonio B. y Adrián C.). Como no, al grupo Val.Es.Co. que tan acogedoramente me ha abierto sus puertas.

Es absolutamente indispensable el agradecimiento a los alumnos, que tanto me han enseñado a lo largo de toda una trayectoria docente (Fabian B., Kleber C., Matteo C., Thomas K., Filippo M., Lukas N., Fede S., Djan W. ...), que no ha hecho más que empezar.

Finalmente, no podría dejar de lado a aquellas amigos, de fuera del ámbito académico, que también me han apoyado, como son, los miembros de la Escuela Municipal de Teatro de Onda, y de los grupos de improvisación teatral, que me han ayudado a desconectar, para tomar aire fresco y volver a retomar de nuevo el trabajo con más energía.

Finalmente a mis padres, hermanos y sobrinas, a quienes he robado parte del tiempo para dedicarlo a esta investigación.



## ÍNDICE

<b>1. Introducción.....</b>	<b>3</b>
1.1 Justificación del tema.....	3
1.2 Objetivos .....	8
1.3 Metodología .....	9
1.4 Organización de los contenidos .....	11
1.4.1 Primer bloque: el marco teórico .....	11
1.4.2 Segundo bloque: estudio de campo .....	12
1.4.3 Tercer bloque: aplicación didáctica y conclusiones .....	13
1.4.4 Cuarto bloque: conclusiones finales .....	14

### BLOQUE 1

#### Marco teórico

<b>2. La gramática: enfoques en contraste.....</b>	<b>17</b>
2.1 Introducción .....	17
2.2 Gramática explícita vs. implícita.....	20
2.3 Revisión crítica de la enseñanza de gramática explícita y a la gramática implícita .....	27
2.4 Gramática deductiva vs. inductiva.....	31
2.5 Revisión crítica de adquisición de la gramática de forma deductiva y a la gramática inductiva.....	37
2.6 Adquisición y aprendizaje .....	40
2.7 Foco en la Forma .....	45
<b>3. El enfoque comunicativo mediante tareas y la gramática.....</b>	<b>51</b>
3.1 El enfoque comunicativo .....	52
3.2 Enseñanza mediante tareas .....	57
3.2.1 Tipos de tareas y diseño.....	61
3.2.2 El papel del profesor y el del alumno .....	70
3.2.3 La gramática en el enfoque comunicativo por tareas .....	72
3.2.4 Revisión crítica de la gramática en el enfoque comunicativo por tareas .....	78

## **BLOQUE 2**

### **Análisis y resultados de un estudio de campo: el componente gramatical en clase de E/LE**

<b>4. Motivación del estudio de campo .....</b>	<b>85</b>
<b>5. Característica del grupo de estudiantes y diseño del cursos .....</b>	<b>87</b>
5.1 Perfil del alumnado y de la materia .....	87
5.2 Metodología de enseñanza .....	92
5.2.1 Enfoque comunicativo mediante tareas .....	92
5.2.2 Dos enfoques en contraste: gramática explícita e implícita .....	100
5.2.3 Actividades comunicativas de la lengua .....	114
5.3 Materiales didácticos de la asignatura .....	125
5.3.1 Prueba de nivel .....	126
5.3.2 Contenidos del curso y dossier de clase .....	127
5.3.3 Materiales en el Aula Virtual .....	129
<b>6. Descripción, análisis y resultados del estudio contrastivo .....</b>	<b>131</b>
6.1 Descripción, análisis y resultados de las actividades del curso .....	131
6.2 Descripción y análisis de la actuación docente y discente en el aula ...	153
6.2.1 Actuación docente en el aula .....	153
6.2.2 El papel del estudiante .....	172
6.2.3 El papel del profesor .....	173
6.3 Análisis de las pruebas de evaluación y del examen final .....	179
<b>7. Conclusiones .....</b>	<b>185</b>
7.1.1 Conclusiones generales .....	185
7.1.2 Los estudiantes evalúan la docencia .....	188
7.1.3 La evaluación del profesor, la asignatura y los estudiantes .....	191

## **BLOQUE 3**

### **Aplicaciones didácticas y conclusiones**

<b>8. Aplicación didáctica y conclusiones .....</b>	<b>197</b>
8.1 Recapitulación .....	197
8.2 Aplicación didáctica .....	203
8.2.1 Actividades propuestas en la asignatura .....	204
8.2.2 Explotación de actividades en el aula .....	210
8.3 Conclusiones .....	244

## **BLOQUE 4**

### Conclusiones finales

<b>9. Conclusiones finales .....</b>	<b>249</b>
<b>10. Bibliografía.....</b>	<b>251</b>

## **ANEXOS**

Anexo I. Prueba de nivel, pruebas de evaluación continua y examen final.	275
Prueba de nivel.....	276
Prueba de evaluación continua, 1 (unidades 1 y 2) .....	285
Prueba de evaluación continua, 2 (unidades 3 y 4) .....	293
Prueba de evaluación continua, 3 (unidades 5 y 6) .....	297
Examen final (unidades 1, 2, 3, 4, 5 y 6) .....	301
Anexo II. Interfaz del Aula Virtual del curso .....	311
Anexo III. Curso diseñado usando gramática de forma explícita .....	317
Unidad 1. Las empresas españolas.....	321
Unidad 2. La banca y el dinero .....	340
Unidad 3. Los riesgos laborales y la salud.....	370
Unidad 4. Marketing, publicidad y ventas .....	385
Unidad 5. Puesta en marcha de una franquicia .....	401
Unidad 6. Impuestos.....	426
Anexo IV. Curso diseñado usando gramática de forma implícita .....	433
Unidad 1. Las empresas españolas.....	437
Unidad 2. La banca y el dinero .....	455
Unidad 3. Los riesgos laborales y la salud.....	484
Unidad 4. Marketing, publicidad y ventas .....	501
Unidad 5. Puesta en marcha de una franquicia .....	517
Unidad 6. Impuestos.....	546

E/LE Español como lengua extranjera

FonF Focus on Form

GE Grupo en el que se imparte la gramática de forma explícita

GI Grupo en el que se imparte la gramática de forma implícita

L1 Lengua materna

L2 Lengua extranjera / segunda lengua

*MCER Marco común europeo de referencia*



# **INTRODUCCIÓN**

---

Evaluación del componente gramatical en el enfoque comunicativo por tareas en la enseñanza de E/LE



# 1. Introducción

## 1.1 Justificación del tema

El número de estudiantes de español como lengua extranjera está aumentando -hoy en día- de forma considerable, según los datos arrojados por los informes del Instituto Cervantes (2012: 3). En ellos se muestra que al español como la segunda lengua del mundo más estudiada como L2 y que también es el segundo idioma de comunicación internacional. En la actualidad existen 18 millones de estudiantes de español como L2, y, consecuentemente, el número de profesores de E/LE incrementa año tras año. De hecho –según el Instituto Cervantes– en España en 2012 un total de 27 universidades ofrecen másteres y doctorados de formación de profesores de E/LE o sobre adquisición de segundas lenguas. La formación en didáctica de L2 es esencial para los profesores de E/LE ya que en ella se hallan las claves del proceso de enseñanza-aprendizaje que los docentes deben llevar al aula.

En estos cursos, uno de los aspectos que se estudia es cómo abordar el contenido gramatical en la clase de E/LE, pero en general, el posicionamiento ante las diferentes propuestas es acometido desde una perspectiva ecléctica sin decantarse hacia ningún método o enfoque, y sin dar respuesta a cuál es la mejor manera de integrar la gramática en el proceso de aprendizaje. Así lo ilustran las palabras de J. Ortega Olivares (1998: 138), analizadas con más detalle en el capítulo 2:

Las investigaciones aunque sugerentes y representativas de por dónde van las cosas, **no dan respuestas**, sin embargo, al cúmulo de preguntas que se plantea la integración de la enseñanza de la gramática en el currículo comunicativo; **cómo influye la atención en la forma** en la adquisición de una lengua, **qué tipo de instrucción formal es más efectivo**, **cuál es el mejor momento** para aplicar la técnica, **qué rasgos lingüísticos pueden suministrarse** con ella, o **qué variables individuales del aprendiz refuerzan o no sus efectos**. El trabajo por realizar es ingente. Una cosa sí parece cierta, sin embargo; la necesidad de promover el **conocimiento consciente gramatical** de los aprendices es ineludible, y, debido a esto, la enseñanza de la gramática, sean cuales fueren las tendencias metodológicas que se desarrollan en el

siglo que viene, deberán tenerla en cuenta o, mejor, considerarla como ingrediente esencial. (J. Ortega Olivares 1998: 138)

De la cita anterior se desprende la necesidad realizar una investigación que demuestre qué tipo de enfoque gramatical se debería adoptar para maximizar el proceso de aprendizaje / adquisición de la lengua, siempre teniendo en cuenta los problemas. Autores como R. Llopis García, J. M. Real Espinosa y J. P. Ruiz Campillo (2012: 10) afirman que el problema en la didáctica de L2 no es la gramática, sino la visión que se tiene, y se da, de ella. Por su parte, J. Ortega Olivares (1998: 18) y J. M. Brucart (1999: 2) señalan dos problemas principales vinculados a la gramática; por un lado, los alumnos aprenden, por ejemplo, la formación de todos los tiempos verbales, pero se encuentran con muchas dificultades a la hora de utilizarlos en un contexto real, fuera de las actividades proporcionadas en manuales de ejercicios gramaticales; por otro lado, la gramática expuesta en el libro no se adapta a la realidad de los usuarios nativos, por ejemplo, en los manuales de clase se suele enseñar que el imperativo de *venir* para la segunda persona del singular es *ven*, pero no se suele explicar que también puede ser *que vengas*, si ya se ha insistido varias veces en la acción que se tenía que realizar. Así pues, es imposible dar cuenta de todos los usos posibles de la gramática, y a la vez se reivindica no solo el aprendizaje gramatical, sino también el uso en el contexto adecuado. Autores como J. M. Brucart (1996: 18) o J. P. Ruiz Campillo (2007: 2) señalan:

Ser hablante competente de una lengua implica no solo dominar aisladamente su léxico y sus estructuras gramaticales, sino también saberlos articular en un discurso polifónico y saberlos utilizar de manera apropiada a los fines que el hablante intenta conseguir y al contexto social en que aquel se produce.

(J. M. Brucart 1996: 18)

En ocasiones, los estudiantes de E/LE aprenden las normas gramaticales y ante un ejercicio gramatical al uso, planteado en un libro de texto, obtienen un resultado cuantitativo alto, ya que responden correctamente los ítems, pero, en el momento de ponerlos en práctica en un contexto real oral, el resultado

cualitativo es muy bajo e incluso se puede llegar a la imposibilidad de mantener una interacción fluida. Por este motivo, para minimizar el impacto que supone trabajar varias habilidades al mismo tiempo, se han de desarrollar actividades comunicativas en las que sea necesaria la interacción.

A pesar de alcanzar niveles excelentes en lo que a fluidez respecta [...] no consiguieron niveles aceptables de corrección ni un uso completo de las funciones de la L2.

(R. Alonso Raya y P. Martínez Gila 1998: 326)

El conflicto entre el conocimiento teórico de la gramática y su uso no es solo un hecho esporádico, sino más bien un problema frecuente en la enseñanza del español, incluso en alumnos que estudian en programas de inmersión, tal y como afirman R. Alonso y P. Martínez:

Después de dos décadas, los resultados obtenidos por alumnos en contexto de inmersión, en los que cuentan con numerosas oportunidades de interacción y con un rico caudal de datos de la L2, no llegan a ser todo lo satisfactorio que cabría esperar.

(R. Alonso Raya y P. Martínez Gila 1998: 325)

Existe un conflicto que va más allá del aprendizaje en inmersión y del contexto, es la concienciación gramatical. Como se verá en el próximo capítulo (§ 2.7 *Foco en la Forma*), para favorecer la adquisición de la gramática los alumnos deben estar expuestos a un *input* estructurado, y el pertenecer a un programa de inmersión no está ligado con la organización del *input* sino con el caudal lingüístico al que se está expuesto. Cuando se habla de la concienciación gramatical deben ser tenidas en cuenta las necesidades específicas de cada alumno (o grupo de estudiantes), así como su contexto de aprendizaje. De acuerdo con B. VanPatten (1996) y R. Alonso Raya (2010: 19) las siguientes recomendaciones<sup>1</sup> pueden ayudar al alumnado a obtener un mejor resultado en su proceso de aprendizaje:

---

<sup>1</sup> Las seis primeras recomendaciones son de R. Alonso Raya (2010: 19), el resto de B. VanPatten (1996).

Enseñar solo un contenido cada vez.

1. Mantener el significado de la forma objeto de estudio siempre presente.
2. Procurar que los aprendices tengan que hacer algo con el *input*: mostrar acuerdo o desacuerdo, seleccionar entre alternativa, tachar lo que no es válido. De esta forma, pueden demostrar que comprenden.
3. Usar *input* oral y escrito.
4. Establecer secuencias que vayan de la frase al discurso.
5. Mantener las estrategias de procesamiento psicolingüístico en mente.
6. La forma / función gramatical objeto de atención debe ser la responsable de la comprensión del *input*.
7. La actividad debe poner de manifiesto la operatividad de la regla o forma objeto de atención.
8. Las actividades han de tener una finalidad y una contextualización claras y deben usar muestras de lengua verosímiles.

(R. Alonso Raya 2010: 19 y B. VanPatten 1996)

Todas las consideraciones presentadas por B. VanPatten (1996) y R. Alonso Raya (2010) se han tenido en cuenta a la hora de diseñar el material didáctico del curso, y que se analiza en el bloque II; Así, en nuestro estudio de campo, en cada tarea posibilitadora se trabaja con actividades contextualizadas y verosímiles dentro del área del español económico y empresarial; se procura desarrollar solo un aspecto gramatical que está siempre presente en la actividad; a lo largo de la unidad los alumnos son expuestos a *input* escrito, oral o audiovisual, y se les pide realizar actividades en las que sea esencial la comprensión y el uso de la norma estudiada.

Por otro lado, si se tiene en cuenta, además de la estructuración del input, la *integración* de la gramática en el contexto de aprendizaje, resulta idóneo el uso del *Enfoque Comunicativo Mediante Tareas* (ECMT) ya que, en primer lugar, contextualiza las actividades e integra conocimientos gramaticales, y en segundo lugar, propone la resolución de tareas (proyectos o actividades) en donde la interacción (oral o escrita) es esencial. En los albores del Enfoque comunicativo estaban completamente disociados comunicación y gramática, ya que se esperaba que el alumno fuera capaz de aprender de forma autónoma la gramática sin necesidad de estudiarla, pero «hoy en día, se ha reconsiderado el papel de la gramática y se están llevando a cabo intentos de reconciliarla con el enfoque comunicativo, aunque la cuestión continúa siendo problemática» (R. Llopis García 2009: 5). Es precisamente en estos “intentos” en los que se basa la presente tesis doctoral.

Para examinar la integración de la gramática en el ECMT y el tipo de enfoque gramatical que puede ofrecer mejores resultados en el proceso de aprendizaje, esta tesis desarrolla un trabajo de campo en el que mediante un análisis contrastivo, se pretende recabar datos sobre el enfoque más adecuado para adquirir la gramática. En este sentido, la presente tesis es fundamentalmente experimental. Se han diseñado materiales didácticos *ad hoc*, que han sido experimentados con dos grupos de alumnos para comprobar, o refutar, las hipótesis de trabajo adoptadas, e intentar resolver el reto planteado por M. L. Coronado González (1998: 91) y M. Baralo (2009: 17) en el que invitaban a filólogos, pedagogos y profesores de E/LE a indagar cómo enseñar la gramática. Se cuenta con aportaciones previas de J. Zanón et alii (1994), así como con el reto expresado por A. Castañeda Castro (1988: 67) en el que no propone únicamente la integración de la gramática en el sílabo, sino también la integración, de forma coherente, de la gramática dentro del enfoque comunicativo por tareas. Para la elaboración de nuestra tesis doctoral, y basándonos en estos problemas, proponemos el estudio de la evaluación del componente gramatical en el enfoque comunicativo mediante tareas.

## **1.2 Objetivos**

El objetivo general de esta tesis es evaluar cómo se integra la gramática en el currículo comunicativo, puesto que como se ha apuntado en el apartado anterior, existen opiniones diversas sobre cómo afrontar la gramática en el aula de E/LE, y especialmente, cómo integrar la gramática en el ECMT:

No existe un acuerdo sobre el papel de la enseñanza de la gramática, lo cual está directamente relacionado con el debate sobre adquisición y aprendizaje, y sobre cómo este puede influir positivamente. (M. L. Coronado González 1998: 82)

Para poder alcanzar este objetivo final sobre la evaluación del componente gramatical en el enfoque comunicativo mediante tareas, se han establecido los siguientes objetivos específicos previos, que permitirán establecer el papel de la gramática en un ECMT:

- Realizar un estado de la cuestión en el que se revisen las distintas aportaciones bibliográficas relativas a la integración de la gramática en el enfoque comunicativo y especialmente, en el basado en tareas.
- Realizar un estudio de campo para contrastar la diferencia entre la enseñanza de la gramática de forma explícita y la adquisición de forma implícita.
- Diseñar materiales didácticos –para dos grupos de estudiantes diferentes– con los mismos contenidos, objetivos y tareas finales, pero en el que la enseñanza de la gramática esté claramente diferenciada, para poder evaluar la metodología empleada.
- Establecer el sistema de evaluación del componente gramatical para evaluar cuantitativamente la adquisición (y el aprendizaje) de los alumnos, según en enfoque utilizado.
- Contrastar los resultados de la evaluación mediante dos métodos de enseñanza, para observar la rentabilidad de cada método.
- Destacar resultados más representativos del estudio contrastivo, y proponer, fruto del experimento realizado, unas pautas y recomendaciones



en el empleo de una metodología eficaz para la enseñanza y aprendizaje de la gramática en el ECMT.

### 1.3 Metodología

La principal aportación del presente trabajo quiere ser una evaluación real de los resultados de enseñanza / aprendizaje de la gramática, de acuerdo con las dos metodologías posibles en didáctica: desde una visión explícita y deductiva, y desde un enfoque implícito e inductivo. Para ello se ha llevado a cabo un experimento en el que se han empleado dos grupos homogéneos de estudiantes procedentes de programas de intercambio lingüístico en inmersión, y cuya lengua materna no es el español. Se ha planificado un estudio contrastivo en el que se han utilizado las dos metodologías de enseñanza de los mismos contenidos gramaticales y en las mismas condiciones de aprendizaje, al que se han aplicado dos perspectivas de enseñanza gramatical diferentes para poder analizar el proceso y los resultados de sendos grupos. El experimento se ha llevado a cabo en una asignatura impartida en la Universitat de València, lo cual ha permitido garantizar la homogeneidad de los informantes, así como legitimar la presente investigación, gracias al número representativo de datos obtenidos. Todo ello ha sometido nuestro acercamiento al tema de forma crítica, reflexiva y realista.

La asignatura sobre la que se ha realizado el experimento pertenece a los planes de estudios de *Graduado europeo en Dirección de empresas (GEDE) 2003* y *Graduado en Economía Europea (GEE) 2003, 15667 Español económico y empresarial*, constituida por dos grupos, situación idónea para llevar a cabo la investigación contrastiva. El objetivo de la asignatura es conseguir que los alumnos sean capaces de desenvolverse en español en el campo de los negocios y que conocieran cómo crear una empresa atendiendo las necesidades de la legalidad española y teniendo en cuenta las diferencias socioculturales. A partir del resultado de una prueba de nivel realizada al principio de curso se han establecido los contenidos lingüísticos (gramaticales y léxicos), aunque también se han añadido nuevos aspectos a partir de las

necesidades observadas a través de la evaluación continua (tareas entregadas al final de cada una de las unidades y pruebas realizadas cada dos temas, de los seis que componían el curso).

Para que los alumnos lograran el objetivo del curso *15667 Español económico y empresarial*, resultaba necesario ampliar su conocimiento. La materia propuesta en el sílabo estaba estrechamente ligada a la didáctica de E/LE con fines específicos, lo cual ha facilitado el diseño de unidades didáctica mediante el ECMT. Se ha empleado el ECMT para elaborar el material del curso, por lo que se ha establecido una tarea final por cada unidad. Todos los contenidos tratados en cada unidad (contenido funcional, léxico, gramatical y sociocultural) se han diseñado especialmente para que nuestros estudiantes puedan alcanzar el objetivo final de cada unidad, que a su vez, están ligados con la tarea final de curso (la creación de una franquicia). Así pues, el alumno es consciente de que todo el esfuerzo trasluirá en resultados palpables a corto / medio plazo, lo cual favorece su motivación, puesto que el propio aprendiz es conocedor de su progreso. Los diferentes contenidos y las destrezas lingüísticas (comprensión oral, comprensión escrita, expresión oral y expresión escrita) han sido integrados en las unidades didácticas siguiendo las recomendaciones de S. Estaire y J. Zanón (1994), que se describen en el bloque II (§ 5.2.1 *Enfoque comunicativo mediante tareas*).

Con la finalidad de constatar la progresión cuantitativa del aprendizaje del alumnado, se han diseñado varias herramientas de diagnóstico y evaluación: una prueba de nivel inicial, tres pruebas de evaluación continua (una de ellas cada dos unidades didácticas), y una prueba final de la asignatura. Asimismo, también se han obtenido datos cualitativos gracias a la realización de tareas finales de cada una de las unidades (escribir un artículo periodístico sobre economía, realizar un diálogo en un banco, diseñar un cartel con las normas de seguridad de la empresa, establecer el marketing relacional y el marketing de masas de la franquicia que iba a crear), y la elaboración de una tarea final de curso consistente en la creación de una franquicia (realización de un informe y defensa oral).

El material derivado de las actividades realizadas durante el curso, tanto escritas como orales han sido digitalizadas para facilitar su posterior análisis. También se han digitalizado todas las tareas finales corregidas, la prueba de nivel, los test de evaluación continua, el examen final y la tarea final de curso. Se ha grabado en vídeo la tarea final de la segunda unidad, que consistía en representar un diálogo en un banco, y la exposición de la constitución de una franquicia, que correspondía a la tarea final de curso.

Asimismo, para recoger la conducta del profesor en el aula, de manera que se analizara el empleo de los materiales diseñados, se han ubicado dos cámaras de vídeo fijas, una de ellas situada en la parte posterior del aula que recogía principalmente los movimientos del profesor, y la segunda, situada en la tarima que filmaba la atención, la acción y la reacción de los estudiantes a lo largo del curso. De esta forma, ha quedado registrado el proceso de enseñanza / aprendizaje, que ha sido consultado para realizar transcripciones de situaciones vividas en el aula, y que han reflejado dicho proceso.

A partir de la información cuantitativa recogida durante el proceso de evaluación se han llevado a cabo estadísticas y gráficas de cada una de las pruebas que muestran empíricamente qué tipo de enfoque gramatical logra mejores resultados en el aula. Posteriormente, se ha presentado una aplicación didáctica teniendo en cuenta los resultados obtenidos a partir del análisis del curso.

## **1.4 Organización de los contenidos**

La presente tesis se organiza en tres bloques, que constituyen las tres partes fundamentales de este estudio: el marco de referencia, el estudio de campo y la aplicación didáctica.

### **1.4.1 Primer bloque: el marco teórico**

En el primer bloque, que ocupa los capítulos 2 y 3, se desarrolla el marco de teórico en el que se revisan las principales metodologías y enfoques de la

didáctica de la gramática de lenguas extranjeras. Se revisa la enseñanza de la gramática desde una metodología tanto explícita / implícita como deductiva / inductiva, y se discuten y analizan las ventajas e inconvenientes de cada uno de los enfoques.

Al final del capítulo 2 se hace referencia a la propuesta de enseñanza/aprendizaje de la gramática a través del *foco en la forma*, esencial para la elaboración de tareas posibilitadoras o de aprendizaje (propias del ECMT). En el capítulo 3 se describe, desde una perspectiva teórica, el enfoque comunicativo por tareas, que proporciona coherencia al proceso de aprendizaje, ya que desde el principio de cada unidad didáctica los estudiantes tienen claro el objetivo al que se aspira, y todo lo llevado al aula son herramientas necesarias para conseguir superar con éxito la tarea final.

#### **1.4.2 Segundo bloque: estudio de campo**

El segundo bloque ocupa los capítulos 4, 5, 6 y 7. Comienza con el razonamiento de la motivación del estudio de campo (capítulo 4), tras el que se describen los componentes del curso objeto de análisis y las unidades didácticas utilizadas (capítulo 5). Se han diseñado dos cursos paralelos con los mismos objetivos y los mismos contenidos, pero con diferente enfoque gramatical; para ello se han diseñado dos cursos de español económico en el que se presentan cadenas de actividades creadas *ad hoc* para el estudio, en un grupo, según una metodología implícita y en el otro grupo de forma explícita. A partir de las dos versiones diferentes del material se ha llevado a cabo el estudio contrastivo, que arrojará analizados en etapas posteriores de la investigación. En primer lugar, se describe el perfil del alumnado y de la materia (asignatura *15667 Español económico y empresarial* del plan de estudios del *Grado europeo en Dirección de empresas* y de *Grado en Economía europea*). De los dos grupos que tiene la asignatura, al primero se le impartirá la docencia presentando la gramática de forma explícita y al segundo grupo de forma implícita. En segundo lugar, se muestra cómo se ha seguido el

proceso de enseñanza<sup>2</sup>; asimismo, se detallan y contraponen ejemplos de ejercicios en el que se usa gramática de forma explícita, y el mismo aspecto gramatical de forma implícita. En el diseño del curso se ha puesto especial atención en seguir las líneas marcadas por el *MCER*, por lo que se detallan las actividades y estrategias trabajadas para cada una de las destrezas.

Seguidamente, se describen los elementos utilizados para el análisis contrastivo y se exponen los resultados (capítulo 6). También se describe el papel, tanto del profesor como del alumnado. Por último, se establecen unas conclusiones a partir de los resultados cuantitativos obtenidos de la investigación (capítulo 7).

### **1.4.3 Tercer bloque: aplicación didáctica y conclusiones**

El tercer bloque supone una recapitulación de los conceptos teóricos más importantes (capítulo 8) y que se han puesto en práctica en el desarrollo de la asignatura impartida durante un semestre en el curso de *Español económico y empresarial*.

Se ha presentado una serie de actividades que se han empleado a lo largo de las unidades didácticas utilizadas en el curso. Se ha expuesto la secuenciación de las actividades utilizadas según la gramática inductiva e implícita, pues se pretendía evidenciar la necesidad de abordar los aspectos gramaticales mediante una cadena de actividades que ayudara a que el estudiante llegara de forma lógica a la gramática.

Finalmente, y partiendo de las secuencias de actividades, se proponen modelos de actividades que los profesores pueden utilizar a la hora de diseñar su material docente.

---

<sup>2</sup> Todos los ejercicios y actividades que se han incluido en la asignatura se han creado atendiendo las necesidades de los alumnos, y teniendo en cuenta objetivo fundamental de esta investigación. Todos los materiales están adjuntos a esta tesis. (Véase *Anexos III y IV*).

#### **1.4.4 Cuarto bloque: conclusiones finales**

El último bloque de la tesis son las conclusiones finales de esta tesis doctoral, en al que se reflexiona sobre los datos arrojados por la investigación.

# **BLOQUE 1**

---

## **Marco teórico**





## 2. La gramática: enfoques en contraste

### 2.1 Introducción

A lo largo de este capítulo se presentan y discuten las principales aportaciones teóricas sobre la gramática en la enseñanza de segundas lenguas y el modo de integrarlas en el enfoque comunicativo. Para acercarnos a este punto, se partirá de la reflexión planteada por J. Ortega Olivares (1998: 138):

Las investigaciones [de R. Ellis, 1997; Rutherford, 1987; Rutherford y Sharwood-Smith, 1985; Sharwood-Smith, 1993; VanPatten, 1993, 1994; VanPatten y Cadierno, 1993] aunque sugerentes y representativas de por dónde van las cosas, **no dan respuestas**, sin embargo, al cúmulo de preguntas que se plantea la integración de la enseñanza de la gramática en el currículo comunicativo; **cómo influye la atención en la forma** en la adquisición de una lengua, **qué tipo de instrucción formal es más efectivo**, **cuál es el mejor momento** para aplicar la técnica, **qué rasgos lingüísticos pueden suministrarse** con ella, o **qué variables individuales del aprendiz refuerzan o no sus efectos**. El trabajo por realizar es ingente. Una cosa sí parece cierta, sin embargo; la necesidad de promover el **conocimiento consciente gramatical** de los aprendices es ineludible, y, debido a esto, la enseñanza de la gramática, sean cuales fueren las tendencias metodológicas que se desarrollan en el siglo que viene, deberán tenerla en cuenta o, mejor, considerarla como ingrediente esencial.

(J. Ortega Olivares 1998: 138)

J. Ortega denuncia una serie de problemas relativos al trabajo de la gramática en E/LE, y muestra el hecho de no haber llegado todavía a una buena solución sobre cómo integrarla en la programación. Este es justamente el objetivo de la presente tesis: estudiar cuál es el mejor método para desarrollar la gramática en la enseñanza de E/LE dentro del enfoque comunicativo.

El trabajo de la gramática en el proceso de adquisición / aprendizaje<sup>3</sup> de LE supone tener en cuenta estos dos ejes: el primero de ellos tiene que ver con la forma en la que el docente presenta la gramática en el aula: implícita o explícita; el segundo eje atiende a la manera en que el alumno la adquiere: inductiva o deductiva.

<sup>3</sup> La diferencia de estos dos conceptos se trabaja en § 2.6 *Adquisición y aprendizaje*.

Cuando se hace referencia a enfoques en contraste, se deben cruzar los cuatro tipos de enseñanza gramatical: deductiva, inductiva, explícita e implícita (son estudiados en detalle a lo largo de este capítulo). Dependiendo de cómo se busque llevar la gramática al aula, quien diseñe un curso estará adoptando una metodología o enfoque u otro, tal y como se muestra en la Tabla 1<sup>4</sup>:

	Deductiva	Inductiva
Explícita	<p><b>a) Método tradicional de gramática-traducción</b> Modelos teóricos-formales</p>	<p><b>c) Gramática tradicional</b> <b>Metodología Natural o Directa</b> El estudiante tras una primera exposición a un <i>input</i> apropiado, hace una hipótesis y extrae una primera regla provisional</p>
Implícita	<p><b>b) Método audiolingual</b> Ejercicios o prácticas gramaticales (ejercicios de repetición, de huecos y estructurales)</p>	<p><b>d) Enfoque comunicativo</b> Muestra de lengua real</p>

Tabla 1. Tipos de metodología en enseñanza de gramática

Cuando un estudiante adquiere la gramática no sigue de forma aislada uno de estos métodos o enfoques, sino que la manera de procesarla puede ser desde perspectivas diferentes<sup>5</sup>, tal y muestra la *Tabla 1. Tipos de metodología en enseñanza de gramática* a partir de las combinaciones posibles<sup>6</sup>. Las características de cada una de las combinaciones resultantes se pueden resumir de la siguiente manera (C. C. Fuentes de la Rosa 1992: 112):

**a) Enfoque tradicional de gramática-traducción** (Deductiva y explícita)

El enfoque tradicional tuvo su apogeo en Europa a partir de 1840 hasta 1940-50. Se originó en la escuela alemana de lingüística. Su objetivo era adquirir la competencia lingüística (sobre todo, la comprensión lectora en lenguas como latín y griego), a través de la lengua que se aprende. Las reglas gramaticales

<sup>4</sup> La tabla es una adaptación de la información obtenida gracias a G. Leech (1990: 22), R. Rodríguez y M. Valero (1998: 434), V. Salazar (2006: 6) y C. Izquierdo (2008: 45).

<sup>5</sup> R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert (1998: 435) hablan de la «Adquisición [de la gramática de forma] indirecta, aunque no se descarta la reflexión lingüística deductiva».

<sup>6</sup> Las características de estos cuatro conceptos se describen en los apartados 2.2. *Gramática explícita vs. gramática implícita* y 2.4. *Gramática deductiva vs. inductiva*.

se estudian de forma deductiva, las normas aparecen en oraciones sueltas e inconexas que ejemplifican las reglas gramaticales una a una (M. Viña 2005: 188). El vocabulario proviene de textos escritos y se realizan listas de palabras para traducir, incluso descontextualizadas. La tipología de actividades es muy reducida: ejercicios de huecos, de memorización de reglas y paradigmas, dictados y, sobre todo, traducción directa e inversa (M. C. Fernández López 1998: 95).

### **b) Enfoque audiolingual** (Deductiva y implícita)

Se inició en la década de los 70. El objetivo era la competencia lingüística y el aprendizaje de las cuatro destrezas: escuchar, hablar, leer y escribir.

El enfoque audiolingual persigue la reacción gramatical inmediata del estudiante ante un estímulo lingüístico (primero de forma oral y luego escrita). Se pone en práctica mediante actividades mecánicas (por ejemplo, ejercicios de completar huecos); los ejercicios están muy dirigidos, y por regla general, solo es aceptada una solución como correcta. Tanto los diálogos como los textos que aparecen durante las lecciones son muestras creadas *ad hoc* para trabajar ciertos aspectos gramaticales, y no son textos comunicativos reales. El objetivo principal de este enfoque no es la comunicación, sino el uso correcto de los aspectos gramaticales. La gramática es trabajada de forma implícita, en tanto que está integrada en el *input* audiolingual y se adquiere por la repetición y memorización de estructuras.

### **c) Enseñanza tradicional. Metodología Natural o Directa** (Inductiva y explícita)

El alumnado es expuesto a un *input* comprensible sobre el que emite hipótesis y extrae una primera regla que incorpora a su *interlengua*. Esta norma es adquirida de forma temporal y es maleable, por lo que se verá modificada dependiendo de si el nuevo *input* gramatical confirma o contradice la regla creada.

#### **d) Enfoque comunicativo** (Inductiva y implícita)

El enfoque comunicativo nació en los años 60 del siglo xx. Ha sido el de mayor relevancia tanto en toda Europa como fuera de ella. Según C. C. Fuentes de la Rosa (1992: 117) este enfoque dio paso al *Nivel umbral (Threshold Level)*, el cual, a su vez, fue la base de la primera edición *Plan Curricular* del Instituto Cervantes (1994), el cual, después de la aparición del *MCER* (2001) fue adaptado y reeditado bajo el título *Plan Curricular del Instituto Cervantes. Niveles de referencia para el español* (2006).

En el Enfoque comunicativo se presentan muestras reales de lengua. El objetivo principal es que los estudiantes sean capaces de comunicarse y para alcanzar este propósito se realizan simulaciones, juegos comunicativos y se elaboran tareas. El alumno alcanza la competencia gramatical de forma inconsciente, sin una instrucción gramatical específica. Para ello resulta básica la prioridad otorgada a la interacción de los estudiantes y al uso instrumental de la lengua supeditando los aspectos formales de la gramática a los contenidos nocionales-funcionales.

## **2.2 Gramática explícita vs. implícita**

El primero de los dos ejes relativos a la enseñanza de la gramática (implícita o explícita<sup>7</sup>) atiende a la forma en que el profesor presenta la gramática en el aula. Por su parte, el segundo de los ejes se refiere a la gramática deductiva y a la inductiva, que tendrán como base la manera en la que los estudiantes adquieren o aprenden la L2. Estos cuatro tipos de enfoque gramatical no son excluyentes, ya que como se ha mostrado en la *Tabla 1*, se pueden combinar los diferentes procesos y surgen los enfoques o metodologías de enseñanza de L2. Veamos con detalle cada uno de estos enfoques gramaticales.

El aprendizaje *explícito* se basa en la exposición de las reglas a los alumnos por parte del profesor, se busca así que la gramática se adquiriera

---

<sup>7</sup> Estas metodologías han sido estudiadas por autores como M. Gómez del Estal y J. Zanón (1996), V. Salazar (2006), J. P. Ruiz Campillo (2007), J. Aguado-Orea y M. Baralo (2007), C. Izquierdo (2008).

conscientemente (R. Ellis 1994a: 643, M. Valero Gisbert 1998: 434, M. L. Gutiérrez Araus 1998: 2, R. M. Rodríguez Abella, H. P. Widodo 2006: 125 y L. Ambjoern 2009: 5). Las características del aprendizaje explícito de la gramática, según M. Gómez del Estal (2004) son:

- El aprendizaje está formado por reglas o representaciones abstractas del funcionamiento gramatical.
- Los alumnos analizan las reglas gramaticales, ya que pueden ser descritas y clasificadas.
- Es conocimiento explicativo, ya que las reglas dan cuenta objetivamente del funcionamiento del lenguaje utilizado para la comunicación.
- El alumno puede acceder y hablar sobre las reglas sin esfuerzo. Es lo que dice el alumno sobre la gramática de la lengua. (M. Gómez del Estal 2004: 9)

La función básica de la gramática explícita es la de *monitorización* (revisar y corregir lo que se ha producido). Para el proceso de monitorización el estudiante debe darse cuenta de que ha cometido un error, tiene que conocer la forma adecuada, y finalmente, ha de tener tiempo suficiente para corregir su producción.

Veamos una actividad que se ha diseñado para la asignatura *15667 Español económico y empresarial*, atendiendo al conocimiento explícito de la gramática. Observémosla desde la perspectiva de la enseñanza, y por lo tanto del discente<sup>8</sup>. En primer lugar, se plantea una explicación teórica sobre la irregularidad vocálica del presente de subjuntivo, y acto seguido, se presentan actividades estructurales:

---

<sup>8</sup> En el *Anexo III* se encuentra el material diseñado usando la gramática de forma explícita, y en el *Anexo IV* se puede localizar el diseñado bajo una perspectiva implícita.

Ejemplo núm. 1 (Anexo III. Página 372, grupo GE)

### PRESENTE DE SUBJUNTIVO (Verbos con irregularidades vocálicas)

En muchas ocasiones encontramos verbos irregulares en presente de subjuntivo; si conocemos la formación de presente de indicativo no vamos a tener ningún problema, ya que la parte irregular de los verbos es idéntica a la irregularidad en modo indicativo.

Cierre vocálico		Diptongación				
e > i		e > ie		o > ue		u > ue
competir	reír	atender	entender	acostar(se)	poder	jugar
concebir	rendir	atravesar	enterrar	almorzar	probar	
corregir	reñir	comenzar	fregar	colgar	recordar	
decir	repetir	convertir	merendar	contar	soler	
elegir	seguir	defender	nevar	costar	sonar	
freír	servir	descender	pensar	doler	soñar	
medir	vestir	despertar(se)	querer	encontrar(se)	volar	
pedir		empezar	sentar(se)	llover	volver	
		encender		morir		

#### ACTIVIDAD 4 Completa estas oraciones con las formas verbales adecuadas del presente de subjuntivo, a partir de la tabla anterior:

1. Cuando tú \_\_\_\_\_ (VESTIRSE), iremos al doctor.
2. Si tú \_\_\_\_\_ (ENCONTRARSE) mal, quiero que \_\_\_\_\_ (ACOSTARSE) pronto.
3. En el momento que \_\_\_\_\_ (COMPETIR), verás cómo somos superiores a ellos.
4. Tan pronto como nos \_\_\_\_\_ (CONVERTIR) en los mejores del mercado, ganaremos.
5. ¡Ojalá ellos \_\_\_\_\_ (JUGAR) pronto!
6. Quizá nosotros \_\_\_\_\_ (REPETIR) todo el proceso.
7. Tal vez ellos \_\_\_\_\_ (PENSAR) que su enemigo somos nosotros.
8. Aunque vosotros \_\_\_\_\_ (SOÑAR), sois bastante realistas.
9. No quiero que te \_\_\_\_\_ (DOLER) tanto la verdad.
10. Seguramente mañana \_\_\_\_\_ (DECIR) la lista de despedidos.
11. No creo que él \_\_\_\_\_ (VOLVER) antes de una hora.

Como se puede apreciar, el proceso de la enseñanza de lenguas desde la perspectiva de la gramática explícita consiste en presentar las reglas de los verbos irregulares y en pedir a los estudiantes que las apliquen en enunciados descontextualizados. Para completar con éxito esta actividad solo es necesario tener en cuenta la formación verbal, y no es significativo el contexto comunicativo, por lo que podría llevar a una falsa expectativa del estudiante de dominar el uso de este tiempo verbal.

En cuanto a la *gramática implícita*, el alumno no es consciente de que está adquiriendo normas de construcción gramatical, las aprende de forma intuitiva. B. Winer y A. S. Reber (1994: 117), R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert (1998: 434), y, J. Aguado-Orea y M. Baralo (2007: 126) definen el aprendizaje implícito como la habilidad humana para derivar información acerca del mundo de un modo inconsciente, no reflexivo. Las características del conocimiento implícito de la gramática, señaladas por M. Gómez del Estal (2004):

- Se compone de unidades sin analizar de dos tipos: frases-fórmula y reglas intuitivas.
- Las frases-fórmula son producciones lingüísticas sin analizar, aprendidas en bloque, como *¿qué tal?*, o frases con huecos que pueden ser ocupados por palabras funcionalmente equivalentes: *¿puedes pasarme... ?*
- Las reglas intuitivas forman la gramática que subyace cuando el alumno habla o escribe la lengua espontáneamente.
- El conocimiento de la lengua se manifiesta a través de juicios de gramaticalidad sobre muestras de lengua en los que el alumno especula sobre el funcionamiento del sistema.
- No es accesible conscientemente. Por ejemplo, los hablantes de español como lengua materna son incapaces, en su mayoría, de explicar el funcionamiento gramatical de sus producciones.

(M. Gómez del Estal 2004: 10)

El conocimiento implícito es el utilizado en el enfoque audiolingual y en el enfoque comunicativo, como muestra la *Tabla 1. Tipos de metodología en enseñanza de gramática*. Nos interesa especialmente porque nuestro estudio se centra en el enfoque comunicativo y porque es el que hipotéticamente dará

mejores resultados; de hecho, es la metodología empleada en el diseño del material didáctico de uno de los dos cursos de *15667 Español económico y empresarial*.

El conocimiento implícito puede ser construido a partir de tres mecanismos, de acuerdo con M. Gómez del Estal (2004):

- 1) A partir del análisis del *intake*<sup>9</sup>.
  - a. El alumno presta *atención* a un fragmento de input desconocido sobre el resto de caudal lingüístico.
  - b. *Comparación X-X*. Compara la regla que opera en el *intake* X, con la regla ya interiorizada X.
  - c. *Interiorización*. Si las conclusiones del X-X son consideradas suficientes para la coherencia del sistema lingüístico en construcción.
- 2) Mediante la reestructuración del sistema lingüístico LE (o *interlengua*) del alumno.
  - a. *Atención a una estructura X del intake*.
  - b. *Inferencia / formación de hipótesis*.
  - c. *Cotejo* por acumulación de evidencia empírica, por producción en lengua extranjera y *feedback*, por la enseñanza explícita de la regla, o por la interacción en situaciones de comunicación con *input* y *output* comprensibles.
- 3) Desde el conocimiento explícito<sup>10</sup>. El conocimiento implícito y el explícito interactúan permanentemente.

(M. Gómez del Estal 2004: 11)

En el primero de los mecanismos el alumno es expuesto a un nuevo *input*, observa cómo se ha construido el mensaje y contrasta la nueva información con la que ya había adquirido anteriormente; si es lógica, la norma creada pasará a formar parte de la interlengua del estudiante, y por lo tanto, será

---

<sup>9</sup> *Input* son las muestras de lenguas a las que tiene acceso un usuario, *intake* corresponde a la parte lingüística que ha podido asimilar, y, el *output* es la producción realizada por estudiante, tanto de forma oral como de forma escrita.

<sup>10</sup> Se estudiará más adelante, cuando hablemos de la *hipótesis de Krashen* (§ 2.6. *Adquisición y aprendizaje*)

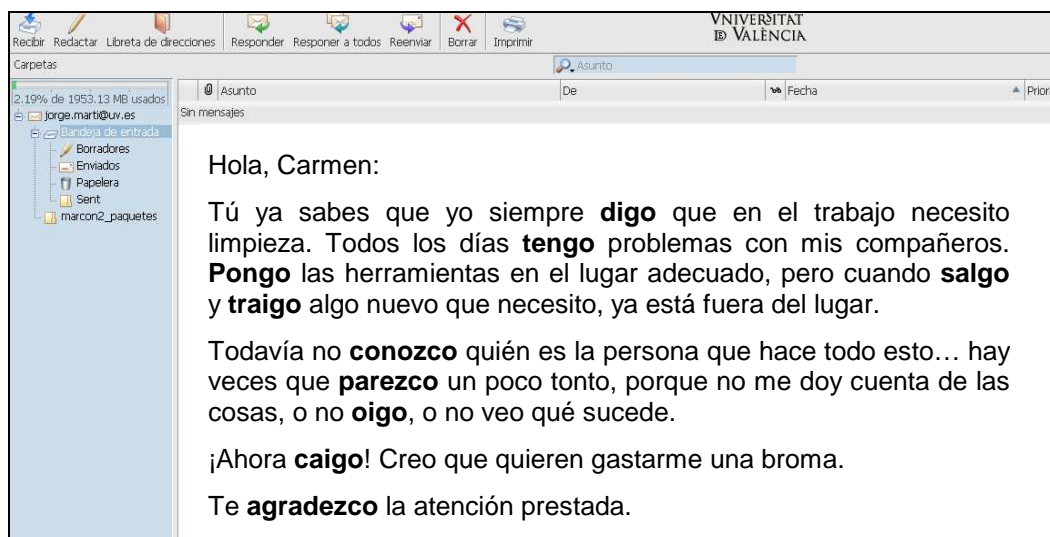


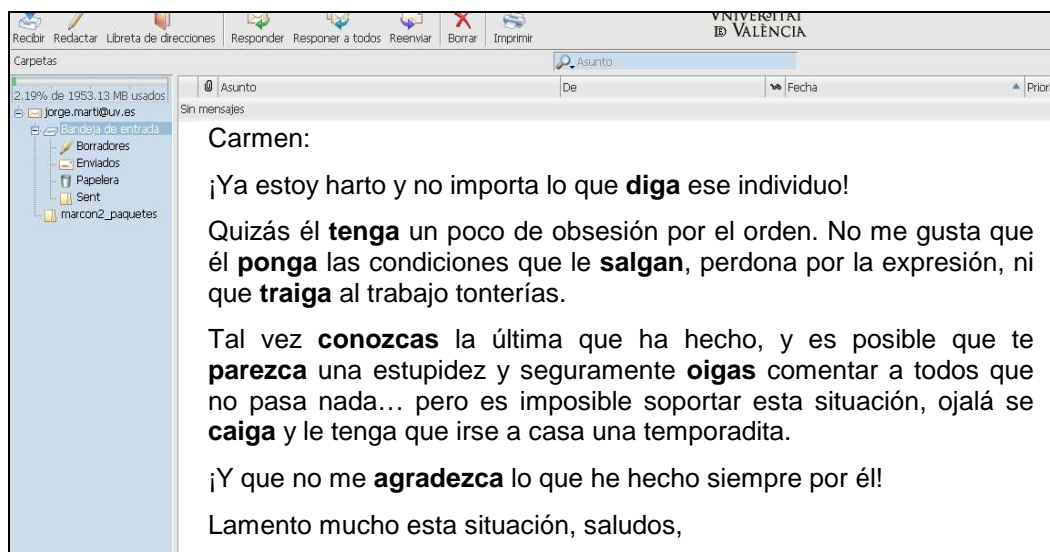
interiorizada. En el segundo, el individuo parte de un conocimiento previo, también es sometido a un nuevo caudal lingüístico, pero esta vez compara la nueva hipótesis con las inferencias extraídas con anterioridad y, si es necesario, modifica la norma que había creado en la interlengua, pero esta la utilizará para la creación y emisión de mensajes lingüísticos. En último lugar, también se puede llegar al conocimiento implícito desde el conocimiento explícito, pero tal y como se estudiará en el punto 2.6. *Adquisición y aprendizaje*, para que tenga lugar este trasvase de conocimiento va a ser necesario mucho esfuerzo, y por lo tanto, no es rentable.

Como se ha señalado anteriormente, el conocimiento implícito depende de cómo el profesor expone la gramática en el aula. Presentamos, como ejemplo, una cadena de actividades del material didáctico diseñados para el curso:

*Ejemplo núm. 2 (Anexo IV. Página 485, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes dos correos electrónicos dirigidos a una persona que se llama Carmen, ¿en qué crees que trabaja Carmen?





**ACTIVIDAD 3** Si te fijas, en ambos correos electrónicos hemos señalado en negrita algunos verbos ¿podrías compararlos? ¿qué similitudes y diferencias encuentras?

**ACTIVIDAD 4** Completa la tabla con los verbos en presente que aparecen en los correos electrónicos anteriores. Añade también el infinitivo.

Infinitivo	Presente de indicativo	Presente de subjuntivo
	digo	
tener		
		ponga
		salgan
	traigo	
conocer		
	parezco	
		oigas
caer		caiga
	agradezco	

Terminaciones Pres. Subj	
-AR	-ER/-IR
-e	-a
-es	-as
-e	-a
-emos	-amos
-éis	-áis
-en	-an

En esta secuencia de actividades el alumno va a seguir el primero de los mecanismos de adquisición (conocimiento implícito). Se presentan dos correos electrónicos, dirigidos a un mismo receptor, y en los que se narran hechos diferentes. Se destaca en distinta tipografía (letra negrita) el nuevo *input* lingüístico, que es reconocido por los alumnos, y a través de que empiezan a comparar el *intake* con el *input*, en este caso, las formas gramaticales en presente de indicativo y las formas de presente de subjuntivo. En la actividad 2, se invita al estudiante a la reflexión para que extraiga una serie de conclusiones: la formación del presente de subjuntivo depende de la irregularidad en la primera persona singular del presente de indicativo; se emplea indicativo o subjuntivo para expresar distintas funciones comunicativas. Una vez comprobada la validez de esta hipótesis, es interiorizada.

### **2.3 Revisión crítica de la enseñanza de gramática explícita y a la gramática implícita**

Ambos modos de enseñar la gramática, explícita o implícitamente, han recibido críticas por parte tanto de docentes, profesores, autores de materiales como teóricos de la didáctica de la enseñanza de lenguas. A lo largo de este apartado se recogen y comentan las más representativas (M. Gómez del Estal 2004: 14, H. P. Widodo 2006: 127-8) que serán analizadas y tenidas en cuenta a la hora de presentar nuestra propuesta docente en el *bloque III*.

En primer lugar, veamos los **inconvenientes** que se han destacado sobre el modo de presentar la **gramática de forma explícita**. Por un lado, algunos alumnos piensan que el aprendizaje de un idioma es simplemente conocer la gramática. La explicación gramatical rara vez es tan fácil de recordar como otras formas de presentación, como por ejemplo la demostración. Además, se necesita un profesor al frente del aula que formule las explicaciones, lo cual también dificultará la participación y el grado de involucramiento del alumno inmediatamente. Y, empezar la lección con presentación gramatical puede romper negativamente las expectativas de los aprendices, que pueden no ser capaces de comprender el metalenguaje. Asimismo, se corre el riesgo de que

sirva solo para la resolución de ejercicios a corto plazo, sin garantizar su interiorización y posterior utilización. Por último, es muy importante reconocer que en ocasiones el conocimiento explícito de la gramática no comporta un uso pragmático adecuado (K. Bardovi-Harlig 2003: 25).

Sin embargo, esta forma **explícita** de enseñar gramática también ha mostrado algunas **características positivas**. Uno de los puntos principales es que se centra directamente en el aspecto gramatical que se estudia en cada momento específico, por lo que permite ahorrar tiempo. Inmediatamente después de haber introducido la explicación gramatical se plantea una serie de actividades prácticas; en algunos casos pueden ser más simples y claramente explicadas a través de ejemplos. Se puede destacar también que si se trabaja con estudiantado adulto y siguiendo simultáneamente un enfoque deductivo, se respeta la madurez del aprendiz, dado que se busca continuamente la reflexión sobre lo que se está aprendiendo y se reconoce el papel cognitivo del proceso de aprendizaje de lenguas vs. el producto. En definitiva, en cierto sentido se busca conseguir una autonomía en el aprendizaje. El principio básico es que confirman las expectativas de la mayoría de estudiantes sobre el aprendizaje en clase, especialmente de aquellos que tienen un estilo analítico. R. Llopis García (2009: 3) añade que promueve el crecimiento de la interlengua y permite llegar a un grado de fluidez en las fases finales del aprendizaje. Asimismo, la autora, al referirse al estudiante en inmersión señala que este ejercita y desarrolla su interlengua en un ambiente controlado que le ayudará a lograr precisión y corrección. Si, por el contrario, no se encuentra en inmersión, afirma que el estudiante tendrá suficientes oportunidades, y la calidad necesaria para aprender la lengua extranjera con éxito. Por último, si se trabaja con fines comunicativos, el conocimiento explícito desempeña un papel de monitorización, y por lo tanto acelera el proceso de adquisición de rasgos como conocimiento implícito y permite llegar a un nivel más alto de competencia (M. L. Coronado González 1998: 82-3).

Por otro lado, veamos los **puntos fuertes** de la enseñanza de la **gramática de forma implícita** en el proceso de aprendizaje. El alumno tiene un papel de receptor / emisor totalmente activo, frente a otros enfoques que dan a los

alumnos un papel pasivo; esta pasividad puede llevar a la desmotivación. Además, si se descubren las normas durante la realización de las tareas comunicativas se consiguen dos objetivos, por un lado las reglas gramaticales son adquiridas, y por otro, es una actividad extra para practicar la comunicación. Para llegar a este punto, los aprendices son entrenados para estar familiarizados con el descubrimiento de las normas, hecho que aumenta la autonomía en el aprendizaje y la autosuficiencia. Estas características han sido descritas también en el apartado 2.2. *Gramática explícita vs. implícita*, en el apartado dedicado a la exposición de las características de la enseñanza implícita de la gramática.

Tampoco el enfoque comunicativo está exento de **inconvenientes**. Quizá el más problemático sea el consumo de tiempo y energía por parte del alumno hasta que es capaz de llegar a la regla, ya que necesita más tiempo para establecer normas e integrarlas en la interlengua, y después, gracias al nuevo *input*, debe confirmar o refutar las hipótesis previas. Lo mismo podría suceder a la figura del profesor a la hora de elaborar el material, puesto que las unidades deben ser adaptadas a las necesidades específicas de los alumnos, y deben estar diseñadas gradualmente para que el alumno pueda llegar a las conclusiones, paso a paso, por lo que trabajar la gramática de esta forma supone un consumo más elevado de tiempo, que no siempre resulta rentable. Otro aspecto a tener en cuenta, es la posibilidad de que los conceptos transmitidos implícitamente puedan llevar a los alumnos a inducir la teoría equivocada de la norma enseñada. Por último, este modo de enseñar la gramática podría frustrar a alumnos con estilos de aprendizaje tradicional (o con experiencia de aprendizaje), quienes esperan que las reglas gramaticales vengan dadas por el profesor. Por estos motivos hay autores que no recomiendan que se estudie la gramática exclusivamente de forma implícita.

Existe una tercera posición en el modo de enseñanza de la gramática que destaca la *hipótesis de la interfaz* planteada por M. Baralo (M. Baralo 1995: 65, 1996: 17, I. M. Fernández Montes 2011: 11), según la cual:

La posición de la interfaz sostiene que sí es posible que se produzca algún tipo de trasvase del conocimiento explícito al implícito, o no consciente, entendiendo ese

movimiento como un continuo más que como dos sistemas discretos. Es decir, es factible que el aprendizaje se convierta en adquisición, el conocimiento explícito en implícito, los procesos controlados de la memoria a corto plazo en procesos automáticos de la memoria a largo plazo, dependiendo del tipo de ejercitación que se realice en la clase de E/L2. Esta transformación se puede conseguir a través del uso, de la práctica con necesidades comunicativas, de la interacción y de la negociación.

(M. Baralo 1995: 65)

Mediante la formulación de esta hipótesis se defiende la posibilidad de trasvase de conocimiento explícito al implícito (tal y como queda reflejado en el *Esquema 1. Conocimiento explícito y conocimiento implícito*, se estudiará en detalle al tratar los conceptos de adquisición y aprendizaje). Por ejemplo, si se presenta un paradigma verbal y se trabaja lo suficiente en un contexto real adecuado, no tan solo con actividades repetitivas y mecánicas sino también de reflexión, se podría realizar la transformación hacia el conocimiento implícito, en el que no es necesario que el alumno memorice las normas gramaticales, sino que las adquiera y sea capaz de usarlas adecuadamente. Por lo tanto, lo que se estaría haciendo realmente son actividades comunicativas, una vez que se ha aprendido la gramática de forma explícita, de esta manera se intenta que el estudiante logre fluidez a la hora de producir *output*.

Hasta ahora se han presentado los diversos modos de enseñar la gramática desde una perspectiva del profesor. Veamos ahora el aprendizaje de la gramática desde el punto de vista del estudiante.

## 2.4 Gramática deductiva vs. inductiva

En cuanto a la *forma de adquirir* el aprendiente las normas gramaticales la bibliografía ofrece dos posibilidades: la *gramática deductiva* y la *gramática inductiva*<sup>11</sup>.

Se debe recalcar el cambio de rol que ha experimentado tanto el rol del estudiante como el rol del profesor a lo largo de la historia de la didáctica, ya que actualmente se considera que los alumnos son el centro de la enseñanza, y consecuentemente, deben participar de forma activa para aprender / adquirir la máxima cantidad de *intake* posible. Por su parte, el profesor es un facilitador del conocimiento en una L2, y no el protagonista del proceso de aprendizaje, como sucedía anteriormente. Teniendo en cuenta estas variaciones, se han ido experimentando nuevas formas en las que los alumnos deben abordar la gramática en el aula, dependiendo de si la gramática dada por el docente va de la regla a los ejemplos o de los ejemplos a la norma.

La ***gramática deductiva*** es el modo de adquisición de la gramática que va de la regla a los ejemplos (R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert 1998: 434). El alumno recibe del profesor una regla, desde una perspectiva gramatical concreta; el estudiante la toma por norma válida y no la pone en duda, ya que el docente es perfecto conocedor de la teoría gramatical. A partir del conocimiento de esa regla, se le ofrecerán situaciones para aplicarla y practicarla.

Veamos una actividad diseñada desde el punto de vista del aprendizaje de la norma gramatical por parte del estudiante, de forma deductiva y que está integrada en el material elaborado para realizar la investigación sobre la gramática en el ECMT:

---

<sup>11</sup> Algunos estudios se han referido al contraste entre estos dos modos de adquisición de la gramática son: M. Gómez del Estal y J. Zanón (1996), R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert (1998), M. L. Gutiérrez Araus (1998), M. L. Coronado González (1999: 85).

Ejemplo núm. 3 (Anexo III. Página 394, grupo GE)

**ACTIVIDAD 6** Lee las siguientes reglas para formular hipótesis en pasado y para indicar un límite en el futuro y completa el cuadro según la información necesaria.

### HIPÓTESIS EN EL PASADO

Se puede expresar una hipótesis de pasado utilizando el condicional compuesto. Si el emisor está seguro de aquello que narra, utiliza el *Pretérito perfecto compuesto* (*ha llegado*), en cambio, si no está seguro porque le falta información, usará el *Condicional compuesto*. Fíjate en los ejemplos:

**Afirmaciones** [el emisor está seguro de lo que dice]

**Ha llegado** el avión al aeropuerto de Valencia.

**Han acabado** la reunión en Madrid.

**Ha encontrado** las llaves.

**Se ha sentido mal** y por eso se ha marchado a casa.

**Hipótesis** [el emisor no tiene seguridad sobre lo que expresa]

**Habrán llegado** el avión al aeropuerto de Valencia.

**Habrán acabado** la reunión en Madrid.

**Habrán encontrado** las llaves.

**Se habrá sentido mal** y por eso se ha marchado a casa.

### FUTURO CON UN LÍMITE

También se puede utilizar el *Futuro compuesto* para indicar una acción en futuro, que será realizada antes de un límite de tiempo indicado en la frase, o en su contexto.

Cuando vaya a tu casa **habré pasado** por el supermercado a comprar.

Mañana ya **habré redactado** el informe.

Antes del fin de semana **habréis tenido** dos días de fiesta.

Dentro de tres años **habremos acabado** la carrera.

**ACTIVIDAD 7** Algunas de las siguientes frases son hipótesis en el pasado y otras son acciones con un límite en el futuro. Señala qué indica cada frase en la columna adecuada.

	Hipótesis en el pasado	Acción con un límite en el futuro
Esta tarde ya <b>habré abierto</b> el sobre de la propuesta.		
¿ <b>Habrás cubierto</b> el puesto de publicista mañana?		
Seguramente lo <b>habrá puesto</b> esta mañana, ayer ella estaba indecisa.		
La empresa se <b>habrá deshecho</b> .		
¿ <b>Habremos dicho</b> algo ilógico?		
<b>Habréis satisfecho</b> las necesidades de la empresa, cuando el déficit sea cero.		
<b>Habrán vuelto</b> de nuevo a las andadas, de lo contrario no me explico que estemos de nuevo en esta situación.		
<b>Habrán escrito</b> para quejarse de nuevo.		



En la primera parte del ejercicio se han presentado dos de los usos de futuro compuesto, bien como hipótesis del pasado, bien como un futuro en el que está marcado un límite de la acción. Los estudiantes leen atentamente las normas que se han ilustrado mediante ejemplos para que se pueda comprender mejor la explicación gramatical; posteriormente se resuelve una actividad en la que después de examinar ocho frases en las que se utiliza el futuro compuesto, se debe indicar si en el contexto se hace referencia a una hipótesis en el pasado o a una acción en el futuro en la que hay un límite para realizar la acción.

Por su parte, la adquisición de la gramática desde una vía *inductiva* se basa en el concepto de *conciencia gramatical en el aprendizaje*. Veamos las características a partir de las palabras de aquellos autores que defienden este tipo de aprendizaje (la cursiva es nuestra):

Se proponen una serie de actividades o ejercicios diseñados para provocar en el alumno un *proceso de reflexión* formal, tras sucesivas etapas de creciente complejidad, le conducirá al *autodescubrimiento* y la autoformación de una regla gramatical concreta. (M. Gómez del Estal y J. Zanón 1996: 91)

Lo que se trata es de hablar, reflexionando, sobre ella [la gramática]. Solo así no llega a perderse de vista una meta fundamental, la de que *a comunicar se aprende comunicando*. (J. Ortega Olivares 1988: 20)

Lo que proponemos no es partir de un análisis de la lengua objetivo de aprendizaje, sino presentarla de manera que el aprendizaje se produzca *gracias a su uso, a la observación, a la reflexión consciente* y a la posterior formulación de la regla [...]»

(R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert 1998: 436)

La vía de conocimiento va de casos particulares a la regla general. [...] El estudiante, tras una primera exposición al *input* apropiado, hace una hipótesis y extrae una primera regla provisional, que será *incorporada a su interlengua*. (V. Salazar 2006: 12)

De las aportaciones anteriores se desprende que se debe conseguir que los estudiantes observen y analicen conscientemente los aspectos lingüísticos, que





reflexionen sobre los usos gramaticales, y posteriormente, que establezcan una norma. De esta manera se alcanzará la autonomía en el aprendizaje, siempre poniendo como meta la comunicación y no solo el uso correcto de las normas gramaticales. Veamos una secuencia de actividades diseñadas desde el punto de vista de la adquisición de la norma gramatical por parte del estudiante, de forma inductiva.

Ejemplo núm. 4 (Anexo IV. Página 521, grupo GI)

**ACTIVIDAD 6** En tu franquicia han sucedido algunos acontecimientos que han llevado a tu empresa a una situación no tan favorable como esperabas. Completa las frases relacionando la causa y el efecto. Utiliza el tiempo verbal indicado en el modelo en cada parte de la frase.

Si no hubiéramos dado tantos descuentos,	no <b>habríamos tenido</b> tanta clientela.
Si no <b>hubiéramos tenido</b> tanta clientela,	<b>habríamos perdido</b> un 30%.
Si <b>hubiéramos perdido</b> un 30%,	
<b>Habríamos tenido</b> más éxito	si <b>hubiéramos invertido</b> más dinero.
<b>Habríamos invertido</b> más dinero	si
	si
	si

**ACTIVIDAD 7** Una vez que hayas reflexionado sobre la causa o el efecto por los que tienes problemas en tu franquicia, escribe la parte de la frase que falta.

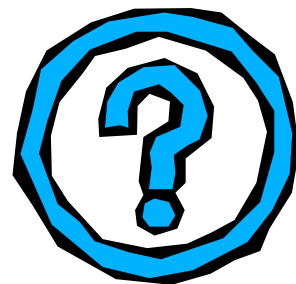
	<p>Si hubiéramos sabido que teníamos que pagar un canon de entrada,...</p> <p>Si hubiésemos robado la patente,...</p>
	<p>Si hubieran creído que con un corner no era suficiente, ...</p> <p>Si hubiesen comprado aquel magnífico corner,...</p>
	<p>...habría hecho algún cambio en el contrato.</p> <p>...no habría firmado el contrato.</p>
	<p>...habríamos tenido la exclusividad del producto.</p> <p>...no habríamos abierto otra franquicia tan cerca.</p>

**ACTIVIDAD 8** Une con flechas las dos columnas para que la frase tenga sentido:

- |   |  |
|---|--|
| La venta <b>aumentaría</b> ◀                          | <b>a.</b> al menos <b>quédate</b> en la oficina. <b>b.</b> si <b>hubieras conocido</b> lo básico del marketing |
| <b>Bajaremos</b> los precios ◀                        | <b>b.</b> si <b>bajamos</b> los precios  |
| Si no <b>vienes</b> a la feria, ◀                     | <b>c.</b> te <b>deberías</b> quedar en la oficina. <b>e.</b> si <b>aumenta</b> la venta                        |
| Si no <b>vinieras</b> a la feria, ◀                   | <b>f.</b> no <b>cometerías</b> tantos errores  |
| Si <b>hubieras conocido</b> lo básico del marketing ◀ |  |
| No <b>habrías cometido</b> tantos errores ◀           |  |

**ACTIVIDAD 9** Responded, por parejas, las siguientes preguntas.

- ¿Qué habrías hecho si la franquicia durante el primer año no hubiera obtenido beneficios? ¿Qué habrías dicho al franquiciador si no hubieras conseguido nunca al ticket medio?
- ¿Cómo habrías reaccionado si hubieras visto a un empleado tuyo, hablando con el jefe de la competencia?
- ¿Dónde habrías seleccionado a los trabajadores, si hubieras tenido que abrir en tan solo un mes?
- ¿Si hubieras tenido que invertir en otro negocio, cuánto dinero habrías sido capaz de invertir?
- Un amigo tuyo abrió su franquicia el mes pasado y le ha ido fatal porque no era el momento adecuado de abrirla ¿tú cuándo la hubieras abierto?



En la primera de las actividades se presenta a los alumnos la estructura de una oración condicional en la que se utilizan los tiempos verbales condicional compuesto y pretérito pluscuamperfecto de subjuntivo. El profesor colorea las dos partes de la frase para destacar que cada una de ellas se rige por un tiempo verbal en concreto. Finalmente, se pide a los estudiantes que compongan una lista de secuencias lógicas de problemas que ha tenido su empresa. Así pues, el objetivo no es meramente gramatical, sino comunicativo.

En la siguiente actividad (actividad 7) no se marcan tanto las pautas que los alumnos deben seguir, sino que solo se da el inicio de la frase; es una actividad de composición libre, pero sobre la que han de reflexionar sobre el uso de los tiempos gramaticales. Posteriormente, se muestra una actividad en la que se pide a los estudiantes unir dos partes de un enunciado comunicativo (actividad 8). Gracias a esta actividad el alumno podrá descubrir diferentes tipos de oraciones condicionales; este ejercicio se puede resolver simplemente teniendo en cuenta la lógica de los enunciados, sin necesidad de hacer hipótesis sobre cómo son las construcciones, ya que el objetivo es presentar nuevas muestras de oraciones condicionales.

Una vez resueltas todas estas actividades, los estudiantes serán capaces de responder a preguntas abiertas, ya que el *input* presentado estará ahora como *intake*, y esto permitirá que no tengan problemas a la hora de emitir respuestas abiertas.

Gracias a cómo han sido diseñadas estas actividades, por etapas y de forma encadenada, se consigue que los estudiantes *observen* y *reflexionen* sobre el uso de los tiempos verbales condicional compuesto y pretérito imperfecto de subjuntivo; los alumnos descubren de *forma autónoma* la estructura de las oraciones condicionales complejas ya que hacen una *reflexión consciente*. De esta reflexión se desprende una norma que es incorporada en la *interlengua*, y que posteriormente se ve modificada, solo si no es considerada correcta. Y finalmente, los alumnos son competentes para reaccionar ante estímulos lingüísticos, es decir, serán capaces de *comunicarse*.

## 2.5 Revisión crítica de adquisición de la gramática de forma deductiva y a la gramática inductiva

Veamos ahora qué valoraciones se han hecho sobre la adquisición de la gramática de forma deductiva e inductiva. En primer lugar, se destacan las **principales ventajas** de la aproximación **inductiva** (M. L. Coronado González 1998: 85, R. Ellis 2003: 165, L. Ambjoern 2009: 17):

- Habitúa al estudiante a hacer explícitos los procesos de generación y verificación de hipótesis, por lo tanto hay autonomía.
- A través del proceso inductivo, el aprendiz puede concluir que la gramática es más lógica que convencional.
- Favorece la retención a más largo plazo.
- La gramática es interpretada por estudiantes y profesor.

(M. L. Coronado González 1998: 85)

- Es más motivador que el enfoque deductivo (L. Ambjoern 2009: 17)

Según R. Ellis (2002) y L. Ambjoern (2009: 17) es más motivador el aprendizaje inductivo, porque el alumno se siente integrado dentro del proceso de enseñanza y es consciente de la evolución en el aprendizaje.

El estudiante en el enfoque inductivo está expuesto a un *input* a partir del cual extrae hipótesis de uso a partir de la reflexión, lo que crea autonomía en el aprendizaje. La norma lingüística se adquiere y se interioriza a través de la reflexión y, por lo tanto, en un principio, será usada de forma correcta durante más tiempo.

En el enfoque inductivo se podría comparar la forma de aprender de un estudiante de E/LE a la forma de aprender un niño su lengua materna, el sujeto induce, a partir del uso y de los ejemplos, los comportamientos o reglas que rigen el código para la comunicación (A. Sánchez 1982: 150), por este motivo la eficiencia del enfoque inductivo queda demostrada (R. M. Rodríguez Abella y

M. Valero Gisbert 1998: 434). Sin embargo algunos autores, como M. L. Coronado (1998), han apuntado **problemas** sobre el uso de la inducción:

- Problemas:
  - o El aprendizaje es más lento.
  - o Cada estudiante tiene su propio estilo de aprendizaje.
  - o No hay materiales en el mercado.
  - o Hace falta un cierto dominio previo de la lengua.

(M. L. Coronado González 1998: 85)

Como se ha señalado, es necesario más tiempo para la adquisición del conocimiento lingüístico, si lo comparamos con el tiempo empleado en la gramática deductiva, pues el docente plantea todo un proceso de aprendizaje a través de actividades, y no se dan las normas gramaticales al principio, ya que se pretende que los estudiantes sean capaces de llegar a ellas a través de ejercicios especialmente diseñados para lograr este objetivo.

Otro inconveniente sería que cada alumno tiene un estilo de aprendizaje diferente y el profesorado no se puede adaptar siempre al estilo cada uno de ellos. No obstante, el alumno dispone de tiempo y técnicas suficientes de autoaprendizaje como para readaptar el nuevo *input* según su estilo de aprendizaje. Además, cuando se hace referencia a la necesidad de un cierto dominio previo de la lengua, se señala que el *input* ha de ser comprensible para que el discente sea capaz de comprender la nueva información sin necesidad de una explicación teórica previa, y para ello se necesitan grupos de estudiantes con el mismo conocimiento de lengua. Por otro lado, en la cita de M. L. Coronado González (1998: 85) se hace referencia a la falta de material en el mercado editorial, pero debemos señalar que las palabras arriba recogidas tienen más de una década y este aspecto ha cambiado sustancialmente ya que actualmente existe un abundante material didáctico basado en la inducción.

Autores como A. Sánchez (1982: 150), A. Castañeda Castro (1988: 68), R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert (1998: 434) hablan de la compara-

ción del aprendizaje inductivo de un estudiante de E/LE y un niño que aprende su lengua materna. Sin embargo, otros se postulan en contra de este punto de vista, pues el contexto y las condiciones de aprendizaje no son semejantes:

No admito, antes bien tengo por absurda la opinión de los que dicen: “Aprended un idioma extranjero como habéis aprendido vuestra lengua nativa”. Y esto por muy varias razones. La primera, porque no hay paridad entre el niño inconsciente y el joven adulto que piensa y raciocina; la segunda porque el niño dedica todos los momentos de su vida a aprender y el adulto solo puede consagrar al estudio de la lengua que aprende algunos cuartos de hora. El niño no oye otras voces ni otros sonidos que los del idioma nativo, el adulto muy al contrario. [...] y es un absurdo pretender que el adulto aprenda bien un idioma extranjero por el mismo procedimiento que aprendió el de su madre.

(F. García Ayuso, 1879: *Prólogo* ápod M. Viña 2005: 192-3)

F. García Ayuso, hace más de un siglo, restaba importancia al aprendizaje de lenguas por inmersión, ya que reconocía que el proceso es totalmente diverso por el desarrollo cognitivo de los individuos y por la integración psicosocial de cada uno de ellos. Además, hoy en día, existen otros métodos que ayudan a mejorar la adquisición de L2.

Sobre las características del proceso deductivo apenas existe literatura. Recogemos algunos de los inconvenientes que se han señalado: puede frenar la autonomía del aprendiz y su participación activa en el propio proceso de aprendizaje (R. Ellis 2003: 165 ápod L. Ambjoern 2009: 17), ya que hay alumnos que según su estilo de aprendizaje necesitan la figura del profesor para afianzar los objetivos conseguidos, y por eso, puede darse el caso de que si no existe la figura del profesor el estudiante no avance en su aprendizaje. Por otro lado, existen argumentos a favor, el aprendizaje es más directo y de menor procesamiento (L. Ambjoern 2009: 18), es preferible para estructuras gramaticales menos complejas, si bien dependerá del objetivo del aprendizaje y del grupo meta.

Tanto el docente como el discente desean enseñar / adquirir la L2 a partir de un enfoque o una metodología que sea lo más motivadora posible para

incentivar el progreso. El progreso ha de seguir una lógica convencional para conseguir la retención a largo plazo. Esto es, a partir de un proceso inductivo.

Uno de los conceptos clave en la inducción será el de *adquisición* que diverge del término *aprendizaje* por diferentes características que se plantean en el epígrafe siguiente.

## **2.6 Adquisición y aprendizaje**

Los términos *adquisición de la lengua* y *aprendizaje de la lengua* (conceptos estudiados por D. Larsen-Freeman y M. Long 1994: 273, M. Baralo 1996: 7, F. Matte Bon 1998b: 63, L. Ambjoern 2009: 5) han sido utilizados como sinónimos durante mucho tiempo –incluso hoy en día–, algunos autores recogen la definición de sendos términos, con matices distintivos (M. Baralo 1995: 65, J. M. Brucart 1996: 20, el *MCER* 2002: 137, E. Martín Peris et al. 2008 y R. Llopis García 2009: 2):

*Adquisición de la lengua*: «Los conocimientos y las capacidades, no explícitamente enseñados, que permiten utilizar una lengua no nativa y que son el resultado de una exposición directa al texto o a una participación directa en situaciones comunicativas». Además «son procesos mentales automáticos, basados en la memoria a largo plazo, que suponen un conocimiento *implícito* de los elementos sustantivos y de las reglas del sistema lingüístico».

*Aprendizaje de la lengua*: «proceso por el cual se consigue la capacidad lingüística como resultado de un proceso planteado, sobre todo, mediante el estudio académico en un marco institucional», podemos añadir «está basado en la memoria a corto plazo, que supone un conocimiento *explícito* de los componentes y de las reglas de la lengua». (MCER 2002: 137)

El *aprendizaje*, por tanto, se entiende como el proceso de estudio de una lengua para poder usar ciertos rasgos lingüísticos, que por regla general, son utilizados correctamente durante un periodo de tiempo relativamente corto; mientras que la *adquisición* respondería a la integración del uso comunicativo de la lengua de la L2 conseguida a través de la práctica en procesos comunicativos, para poder usar correctamente la lengua; el hablante debe



haber realizado todo un proceso de concienciación y reflexión gramatical de forma implícita.

En el apartado 2.4. *Gramática deductiva vs. inductiva*, se ha descrito la *hipótesis de la interfaz*, en la que se defiende el paso del conocimiento explícito al implícito (M. Baralo 1995: 65), y por lo tanto, se pasaría del *aprendizaje* a la *adquisición* de la gramática. Esta hipótesis puede ser complementada con la *hipótesis del input* de Krashen (1985), que ha sido descrita por autores como J. M. Brucart (1993: 20 y 1996: 20) M. Baralo (1995: 63-68 y 2009: 7), J. Ortega Olivares (1998: 4) y R. Llopis García (2009: 2). Según esta hipótesis se debe diferenciar entre *conocimiento adquirido* y *conocimiento aprendido*. El primero corresponde al saber inconsciente que desemboca en el uso de la lengua, mientras que el segundo es consciente y se logra gracias a la instrucción explícita y capacidades cognitivas. En el aprendizaje de lenguas, el conocimiento se consigue a través de la memorización de reglas y principios de gramática. En ejercicios mecánicos el usuario puede tener éxito, pero no será así en actividades comunicativas naturales, ya que solo se puede realizar una producción fluida si se han adquirido los conocimientos.

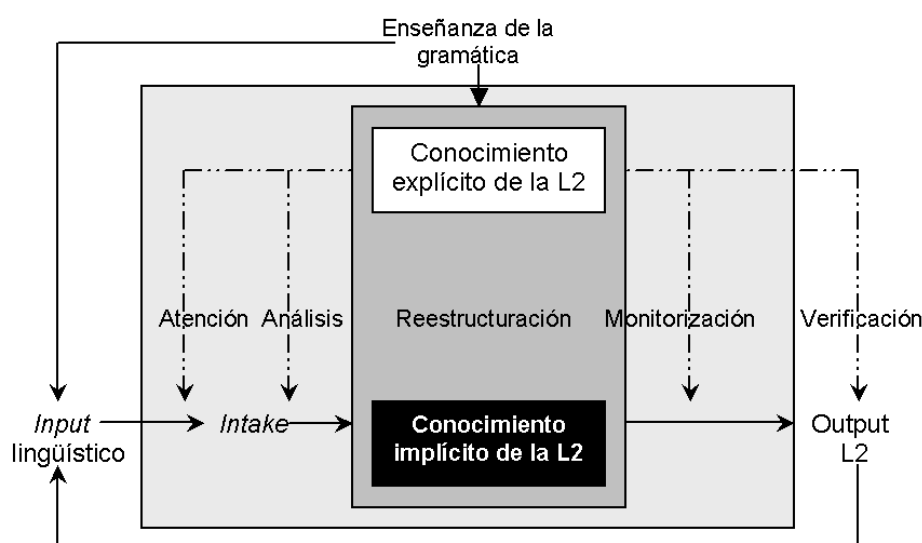
A pesar de que el trasvase del conocimiento explícito al implícito es posible, autores como M. Baralo (1995) o J. Ortega Olivares (1998), destacan que es prácticamente insignificante y además se conseguiría solo a través de actividades comunicativas:

[...] sí es posible que se produzca algún tipo de trasvase del conocimiento explícito al implícito [...] esta transformación se puede conseguir a través del uso, de la práctica con necesidades comunicativas, de la interacción y de la negociación.

(M. Baralo 1995: 65)

La función del conocimiento aprendido es secundaria, cuando no irrelevante, puesto que todo (o casi todo) se mueve a instancias del conocimiento adquirido: gracias a él emerge la producción espontáneamente y se activa la *adquisición* de la lengua meta en los mismos términos que la materna. Lo aprendido, en cambio, no está en la base de ningún desarrollo espontáneo [...]. Se trata, como se ve, del argumento tantas veces utilizado en contra de la enseñanza de la gramática. (J. Ortega Olivares 1998: 4)

La relación entre enseñanza y conocimiento gramatical de una lengua extranjera se puede resumir con esta imagen que ha sido adaptada a partir de la propuesta de varios autores (J. M. Brucart 1993: 21, R. Ellis 1993, J. F. Lee y B. VanPatten 1995: 2, M. Gómez del Estal y J. Zanón 1999: 77, M. Baralo 2003: 31-43, R. Alonso 2004: 2 y 2010: 10, M. Gómez del Estal 2004: 11, R. Dekeyser 2005: 315):



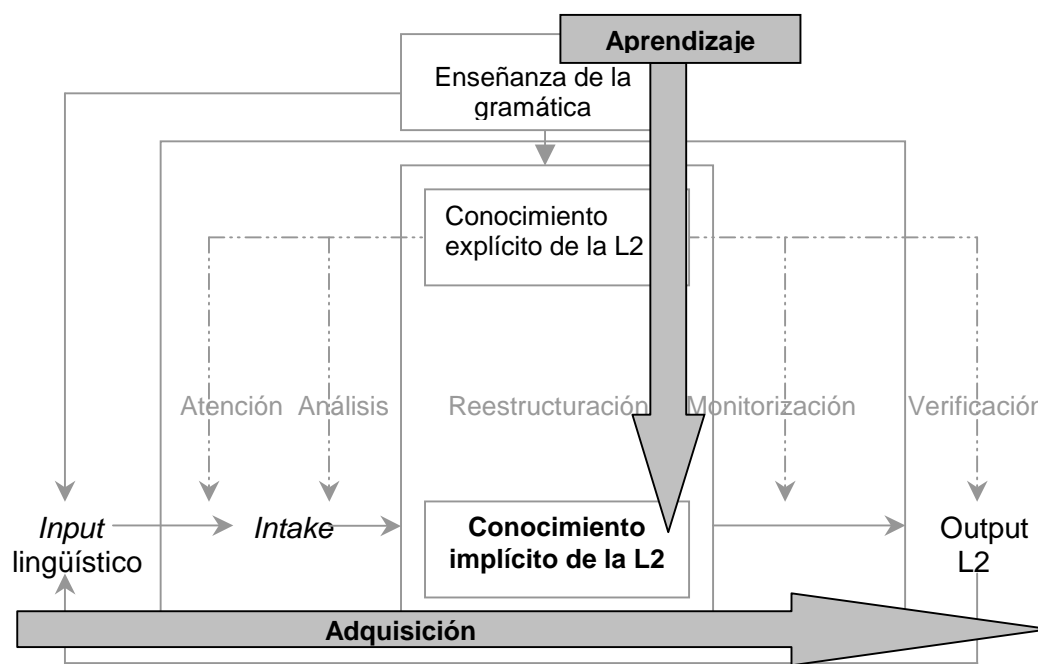
Esquema 1. Conocimiento explícito y conocimiento implícito

Se ha explicado que el conocimiento gramatical adquirido por un estudiante sigue el esquema que se acaba de presentar. El conocimiento puede ser implícito o explícito, si se opta por el aprendizaje de forma implícita, es expuesto a un *input* lingüístico (programas de radio o televisión, textos periodísticos, literarios... diálogos... ejercicios especialmente diseñados para la reflexión). El *input* provocará el *intake*, esto es, la atención directa del estudiante hacia el *input*, ya que un individuo no es capaz de asimilar toda la información a la que es expuesto. Llegados a este punto, el alumno habrá adquirido el conocimiento, y para finalizar el proceso tan solo le faltará el *output*, es decir, comprender y/o producir en L2.

En cambio, para aprender la gramática de forma explícita, al alumno se le facilitarán unas normas gramaticales, a las que prestará atención, analizará y reestructurará el conocimiento previo. El proceso de monitorización será el siguiente paso, en el que el estudiante mentalmente corregirá la producción (son las décimas de segundo, que en ocasiones, el alumno deja silencio antes de la producción, si necesita mucho tiempo, se podría entorpecer el proceso de comunicación e incluso podría llegar a imposibilitarlo). Y finalmente, llegará la producción en L2.

El esquema anterior (*Esquema 1. Conocimiento explícito y conocimiento implícito*) muestra cómo, en definitiva, el conocimiento explícito de la gramática y el implícito no son dos modos totalmente estancos, sino que la información aprendida del conocimiento explícito puede convertirse en contenidos adquiridos, tal y como encontramos en la *hipótesis de la interfaz*. Según M. L. Coronado González (1998: 82), conocer previamente el funcionamiento de un rasgo gramatical permite que el estudiante lo perciba más fácilmente cuando aparece en el *input*, y la percepción es considerada por muchos investigadores como un paso indispensable para la adquisición como conocimiento implícito. Pero, tal y como se ha comentado al principio de esta sección, la parte de conocimiento explícito que se transforma en implícito es ínfimo, ya que solo una pequeña porción de propiedades gramaticales de una lengua pasa a ser aprendida conscientemente, y, por otro lado, el conocimiento explícito solo puede transformarse en implícito si los estudiantes están preparados evolutivamente para la adquisición de cada estructura (M. Gómez del Estal 2004: 13). Ya M. Baralo (1995: 65) señaló que para que esto suceda es necesario la práctica comunicativa, la interacción y la negociación. A continuación (*Esquema 2. Adquisición y aprendizaje*) se presenta un esquema en el que se refleja cuál sería el camino trazado por el proceso de aprendizaje y cuál la adquisición. En este esquema se evidencia cómo en la adquisición el hablante ha tenido que superar una serie de pasos previos (*atención, análisis, reestructuración, monitorización y verificación*) para ser capaz de producir, mientras que en el aprendizaje ni se presta *atención* ni se *analiza* el *intake*,

hecho que implicará un conocimiento defectuoso de la lengua y un uso limitado de las formas lingüísticas correctas.



Esquema 2. Adquisición y aprendizaje

Por último, el conocimiento explícito de las reglas gramaticales desempeña un papel de monitorización cuando se usa la lengua con fines comunicativos (M. L. Coronado González 1998: 82) y acelera la adquisición del conocimiento implícito, pero no es suficiente para que se produzca el *intake*, ya que es posible que el alumno no esté todavía preparado para asimilar este conocimiento, y por lo tanto no será capaz de producir, el *output*. Así pues, desde un punto de vista teórico los resultados que los estudiantes obtienen mediante el proceso de adquisición de la lengua –mediante una perspectiva comunicativa y poniendo el *foco en la forma*– son mejores que aquellos resultados procedentes del aprendizaje. Esta reflexión, será tenida en cuenta a la hora de poner en práctica el material didáctico y establecer unas conclusiones de trabajo.

## 2.7 Foco en la Forma

En la investigación sobre el proceso de adquisición de segundas lenguas se ha destacado un método de tratamiento de la gramática denominado *Focus on Form (FonF)* (M. Long 1991). Según C. Cadierno (2008 ápod R. Llopis García 2009: 7) es el mejor tipo de instrucción gramatical de los últimos treinta años en la didáctica de L2.

Lo que se trata es de hablar, reflexionando, sobre ella [la gramática]. Solo así no llega a perderse de vista una meta fundamental, la de que a comunicar se aprende comunicando. (J. Ortega Olivares 1988: 20)

[En el *FonF*] Se proponen una serie de actividades o ejercicios diseñados para provocar en el alumno un proceso de reflexión formal, tras sucesivas etapas de creciente complejidad, le conducirá al autodescubrimiento y la autoformación de una regla gramatical concreta. (M. Gómez del Estal y J. Zanón 1996: 91)

De estas citas se desprende que con este método se estudia la gramática dentro del enfoque comunicativo y siempre está dirigido hacia la autonomía (del aprendizaje) del estudiante. Dentro del proceso de adquisición del conocimiento lingüístico, M. Long (1991) establece una diferencia entre dos fenómenos aparentemente similares pero sustancialmente diversos, el *foco en la forma (FonF)* –que atiende al estudio de las formas lingüísticas solo cuando son necesarias para resolver una tarea–, y el *foco en las formas* –que supone el tratamiento progresivo de diferentes paradigmas gramaticales–; es decir, que la principal diferencia es que el *FonF* «implica actividad previa con el significado antes de que la atención a los aspectos gramaticales sea efectiva, mientras que con el foco en las formas el trabajo con los significados no es un requisito» (Doughty & Williams 1998: 3 ápod R. Llopis García 2009: 6), por lo tanto, se podría resolver correctamente un ejercicio en el que lo único que se pide es una mecanización del conocimiento gramatical, pero sin necesidad de atender al significado ni a la comunicación.

M. Long destaca que es especialmente importante dirigir la atención conscientemente hacia la forma durante las actividades comunicativas llevadas a cabo en la enseñanza de lenguas. De este modo, recomienda que las tareas

sean diseñadas poniendo énfasis en el significado, y permitiendo una atención incidental a la forma.

Los factores que se deben tener en cuenta a la hora de poner en práctica el *FonF* (R. Ellis 1994a: 639, C. Doughty y J. Williams 1998: 260 ápod R. Alonso Raya 1998: 330; y P. Martínez Gila 1998: 328) son:

- Contexto de aprendizaje: lengua extranjera o segunda lengua.
- Los alumnos: edad, nivel, propósitos y bagaje educacional.
- La forma objeto del *FonF*, tanto respecto de sus características inherentes: naturaleza, frecuencia y relación con la forma correspondiente en la L1, como en su estatus en la interlengua: emergente, asentado...
- El proceso de aprendizaje implicado: darse cuenta, comparar, reestructurar, comprobar hipótesis y automatizar.

(C. Doughty y J. Williams 1998: 260 ápod R. Alonso Raya y P. Martínez Gila 1998: 330)

Si ponemos en práctica el *FonF*, por ejemplo, para trabajar el estilo indirecto. Se puede plantear una primera actividad (de toda una secuencia que irá ayudando, paso a paso, a los estudiantes a establecer cómo se formula el estilo indirecto) para mostrar qué contextos comunicativos se pueden encontrar, y por lo tanto, qué tiempos verbales se han de usar:

*Ejemplo núm. 5 (Anexo IV. Página 525, grupo G1)*

**ACTIVIDAD 3** En la columna de la derecha encontrarás repetida la frase que aparece en la columna de la izquierda, ¿por qué hemos señalado una parte de la frase en negrita? ¿Son todos los tiempos verbales iguales? ¿Por qué?

Vuelvo en cinco minutos



Ayer la secretaria **me dijo** que volvía en cinco minutos

- ¿Qué has comprado hoy?  
- He comprado un ordenador



El otro día ella **me respondió** que había comprado un ordenador

Después de trabajar iré al banco a por dinero



Mi amiga **me comentó** el jueves pasado que después de trabajar iría al banco a por dinero

En esta actividad se ha tenido en cuenta el contexto de aprendizaje en el que se le da máxima importancia al español económico y empresarial, el perfil del estudiantado y sus necesidades, a una forma gramatical atendiendo su naturaleza, frecuencia y uso dentro de la comunicación; y finalmente, la reflexión que debe realizar para poder reestructurar lo dicho por otras personas.

Autores como R. Alonso Raya y P. Martínez Gila (1998: 327) recogen una subclasificación del FonF: por un lado, el *FonF preventivo*, es decir, cuando se plantea de antemano cuál será el objeto de atención a la forma, y por otro lado el *FonF reactivo*<sup>12</sup>, surge de la (auto)evaluación continua de los alumnos, se resuelven las cuestiones que sean particularmente dificultosas justo en el momento en que surgen.

En palabras de R. Ellis (2005):

[FonF preventivo] Se lleva a cabo a través de tareas diseñadas con antelación y centradas en un aspecto específico del código. [...] Se trata de un enfoque proactivo hacia la integración de la atención a la forma en la programación.

[FonF reactivo] Incorporando metodológicamente la atención a la forma en tareas que no están centradas en ella. Esta atención incidental a la forma se puede llevar a cabo durante la ejecución de una tarea centrada en el significado sin que se haya previsto: un alumno o el profesor deciden focalizar una forma cuando esta surge en la comunicación. La atención incidental a la forma se puede realizar también de manera reactiva a través de la corrección, que puede ser inmediata, corrigiendo un error en el momento en que surge durante la comunicación, o retardada, dejando la focalización de la forma en cuestión para después, una vez que la tarea se ha cumplido.

(R. Ellis 2005)

La diferencia principal entre ambas, además de la anterioridad y posterioridad, es el *FonF preventivo* se centra más en la forma, y en el *FonF reactivo* la forma es trabajada de manera incidental. Otra diferencia sería que el *FonF reactivo* es propio de un enfoque comunicativo, como recoge R. Alonso Raya y P. Martínez Gila (1998: 327).

---

<sup>12</sup> En inglés *FonF proactive* y *FonF reactive*, respectivamente.

Aquí se muestra una actividad con *FonF preventivo*, en ella se pide al alumnado que establezca las correspondencias adecuadas entre la primera y la segunda columna. En el diseño se ha tenido en cuenta que las frases sean *naturales* en el contexto empresarial, que el uso del aspecto gramatical sea *útil* y que para resolver la tarea sea *esencial* la utilización de la gramática adquirida.

Ejemplo núm. 6 (Anexo IV. Página 527, grupo GI)

**ACTIVIDAD 7** Une las dos partes de la tabla. En una columna tienes la frase original que dijo tu compañero ayer, y en la segunda columna está cómo es repetida por otra persona. A cada frase original le puede corresponder más de una letra, ¿por qué?

- |   |  |
|---|--|
| Últimamente <b>trabajo</b> mucho. ◀             | <b>a. Ha enviado</b> el correo electrónico.    |
| El anuncio <b>era</b> muy bueno. ◀              | <b>b. Estuvieron</b> haciendo buzoneo.         |
| <b>Estuvimos</b> haciendo buzoneo. ◀            | <b>c. Últimamente trabaja</b> mucho.           |
| <b>Iremos</b> a entregar el <i>briefing</i> . ◀ | <b>d. Tendría</b> que ir con ellos.            |
| <b>Tendrías</b> que venir con nosotros. ◀       | <b>e. Había enviado</b> el correo electrónico. |
| <b>He enviado</b> el correo electrónico. ◀      | <b>f. Por aquel entonces trabajaba</b> mucho.  |
| No <b>se había ido</b> todavía. ◀               | <b>g. Irán</b> a entregar el <i>briefing</i> . |
| <b>Habrías podido</b> venir con ellos ◀         | <b>h. No se había ido</b> todavía.             |
| ¡ <b>Prepara</b> el albarán! ◀                  | <b>i. El anuncio era</b> muy bueno.            |
|   | <b>j. Habría tenido</b> que ir con ellos.      |
|   | <b>k. Habría podido</b> ir con ellos           |
|   | <b>l. Que le prepare</b> el albarán            |
|   | <b>ll. Irían</b> a entregar el <i>briefing</i> |
|   | <b>m. Que le preparara</b> el albarán          |
|   | <b>n. Habían estado</b> haciendo buzoneo       |

El *FonF reactivo* estaría presente cuando el estudiante debe poner en práctica sus conocimientos. Siguiendo la cadena de actividades planteada para el estudio del estilo indirecto, se muestra la siguiente actividad:



*Ejemplo núm. 7 (Anexo IV. Página 528, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 8** Esta mañana has ido al Ayuntamiento de Valencia para solicitar información para abrir tu franquicia, es la primera vez que has ido al ayuntamiento a pedir información. Tu compañero no ha ido contigo ¿Podrías contarle qué te han dicho?

Funcionario del ayuntamiento: «En el Ayuntamiento de Valencia disponemos de un servicio de asesoramiento y consolidación de empresas. Aquí te podemos dar información sobre todo lo relacionado con la creación de empresas, ofrecemos autorización del *Plan de empresa* y además asesoramos sobre temática empresarial en general».

En esta actividad se han puesto en práctica los conocimientos adquiridos para establecer un proceso comunicativo, además, también sirve para notar errores persistentes y remediabiles.

Se han identificado tres grados de implicación de una forma lingüística en la tarea (R. Alonso Raya y P. Martínez Gila 1998: 328): *naturalidad*, *utilidad* y *esencialidad*. En el grado de *naturalidad*, una determinada construcción gramatical puede surgir en la puesta en práctica de una tarea, pero dicha tarea puede ser llevada a cabo perfectamente sin acudir a la forma en cuestión (el estudiante podría utilizar otras formas más simples). En el grado de *utilidad* es posible hacer la tarea sin recurrir a cierta estructura, pero usándola es mucho más fácil desempeñarla. Las tareas más exigentes son las que alcanzan el tercer grado: no se pueden completar sin una forma determinada: *esencialidad*. Es evidente que para los propósitos del *FonF* lo ideal sería que siempre existiera la *esencialidad*, pero no es fácil de conseguir. A la hora de diseñar unidades didácticas mediante el ECMT será muy útil el *FonF*, ya que es la base de las tareas posibilitadoras o de aprendizaje (analizadas en § 3.2.1. *Tipos de tarea y diseño*).

Gracias al uso del *FonF*, según R. Llopis García (2009: 11) con la gramática se logra que los estudiantes sean conscientes de la naturaleza de las formas lingüísticas y de los propósitos comunicativos ya que los descubren en los contextos de uso, y no solamente en oraciones aisladas; se llama la atención de los alumnos al hecho de que necesitan utilizar formas lingüísticas y podrán

comunicarse con precisión y efectividad si no las unen a sus significados, para comunicar ideas con éxito y de forma significativa; se asegura que las conexiones de forma y significado en la LE se fijen con la práctica de la estructura en tareas tanto de interpretación (*input*) como de producción (*output*), pues de esta manera se consigue un acercamiento más completo a la realidad del aula E/LE.

En el siguiente capítulo, se van a trabajar las características del Enfoque comunicativo mediante tareas y la integración de la gramática siguiendo el *FonF*.

### 3. El enfoque comunicativo mediante tareas y la gramática

La enseñanza de L2, desde una perspectiva histórica, es un campo de estudio joven, ya que el interés científico por esta materia surge a partir de finales del siglo XIX (R. Llopis García 2012: 9), producido gracias a dos aspectos: la apertura de la educación no solo a la clase burguesa, y la expansión industrial como reacción a la Revolución industrial. Por aquel entonces, el proceso de aprendizaje de lenguas extranjeras se basaba en el método de gramática-traducción, empleado en la enseñanza tradicional del latín.

A lo largo de más de un siglo, la metodología de enseñanza de E/LE ha ido evolucionando, sin embargo la gramática siempre ha sido el eje central del aprendizaje, tal y como refleja el sistema de enseñanza tradicional, en el que el *sílabo* se constituía a partir de la gramática. En los modelos de enseñanza de lenguas basados en contenidos (como por ejemplo en enfoque gramática-traducción o método tradicional) se proporcionaba un exceso de contenido gramatical innecesario, y se subordinaba el significado a la forma, lo que, en general, creaba desmotivación en los alumnos con necesidades comunicativas inmediatas (D. A. Wilkins 1972, ápuđ M. Gómez del Estal Villarino 2004: 1).

Desde hace varias décadas se cuestiona cómo debe ser la enseñanza-aprendizaje de un idioma extranjero, y cómo se ha de aprender la gramática. Los modelos educativos actuales que se emplean en escuelas, institutos y universidades dejan constancia de que no son los más adecuados para la adquisición de L2 ¿Qué es lo que sucede si se está estudiando la L2 durante una media de nueve años y no se adquieren los conocimientos necesarios para poderse comunicar con fluidez? ¿Cómo se estudia la competencia gramatical? ¿Y el resto de competencias?

Autores como J. Ortega Olivares (1998: 5) destacan la existencia de estudios en los que se demuestra que si los aprendices reciben instrucción gramatical explícita necesitan menos tiempo para adquirirla, pero no muestran cómo debe ser la metodología didáctica. La metodología tradicional no consigue la

finalidad última que es el uso comunicativo de la lengua, por lo que se deben plantear nuevos métodos o enfoques para lograr mejores resultados.

El *enfoque comunicativo* intenta dar respuesta a la necesidad de cambio de modelo. La comunicación pasa a ser el eje central de la enseñanza, y por lo tanto el componente gramatical deja de serlo –la gramática era el aspecto principal en la metodología tradicional–, y pasa a ser un componente más. La gramática se estudia de forma integrada en las cuatro subcompetencias de la competencia comunicativa:

- Competencia lingüística.
- Competencia sociolingüística.
- Competencia pragmática.
- Competencia psicolingüística.

### **3.1 El enfoque comunicativo**

En los años 70, en la reunión del Consejo de Europa, *Langues Vivantes*, se analizó el futuro de la enseñanza de segundas lenguas y el papel de los profesores y de los estudiantes en el proceso de aprendizaje. En dicho encuentro se llegó a la conclusión de que el concepto clave era la *comunicación*:

Quant à l'avenir, il reste encore beaucoup à accomplir pour atteindre les objectifs que le Conseil de l'Europe poursuit depuis si longtemps. Toutefois, l'engagement de la profession est plus fort que jamais. Notre tâche, à présent, consiste à convaincre les enseignants et les apprenants eux-mêmes à *chercher à communiquer* au-delà les frontières linguistiques et culturelles dont nous avons hérité, tout en respectant les identités individuelles. (J.L.M. Trim 1973: 52)

Este cambio supuso un fuerte giro en la metodología de enseñanza de lenguas, ya que ni los docentes tenían la formación adecuada, ni los estudiantes estaban predispuestos a usar una nueva metodología. Años más tarde, el Consejo de Europa con el *Marco Común Europeo de Referencia para las*

*lenguas* (Consejo de Europa, 2001) también opta por un enfoque comunicativo orientado a la acción, y no se postula a favor de ningún método ni de ningún enfoque en especial<sup>13</sup> para la impartición de clases de lengua extranjera, pero sí que señala:

La mayoría de los alumnos [...] no aprenden necesariamente lo que enseñan los profesores y que requieren un abundante material de entrada (*input*) de carácter lingüístico, contextualizado e inteligible, así como oportunidades para utilizar la lengua de forma interactiva. [La mayoría de los alumnos y de los profesores] reconocen también que el aprendizaje se facilita, especialmente en las condiciones artificiales del aula, mediante una combinación de aprendizaje consciente y una práctica suficiente para reducir o eliminar la atención explícita que se presta a las destrezas físicas básicas de hablar y escribir, así como a la corrección morfológica y sintáctica, liberando la mente, de esta forma, para llevar a cabo estrategias de comunicación de nivel superior. (MCER 2002: 138)

De esta cita se desprenden tres aspectos: por un lado, se constata que los estudiantes no aprenden necesariamente todo lo que los profesores enseñan, el *input* (todo el material que el profesor expone al estudiante) no es igual al *intake* (los elementos que el estudiante retiene y que va a ser capaz de utilizar posteriormente); por otro lado, se hace referencia a la necesidad de realizar actividades contextualizadas e interactivas en las que se evite la atención explícita a la gramática; y esto nos llevará al último punto, se debe poner en práctica el conocimiento adquirido mediante actividades comunicativas.

Así pues, se puede llegar a la conclusión de que el *MCER* sugiere la utilización de un enfoque comunicativo, con la enseñanza de la gramática de forma implícita.

### **Características del enfoque comunicativo**

Las características del enfoque comunicativo han sido ampliamente estudiadas por J. Zanón en muchas de sus aportaciones J. Zanón (1990: 2, 1995), J. Za-

<sup>13</sup> «No es competencia del *Marco de referencia* valorarlas [las teorías] ni preconizar el uso de ninguna, sino más bien procurar que los usuarios manifiesten cuál han decidido adoptar y qué consecuencias tiene esa elección para su práctica». *MCER* (2002: 110).

nón y M. J. Hernández (1990), J. Zanón (ed.) (1999), J. Zanón y S. Estaire (2010); en ellas se recogen las características:

### **a) Competencia comunicativa**

A las particularidades señaladas por el *MCER* sobre la enseñanza de lenguas orientada a la acción (*MCER* 2000: 138) –señaladas en el apartado anterior–, se podrían añadir otras dirigidas específicamente hacia la competencia comunicativa (W. Littlewood 1981: 4, D. H. Hymes 1995: 27; D. Nunan 1996: 19, M. Canale y M. Swain 1996 b, A. García Santa-Cecilia 2000: 222): la lengua ha sido creada para fines comunicativos, según este enfoque se considera al alumno como el eje del currículo y del proceso de aprendizaje, y por lo tanto se pretende aumentar su competencia comunicativa, teniendo en cuenta especialmente las necesidades y expectativas de aprendizaje. Durante este proceso, se requiere que los estudiantes tengan oportunidades de desarrollo de todas las destrezas, que se vean implicados en situaciones en donde el énfasis esté puesto en el uso de todos los recursos disponibles para que la comunicación sea lo más eficiente y económica posible.

La competencia comunicativa ha sido descrita a partir de cuatro subcomponentes:

1. Una *competencia lingüística / gramatical*, de carácter formal relacionada con el conocimiento sintáctico, léxico y fonológico de la lengua.
2. Una *competencia socio-lingüística*, reguladora de la propiedad de las emisiones en relación a la situación de comunicación y resuelve necesidades referidas a la situación, al tema, a las funciones comunicativas.
3. Una *competencia discursiva*, responsable del dominio de las reglas del discurso.
4. Una *competencia estratégica*, capaz de aplicar las estrategias de comunicación del aprendiz para solucionar las deficiencias de las otras competencias.

(M. Canale y M. Swain 1980 y 1983)

Todas las habilidades deben estar integradas para conseguir que los usuarios de la lengua puedan alcanzar sus objetivos comunicativos. No existen razones

teóricas ni empíricas para pensar que la competencia gramatical resulte ni más ni menos crucial para lograr el éxito en la comunicación que las competencias sociolingüística y estratégica (M. Canale y M. Swain 1996 b). La competencia gramatical es una más de las cuatro destrezas. Se pretende que el estudiante logre integrarlas todas.

La primera propuesta de enseñanza de la gramática según el *Enfoque comunicativo* era radical, ya que se pretendía la adquisición de la gramática mediante el uso de la lengua en contexto, sin atender en ningún momento a la gramática de forma explícita, y si se trabajaba en clase era de manera «casi clandestina», como señala R. Llopis García (2009: 5): «hoy en día, se ha reconsiderado el papel de la gramática y se están llevando a cabo intentos de reconciliarla con el enfoque comunicativo, aunque la cuestión continúa siendo problemática». Más tarde aparecieron diferentes *enfoques comunicativos*, También se pueden destacar dentro del *enfoque comunicativo* el *método funcional-nocional*, surgido en los 70, y el *enfoque por tareas*, de los años 90.

El *método funcional-nocional* tiene como objetivo que el usuario entienda y se exprese en L2 y la gramática y el vocabulario se adquieren de forma implícita.

Por otro lado, en el *enfoque por tareas*, que también tiene una base teórica funcional, los individuos necesitan resolver tareas sociales para las que necesitan la L2, y para cumplir estas tareas, tanto la gramática como el vocabulario están implícitos.

**b) Desarrollo de la autonomía del alumno** a partir de las funciones comunicativas y no de las formas gramaticales.

El niño puede decir más de lo que se da cuenta y alcanzar después la comprensión de lo que se dice, desarrollando así sus destrezas cognitivas. [...] El adulto confía en que es comprendido tal y como pretende y continúa proporcionando un “input” que será totalmente adecuado si se cuenta, además con el apoyo del contexto.

(A. Castañeda Castro 1988: 68)

Según esta cita, no es necesario que un adulto –al igual que le sucede a un niño- reciba explicaciones gramaticales y después las ponga en práctica mediante ejercicios repetitivos y mecánicos, ya que el funcionamiento de la gramática es interpretado «quizá por primera vez, como un conjunto de *decisiones lógicas*, y consecuentemente, aprendido de una manera significativa más que memorística» (J. P. Ruiz Campillo 2007: 2). Esta es la visión defendida por la *gramática cognitiva / de procesamiento (operativa o significativa)* (T. Cadierno 2010 [1995], J. P. Ruiz Campillo 2007), que tiene en cuenta la representación del mundo de cada alumno. Con la gramática cognitiva se consigue la mejora del rendimiento pedagógico y se aporta satisfacción al alumno porque ve sus objetivos comunicativos cumplidos.

**c) Empleo de textos auténticos y contextualizados**, no solo muestras de lengua de laboratorio inventadas o frases o palabras. Este *input* tanto oral como escrito facilita el desarrollo de la capacidad comunicativa, y permite la introducción progresiva de contenidos funcionales, socioculturales, léxicos y gramaticales.

**d) Realización de clases más participativas e interaccionales**. Las clases están centradas en el alumno, y por lo tanto, han cambiado los roles del profesor y del estudiante en el aula. Al ser el discente el centro de atención de la enseñanza el sílabo será diseñado especialmente para él y el profesor prestará especial importancia a las necesidades específicas del grupo y propondrá actividades dirigidas hacia la participación, comunicación e interacción de los estudiantes. Gracias a este tipo de actividades el alumnado irá adquiriendo poco a poco autonomía en el aprendizaje.

**e) Diseño curricular personalizado**, dirigido a cubrir las necesidades específicas de cada grupo de estudiantes, y no, a abarcar diferentes niveles de lengua en general como era la propuesta hasta el momento. Gracias al diseño curricular se superan las limitaciones de los currículos organizados a partir de contenidos estructurales y nocio-funcionales (J. Zanón y S. Estaire 1990: 56).

**f) Integración** de las cuatro subcompetencias.



Además de estas características, J. Zanón (1995: 4) propone el uso del *enfoque comunicativo mediante tareas* para lograr estos tres principios: *coherencia, cohesión y adecuación*. El ECMT permite otorgar sentido a todo el trabajo en el aula mediante la negociación de los temas de comunicación que generan las tareas finales, las actividades (tipos, duración, participantes, roles, etc.), y la evaluación continua y cooperativa con los estudiantes, que no necesariamente han de ser pruebas o exámenes, sino que simplemente a partir de una actividad pueden aparecer nuevos contenidos que se deben tratar en clase a medida que los alumnos lo necesiten (J. Zanón 1990: 8, C. C. Fuentes de la Rosa 1992: 136), ya que el proceso de adquisición de la L2 no es lineal. La utilización de las tareas como actividad final de unidad sirven para integrar los componentes del proceso de enseñanza aprendizaje dentro del eje del proceso educativo (objetivos, contenidos, metodología y evaluación).

### **3.2 Enseñanza mediante tareas**

Investigadores como M. Long (1983) y M. P. Breen (1990: 19) respaldan la enseñanza mediante tareas (ECMT) porque se adapta a las necesidades de los aprendices tanto en el discurso como en el procedimiento para acceder al conocimiento, porque se puede secuenciar el programa a partir de los problemas específicos que tiene el alumnado (los contenidos del curso no responden solamente a una programación previa, sino a las necesidades del devenir); y finalmente, porque para realizar las tareas es necesaria la interacción, que se desarrollará a partir de la exposición del alumnado a un *input* comprensible (D. Larsen-Freeman y M. Long 1991: 275).

Por el razonamiento mostrado en el párrafo anterior se ha decidido aplicar el enfoque mediante tareas en el diseño del material didáctico de la asignatura *Español económico y empresarial* al permitir centrarse en las necesidades de los alumnos (teniendo en cuenta sus carencias), en el conocimiento que deben alcanzar para superar la asignatura, y en la interacción como fuente de nuevo *input* lingüístico.

De acuerdo con A. García Santa-Cecilia (2000) el *enfoque por tareas* como es el:

Conjunto de ideas y principios que fundamenta un modo de entender la enseñanza y el aprendizaje basado en procedimientos metodológicos que se orientan hacia la realización por parte del alumno de series de actividades relacionadas entre sí en función de un objetivo último de carácter comunicativo.

(A. García Santa-Cecilia 2000: 223)

Lo que postula este enfoque de enseñanza de segundas lenguas es un aprendizaje en el que los estudiantes deben ser capaces de realizar una actividad comunicativa (escribir una carta, participar en un diálogo, llevar a imprimir unas fotos digitales...), para lo que previamente se les habrán facilitado las herramientas necesarias –contenido léxico, socio-cultural, funcional y gramatical– para conseguirlo.

El *input*, como se ha descrito en apartados anteriores, es el material al que está expuesto el estudiante. Puede ser material real (como telediarios, películas, periódicos, libros...) o material creado ex profeso (diálogos, audiciones, adaptaciones literarias...) en el que se adecua la dificultad al nivel de los estudiantes. El *input* debe ser comprensible para que los alumnos le presten la debida atención y se inicie el proceso de adquisición.

Veamos el siguiente ejemplo (*Ejemplo núm. 8*), tomado de las cadenas de actividades diseñadas como material didáctico para esta tesis doctoral. En este, se aprecia una introducción al estilo indirecto a través de un vídeo del *Centro de asesoramiento* de Madrid –material real–, en el que se facilitó a los estudiantes su transcripción para lograr que prestaran más atención a la estructura gramatical y, de esta forma, comenzar con el procedimiento de adquisición.

Ejemplo núm. 8 (Anexo IV. Página 524, grupo GI)



**ACTIVIDAD 2** En la *Unidad 1 Sesión 1* vimos un vídeo del *Centro de Asesoramiento al emprendedor*<sup>14</sup> en el que se explicaba cómo constituir una empresa (entre los minutos 1.23 al 1.53 h). ¿Te has fijado cómo se une la información que se narra?

**Te indicaremos** la documentación que necesitas y dónde puedes conseguirla. Entonces tu pregunta será si alguien puede ayudarte económicamente. También en eso te orientamos. En el centro **te informaremos** sobre ayudas públicas, subvenciones o líneas de financiación. **Te explicaremos** tus obligaciones fiscales, deducciones o bonificaciones. Y también qué régimen de la Seguridad Social se te aplicará. Y si necesitas orientación para hacer tu plan de empresa, también te la damos.

En el diseño de las tareas es fundamental la graduación de los contenidos según la dificultad. Tradicionalmente era un proceso intuitivo, pero desde la publicación del *Plan curricular del Instituto Cervantes* (2006) el profesorado dispone de una guía de secuenciación de contenidos. Si se proponen actividades que no son adecuadas al nivel, el alumnado podría no progresar en la competencia comunicativa, al tiempo que provocaría desmotivación.

Según H. G. Widdowson (1990) no sería posible secuenciar el contenido gramatical de una manera explícita, lo que supondría una limitación perjudicial para los programas basados en tareas. En su contra, R. Ellis señala que, si bien es una cuestión problemática, no constituye una gran amenaza en el caso de la enseñanza basada en tareas, ya que el hecho de presentar las estructuras de manera graduada por su nivel de dificultad no garantiza su *aprendibilidad*, y se trata más bien de identificar si el momento de madurez del estudiante se corresponde con el de la presentación de contenidos. Por lo tanto, al aula se deben llevar situaciones comunicativas en las que se preste atención a un nuevo *input*, con un equilibrio entre la dificultad y la asequibilidad del nuevo conocimiento. El grado de *aprendibilidad* dependerá de si se han facilitado a los alumnos las herramientas necesarias para la adquisición, o no.

<sup>14</sup> ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. “Centro de Asesoramiento al Emprendedor” [vídeo en línea]. Madrid: 2010. < <http://www.eoi.es/mediateca/video/234>> [Consulta: 12 enero 2012].

¿Cómo se enseña la gramática en el ECMT<sup>15</sup>? La gramática se encuentra plenamente integrada en las actividades comunicativas, y en principio no se atiende a ella de forma explícita<sup>16</sup>. El ECMT propone la *concienciación gramatical* (*grammar consciousness-raising*). Así, el proceso de adquisición de la gramática seguirá estos pasos (M. Gómez del Estal 2004: 14-15): se provoca una reflexión sobre un determinado aspecto gramatical; se analiza y se comprenden las propiedades formales y funciones; se procesa progresivamente la información hasta lograr una representación mental de la norma; se utiliza de forma precisa la estructura, tanto en comprensión como en producción; se ponen en práctica los conocimientos adquiridos en ejercicios comunicativos; y, se confirma por medio de *feedback*, que el uso de la estructura es correcto.

La falta de éxito en la enseñanza de la gramática en un ECMT, de acuerdo con M. Gómez del Estal (2004: 14-15), puede deberse a diversos motivos: no haber tenido en cuenta la necesidad de incorporar usos comunicativos (comprensión y producción) de la interlengua<sup>17</sup> en el interior de las tareas gramaticales; que las actividades se resuelvan sin la necesidad de entrar en el análisis y comprensión de la estructura gramatical que se pretendía practicar, y la ausencia de *feedback* posterior que cierre el proceso de inferencia / elaboración de hipótesis o reestructuración generado por las tareas.

Asimismo, para evitar los problemas de interferencia de la L1, de la innecesariedad de una estructura comunicativa que se pretende enseñar, o la inseguridad de los estudiantes sobre la exactitud de la hipótesis de uso de las estructuras, se deben diseñar las tareas bien como *tareas comunicativas*, bien como *tareas posibilitadoras*. Estas últimas se focalizan directamente en la enseñanza de la gramática.

---

<sup>15</sup> Se dedica monográficamente el apartado 3.23 *La gramática en el enfoque comunicativo por tareas*, para estudiar este aspecto.

<sup>16</sup> Más adelante (apartado 3.2.1.2 *Tareas posibilitadoras*) se explican las tareas posibilitadoras, que son el formato propio del ECMT para introducir la gramática.

<sup>17</sup> Sistema lingüístico que un estudiante de L2 va creando a medida que está aprendiendo la nueva lengua. Las normas de L2 se comparan con las de L1, este proceso va desapareciendo poco a poco a medida que va adquiriendo las normas.

### 3.2.1 Tipos de tareas y diseño

Aunque si bien el término *tarea* se emplea generalmente para aludir a tareas comunicativas, los estudios sobre ECMT establecen dos tipos de tareas fundamentales en el diseño de unidades didácticas: *tareas comunicativas* y *tareas posibilitadoras* (S. Estaire y J. Zanón 1990: 63, C. C. Fuentes de la Rosa 1992: 146, M. Long 1994, M. Gómez del Estal y J. Zanón 1994: 90, J. Zanón 1995: 53).

#### 3.2.1.1 Tareas comunicativas

Las tareas comunicativas son actividades que tienen un objetivo no gramatical, es decir, el objetivo es directa y abiertamente comunicativo, y por lo tanto, sin ninguna atención formal al aprendizaje de la gramática (J. Zanón 1990, D. Nunan 1996: 5). Veamos definiciones que ofrecen por algunos teóricos, todas ellas se complementan entre sí<sup>18</sup>:

[Una tarea] es un trabajo que se lleva a cabo para la persona misma o para los demás, con o sin una recompensa como meta. Por tanto, se pueden considerar como tareas el pintar una valla, vestir a un niño, rellenar un formulario, comprar unos zapatos, reservar un billete de avión, tomar prestado un libro de la biblioteca, hacer un examen de conducir, mecanografiar una carta, pesar a un paciente, clasificar cartas, reservar una habitación de hotel, extender un cheque encontrar una dirección y ayudar a alguien a cruzar la calle. En otras palabras, por *tarea*, se entiende *cualquiera de las mil cosas que la gente hace en la vida cotidiana*, en el trabajo, en el tiempo de ocio, o en cualquier otro momento. (M. Long, 1985: 89 ápod D. Nunan 1996: 5).

Una actividad perteneciente a un conjunto de actividades distinguibles entre sí, secuenciables, capaces de *plantear problemas* y que *involucran a aprendices* y profesores en una labor conjunta de selección, a partir de una gran variedad de *procedimientos cognitivos y comunicativos* aplicados a un conocimiento, existente o nuevo, y de la exploración y búsqueda colectiva de fines predeterminados o emergentes dentro de un medio social. (C. N. Candlin 1990: 39)

La tarea es un *trabajo enfocado hacia el significado* y que lleva a los alumnos a la *comprensión*, la *producción* y la *interacción* en la lengua, y que las tareas pueden analizarse o clasificarse según sus objetivos, información de entrada, actividades, dinámica y papeles atribuidos. (D. Nunan 1996: 11)

<sup>18</sup> La cursiva es nuestra.

De acuerdo con la propuesta de D. Nunan las tareas están basadas en la resolución de problemas de la vida real, en las que el estudiante se ve implicado. Es necesario que se aproxime al tipo de comportamiento que debería adoptar fuera del aula (J. Zanón 1995: 53, D. Nunan 1996: 41, M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert 1998: 435).

Para realizar con éxito la tarea comunicativa de la siguiente muestra, los alumnos deben haber entendido cuál es el contexto en el que van a reformular la información facilitada y después han de producir sus enunciados:

Ejemplo núm. 9 (Anexo IV, página 511, grupo G1)

**ACTIVIDAD 9** Aquí tienes tu agenda de hoy y la de tu compañero de ayer. Son las 9.00 h, y hoy va a ser un día muy duro para ti. Escribe qué estás pensando sobre las acciones que debes hacer antes de la hora de cenar.

MI AGENDA DE HOY
9.00 Inicio de la reunión en Valencia
10.30 Almuerzo con la directiva
11.30 Desplazamiento a la sucursal
12.15 Negociación de la nueva inversión
14.00 Vuelta a casa para comer
15.30 Regreso al trabajo
19.00 Finalización de la jornada laboral
21.00 Cena en casa

Ejemplo:

A las 10.30 ya **habrá acabado** la reunión...

También tienes la agenda de qué tenía que hacer ayer tu compañero de trabajo que desde ayer está en Londres. Ayer intentaste hablar con él, y no fue posible, por lo que no estás seguro si ha podido hacer todo lo que estaba programado ¿Habrá conseguido hacer todo lo que tenía programado?

Ejemplo:

Quizá **habrá empezado** tarde la reunión



LA AGENDA DE MI COMPAÑERO
9.00 Inicio de la reunión en Londres
12.00 Comida con la directiva
14.30 Continuación de la reunión
16.00 Visita con el responsable
17.00 Pausa para el té
18.30 Finalización de la jornada laboral
19.30 Cena en el restaurante
21.15 Regreso al hotel

La actividad está preparada para que los estudiantes se sienten implicados en el proceso de aprendizaje. En este sentido, se les pide interactuar entre sí y producir información significativa, no sin antes haber comprendido el mensaje y el contexto de la situación original.

Según C. N. Candlin (1990: 38-9) las “buenas” tareas deberían seguir estos parámetros:

1. Fomentar la atención al significado, a los propósitos y a la negociación.
2. Estimular la atención a datos relevantes.
3. Proponer objetivos a partir de las necesidades de los aprendices.
4. Tener en cuenta enfoques flexibles a la tarea, ofreciendo rutas, vehículos, modos de participación y procedimientos distintos.
5. Que puedan tener en cuenta soluciones diversas según las destrezas y estrategias de los aprendices.
6. Incluir las contribuciones, actitudes y sentimientos de los aprendices.
7. Ser desafiantes, aunque no amenazadoras, para fomentar la toma de riesgos.
8. Requerir un *input* de todos los aprendices con relación al conocimiento, destrezas y participación.
9. Definir un problema en el que todos los aprendices trabajaran, y que estuviera centrado en los aprendices, aunque guiados por el profesor.
10. Requerir el uso de la lengua para la resolución de la tarea.
11. Tener en cuenta la co-evaluación del aprendiz y el profesor, de la tarea y de la ejecución de esta.
12. Desarrollar capacidades en el aprendiz para que este pueda valorar las consecuencias y repercusiones de la tarea en cuestión.
13. Proporcionar oportunidades de metacomunicación y metacognición.
14. Proporcionar oportunidades para la práctica del lenguaje.
15. Facilitar la formación del aprendiz en percibir y resolver problemas.
16. Fomentar el intercambio de información y de destrezas.
17. Proporciona la corrección y el *feedback* necesarios, para los aprendices y para las tareas.

18. Elevar el grado de toma de conciencia de los aprendices y la capacidad de reflexión.
19. Fomentar una conciencia crítica sobre los datos y los procesos del aprendizaje de la lengua.
20. Ofrecer una elevada gratificación al esfuerzo invertido y que este, a la vez, mereciera la pena.

(C. N. Candlin 1990: 38-9)

En esta lista de criterios para la elaboración de tareas se pone énfasis en que el estudiante es el centro del proceso de enseñanza, ya que los objetivos y el método empleado para alcanzarlos difieren según el grupo de alumnos (criterio 3, 4 y 6); los aprendices deben ser expuestos a nuevo *input* y este debe ser al mismo tiempo comprensible y tiene que implicar cierto grado de dificultad para que sea motivador (criterios 1, 2, 7 y 8); el profesor ha de ser guía del aprendizaje y no el centro (criterios 9 y 11); la comunicación es necesaria para la resolución de problemas (criterios 10, 14 y 16), y se debe promover la autonomía del aprendizaje (criterios 12, 13, 15, 17, 18, 19 y 20).

Las tareas comunicativas tienen unas dimensiones clave: pedagógica, retórica, cognitiva y psicolingüística (R. Ellis 1995). La primera de las dimensiones, la *pedagógica*, atiende a la tipología de actividades con la que se pueden llevar al aula las actividades: elaborar listas, ordenar y clasificar, unir con flechas, comparar y encontrar diferencias y similitudes, resolver problemas, compartir experiencias personales y realizar tareas de carácter creativo. La *dimensión retórica* está basada en las funciones específicas del lenguaje académico escrito. La *dimensión cognitiva* apunta a la necesidad de promover la negociación: actividades de vacío de información, vacío de opinión o vacío en el que se debe utilizar el razonamiento. Por último, en la *dimensión psicolingüística* se destaca la relación entre los miembros que participan en la interacción (quién posee la información, quién la solicita y quién la proporciona), la exigencia de la interacción (puede ser opcional u obligatorio que se solicite y se proporcione la información), la orientación hacia el objetivo (si se debe llegar a un acuerdo único o si varias opciones son posibles) y



opciones del resultado (tareas abiertas o cerradas) (Pica, Kanagy y Faldoun 1993, ápod R. Ellis 1995).

Gracias a las propuestas realizadas por R. Ellis (1995) se dispone de una gran variedad de actividades que puede ser usada a la hora de diseñar unidades didácticas, siempre teniendo en cuenta los principios de *coherencia*, *cohesión* y *adecuación*: *adecuación* a las necesidades específicas del alumnado; *cohesión*, ya que debe ser estudiado un tema específico en cada momento y no se deben abordar otros aspectos satélite (por ejemplo, si se explica el condicional de cortesía, no ha de explicar el resto de usos si no es necesario por el contexto) y *coherencia* en el contexto presentado. De esta forma no se corre el riesgo de crear unidades didácticas con actividades descontextualizadas y fragmentarias.

### 3.2.1.2 Tareas posibilitadoras

Las tareas *posibilitadoras* (o de aprendizaje<sup>19</sup>) son las de tipo gramatical, léxico o nocio-funcional; tienen como objetivo que el alumno aprenda nueva información o que compruebe que se han adquirido los conceptos estudiados en las *tareas comunicativas*.

Según M. Gómez del Estal y J. Zanón (1994: 91) las características de las *tareas posibilitadoras* han de ser las siguientes:

1. Deben hacer reflexionar conscientemente a los alumnos sobre aspectos gramaticales.
2. Deben despertar el análisis y la comprensión de los fenómenos.
3. El alumno, gracias a ese proceso de reflexión, encuentra una regla X o representación mental del fenómeno.
4. La utilización precisa de la estructura en comprensión y/o producción debe ser esencial para la resolución de la actividad.
5. La actividad debe incorporar posibilidades de uso comunicativo de la lengua.

---

<sup>19</sup> También son llamadas *tareas formales*, se traducen en inglés como *grammar task* y *grammar-based task*.

6. Las tareas deben incluir una fase final de puesta en común con el profesor.

(M. Gómez del Estal y J. Zanón 1994: 91)

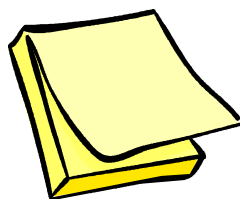
Veamos un ejemplo de tarea posibilitadora. Las actividades 7 y 8 pertenecen a la *Unidad 4. Marketing, publicidad y venta*, unidad en la que se aborda el estudio del tiempo verbal *futuro compuesto* o *futuro perfecto*:

Ejemplo núm. 10 (Anexo IV. Página 510, grupo GI)

**ACTIVIDAD 7** En estas columnas encontrarás información relacionada con una empresa de publicidad con la que estás en contacto para que lleve este departamento de tu empresa. Fíjate en las frases, hemos señalado en negrita un tiempo verbal ¿tiene el mismo uso el tiempo verbal de la izquierda y el de la derecha? ¿qué similitudes y diferencias encuentras?

I	II
- ¿Ha elaborado el anuncio el publicista? - <b>Habrá acabado</b> esta mañana	A las 19 h ya <b>habrá pasado</b> por la empresa y <b>habrá dejado</b> el informe
o sé si <b>habrá llegado</b> ya el avión	Dentro de un año <b>habré acabado</b> la carrera
¿Por qué está enfado tu compañero? No sé, <b>habrá discutido</b> con alguien	Cuando llegue el jefe <b>habré finalizado</b> todo el trabajo pendiente

**ACTIVIDAD 8** He encontrado escritos dos textos, uno en un post-it y otro está relacionado con una agenda. En parejas, reflexionad sobre cuál de los textos estaba escrito en cada lugar. ¿Cómo habéis llegado a esa conclusión?



¡Tengo muchísimas cosas apuntadas, y las tengo que hacer todas antes del fin de semana! Antes de volver a casa hoy ya **habré escrito** el correo nuestros contactos en el extranjero, **habré llamado** a la secretaria y **habré leído** la memoria del departamento de ventas. Después, tengo que pasar por la sucursal del centro, pero antes **habré cogido** los documentos que les tengo que entregar.

No sé qué **habrá pasado**, pero esta mañana en la oficina se respiraba un ambiente muy extraño. Quizás **habrán vuelto** a bajarnos el sueldo, o **habrán redactado** otro informe sobre el ERE. O **habrán hablado** sobre las vacaciones... no sé... pero antes de acabar hoy el trabajo me enteraré.



En la actividad 7 los alumnos reflexionan de forma inductiva sobre el uso de la forma verbal *futuro compuesto*, que en cada una de las columnas será diferente. Gracias a la reflexión y al contexto en el que se enmarcan los ejemplos los alumnos serán capaces de llegar a establecer una norma, sin necesidad de que participe el profesor durante este proceso, que solo *a posteriori* confirmará o corregirá la hipótesis planteada por los alumnos. La actividad 8 sirve como proceso de monitorización, en la que los estudiantes vuelven a confirmar la corrección de la norma inducida, y por lo tanto, habrán finalizado el proceso de adquisición de la lengua<sup>20</sup>.

El *MCER* (2002: 151) hace una propuesta de ejercicios que se podrían realizar para trabajar la gramática en cualquier tipo de enfoque, y que durante el diseño de las unidades didáctica del curso *Español económico y empresarial* se han tenido en cuenta para el diseño de las actividades, tanto desde una aproximación implícita como explícita de la gramática<sup>21</sup>: rellenar huecos; construir oraciones con un modelo dado; opciones; ejercicios de sustitución de categorías gramaticales (por ejemplo: singular/ plural, presente/ pasado, activa/ pasiva, etc.); relacionar oraciones (por ejemplo: oraciones subordinadas relativas, causales, concesivas, etcétera); traducir oraciones de L1 a L2; ejercicios de pregunta-respuesta utilizando estructuras concretas y ejercicios de fluidez centrados en la gramática.

### 3.2.1.3 Diseño de unidades didácticas

El diseño de las unidades didácticas es todo un reto para los profesores que quieren seguir el ECMT, porque los materiales publicados en formato impreso y digital no son los adecuados para utilizar en clase, ya que nunca se adaptan a las necesidades específicas de un grupo en concreto. Por lo tanto, la distancia entre los materiales y la realidad de aula hace necesario que el docente adapte

---

<sup>20</sup> Para ver cómo se trabaja el futuro compuesto, ahora mediante una aproximación deductiva se puede consultar el epígrafe de arriba 2.4 *Gramática deductiva vs. inductiva*.

<sup>21</sup> Esta clasificación se retoma en el bloque III cuando se presenta la propuesta de modelos actividades desde una perspectiva inductiva e implícita.

o diseñe los materiales que van a ser usados, ya que es él quien tiene que ir introduciéndolos según las características de los estudiantes, el ritmo de la clase, y las necesidades de cada momento curso. De esta forma, se consigue también cohesión en cuanto a la selección de tareas, planificación, especificación de contenidos y objetivos, diseño de tareas, a la forma de evaluación.

Para nuestro trabajo contrastivo de campo (Bloque II), ha sido necesario diseñar material didáctico adecuado para la investigación, por lo que se ha procedido a elaborar todo un curso universitario llamado *15667 Español económico y empresarial* en el que los descriptores de contenidos funcionales, culturales, léxicos y gramaticales fueran los mismos, pero la metodología para abordar la gramática en el aula fuera diferente, bien explícita bien implícita, dependiendo del grupo meta.

Entre las propuesta de estructura de una unidad didáctica basada en el ECMT (S. Estaire y J. Zanón 1990, J. Lee 2000 y R. Ellis 2005), se ha tomado la de S. Estaire y J. Zanón (1990: 71) y J. Zanón y J. M. Alba (1999: 155) para diseñar la asignatura. En nuestra opinión es la que mejor describe cada uno de los pasos y la que aborda todo el proceso de elaboración de la unidad didáctica más detalladamente. Enunciamos ahora los pasos a seguir, y en el bloque II cuando se describirán al detallar cómo se ha diseñado la *Unidad 2: la banca y el dinero* (Anexo III, páginas 340-369 y Anexo IV, páginas 455-483). Los pasos son:

**PASO 1.** Selección del tema central, teniendo en cuenta los intereses, las experiencias y el nivel del grupo. De esta forma se asegura la motivación del alumnado desde el primer día del curso, ya que son temas que les afecta directamente porque les son cercanos, y ellos mismos han elegido. Se sentirán implicados en el proceso de aprendizaje desde la primera toma de contacto en el aula.

**PASO 2.** Planificación de la tarea final (o tareas finales). Se diseña empezando por el final del proceso, sin haber decidido aun los otros componentes. Esto permite dar a la unidad el carácter de un trabajo orientado a un objetivo (de organización, de análisis y de globalidad); se da sentido a los contenidos (se rompe la dinámica de acumulación de bloques con poca relación entre sí); y se desarrollan cualidades en los alumnos como la organización, la orientación, la confianza y la autoevaluación.

**PASO 3.** Especificación de los objetivos de la unidad, siguiendo los objetivos del plan de la institución. Se trabaja sobre la base de las habilidades o destrezas lingüísticas: comprensión auditiva, comprensión lectora, expresión oral, expresión escrita, interacción oral e interacción escrita. También se pueden especificar objetivos relacionados con el desarrollo de valores, actitudes y capacidades. Este punto se verá complementado con los pasos 4 y 5.

**PASO 4.** Especificación detallada de los contenidos para la realización de las tareas finales. Se basa en el plan oficial de la institución, en el caso de que exista. Por cada bloque se siguen estos pasos:

Selección de los aspectos temáticos que se quieren tratar (de forma que se ajusta la unidad en función del nivel, de los contenidos y de los materiales);

Selección de los contenidos lingüísticos, solo se tratarán los aspectos que por el contexto sean relevantes en el uso comunicativo.

**PASO 5.** Planificación de las tareas comunicativas y posibilitadoras necesarias para la consecución de la tarea final. Se gradúa el trabajo dedicado a aprender, a analizar contenidos y al uso comunicativo. Como se ha explicado anteriormente<sup>22</sup>, las *tareas comunicativas* enseñan a hablar, entender, leer y escribir con fluidez; y desarrollan procesos psicolingüísticos que permiten usar la nueva lengua con seguridad; y las *tareas posibilitadoras* ponen su centro de atención en la enseñanza de aspectos gramaticales, léxicos...

**PASO 6.** Evaluación del aprendizaje. Permite modificar y graduar la marcha del trabajo. Se distinguen dos niveles de evaluación:

Evaluación continua sobre la marcha (permite regular el trabajo y hacer ajustes alargando, recortando o añadiendo tareas a medida que se desarrolla la unidad didáctica).

Evaluación final de la unidad, no es necesariamente un examen, puede ser simplemente una actividad en la que quede demostrada que se han adquirido los conocimientos (por ejemplo: escenificar por parejas un diálogo, elaborar un tríptico informativo...).

Las pruebas ofrecen información relevante sobre el proceso, permite reflexionar conjuntamente y, a partir del seguimiento de las destrezas, programar y reconducir las tareas hacia las habilidades menos desarrolladas; además se sabrá si se han conseguido, o no, los **objetivos**.

---

<sup>22</sup> Vid. § 3.2.1.1. *Tareas comunicativas*.

En cuanto a los **contenidos**, las pruebas pretenden controlar si se han asimilado, en grupo o individualmente, lo que permite diseñar tareas reparadoras, el análisis individual incita al alumnado a mejorar el rendimiento.

(Adaptación de S. Estaire y J. Zanón 1990: 71)

Como se aprecia en este diseño de unidades de S. Estaire y J. Zanón (1990: 71), los aspectos gramaticales de las unidades didácticas no son secuenciados hasta que no se llega al cuarto de los pasos, ya que son necesarios para poder conseguir con éxito realizar la tarea final, y no son el principal de la actividad sino conocimiento adyacente. Pero esta secuenciación no siempre es respetada por los diseñadores de material, ya que tal y como denuncia R. Ellis (2005) en su trabajo, algunos autores aseguran que elaboran los materiales didácticos utilizando el ECMT y sin embargo, realmente trabajan más bien aspectos gramaticales o tareas en sí, sin integrar la gramática con las otras competencias.

### **3.2.2 El papel del profesor y el del alumno**

Tradicionalmente la enseñanza se ha centrado en la figura del profesor, que era quien hacía llegar los conocimientos a los estudiantes. De acuerdo con los últimos paradigmas de investigación en didáctica de lenguas, la enseñanza ha de estar centrada en el alumno (D. Nunan 1996: 19, E. Atienza Cerezo et alii 1997 y *MCER* 2002: 42). La información obtenida del alumno se utiliza para la planificación, la aplicación y la evaluación de los programas. En el enfoque comunicativo el rol de profesor cambia, ya que ahora:

Analizar las necesidades de los alumnos, crear situaciones de comunicación, organizar actividades, asesorar, participar como un compañero más, observar el desarrollo de las tareas en el aula, elaborar materiales, etc. En definitiva, la función del profesor es facilitar el aprendizaje, fomentando, a la vez, la cooperación entre los alumnos, quienes son los verdaderos protagonistas; este es, pues, un enfoque centrado en el alumno.

(E. Atienza Cerezo et alii 1997)

[El profesor deberá adoptar] un papel de promotor e instigador de situaciones que permitan a los alumnos desarrollar sus destrezas comunicativas

(Morrow 1977: 10 ápod M. Canale y M. Swain 1996b: 8)

Sin embargo, no parece tan sencillo el equilibrio entre las dos figuras. En ocasiones, se produce una disparidad entre lo que el profesor pretende que sea el resultado de la tarea y lo que el alumno realmente extrae de ella (es decir, el *input* y el *intake* es diferente). Las tareas son propuestas abiertas, por lo que no se puede conocer de antemano de qué forma diferentes alumnos realizarán una misma tarea, a pesar de que la actividad esté muy bien descrita. De ahí que el docente deba acotar perfectamente el campo en el que se realiza la actividad comunicativa, e incluso puede resultar muy adecuado que se ilustre la tarea con ejemplos. Por otro lado, es muy importante que los alumnos participen en la creación de tareas, ya que de esta forma se involucran en el proceso de creación de la unidad didáctica y se rompe la tradicional estructura jerárquica profesor-alumno (D. Nunan 1996: 20).

El profesor va a tener tres papeles dentro del ECMT (M. Breen y C. Candlin 1980): el primero, ser el facilitador del proceso comunicativo; el segundo, participar; y el tercero, actuar como observador y alumno:

La función del profesor es como la del alumno, de corresponsabilidad. Pero a su vez, también ha de asumir las funciones de facilitador y organizador de los recursos, y de las ideas y sugerencias que puedan expresar los alumnos en relación con la elección del tema o área, de los objetivos, de las tareas y de cualquier otro aspecto negociable. También ha de hacer de animador del trabajo en los grupos y encauzarlo y/o reconducirlo cuando sea necesario. (C. C. Fuentes de la Rosa 1992: 152)

En la selección de los componentes lingüísticos, el profesor es el responsable absoluto y tendrá en cuenta muy especialmente la información obtenida de los alumnos.

El papel que adquiere el alumno será el de comunicador y realizador de acciones en la L2, para lo que necesitará adquirir poco a poco los contenidos y ser competente en todas las destrezas lingüísticas, además, adquiere las

habilidades suficientes para ser autónomo. En épocas previas, con el **método gramática-traducción** el alumno tan solo era capaz de leer, escribir, memorizar y producir (pero no interactuar). Posteriormente, con el método **audiolingual** el estudiante era un mero repetidor de la información (C. C. Fuentes de la Rosa 1992: 127 y 151). Sin embargo, con el enfoque comunicativo, asumirá el papel de comunicador:

El alumno es corresponsable de todas las determinaciones que puedan tomarse en la aplicación del programa y de gran parte de las que afectan al diseño de este, por medio de la negociación activa y decisoria en relación con el aprendizaje. Interviene en qué y cómo quiere trabajar; participa en la elección de los objetivos de comunicación y en la concreción de la tarea o tareas finales; aporta materiales de trabajo y comparte los procedimientos que se siguen. Asimismo, interviene en la evaluación continua y procesual de sí mismo, del grupo, de los materiales y del resultado.

(C. C. Fuentes de la Rosa 1992: 127 y 151)

La interacción entre profesor y estudiante, al igual que entre estudiantes, va a ser básica para el buen funcionamiento del ECMT.

### **3.2.3 La gramática en el enfoque comunicativo por tareas**

Como ya se ha comentado anteriormente, en el *enfoque comunicativo*, y más específicamente el que se vale de *tareas*, el foco en la competencia gramatical no es el objetivo primordial, sino que lo es la competencia comunicativa (A. Castañeda Castro 1988: 67, C. Kondo Pérez 1995: 225, J. M. Brucart 1996: 18, M. Canale y M. Swain 1996: 2, T. Cadierno 2010: 2). La competencia gramatical interactúa con las otras competencias: sociolingüística, discursiva, estratégica, sociocultural, social y comunicativa<sup>23</sup>. Sin la primera –la competencia gramatical– no se pueden adquirir las demás, pero sin las demás, la gramatical no tendría sentido. La enseñanza de gramática no está exenta de una problemática en torno a sus integrantes y a cómo debe ser llevada al aula:

---

<sup>23</sup> Las señaladas son las subcompetencias que integran la competencia comunicativa, de acuerdo con C. Kondo Pérez (1995), L. Bachman (1995) y A. García Santa-Cecilia (2000).



La *competencia gramatical*: se entiende que este tipo de competencia comprende el léxico y las reglas de la morfología, la sintaxis, la semántica de la oración gramatical y la fonología. [...] Con todo, la competencia gramatical siempre será una preocupación importante para todo enfoque comunicativo que incluya entre sus metas el enseñar a los alumnos a interpretar y expresar correctamente el significado literal de los enunciados.

(M. Canale y M. Swain 1996 b: 4)

El *MCER* (2002: 150) cuando describe el término *competencia gramatical* hace referencia a la graduación de la gramática y a la ordenación de sus componentes. El *MCER* incide en que el aprendizaje de la gramática no es lineal sino cíclico (esto sería una idea defendida también por la gramática cognitiva); este es el caso de los tiempos verbales, que por regla general no tienen un solo uso unívoco y se revisan continuamente en el aula. Todo conocimiento gramatical resulta inútil si solo se puede utilizar para resolver ejercicios estructurales y no en contextos comunicativos:

La *competencia gramatical*, la capacidad de organizar oraciones que transmitan significado es fundamental para la competencia comunicativa y casi todas las personas (aunque no todas) implicadas en la **planificación**, la **enseñanza** y la **evaluación** de la lengua, prestan mucha atención al control del proceso de aprendizaje para lograrlo. Esto generalmente supone la selección, la ordenación, la presentación paso a paso y la enseñanza mediante una repetición del nuevo material, comenzando con oraciones breves compuestas de una sola cláusula con las unidades que la constituyen representadas por una sola palabra (por ejemplo: Isabel es feliz) y terminando con oraciones complejas y subordinaciones, siendo su número, estructura y longitud ilimitados. Esto no excluye la temprana introducción de material complejo, como lo puede ser una fórmula fija [...].

(*MCER* 2002: 150)

Es muy significativa esta última afirmación, ya que algunos autores como D. Larsen-Freeman (2000: 12) destacan en sus estudios que hay alumnos que conocen las normas gramaticales, pero que no son capaces de comunicarse.

[La competencia gramatical es] el conocimiento de los recursos gramaticales de una lengua y la capacidad de utilizarlos.

(*MCER* 2002: 110)

Grammatical competence does not guarantee pragmatic competence (Olshtain and Blum-Kulka, 1985; Bardovi-Harlig and Hartford, 1990, 1993), there is also evidence that pragmatic development cannot proceed completely independently of grammatical development. (K. Bardovi-Harlig 2003: 25)

En la misma línea se encuentran los resultados del estudio de W. Littlewood (1981: 4) en los que se expone que el comunicador más eficiente en una lengua extranjera no es siempre la persona que mejor manipula las estructuras (la gramática), sino que es aquel que tiene más habilidad para procesar la situación comunicativa y seleccionar los parámetros con los que quiere dar su mensaje.

Para facilitar el proceso de aprendizaje del componente gramatical, se debe facilitar a los estudiantes contextos comunicativos reales, tal y como se ha visto cuando se han descrito las características del ECMT. De esta forma, el alumno será capaz de comunicarse de forma eficiente tanto en el canal oral como en el escrito.

Según el *MCER* (2002: 151), se espera –y se exige– que los estudiantes desarrollen su competencia gramatical de *forma inductiva*, mediante la exposición a material gramatical nuevo en textos auténticos e incorporando nuevos elementos gramaticales en textos especialmente compuestos para exponer su forma, función y significado. El nuevo *input* puede ir seguido de explicaciones, ejercicios y mediante la presentación de paradigmas formales (listados, tablas morfológicas, etc.). También se puede usar metalenguaje, apropiado al nivel. Pero todas estas actividades y explicaciones deben estar integradas en el proceso de aprendizaje en general (tareas comunicativas), no tan solo de aprendizaje de la gramática (tareas posibilitadoras) porque, de ser así, todavía estaría pendiente que la enseñanza fuera un acto de comunicación (J. P. Ruiz Campillo 2007: 58). Por lo tanto, no tendría justificación utilizar un enfoque por tareas y realizar “la hora de la gramática”, de forma independiente.

El desarrollo de la *competencia gramatical*, en un enfoque por presenta las siguientes características, de acuerdo con las propuestas de distintos investigadores (A. Castañeda Castro 1988: 70; M. Gómez del Estal y J. Zanón 1994: 91, M. Gómez del Estal y J. Zanón 1999: 85, M. Gómez del Estal 2004: 9; J. Lee y B. Van Patten ápuđ T. Cadierno 2010: 8):

- 1) La actividad presentada tiene que ser esencialmente interactiva y motivante.
- 2) La actividad pedagógica se dirige hacia la adquisición de funciones en general, de gran rendimiento y con proyección en numerosas funciones comunicativas.
- 3) Las actividades no deben consistir en ejercicios mecánicos, sino en actividades en donde el alumno deba prestar atención al significado del enunciado para poder realizar dicha actividad con éxito.
- 4) El aprendizaje de las nuevas reglas se consigue gracias a la reflexión y al uso. Esta reflexión tiene que ser alumno-alumno y no alumno-profesor (el profesor tiene el papel de organizador pero no de director).
- 5) Las reglas gramaticales deben ser expresadas en términos funcionales y estar lo más cerca posible del uso.
- 6) Los ejercicios planteados seguirán el enfoque comunicativo, y cada actividad irá especialmente dirigida a un punto concreto de la gramática.
- 7) Presentar una sola forma nueva (no todo un paradigma verbal, por ejemplo).
- 8) La atención del alumno debe ser dirigida conscientemente hacia la estructura lingüística en cuestión.
- 9) Empezar con estructuras básicas y después aumentar progresivamente el grado de dificultad.
- 10) El *input* ha de ser tanto oral como escrito.

- 11) Los alumnos deben trabajar con el *input* y no solo recibirlo pasivamente.
- 12) Las nuevas hipótesis creadas por los estudiantes para crear la regla definitiva debe ponerse en común, para confirmar su corrección.
- 13) El objetivo final de la actividad ha de ser hallar la regla más general y adecuada.

La última característica hace referencia a una parte del *Focus on Form* (FonF) que se ha trabajado en el apartado 2.7 de este bloque. Se pone el énfasis en la forma gramatical cuando es necesario para la resolución de la tarea y siempre acotando al máximo contexto comunicativo.

El *MCER* (2002: 151) se inclina hacia una enseñanza-aprendizaje de la gramática inductiva, ya que el enfoque inductivo favorece el aprendizaje autónomo y la responsabilidad del estudiante en la adquisición de la lengua fuera del ámbito de estudio formal y va más allá.

Téngase en cuenta que el objetivo final no es solo la gramática, sino que el estudiante sea capaz de *aprender a aprender* (R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert 1998: 439).

Se espera o se exige que los alumnos desarrollen su *competencia gramatical*:

- a) inductivamente, mediante la exposición a material gramatical nuevo en textos auténticos;
- b) inductivamente, incorporando nuevos elementos gramaticales, categorías, clases, estructuras, normas, etc., en textos especialmente compuestos para exponer su forma, función y significado;
- c) como b), pero seguido de explicaciones y ejercicios;
- d) mediante la presentación de paradigmas formales, tablas morfológicas, etc., seguido de explicaciones utilizando un metalenguaje apropiado en L2 o L1 y con ejercicios;
- e) pidiendo a los alumnos que formulen hipótesis, etc., y, cuando sea necesario, las reformulen, etc.

(*MCER* 2002: 151)

Para lograr una autonomía del aprendizaje de la gramática en el enfoque comunicativo, se deberían cumplir las siguientes premisas (F. Matte Bonn 1998a: 58-68):

- Distinguir claramente el elemento o mecanismo analizado de lo que aparece a su alrededor en los ejemplos propuestos.
- No limitarse a analizar los usos más comunes en oraciones sin contexto.
- No perderse en clasificaciones que no ayudan a entender el funcionamiento de la lengua desde la perspectiva de un extranjero.
- Dar cuenta del funcionamiento real de la lengua y no quedarse en descripciones demasiado vagas.
- Analizar la lengua desde una doble perspectiva: buscar el valor esencial de cada operador a mecanismo y estudiar los diferentes operadores o mecanismos contrastándolos entre sí.
- Debe dejar claro en todo momento las fronteras existentes entre la lengua y el mundo extralingüístico.
- Análisis contrastivos para ayudar a tomar conciencia a los alumnos de las analogías y diferencias en el funcionamiento de la lengua estudiada y la propia.

(F. Matte Bonn 1998a: 58-68)

Siguiendo las condiciones para una adquisición autónoma de la gramática, se debe poner énfasis en la forma lingüística pero teniendo en cuenta el contexto y limitando el estudio al uso específico en el ámbito concreto en que aparece (no se pueden adquirir todos los elementos que aparecen en *input*, a no ser que se secuencie su aprendizaje). No es necesario dar normas generales del tipo: “el subjuntivo se usa para deseos, hipótesis y condiciones irreales” (es contraproducente, ya que crea confusión, y no explica los usos reales de la lengua). Una vez adquirido el nuevo conocimiento, se puede poner en

contraste con el *intake*<sup>24</sup>, porque así podrá utilizar el recurso más adecuado a cada contexto.

Por último, no podemos olvidar que en estrecha relación con la enseñanza de la gramática en el ECMT se encuentran las aportaciones, vistas en este apartado del *Focus on Form*, concienciación gramatical, *input* comprensible y graduado, tendencia hacia la autonomía, y trabajo de la gramática de forma implícita e inductiva. Esta forma de aproximar la gramática a los estudiantes ha recibido diversas críticas, que son abordadas en el apartado siguiente.

### **3.2.4 Revisión crítica de la gramática en el enfoque comunicativo por tareas**

En primer lugar, conviene destacar las principales críticas atribuidas al enfoque comunicativo en general, para luego centrarnos en las que se refieren a su relación con la enseñanza/aprendizaje de la gramática. J. Zanón (1990) apunta las siguientes, vinculadas especialmente al ECMT:

- El diseño y desarrollo de unidades didácticas implica un elevado dominio técnico de las mismas por parte de los profesores.
- Los currículos por tareas se alejan de las especificaciones existentes respecto a los niveles mínimos de competencia en la L2 que debe garantizar el proceso educativo. Esto puede generar: rechazo o incompreensión acorde con las demandas sociales, formas de exámenes, niveles... y para evitar esto se podría caer en una gradación del currículo por tareas.
- Redistribución del papel de estudiantes y profesores. Ambos necesitan la adaptación hacia esta nueva función.
- La ausencia de libro sobre el que se ancle el desarrollo del curso representa un esfuerzo añadido tanto para los alumnos como para el profesor.

(J. Zanón 1990: 25)

---

<sup>24</sup> En el apartado 2.6. *Adquisición y aprendizaje*, se estudia el proceso entre adquisición y aprendizaje de L2.

Otras críticas se han centrado en el hecho de que el aprendizaje/enseñanza de una segunda lengua mediante el ECMT puede suponer no alcanzar los niveles mínimos de competencia:

Las metodologías de la enseñanza [...] han coqueteado con la gramática pero una tras otra se rinden a la evidencia de que no puede prescindir de ella, pues los profesores y los alumnos, a partir de una cierta edad, reclaman una sistematización de reglas para comprender y retener el uso lingüístico.

En la enseñanza tradicional de la lengua la gramática tenía la consideración de necesaria, aunque no estimada por los alumnos, que se quejaban de un aprendizaje memorístico de normas y excepciones. Más tarde, implícita en las metodologías audio-orales y audio-visuales, parecía ser una tradición anticuada de la que se podía prescindir. En la actualidad sigue siendo tachada de aburrida, quizás por desconocimiento de quienes la enseñan, pero considerada como mal necesario al que hay que consagrar ciertas horas. (C. Castro Castro 2006: 46)

Se ha instado a abandonar la gramática explícita y los ejercicios “descontextualizados” que servían para afianzar sus reglas, para basar la docencia, a menudo, en ambiguas situaciones de comunicación. (C. Castro Castro 2006: 39)

La mayor parte de los manuales de enfoque comunicativo usados en España, cuyos textos se agrupan temáticamente proporcionando un léxico acorde con las situaciones de comunicación [...] su utilidad suele verse reducida a satisfacer una rápida comprensión, ornamentada, a menudo, con preguntas de verdadero o falso, que tanto juego dan en la clase y que tan poco útiles son. (C. Castro Castro 2006: 42)

Las teorías sobre el lenguaje nunca lo son. Lo que importa es que los estudiantes se expongan a muestras de lengua apropiadas y que se les proporcionen actividades relevantes y motivadoras para ayudarlos a aprender. Esto es lo que hace el enfoque comunicativo. Creo que hay algo de cierto en esto, y ciertamente no deseo condenar de entrada el enfoque comunicativo solo porque su filosofía sea confusa. No hay duda de que su corazón está en el lugar adecuado, y que en algunos aspectos nos ha hecho mucho bien. Pero la confusión teórica puede llevar a la ineficiencia práctica.

(M. Swan 1985a: 11)

Si el profesor hace una prueba de nivel a los estudiantes y tras ella, estos consensúan con el docente los aspectos que se van a ver a lo largo del curso académico, el profesor puede empezar a diseñar el material, atendiendo el tema, los objetivos y los contenidos de cada una de las unidades didácticas, además debe incluir los niveles mínimos que aparecen en el *MCER* y en el *Plan curricular del Instituto Cervantes*, y las necesidades específicas que se deriven de la evaluación continua del curso. Poco a poco, según las necesidades de cada momento, se puede adaptar, añadir o eliminar contenidos que se verán a lo largo del curso. Por lo tanto, si el profesorado realiza estos pasos previos, no solo consigue abordar los contenidos mínimos, sino que también se refuerzan contenidos de niveles anteriores que todavía no han sido adquiridos, y algunos específicos de niveles posteriores, pero que sean absolutamente necesarios en situaciones comunicativas específicas por las características del grupo.

Seguir este proceso de confección mutua del programa de la materia, aspecto muy propio del ECMT, puede resultar chocante o llamativo para algunos estilos académicos de aprendizaje como pueden ser los asiáticos o rusos. Según nuestra experiencia, el primer choque viene dado por la ausencia de un libro o manual de soporte que les guíe a lo largo de todo el proceso de adquisición de la lengua. A ello se uniría el cambio del rol del profesor dentro del aula, quien ya no es el centro de atención ni quien ofrece las explicaciones gramaticales, ni quien realiza dictados o prepara pistas de audio para ejercitar la comprensión auditiva. El profesor tiene ahora el papel de guía del aprendizaje, y traslada el protagonismo a los estudiantes para se comuniquen en el aula. Este cambio también supone un mayor grado de implicación del profesorado en el diseño de actividades, pues siempre deben estar adaptadas a las necesidades específicas del grupo en cada momento.

Un programa lingüístico organizado en torno a funciones comunicativas puede resultar desorganizado desde el punto de vista de la gramática. Aun más, esta aparente falta de organización gramatical puede tener consecuencias más serias para la eficacia del aprendizaje de lenguas en las fases iniciales de su estudio en los estadios más avanzados:



Somos de la opinión de que un enfoque comunicativo basado en funciones sobre todo aquel cuyas unidades vengan organizadas y etiquetadas en conexión con funciones comunicativas cuenta con mayor probabilidad de motivar más al aprendiz que un enfoque comunicativo con base gramatical sobre todo aquel cuyas unidades vengan organizadas y etiquetadas por referencia a las formas gramaticales.

(M. Canales y M. Swain 1996b: 7)

La siguiente parte de esta tesis doctoral, el bloque II, se dedica a la elaboración de las unidades didácticas siguiendo el ECMT. Este bloque I ha pretendido establecer las bases teóricas que posibilitan el diseño del material, en el que se ha puesto especial atención a las críticas referenciadas en este último apartado para poder evitar los aspectos negativos señalados por algunos autores. Como se podrá apreciar en el diseño de los materiales didácticos elaborados, se dan cita todos los procesos cognitivo-didácticos explicados en este primer bloque como son: el *Focus on Form*, la concienciación gramatical, el *input* comprensible y graduado teniendo en cuenta las necesidades del grupo de estudiantes en cuestión y siempre teniendo presente que el objetivo primordial es la comunicación (tanto oral como escrita).



# **BLOQUE 2**

---

Análisis y resultados  
de un estudio de campo:  
el componente gramatical  
en clase de E/LE



#### 4. Motivación del estudio de campo

En el *bloque I* se ha visto el marco teórico de la didáctica de la gramática en la enseñanza del español como lengua extranjera. En este *bloque II*, se presenta un **estudio de campo** en el que se ha realizado un experimento didáctico. Dado que nuestro objetivo era analizar y evaluar el componente gramatical en el enfoque comunicativo mediante tareas, se ha diseñado un mismo curso de *Español económico y empresarial*, con dos aproximaciones gramaticales diferentes. La asignatura sobre la que se ha realizado el estudio de campo se ha impartido en dos grupos distintos, por lo que ha sido muy sencillo trabajar en uno de ellos la gramática de forma **explícita** y en el otro de forma **implícita**. En este bloque se presentan los aspectos en los que se ha basado nuestra investigación y los resultados arrojados a la luz del análisis de los datos.

No tenemos constancia de **que exista ningún estudio empírico** en el que se analice con profundidad y contrastivamente el proceso de adquisición de la gramática de forma explícita y de forma implícita, en el ámbito del Español como Lengua Extranjera<sup>25</sup>. La motivación de la presente tesis doctoral reside el interés que puede suponer de un análisis real de datos representativos en el que se observe cuál de las dos metodologías de enseñanza de la gramática ofrece mejores resultados en el aprendizaje de la gramática.

A lo largo de este *Bloque II* desarrollaremos los puntos básicos de la puesta en práctica de este análisis empírico. En concreto nos centraremos en:

- **Descripción del alumnado y de la asignatura.** Se trata de dos grupos de estudiantes matriculados en la asignatura 15667 *Español económico y empresarial* en el curso 2011/2013. Esta asignatura está integrada en el plan de estudios de las carreras de *Graduado europeo en Dirección de empresas (GEDE) 2003* y *Graduado en Economía Europea (GEE) 2003*, y se imparte en

---

<sup>25</sup> Existen estudios como el de J. Zanón, M. Gómez del Estal, J. M. Alba, A. Sánchez, P. García y A. Pastor (1994) en el que se trabajan tan solo dos unidades didácticas, en otros idiomas como L2, como en inglés (H. Widodo 2006) o en francés (D. Simard, J. Gladis, 2008) pero se limitan al estudio de pocas actividades.

la Facultat d'Economia de la Universitat de València, cuya docencia está ligada al Departamento de Filología Española.

- **Metodología y material utilizado en clase.** Se describen los materiales diseñados para cada uno de los grupos. Se ha optado por utilizar el enfoque comunicativo mediante tareas (ECMT), ya que se adapta a las necesidades específicas de los alumnos y se cubre el programa propuesto.

- **Análisis de las actividades y de los resultados en cada uno de los grupos.** Para la asignatura objeto de nuestro estudio se han desarrollado actividades para que ejerciten todas las destrezas lingüísticas. Presentaremos estas actividades y posteriormente, los resultados de evolución de cada grupo, de acuerdo con el enfoque metodológico de la actividad.

- **Actuación docente en el aula.** Junto con el análisis de la materia y del aprendizaje de los estudiantes, también es necesario observar la actuación del tercer agente del aprendizaje: el profesor. Este ha seguido el enfoque comunicativo mediante tareas y ha propuesto las actividades de forma inductiva en uno de los grupos, y en el otro de forma deductiva, para contrastar los resultados del proceso de aprendizaje. Con la finalidad de poder analizar cómo ha sido el papel del profesor en la clase, se han grabado en vídeo todas las clases, así, *a posteriori*, se ha dejado constancia del rol del docente, y existe material para poder analizar la actuación del alumnado, así como el proceso de adquisición de la lengua.

- **Pruebas objetivas.** La evaluación del aprendizaje es una de las formas más significativas de conocer cómo y cuánto han aprendido los estudiantes. Expondremos los resultados de las diversas pruebas que se han llevado a cabo a lo largo del curso y se contrastarán cuantitativamente. Después de cada dos unidades, de las seis que constituye la asignatura, se han realizado pruebas para controlar si el aprendizaje ha sido efectivo. Se han analizado los resultados de las pruebas, que confirman la diferencia entre el *intake* asimilado en el grupo con aproximación a los contenidos de forma explícita y el segundo grupo, en el que se ha producido un acercamiento implícito a la gramática.

## 5. Característica del grupo de estudiantes y diseño del curso objeto de análisis

### 5.1 Perfil del alumnado y de la materia

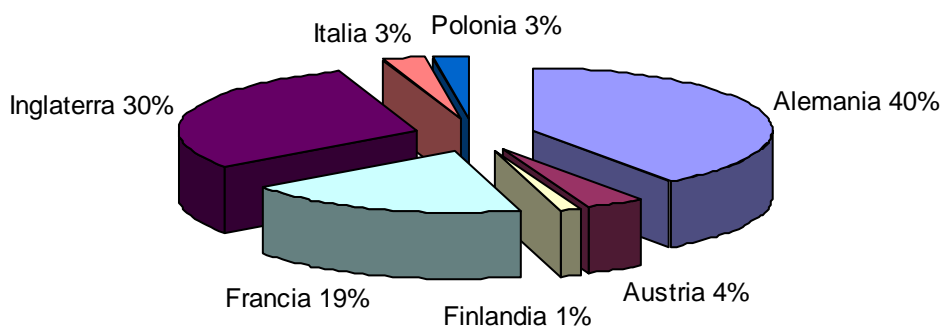
Para poder realizar una investigación sobre el proceso de aprendizaje de la gramática se necesitaba no solo diseñar una serie de material didáctico sino que llevar al aula ese material, de modo que obtuviéramos resultados empíricos del contraste entre dos grupos (gramática explícita y gramática implícita).

Por nuestra condición de profesores universitarios teníamos la posibilidad de llevar a cabo el análisis en aulas universitarias. Una primera lección se centró en desarrollar el experimento entre una de las dos universidades: bien en el *Centre d'Autoaprenentatge de Llengües (CAL)*, dependiente del *Servei de Llengües i Terminologia* de la Universitat Jaume I (UJI) de Castelló de la Plana, bien en los planes de estudios reglados de la Universitat de València. En el primero de los centros el perfil de los grupos de estudiantes era bastante homogéneo: estudiantes/ investigadores universitarios de cualquier área de conocimiento; los cursos de español eran de carácter general, de nivel A1, A2, B1, B2 o C1. Por su parte, en la Universitat de València, el perfil eran alumnos de programas de intercambio internacional de estudios y el nivel de lengua era también bastante homogéneo. En ambas instituciones el enfoque didáctico empleado era el enfoque comunicativo por tareas.

Tras estudiar los perfiles de ambos grupos, consideramos como mejor opción realizar la investigación con los estudiantes de Valencia, debido al número total de estudiantes inscritos (75 personas) en la asignatura *Español económico y empresarial* y a la posibilidad de poder impartir el mismo temario a dos grupos diferentes de estudiantes (desde una perspectiva gramatical diferente). El hecho de tener un número tan elevado de alumnos, facilita la recogida de muestra tanto cualitativas como cuantitativas para realizar nuestro estudio, y posibilita que la información recogida sea significativa.

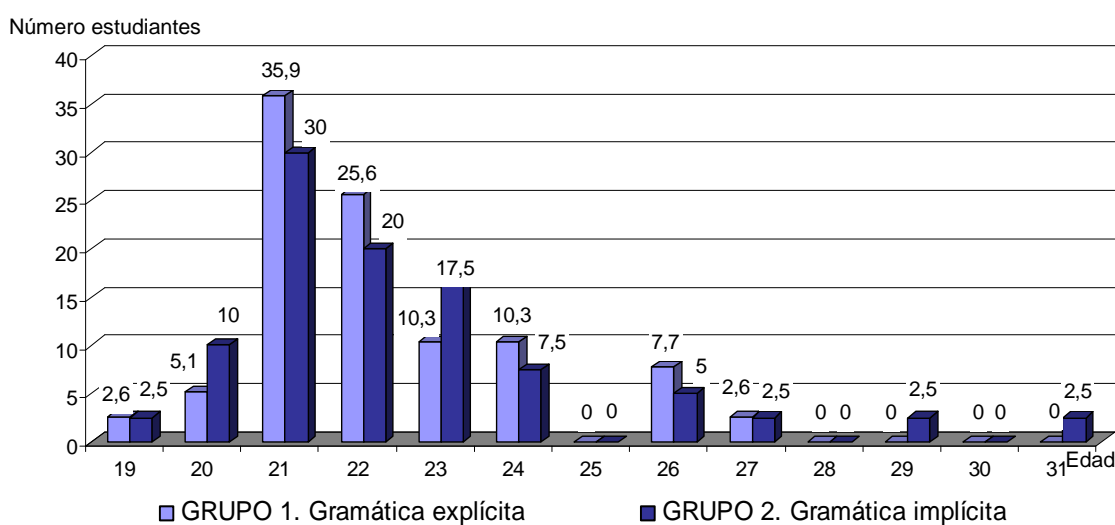
Veamos, en primer lugar, las características del alumnado de la asignatura objeto de nuestro estudio empírico, *15667 Español económico y empresarial*. El alumnado estaba dividido en dos **grupos** heterogéneos en cuanto a carrera de estudios, nacionalidad, programa de intercambio y edad. En cada uno de los grupos se trabajaba tres horas semanales, repartida en dos sesiones de hora y media. En el primer grupo estaba compuesto por 34 estudiantes y en el segundo grupo había 41 alumnos.

Los dos grupos sobre los que se trabajó eran heterogéneos en cuanto a **nacionalidades**, aunque todos ellos eran europeos. Estos son los países de los que provienen los dos grupos de estudiantes:



Gráfica 1. Nacionalidad de los estudiantes

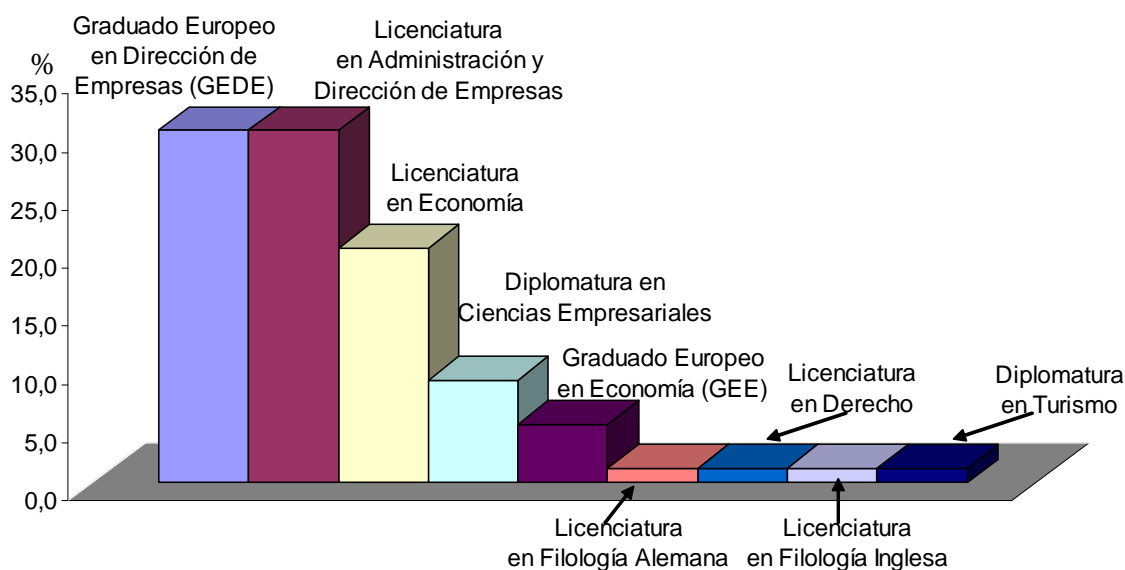
En cuanto a la **edad**, tenían entre 19 y 32 años, si bien es cierto que el 75% de los estudiantes estaban en la franja de los 20 a los 23 años.



Gráfica 2. Edad de los estudiantes



Si nos referimos a la carrera universitaria que estaban estudiando en España, la gran mayoría estaba vinculada directamente a la materia que se imparte. Para ellos el estudio de la **lengua** era **instrumental**, y no solo útil. En muchos casos les resultaba absolutamente necesario que conociera para poder encontrar un trabajo dentro de su ámbito de estudios o para promocionar dentro de la empresa. Solo hay un 5% que realizaban otros estudios y, por lo tanto, para ellos la lengua estaba mucho menos ligada a las variantes sociales.

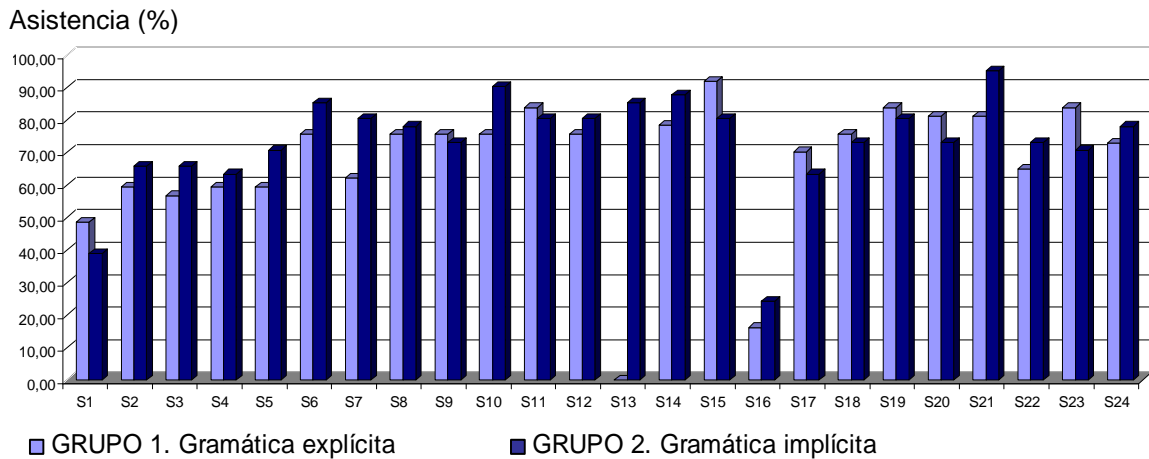


Gráfica 3. Estudios universitarios que están cursando los alumnos

La **asignatura 15667 Español económico y empresarial** se cursa durante el segundo semestre (de febrero a junio) y administrativamente, consta de un módulo teórico de 4,5 créditos y otro práctico de 4,5 créditos, aunque se ha impartido siguiendo una metodología integrada de la teoría y de la práctica en todas las sesiones. Los alumnos que han estado durante este curso académico en el primer semestre pudieron matricularse también de la asignatura *15666 Introducción al español económico y empresarial*. Un 90% de los estudiantes de *Español económico y empresarial*, han hecho el curso del primer semestre. El 10% restante son nuevas incorporaciones<sup>26</sup> de estudiantes que inician el curso en España durante el segundo semestre.

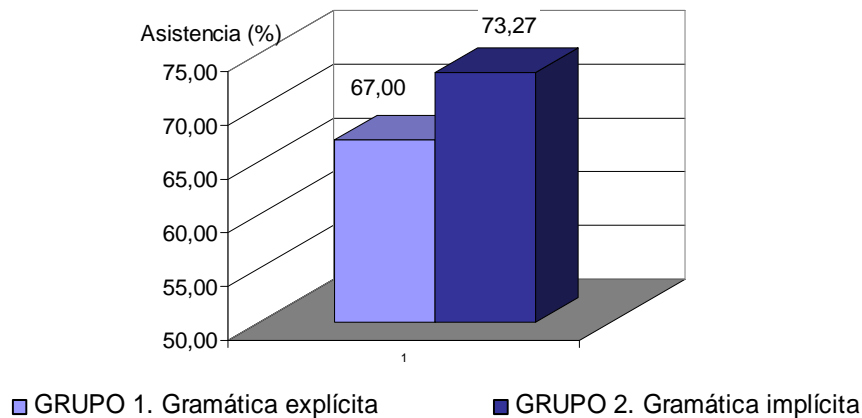
<sup>26</sup> El motivo por el que hemos realizado el análisis del componente gramatical a partir de la unidad 3, responde a que el grupo era demasiado heterogéneo y necesitábamos tener dos

La **asistencia** a la clase no era obligatoria, ya que la asignatura formaba parte de los estudios de licenciatura, se muestra a continuación el registro de asistencias de los alumnos a cada una de las 24 sesiones impartidas durante el curso:



Gráfica 4. Porcentaje de asistencia por sesiones

Si se observa la información relacionada a la media de asistencia de cada uno de los grupos, los datos arrojados son los siguientes:



Gráfica 5. Media de asistencia por grupos

El porcentaje de asistencia del grupo de gramática implícita es mayor, por lo que indica una mayor motivación en el seguimiento de la asignatura.

---

grupos homogéneos para que los resultados que se desprendieran de las tareas, actividades, evaluaciones, etc. fueran significativos y no productos de la casualidad.

Todos los estudiantes tenían conocimientos previos de español, pero antes de estudiar en Valencia no habían realizado ningún curso de español específico de español para los negocios, ni de español económico. Los alumnos tenían diferentes ritmos y estilos de aprendizaje y el nivel de conocimiento del idioma no era homogéneo. El primer día de clase realizaron una **prueba de nivel**. Antes de empezar el curso necesitábamos su nivel de lengua, así como conocer las necesidades específicas –gramaticales y léxicas– que tenía cada uno de los grupos. Una vez conocidos estos detalles, pudimos reorganizar el material de clase y diseñar material nuevo<sup>27</sup>.

La media de preguntas respondidas correctamente en la prueba de nivel inicial fue la siguiente:

	Grupo 1 (Gramática Explícita)	Grupo 2 (Gramática Implícita)
Gramática	52,1%	48,6%
Vocabulario	48,6%	45,4%

Tabla 2. Resultado de la prueba de nivel

El nivel de partida de los dos grupos en cuanto a conocimiento tanto de gramática como de vocabulario es prácticamente el mismo, aunque se aprecia una ligera inferioridad en los resultados el grupo 2, en las dos competencias.

Para la elaboración de la prueba de nivel se seleccionaron aspectos gramaticales y de vocabulario correspondientes al nivel B2 del MCER, que está previsto que adquieran los alumnos de esta asignatura. Por lo tanto, el resultado de aproximadamente el 50% de la puntuación total, indica que sería necesario trabajar los puntos gramaticales presentados en la prueba de nivel, ya que todavía no han sido adquiridos por los estudiantes.

Una vez obtenidos los datos, tomamos la decisión de trabajar con el grupo 1 la **gramática explícita** (llamaremos a este grupo a partir de ahora **GE**) y con el grupo 2 la **gramática implícita** (desde ahora **GI**). Pensamos que sería más

<sup>27</sup> En el § 5.3. *Materiales didácticos de la asignatura* se explican los criterios de elaboración y los objetivos.

interesante trabajar con el método inductivo en el grupo 2, ya que ha demostrado una inferioridad de conocimientos gramaticales, y el objetivo de esta tesis era analizar la adquisición del componente gramatical.

Para el análisis de los datos solo se ha atendido a la adquisición de la gramática, y no al resto de habilidades y competencias, como por ejemplo la léxica. De ahí que el diseño de los materiales coincida en todo excepto en la presentación, desarrollo y enseñanza de la gramática.

## **5.2 Metodología de enseñanza**

### **5.2.1 Enfoque comunicativo mediante tareas**

Evidentemente, la metodología empleada para la impartición de la asignatura ha sido el **enfoque comunicativo por tareas**, por ser nuestro objeto principal de investigación. El ECMT además, nos ha permitido de forma muy flexible poder adaptar el proceso de aprendizaje a las necesidades específicas de cada grupo. Además la asignatura *Español económico y empresarial* es idónea para la aplicación del enfoque comunicativo, ya que las tareas que se plantean al finalizar cada unidad van dirigidas hacia una actividad final, en la que se tienen que usar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la unidad. Por lo tanto, en esta asignatura, los estudiantes son muy conscientes de la utilidad de los contenidos aprendidos durante el curso, lo cual potencia su motivación por seguir el curso e implicarse en el proceso de aprendizaje. Por su parte, el profesor va ofreciendo a los alumnos a lo largo del semestre unas herramientas de reflexión para que puedan *aprender a aprender* y, por lo tanto, también así desarrollan su autonomía.

En definitiva, las bases de nuestros materiales han seguido el enfoque comunicativo. En este sentido, conviene recordar su descripción, en palabras A. García Santa-Cecilia (2000):

El conjunto de ideas y principios que constituye un modo particular de entender la enseñanza y el aprendizaje de la lengua extranjera a partir de los siguientes rasgos generales: importancia del uso de la lengua con fines comunicativos; consideración del alumno como eje del currículo; énfasis en el desarrollo de la competencia comunicativa;

consideración de las necesidades y de las expectativas del alumno con respecto al aprendizaje; énfasis en la negociación de significados en el uso de la lengua; importancia del desarrollo de la autonomía del alumno; importancia de la dimensión sociocultural relacionada con la lengua; desarrollo de la enseñanza y del aprendizaje mediante la potenciación de las capacidades de los alumnos.

(A. García Santa-Cecilia 2000: 222)

Asimismo, la orientación de nuestros materiales se ajustan también plenamente al concepto de tarea:

Conjunto de ideas y principios que fundamenta un modo de entender la enseñanza y el aprendizaje basado en procedimientos metodológicos que se orientan hacia la realización por parte del alumno de series de actividades relacionadas entre sí en función de un objetivo último de carácter comunicativo

(A. García Santa-Cecilia 2000: 223)

Tras cada una de las seis unidades didácticas de la asignatura los alumnos tenían que ser capaces de realizar una tarea, relacionada con el objetivo principal de cada unidad, en ambos grupos se trabajaron las mismas tareas, independientemente del enfoque gramatical. Asimismo, también se propuso un proyecto final de semestre/ curso. Para llevar a cabo las diversas tareas, a lo largo de las unidades didácticas se iban facilitando al estudiante las herramientas necesarias (destrezas lingüísticas y ampliación de la competencia gramatical, léxica, sociocultural, discursiva, estratégica...).

Estas han sido las tareas realizadas por los estudiantes de los grupos de investigación:

Unidad 1. Escribir un artículo para un diario económico, sobre las empresas y la economía española vs. el mismo tipo de empresas en el país de origen del estudiante.

Unidad 2. Representar un diálogo, que tiene lugar en un banco, en el que se pide información para poder invertir los ahorros.

Unidad 3. Establecer las normas de prevención de riesgos laborales de la empresa.

Unidad 4. Crear una estrategia de promoción de la franquicia.

Unidad 5. Crear, en parejas, una franquicia. Elaborar un dossier con el proyecto para abrir su propia franquicia y realizar una presentación oral del trabajo.

Unidad 6. Reescribir textos en los que se cuenta la situación actual con los impuestos y leer noticias de periódicos relacionados con la economía y los impuestos.

Tarea final. Presentación y justificación del estudio de viabilidad de creación de la empresa (caso práctico de una franquicia).

En el *bloque I* hemos analizado las bases del enfoque comunicativo mediante tareas (§ 3.2. *El enfoque mediante tareas*), ahora se muestra un ejemplo de cómo se ha preparado una unidad de nuestra programación didáctica, nos basamos en la propuesta S. Estaire y J. Zanón (1994), para la elaboración de unidades didácticas mediante tareas.

**PASO 1.** *Selección del tema central, teniendo en cuenta los intereses, las experiencias y el nivel del grupo. De esta forma se asegura la motivación del alumnado desde el primer día del curso, ya que son temas que les afecta directamente porque les son cercanos, y ellos mismos han elegido. Se sentirán implicados en el proceso de aprendizaje desde la primera toma de contacto en el aula.*

Temas o centros de interés de *Español económico y empresarial*: las empresas españolas, la banca y el dinero, los riesgos laborales y la salud; el marketing, la publicidad y las ventas; la puesta en marcha de una franquicia; los impuestos.

Tema de interés para la unidad didáctica: *la banca y el dinero*

Nivel del grupo: según los resultados de la prueba de nivel, el nivel general del grupo es un B1.2, y a lo largo del semestre deben adquirir el nivel B2.

Experiencias: el primer día de clase, antes de pasar el programa de curso a los estudiantes, se hace una lluvia de ideas sobre qué es lo que piensan que van a estudiar a lo largo del semestre y qué es lo necesario para poder crear al final de curso una franquicia. Como el profesorado conoce las herramientas necesarias, orienta a los estudiantes para que digan cuáles van a ser los elementos que necesitarán adquirir durante su estancia en Universitat de València. Una de las cosas que necesitarán para abrir su propia franquicia es dinero, bien dinero que ya posean o que deban pedir a un banco o a una caja de ahorros, por lo tanto, el tema *la banca y el dinero* les va a resultar de interés.

Motivación: los recursos y contenidos que vayan adquiriendo a lo largo del curso los van a necesitar a corto plazo, para realizar una tarea final

de la unidad; y a largo plazo para poder elaborar el proyecto de apertura de una franquicia. Además no son conceptos que van a trabajar aisladamente, sino en parejas, por lo que incrementa el grado de motivación.

**PASO 2.** *Planificación de la tarea final<sup>28</sup> (o tareas finales). Se diseña empezando por el final del proceso, sin haber decidido aun los otros componentes. Esto permite dar a la unidad el carácter de un trabajo orientado a un objetivo (de organización, de análisis y de globalidad); se da sentido a los contenidos (se rompe la dinámica de acumulación de bloques con poca relación entre sí); y se desarrollan cualidades en los alumnos como la organización, la orientación, la confianza y la autoevaluación.*

Tarea final de la unidad: realizar un diálogo que tiene lugar en un banco o caja de ahorros. En el diálogo se pide información para invertir el dinero ahorrado en la creación de una franquicia, por ejemplo la petición de un préstamo para poder pagar los primeros gastos.

Tarea final de curso: informe sobre cómo abrir la franquicia que los estudiantes deseen, y su viabilidad.

Gracias a las unidades didácticas los alumnos tendrán los elementos básicos necesarios para elaborar sus trabajos, pero como se pretende que los estudiantes reflexionen y busquen información por sus propios medios, se intenta dar las herramientas necesarias, pero no la información final, para que los alumnos tengan que buscar y seleccionar sus propias fuentes.

Los estudiantes tienen que elaborar un diálogo, y representarlo delante del profesor (sin ser leído). Esto servirá para que los estudiantes puedan interiorizar los conceptos básicos aprendidos durante la unidad.

**PASO 3.** *Especificación de los objetivos de la unidad, siguiendo los objetivos del plan de la institución. Se trabaja sobre la base de las habilidades o destrezas lingüísticas: comprensión auditiva, comprensión lectora, expresión oral, expresión escrita, interacción oral e interacción escrita. También se pueden especificar objetivos relacionados con el desarrollo de valores, actitudes y capacidades. Este punto se verá complementado con los pasos 4 y 5.*

---

<sup>28</sup> Utilizamos en este caso los términos *tarea* y *ejercicio* como sinónimos, pero por norma general nos referimos a *tarea* como actividad en la que tenemos un objetivo no puramente gramatical o léxico pero en el que intervienen las competencias lingüísticas. Como *ejercicio* entendemos la actividad empleada para reforzar una competencia lingüística o una habilidad (CO, CE, EO, EE o IO).

La *Universitat de València* no tiene un programa relacionado directamente con la asignatura *Español económico y empresarial*, ya que los profesores gozan de libre cátedra, esto es, pueden adaptar el currículo que se impartirá en clase a las necesidades específicas del grupo. Para la elaboración del **materi al didáctico** se han tenido en cuenta las programaciones de cursos anteriores, tanto de español, como de inglés, alemán y francés económico, que también se imparten en la *Facultat d'Economia*; y se ha reelaborado el programa en función de las necesidades del alumnado y del contenido que debían adquirir.

Objetivo de la unidad: ser capaz de realizar todo tipo de gestiones en una entidad bancaria o a un empresario.

Comprensión auditiva: mirar el vídeo sobre “*Un viaje por la historia del dinero*” del programa de televisión *Saca la lengua*, de RTVE, en el que aparecen algunas frases hechas y su significado. Del mismo programa hemos extraído otro fragmento, en el que trabajaremos la pregunta que hace la presentadora “¿*Qué harías si fueras rico?*”. Con otro fragmento, se trabajan expresiones relacionadas con “*no tengo dinero*”. Se observa un fragmento de telediario, deben reconocer a la presentadora que está hablando sobre la entrada del euro, la presentadora era Letizia Ortiz.

Comprensión lectora: reordenar las frases de un diálogo entre dos personas que están en el banco, una de ellas quiere pedir un préstamo. Leer un artículo de una revista “¿*El dinero da la felicidad?*”. Lectura rápida un artículo periodístico “*El Banco de España evaluará a los socios de las cajas para blindar ‘una gestión sana’*” y definir algunos conceptos que están en negrita. Texto jurídico: contrato de arrendamiento de un local.

Expresión oral: expresar la opinión sobre si el dinero da la felicidad. Actividades por parejas: llegar al significado de determinado concepto, lluvia de ideas de términos relacionados con la banca, diferencias entre *banco* y *caja de ahorros*. Representar el diálogo que habrán escrito.

Expresión escrita: los estudiantes deben completar un listado de palabras a las que les falta alguna letra. Escribir el guion de un diálogo que representarán.

**PASO 4.** *Especificación detallada de los contenidos para la realización de las tareas finales. Se basa en el plan oficial de la institución, en el caso de que exista. Por cada bloque se siguen estos pasos:*



- ✓ Selección de los aspectos temáticos que se quieren tratar (de forma que se ajusta la unidad en función del nivel, de los contenidos, los materiales).
- ✓ Selección de los contenidos lingüísticos, solo se tratarán los aspectos que por el contexto sean relevantes en el uso comunicativo.
- ✓ Se seleccionan los contenidos funcionales, gramaticales, léxicos y culturales.

Si aplicamos este *paso 4*, al diseño de material, por ejemplo de la unidad 2 *La banca y el dinero*. Los contenidos que se establecieron fueron los siguientes:

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Informar sobre modalidad de pago Pedir valoración Expresar desconocimiento Pedir un favor	Posesivos: <i>Es mi dinero. / Es dinero mío.</i> Expresiones fijas: exclamativas ( <i>¡Madre mía!, ¡Dios mío!</i> ) y fórmula fija formal ( <i>Muy señor mío</i> ) Cuantificadores propios: Numerales (Partitivos: <i>mitad, tercio, doceavo</i> ; multiplicativos: <i>doble, triple</i> ) Pronombres relativos: <i>que, el que / la que / los que / las que / lo que, quien / quienes,</i> Oraciones subordinadas adjetivas o de relativo: especificativas y especificativas Oración condicional: <i>Si tuviera dinero, no pediría una hipoteca.</i> Pretérito Imperfecto de subjuntivo Nexos y preposiciones de lugar: <i>donde, desde, de, hasta</i> Nexos de modo: <i>como y según</i> Nexos causales: <i>porque, debido a que, ya que, puesto que</i>	El banco y la banca Banco y caja de ahorros Operaciones bancarias más habituales Frases hechas: <i>estar en números rojos, estar sin blanca...</i> Tipos de pagos El préstamo Números	El sistema bancario español Monedas de los países hispanos <i>bolívar</i> (Venezuela), <i>colón</i> (Costa Rica), <i>córdoba</i> (Nicaragua), <i>lempira</i> (Honduras), ...

Los contenidos que se establecieron a partir de los resultados de la prueba de nivel que se realizó el primer día y de la necesidad de mejora de algunos aspectos que se observaron durante la realización de la *unidad 1*. Después, a

lo largo de la unidad 2 también aparecieron dudas, como por ejemplo *los números* (que es un contenido de nivel A1) y que también se revisó en clase.

**PASO 5.** *Planificación de las tareas comunicativas y posibilitadoras necesarias para la consecución de la tarea final. Se gradúa el trabajo dedicado a aprender, a analizar contenidos y al uso comunicativo. Como se ha explicado anteriormente<sup>29</sup>, las tareas comunicativas enseñan a hablar, entender, leer y escribir con fluidez y desarrollan procesos psicolingüísticos que permiten usar la nueva lengua con seguridad; y las tareas posibilitadoras ponen su centro de atención en la enseñanza de aspectos gramaticales, léxicos... .*

<b>TAREAS COMUNICATIVAS</b>	<b>TAREAS POSIBILITADORAS</b>
(Descritas en el paso 3, en relación con las cuatro destrezas comunicativas)	Reescribir un texto en el que deben utilizar palabras derivadas: <i>invertir, inversión, inversor, invertido</i> .  Ver un fragmento de un programa de televisión, y por el contexto deben intentar adivinar el significado de las frases hechas, dichos y metáforas del ámbito económico.  Representar diálogos en el banco con los empleados: <i>abrir una cuenta, solicitar préstamo, pedir una hipoteca...</i>  En parejas. En un mapa del mundo deben situar el nombre de las monedas en los países de habla hispana.  Plantear hipótesis sobre qué hacer si se tiene o no se tiene dinero: <i>si tuviera dinero, no pediría una hipoteca</i> .  Relacionar hechos, teniendo en cuenta la expresión del lugar, del modo o de la causa.

**PASO 6.** *Evaluación del aprendizaje. Permite modificar y graduar la marcha del trabajo. Se distinguen dos niveles de evaluación:*

---

<sup>29</sup> Vid. § 3.2.1. *Tipos de tareas y diseño*

- ✓ *Evaluación continua sobre la marcha (permite regular el trabajo y hacer ajustes alargando, recortando o añadiendo tareas a medida que se desarrolla la unidad didáctica).*
- ✓ *Evaluación final de la unidad, no es necesariamente un examen, puede ser simplemente una actividad en la que quede demostrada que se han adquirido los conocimientos (por ejemplo: escenificar por parejas un diálogo, elaborar un tríptico informativo...)*

La unidad consta de un total de seis sesiones de clase, tres semanas de curso. Durante cada sesión el profesor atiende a las dificultades y necesidades, así como a las deficiencias específicas de los alumnos y puede revisar, añadir o reformular actividades para ser vistas en la siguiente sesión de clase, o bien para ser trabajadas en el Aula virtual del curso, si son pocos alumnos quienes necesitan el trabajo extra para poder asimilar los contenidos.

La prueba final de evaluación de los objetivos y contenidos de la unidad es la representación de un diálogo entre dos personas. El objetivo del diálogo será solicitar información en el banco sobre diversas gestiones, por ejemplo, pedir un préstamo o invertir el dinero. En este diálogo deberán aparecer los contenidos trabajados durante esta unidad.

En la propia elaboración del guion del diálogo los estudiantes se autoevalúan, pues son conscientes del vocabulario y las estructuras que han asimilado y de las carencias que tienen. Por lo tanto, el trabajo les permite la autocrítica y perfecciona el trabajo realizado por el profesor durante la clase, ya que también pueden ampliar los conceptos vistos en clase. Asimismo, al finalizar esta unidad y junto con la siguiente, se realiza una prueba objetiva, que informativa cuantitativamente del aprendizaje del alumno.

Como se puede observar, en el *enfoque comunicativo por tareas*, la competencia gramatical no es el objetivo primordial sino que prevalece la competencia comunicativa (A. Castañeda Castro 1988: 67, C. Kondo Pérez 1995: 225, J. M. Brucart 1996: 18). La competencia gramatical interactúa con las otras competencias: sociolingüística, discursiva, estratégica, sociocultural, social y comunicativa<sup>30</sup>, aunque sin la gramatical no se pueden adquirir las demás. En definitiva,

---

<sup>30</sup> Se han combinado las competencias propuestas por C. Kondo Pérez (1995) con las apuntadas por A. García Santa-Cecilia (2000).

El enfoque [por tareas] está basado en la resolución de problema. En este método el análisis de necesidades parte no de un estudio lingüístico, sino de la realidad en la que está implicado el estudiante. La tarea implica un lenguaje comunicativo.

(R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert 1998: 435)

Por lo tanto, cuando se plantea la resolución de una tarea, se enmarca en un contexto real. Aunque pudiera pensarse lo contrario, resulta más complejo para los estudiantes de lenguas resolver este tipo de tareas que realizar actividades clásicas de aprendizaje de lenguas, puesto que en la resolución de tareas de la vida real se integran herramientas funcionales, léxicas, culturales, y por supuesto, gramaticales.

### **5.2.2 Dos enfoques en contraste: gramática explícita e implícita**

#### **a) Gramática explícita y gramática implícita**

Como se ha señalado, se han trabajado, los mismos contenidos gramaticales en dos grupos distintos; en uno se ha seguido una metodología implícita y en el otro grupo, explícita. En los *Anexos III* y *IV* de la tesis se puede encontrar el material diseñado para impartir la asignatura, y que se puso a disposición de los estudiantes en el Aula Virtual. Los aspectos gramaticales más importantes vistos a lo largo del semestre, son de nivel B2 (Consejo de Europa 2002 e Instituto Cervantes 2006), si bien es cierto que ocasionalmente se han revisado contenidos que ya debería conocer, porque corresponden a niveles anteriores.

Los **puntos gramaticales** más significativos, estudiados a lo largo de todo el semestre han sido<sup>31</sup>:

- Acentuación.
- Pronombres relativos.
- Futuro compuesto.

---

<sup>31</sup> En los *Anexos III* y *IV* se encuentran detallados los objetivos, contenidos y tarea final de cada una de las unidades.

- Presente de subjuntivo.
- Pretérito imperfecto de subjuntivo.
- Pretérito pluscuamperfecto de subjuntivo.
- Imperativo afirmativo e imperativo negativo.
- Oraciones subordinadas adjetivas o de relativo.
- Oraciones causales.
- Oraciones condicionales.
- Oraciones comparativas.
- Oraciones finales.
- Oraciones modales.
- Oraciones pasivas.
- Oraciones temporales.
- Estilo indirecto.

Dependiendo del grupo al que iban dirigidas las actividades, hemos formulado las tareas siguiendo el método deductivo o el método inductivo, es decir gramática implícita (GI) y gramática explícita (GE)<sup>32</sup>. Se considera aprendizaje *implícito* cuando el individuo no es consciente de que está aprendiendo (R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert 1998: 434; J. Aguado-Orea y M. Baralo 2007: 126). La *gramática explícita* «se basa en la explicación de las reglas por parte del profesor y se adquiere conscientemente» (R. M. Rodríguez Abella y M. Valero Gisbert 1998: 434).

Para analizar detalladamente cómo se ha llevado al aula las actividades según cada uno de los métodos, se toman como ejemplo ilustrativo las actividades de nuestro material dirigidas al aprendizaje del *futuro compuesto* y del *estilo*

---

<sup>32</sup> En el apartado § 2.2. *Gramática explícita vs. gramática implícita*, del bloque I se explican con más detalle los dos acercamientos a la gramática. Han sido estudiados, entre otros, por M. Gómez del Estal y J. Zanón (1996), V. Salazar (2006), J. P. Ruiz Campillo (2007), J. Aguado-Orea y M. Baralo (2007), C. Izquierdo (2008).

*indirecto*. Se recogen, a continuación, dos ejemplos tanto de gramática explícita como implícita. Se ha adjuntado, abajo, la imagen de cada una de las páginas del dossier de clase en donde aparecen las actividades a las que hacemos referencia para que sea más sencillo identificar la tarea descrita y para observar la estructura del ejercicio. Debajo de la imagen se encuentra la página del anexo en donde se puede consultar la actividad dentro de una secuencia de actividades.

### **Futuro compuesto**

En la unidad 4, *Marketing, publicidad y ventas*, se trabaja el tiempo verbal *futuro compuesto*. Dominar el tiempo verbal es necesario para completar la tarea final de la unidad, ya que trata sobre la estrategia de promoción de una empresa y requiere, por tanto, dominar la expresión de límites en el futuro.

Además, en la prueba de nivel (*Anexo I. Prueba de nivel*) que realizaron los estudiantes el primer día de clase quedó demostrado que no habían asimilado todavía los usos de este tiempo verbal, tal y como reflejan los resultados del apartado de gramática, pregunta 6, a la que solo el 13,3% de estudiantes de un grupo supieron responder correctamente, y del segundo grupo lo hicieron el 35%. Finalizado el curso, en la prueba final los estudiantes de GE lograron un 71,8%, mientras que los de GI consiguieron un 89,9% de aciertos en esta pregunta.

A continuación, describimos las actividades que se han realizado en cada uno de los grupos. A la hora de describir las habilidades se han utilizado las siguientes abreviaturas: EO (expresión oral), EE (expresión escrita), CO (comprensión oral), CE (comprensión escrita), IO (interacción oral) y EO (expresión oral).

## Futuro compuesto (Gramática explícita)

20 minutos

Habilidades: CL

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: explicación gramatical del profesor

En el grupo de **gramática explícita** se describe por qué se puede llamar al futuro compuesto de dos formas, *futuro compuesto* o *futuro perfecto*, y se muestra a los estudiantes un esquema de la formación del tiempo verbal.

Después se añaden los usos más habituales del tiempo verbal, y se ilustran con ejemplos.

El profesor explica la formación verbal, y hace referencia a los usos, el alumnado tiene que leer los ejemplos y crear ejemplos nuevos siguiendo el modelo dado.

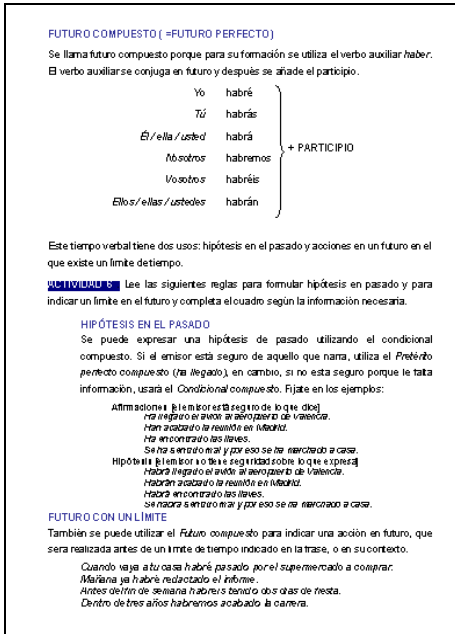


Imagen 1. Anexo III, página 394, GE

10 minutos

Habilidades: CL

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: selección múltiple

En la actividad 7, hay ocho frases y los alumnos tienen que clasificarlas según si se refieren a hipótesis en el pasado o a una acción con un límite en el futuro.

La teoría explicativa de la gramática de esta actividad se puede encontrar en la página anterior.

(Realizaremos esta actividad también con el otro grupo)

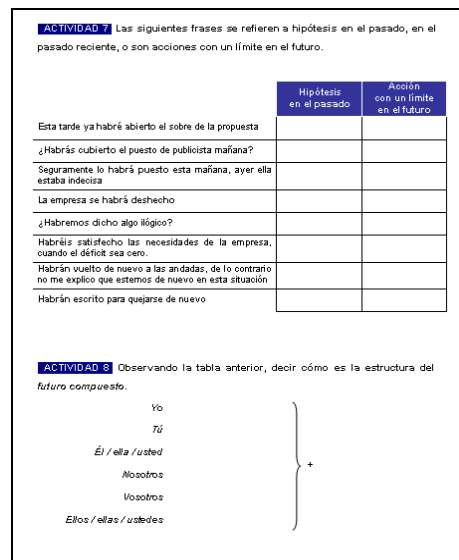


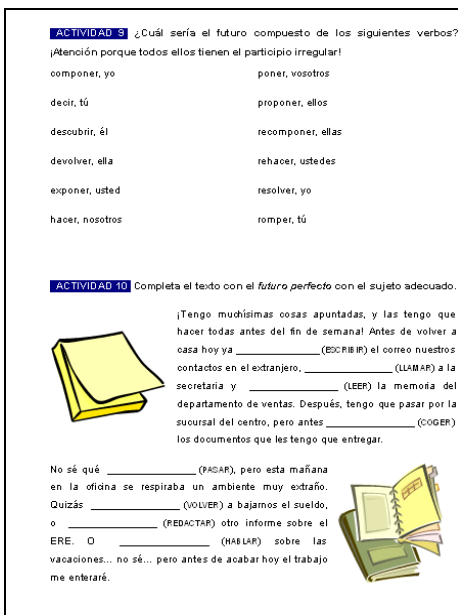
Imagen 2. Anexo III, página 395, GE

3 minutos

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: completar huecos

Más tarde, los estudiantes tienen que observar la estructura del tiempo verbal que aparecía en la actividad anterior y completar los huecos (Act. 8)



**ACTIVIDAD 9** ¿Cuál sería el futuro compuesto de los siguientes verbos?  
¡Atención porque todos ellos tienen el participio irregular!

componer, yo	poner, vosotros
decir, tú	proponer, ellos
descubrir, él	recomponer, ellas
devolver, ella	rehacer, ustedes
exponer, usted	resolver, yo
hacer, nosotros	romper, tú

**ACTIVIDAD 10** Completa el texto con el *futuro perfecto* con el sujeto adecuado.

¡Tengo mudísimas cosas apuntadas, y las tengo que hacer todas antes del fin de semana! Antes de volver a casa hoy ya \_\_\_\_\_ (Escribir) el correo nuestros contactos en el extranjero, \_\_\_\_\_ (Llamar) a la secretaria y \_\_\_\_\_ (Leer) la memoria del departamento de ventas. Después, tengo que pasar por la sucursal del centro, pero antes \_\_\_\_\_ (Coger) los documentos que les tengo que entregar.

No sé qué \_\_\_\_\_ (Pagar), pero esta mañana en la oficina se respiraba un ambiente muy extraño. Quizás \_\_\_\_\_ (Volver) a bajarnos el sueldo, o \_\_\_\_\_ (Redactar) otro informe sobre el ERE. O \_\_\_\_\_ (Hablar) sobre las vacaciones... no sé... pero antes de acabar hoy el trabajo me enteraré.

Imagen 3. Anexo III, página 396, GE

6 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: respuesta breve

En la siguiente actividad se proporciona un listado de verbos en infinitivo del verbo, estos verbos deben ser conjugados según el pronombre personal dado. (Act. 9)

15 minutos

Habilidades: CL y EE

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: completar huecos

Finalmente, se presentan dos textos con huecos, con verbo entre paréntesis en el infinitivo. Los alumnos deben analizar la frase para saber cuál es el sujeto y después tienen que completar la frase con futuro compuesto. (Act. 10)

### Futuro compuesto (Gramática implícita)

15 minutos

Habilidades: CL

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: reflexión sobre la gramática

En el primer ejercicio del grupo de **gramática implícita**, los alumnos tienen que reflexionar sobre si es el mismo tiempo verbal el que aparece en las dos columnas, y después si se usa de la misma manera. Llegan a la conclusión de que sí tiene la misma forma, pero no el mismo uso. (Act. 7)



15 minutos

Habilidades: CL, EO y CO

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: reflexión sobre la gramática

A continuación se facilitan dos textos (Act. 8), en ambos se ha destacado en negrita el futuro compuesto; los alumnos deben decidir si se está utilizando el tiempo verbal para indicar un hecho pasado o una hipótesis, esto les ayudará a decidir si el texto que estaba escrito en un post-it (acción futura) o en una agenda de ayer (acción pasada). Para tomar esta decisión deben agruparse por parejas, para poder contrastar sus puntos de vistas. Por último, han de reflexionar sobre cómo llegan a esas conclusiones

**ACTIVIDAD 1** En estas columnas encontrarás frases ¿se utiliza igual el verbo (en negrita)?

I	II
- ¿Ha elaborado el anuncio el publicista? - Habrá acabado esta mañana	- A las 19 h ya habrá pasado por la empresa y habrá dejado el informe
- No sé si habrá llegado ya el avión	- Dentro de un año habrá acabado la cámara
- ¿Por qué está enfadado tu compañero? - No sé, habrá discutido con alguien	- Cuando llegue el jefe habrá finalizado todo el trabajo pendiente

**ACTIVIDAD 2** He encontrado escritos dos textos, uno en un post-it y otro está relacionado con una agenda. En parejas, reflexionad sobre cuál de los textos estaba escrito en cada lugar. ¿Cómo habéis llegado a esa conclusión?

¡Tengo muchísimas cosas apuntadas, y las tengo que hacer todas antes del fin de semana! Antes de volver a casa hoy ya habrá escrito el correo nuestros contactos en el extranjero, habré llamado a la secretaria y habré leído la memoria del departamento de ventas. Después, tengo que pasar por la sucursal del centro, pero antes habré cogido los documentos que les tengo que entregar.

No sé qué habrá pasado, pero esta mañana en la oficina se respiraba un ambiente muy extraño. Quizás habrán vuelto a bajarnos el sueldo, o habrán redactado otro informe sobre el ERE. O habrán hablado sobre las vacaciones... no sé... pero antes de acabar hoy el trabajo me enteraré.

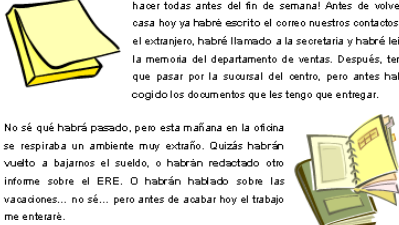


Imagen 4. Anexo IV, página 510, GI

15 minutos

Habilidades: CL

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: reelaboración de texto

Se presentan las páginas de dos agendas, la primera corresponde a la agenda del estudiante y hay indicadas tareas que debe realizar a lo largo de ese día; en la segunda agenda, se muestra lo que pretende hacer uno de sus compañeros.

Tienen que redactar dos textos, cada uno con los datos de una agenda, y deben narrarlos utilizando el tiempo verbal necesario (que será el futuro compuesto) (Act. 9)

**ACTIVIDAD 3** Aquí tienes tu agenda de hoy y la de tu compañero de ayer. Son las 9.00 h, y hoy va a ser un día muy duro para ti. Escribe qué estás pensando sobre las acciones que debes hacer antes de la hora de cenar.

TU AGENDA DE HOY	Ejemplo:
9.00 Inicio de la reunión en Valencia	A las 10.30 ya he acabado la reunión...
10.30 Almuerzo con la directiva	
11.30 Desplazamiento a la sucursal	
12.15 Negociación de la nueva inversión	
14.00 Vuelta a casa para comer	
15.30 Regreso al trabajo	
19.00 Finalización de la jornada laboral	
21.00 Cena en casa	

También tienes la agenda de qué tenía que hacer ayer tu compañero de trabajo que desde ayer está en Londres. Ayer intentaste hablar con él, y no fue posible, por lo que no estás seguro si ha podido hacer todo lo que estaba programado. ¿Habrá conseguido hacer todo lo que tenía programado?

Ejemplo:	AGENDA DE TU COMPAÑERO DE AYER
¿Cómo habrá empezado tarde la reunión?	9.00 Inicio de la reunión en Londres
	12.00 Comida con la directiva
	14.30 Continuación de la reunión
	16.00 Vuelta con el responsable
	17.00 Pausa para el té
	18.30 Finalización de la jornada laboral
	19.30 Cena en el restaurante
	21.15 Regreso al hotel

Imagen 5. Anexo IV, página 511, GI

**ACTIVIDAD 10** Las siguientes frases se refieren a hipótesis en el pasado, en el pasado reciente, o son acciones con un límite en el futuro.

	Hipótesis en el pasado	Acción con un límite en el futuro
Esta tarde ya habré abierto el sobre de la propuesta		
¿Habrás cubierto el puesto de publicista mañana?		
Seguramente lo habrá puesto esta mañana, ayer ella estaba indecisa		
La empresa se habrá deshecho		
¿Habríamos dicho algo ilógico?		
Habréis satisfecho las necesidades de la empresa, cuando el déficit sea cero.		
Habrán vuelto de nuevo a las andadas, de lo contrario no me explicó que estamos de nuevo en esta situación		
Habrán escrito para quejarse de nuevo		

**ACTIVIDAD 11** Responde las siguientes preguntas.

a) Una película que ha invertido muchísimo dinero en publicidad ha sido un gran fracaso de taquilla ¿qué habrá pasado?

b) Un producto que aparentemente era malísimo, ha gastado mucho en una campaña publicitaria y se ha vendido como churros ¿qué habrá sucedido?

c) En tu país hace años que no se invierte en publicidad y este año se ha disparado la cifra de inversores ¿qué habrá ocurrido para que suceda esto ahora?

Imagen 6. Anexo IV, página 512, GI

15 minutos

Habilidades: CL

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: selección múltiple

En la actividad 10, hay ocho frases y los alumnos tienen que clasificarlas según si se refieren a hipótesis en el pasado o a una acción con un límite en el futuro. (Realizaremos esta actividad también con el otro grupo)

15 minutos

Habilidades: EE

Contenidos: gramática (futuro compuesto)

Tipo de actividad: respuesta breve abierta

Finalmente, se formulan tres preguntas de respuesta abierta, y para responderlas se debe utilizar el futuro compuesto (Act. 11)

Cuando el grupo GI realizó las actividades de esta sesión no encontró absolutamente ningún problema para seguir el itinerario trazado para inducir la utilización del futuro compuesto. Esto se explica porque poco a poco habían ido adquiriendo (que no *aprendiendo*<sup>33</sup>) los conocimientos gramaticales de forma implícita, por lo tanto habían asimilado los conocimientos gramaticales.

Tanto en el grupo GE como en el grupo GI, se realizó una prueba de evaluación para examinar si los objetivos fijados en cada unidad habían sido adquiridos por los estudiantes. Además, con ello se obtenían resultados cuantitativos, que permitirían analizar la evolución de los estudiantes a lo largo del curso.

<sup>33</sup> Véase la distinción que hemos hecho entre *adquisición* y *aprendizaje* en el *bloque I. Apartado 2.6 Adquisición y aprendizaje*.

## Estilo indirecto

El estilo indirecto es otro aspecto gramatical que estudiamos durante el curso. En la unidad 5, *Puesta en marcha de una franquicia*, en la tarea final se proponía crear por parejas una franquicia, y para ello los estudiantes debían coordinarse para buscar información y contar a su compañero de grupo qué información habían encontrado. Para la resolución de esta actividad se requería el uso del *estilo indirecto*.

En la prueba de nivel no planteamos ninguna pregunta relacionada con el estilo indirecto, ya que según el *Plan curricular del Instituto Cervantes*, el estilo indirecto se debe trabajar en niveles anteriores al B2, y en el B2 tan solo se estudia el estilo indirecto encubierto (*'que te vayas'*). Pero como se observó a lo largo de las cuatro unidades anteriores que no dominaban el tema, se decidió incluir el estilo indirecto en el *sílabo*.

15 minutos

Habilidades: CO

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: observación y reflexión

Al grupo de **gramática explícita**, en primer lugar, les volvemos a poner un vídeo que vieron durante la segunda sesión del curso.

En él aparecía el estilo indirecto. Tal y como aparece en la imagen de la izquierda, se puede observar la transcripción, en la que se destacan los verbos usados en estilo indirecto. (Realizaremos esta actividad también con el otro grupo) (Act. 2)

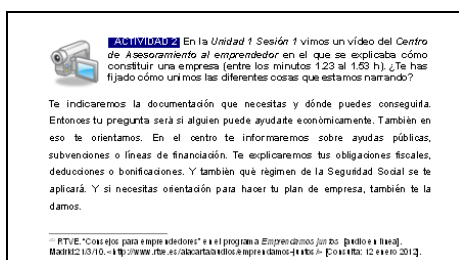


Imagen 7. Anexo III, página 407, GE

15 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: Observar la tabla

De nuevo en el grupo de gramática explícita lo único que hacemos es mostrar un ejemplo del uso y después una tabla con todos los cambios posibles que pueden afectar al estilo indirecto.

Los estudiantes, que por regla general están habituados a un aprendizaje tradicional, reciben muy positivamente el esquema gramatical, ya que en él está resumido en apenas una página los.

**ESTILO INDIRECTO**

El responsable de la empresa nos ha pedido que vengas hoy a las tres y media. Ha dicho que es necesario que traigas el *briefing*, porque quiere tratar algunos puntos.  
Saludos,  
Thomas

Utilizamos el estilo indirecto para repetir información que ha dicho otra persona.  
Podemos utilizar esta tabla para conocer las correspondencias verbales entre el estilo directo y el estilo indirecto:

Estilo directo	Estilo indirecto
Presente	Presente
Preterito Perfecto Compuesto	Preterito Imperfecto
Preterito Imperfecto	Preterito Perfecto Compuesto
Indefinido (Pret. Perf. Simple)	Pret. Pluscuamperfecto
Pret. Pluscuamperfecto	Preterito Imperfecto
Futuro	Indefinido (Pret. Perf. Simple)
Futuro compuesto	Pret. Pluscuamperfecto
Condicional	Futuro
Condicional compuesto	Condicional
Imperativo	Futuro compuesto
	Condicional compuesto
	Presente Subjuntivo
	Preterito Imperfecto Subj

Imagen 8. Anexo III, página 408, GE

cambios que afectan a los tiempos verbales, pero después, cuando tienen que poner en práctica la información que aparece en esa página, no son capaces de hacerlo con éxito.

El profesor se encarga de explicar en la pizarra la teoría sobre el estilo indirecto, pero es necesario revisarla varias veces para que todo el grupo aprenda el uso.

15 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: reelaboración del texto

Después se les proporciona una actividad en la que se tiene que realizar transformaciones automáticas de estilo directo a indirecto (Act. 3).

15 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: completar huecos

**ACTIVIDAD 3** Escribe estas frases en estilo indirecto

Voy al ayuntamiento a pedir información.  
Esta mañana he ido a recoger unos papeles.  
Ayer cuando hablaba con el franquiciador, escribía toda la información que me daba.  
Hace tres días me dieron todos los documentos que necesitó.  
Cuando tú trajiste la solicitud, yo ya la había pedido.  
Mañana hablaré con el franquiciador.  
Mañana habré hablado con el franquiciador.  
¡Escribe el correo!

**ACTIVIDAD 4** Te presentamos un texto en estilo indirecto, completa los huecos con el tiempo verbal adecuado.

Esta mañana he ido al Ayuntamiento de Valencia para solicitar información para abrir mi franquicia. Un funcionario del ayuntamiento \_\_\_\_\_ (DECE) que disponemos de un servicio de asesoramiento. Después \_\_\_\_\_ (ARADIR) que me pueden dar información sobre todo lo relacionado con la creación de empresas. También \_\_\_\_\_ (informarse) de las diferentes formas jurídicas. Por último \_\_\_\_\_ (comentar) que ofrecen autoización del Plan de empresa y además asesoramos sobre temática empresarial en general.

**ACTIVIDAD 5** A veces también va a ser importante saber qué palabras dijo exactamente la otra persona. Cambia este texto a estilo directo.

En la página web nos recomendaban que hicieramos un análisis previo con objetividad y realismo. Después decían que debemos tener en cuenta las necesidades administrativas (ubicación, precio de los locales, recursos humanos, contratos de trabajo, seguridad social...). También describen las diferentes formas jurídicas y las necesidades de financiación. Finalmente, explicaban que tenemos que acercarnos al ayuntamiento a informarnos sobre los permisos, impuestos y licencias municipales.

Reescribe el texto:

hicieramos →  
debemos →  
tenemos →

Imagen 9. Anexo III, página 409, GE

En la siguiente actividad han de completar los huecos con el tiempo verbal adecuado (Act. 4)

15 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: reelaboración del texto

Finalmente, deben realizar una tarea en la que se debe escribir el texto de estilo indirecto a estilo directo. (Act. 5)

Hemos querido incluir el ejemplo del trabajo del estilo indirecto en clase puesto que ha resultado ser un aspecto gramatical dificultoso para que los estudiantes pudieran realizar con éxito las actividades. Gracias al enfoque mediante tareas, los alumnos asimilaban el uso, para lo cual necesitamos de tres sesiones de clase.

Veamos, a continuación, las actividades trabajadas en el grupo GE:

15 minutos

Habilidades: CO y CA

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: observación y reflexión

La primera actividad del grupo de **gramática implícita** es la misma que en el otro grupo. (Act. 2). Volvemos a poner un vídeo que vieron durante la segunda sesión del curso. En el vídeo se emplea con frecuencia el estilo indirecto. Tal y como aparece en la imagen de la izquierda, se puede observar la transcripción y mostramos en negrita los verbos que son usados en estilo indirecto.

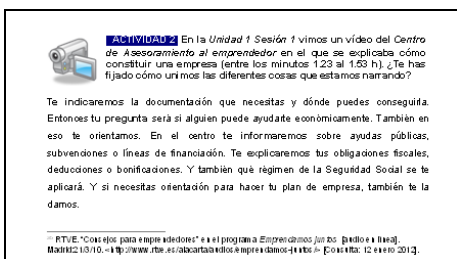


Imagen 10. Anexo IV, página 524, GI

15 minutos


Habilidades: CL


Contenidos: gramática (estilo indirecto)


Tipo de actividad: reflexión gramatical


Después, en la actividad 3, se presentan diálogos breves de ejercicios. A partir de estos ejercicios tienen que inducir *por qué* se realizan los cambios de verbo de *estilo directo* a *estilo indirecto*, y también se debe observar *cómo* se hace el cambio de un estilo al otro.


**ACTIVIDAD 3** En la columna de la derecha encontrarás repetida la frase que aparece en la columna de la izquierda. ¿Por qué hemos señalado una parte de la frase en negrita? ¿Son todos los tiempos verbales iguales? ¿Por qué?

Vuelvo en cinco minutos.  La secretaria me **dijo** que volvía en cinco minutos.

¿Qué has comprado hoy?  
He comprado un ordenador.  El otro día ella me **respondió** que había comprado un ordenador.

Después de trabajar iré al banco a por dinero.  Mi amiga me **comentó** el jueves pasado que después de trabajar íra al banco a por dinero.

¿Se lo preparo para llevar?  ¿Qué te ha **preguntado**?  
Él me ha **preguntado** que si lo quiero para llevar.

¿Qué has comprado hoy?  
He comprado un MP4 nuevo.  Mis compañeros me han **preguntado** que qué he comprado hoy.


Hoy te traerán la nevera nueva.  La dependienta me ha **asegurado** que hoy me traerán la nevera nueva.

Imagen 11. Anexo III, página 525, GI

15 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: reflexión gramatical



A la hora de cambiar a estilo indirecto la oración «Compro» va a ser necesario que se conozca el contexto en el cual se va a repetir, pues va a ser decisivo para saber qué tiempo verbal (y en su caso los deícticos) se utiliza. (Act. 4).



Cuando se planteó la actividad en clase durante este semestre, los resultados que obtuvimos en la actividad no fueron los esperados, ya que los estudiantes debían haber adquirido la teoría, pero en verdad,

Mira a menor tamaño las siguientes frases, cuando repitas el enunciado intenta utilizar –aplicando la lógica– tiempos verbales diferentes.

Frase original	¿Cuándo lo repite?	Estilo indirecto
"Compro"	El mismo día, 5 minutos después de decir que compra, otra persona que está con él no lo ha escuchado bien.	
	Antes de saber el precio, una semana antes.	
	El día siguiente.	

**ACTIVIDAD 5** En parejas, ¿son correctas estas situaciones si no usamos ninguno de los tiempos verbales anteriormente dichos? Corregid si es necesario.

 En la carta **aplicaba** los motivos.  En los libros **videnciaba** cómo hacer todo el **breastig**.

 En el catálogo **se de** tortilla a todos los clientes **potencial**.  En las somas **se de** día **bia** claro que lo se podía **rimar**.

**ACTIVIDAD 6** Mira los ejemplos que hemos visto en el ejercicio 3. Cuando hemos repetido lo que ha dicho otra persona ¿Cómo lo hemos hecho? ¿Sería posible ampliar esta lista?

Imagen 12. Anexo IV, página 526, GI

todavía no tenían todas las herramientas necesarias. Por lo tanto, pensamos que habría sido más conveniente realizar esta actividad después de la actividad 7.

15 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: reflexión gramatical

La siguiente actividad (Act. 5) está constituida por cuatro frases en las que se usa el pretérito imperfecto como verbo introductorio del estilo indirecto. Por parejas, deben decidir si todos los enunciados son correctos, que sí lo son en este caso. Es una actividad de reflexión sobre el tiempo verbal utilizado.

15 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: reflexión gramatical

En la actividad 6 se hace referencia a la actividad 3. Se les pide que reflexionen sobre el uso de los tiempos verbales y que lleguen a unas conclusiones sobre su utilización.

**ACTIVIDAD 5** Une las dos partes de la tabla. En una columna tienes la frase original que dijo tu compañero ayer, y en la segunda columna está cómo es repetida por otra persona. A cada frase original le puede corresponder más de una letra, ¿por qué?

Últimamente trabajo mucho. ◀	a. Ha enviado el correo electrónico.
El anuncio era muy bueno. ◀	b. Estuvieron haciendo buzoneo.
Estuvimos haciendo buzoneo. ◀	c. Últimamente trabaja mucho.
¡Vamos a entregar el briefing! ◀	d. Tendría que ir con ellos.
Tendrías que venir con nosotros. ◀	e. Había enviado el correo electrónico.
He enviado el correo electrónico. ◀	f. Por aquel entonces trabajaba mucho.
No se había ido todavía. ◀	g. Irían a entregar el briefing.
Habrías podido venir con ellos. ◀	h. No se había ido todavía.
¡Prepara el albarán! ◀	i. El anuncio era muy bueno.
	j. Habría tenido que ir con ellos.
	k. Habría podido ir con ellos.
	l. Que le prepare el albarán.
	m. Que le preparara el albarán.
	n. Habrían estado haciendo buzoneo.




Imagen 13. Anexo IV, página 527, GI

15 minutos

Habilidades: CL

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: unir columnas

En el ejercicio anterior han estado reflexionando sobre cómo se usa el estilo indirecto.

En la siguiente actividad (Act. 7) se tiene que unir con flechas la frase del estilo directo con el indirecto. Es la primera vez que se realiza un ejercicio de este estilo en clase, el problema llega cuando existe más de una posibilidad.

Tienen que averiguar por qué es posible.

30 minutos

Habilidades: CL y EE

Contenidos: gramática (estilo indirecto)


Tipo de actividad: reescritura

Una vez que han reflexionado sobre la forma y el uso, les proponemos dos actividades comunicativas, para que asienten los conocimientos.

El estudiante y uno de sus compañeros han estado recopilando información sobre cómo

**ACTIVIDAD 8** Esta mañana has ido al Ayuntamiento de Valencia para solicitar información para abrir tu franquicia, es la primera vez que has ido al ayuntamiento a pedir información. Tu compañero no ha ido contigo ¿Podrías contarle qué te han dicho?

Funcionario del ayuntamiento: En el Ayuntamiento de Valencia disponemos de un servicio de asesoramiento y consolidación de empresas. Aquí te podemos dar información sobre todo lo relacionado con la creación de empresas, ofrecemos autorización del Plan de empresa y además asesoramos sobre temática empresarial en general.



**ACTIVIDAD 9** Mientras tú estabas en el ayuntamiento, tu compañero estaba buscando información en internet. ¿Cómo estaría escrito el texto en la página web?

En la página web nos recomendaban que hicieramos un análisis previo con objetividad y realismo. Después decían que debemos tener en cuenta las necesidades administrativas (ubicación, precio de los locales, recursos humanos, contratos de trabajo, Seguridad social...). También describían las diferentes formas jurídicas y las necesidades de financiación. Finalmente, explicaban que tenemos que acercarnos al ayuntamiento a informarnos sobre los permisos, impuestos y licencias municipales.




Imagen 14. Anexo IV, página 528, GI

constituir una empresa. Ahora es el momento de poner en común lo que les han dicho, o lo que han encontrado en la página electrónica; por lo tanto, van a necesitar utilizar el estilo indirecto para ofrecer a la otra persona la información recibida. Esto lo harán tanto en la actividad 8 como en la 9.

15 minutos

Habilidades: CL y EE

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: reflexión y reelaboración

Después, en la actividad 10, se dan cuenta de que resulta muy repetitivo utilizar siempre el verbo *decir* para introducir el estilo indirecto y les proponemos hacer mejoras en el texto, por lo tanto deben sustituir el verbo comodín por otros.

**ACTIVIDAD 10** Cuando le contamos a un amigo una conversación que hemos tenido con una tercera persona lo podemos hacer de muchas maneras ¿Te gusta cómo lo hemos hecho? ¿Se podría mejorar? ¿Cómo?

- ¿Qué hiciste la semana pasada?
- Fui de viaje de negocios.
- ¿Y qué te pasó?
- En la reunión dijeron muchas cosas interesantes, entre otras cómo afectarían los resultados de las ventas y que tomarían una decisión.
- ¿Cuándo tienes la próxima reunión?
- No volveremos a hacer otra reunión hasta la semana siguiente.

Mi compañero me dijo que fue de viaje de negocios. También me dijo que en la reunión dijeron muchas cosas interesantes, entre otras dijeron cómo afectarían los resultados de las ventas y dijeron que tomarían una decisión. Por último, dijeron que no volverían a hacer otra reunión hasta la semana siguiente.

**ACTIVIDAD 11** Aquí tienes una lista con las obligaciones de un franquiciado. Tienes que contarle a tu compañero la información que has encontrado.

**Obligaciones del franquiciado<sup>10</sup>**

- Debes disponer de un local adecuado para desarrollar la actividad comercial. Se solventa económica y profesional.
- Depón de equipo humano.
- Necesitas capacidad de entendimiento y entrega frente a la experiencia que, dependiendo de los casos, llega a no ser necesaria.
- Respecta las directrices marcadas por el franquiciador y que fueron recogidas en su momento en el contrato y en el plan de negocio.
- Entiende perfectamente el espíritu del sistema de franquicia y adapte plenamente a la filosofía y a la identidad corporativa de la misma, asumiendo un compromiso personal tanto con las normas como con la disciplina.
- Sigue la política comercial de la red, comina todos los franquiciados.
- Ahora de las cantidades económicas pactadas en lugar y tiempo.
- Pona disposición de la organización todo lo necesario para prestar servicio, tanto a la actividad propia de la franquicia como a lo demandado por el franquiciador y que en su día fue recogido en el manual del franquiciado.
- Dedica, al igual que el franquiciador, esfuerzos para incrementar la notoriedad de la marca franquiciada.
- La relación con el franquiciador debe basarse en la honestidad de sus acciones y en un trato de mutua confianza.

<sup>10</sup> M. RUIZ GONZÁLEZ, Rafael. "Obligaciones del franquiciado" [en línea]. Madrid: [s.n.], 2014. Disponible en: <http://www.orientacion-empresarial.com/obligaciones-del-franquiciador-y-del-franquiciado/>. [Consulta: 25 febrero 2014].

143

Imagen 15. Anexo IV, página 529, GI

15 minutos

Habilidades: CL y EE

Contenidos: gramática (estilo indirecto)

Tipo de actividad: reelaboración del texto

Finalmente, les facilitamos un texto real, con las *obligaciones del franquiciado* en el que deben contar a su compañero de franquicia cuáles eran las exigencias de los franquiciados. Se necesita utilizar el estilo indirecto.



## b) Actividades deductivas y actividades inductivas

Las actividades deductivas son aquellas que van de lo universal a lo particular, es decir, que en primer lugar se ofrece la teoría y después se pasa a la práctica. Esto es lo que sucede en la primera actividad de la unidad 4, como se aprecia a continuación:

**ACTIVIDAD 1** ¿Qué les puede estar pasando a estas dos personas en el trabajo? ¿Crees que es normal esta situación en las empresas? ¿Conoces algún caso? Coméntalo con tu compañero.

Carmen:  
 ¡Va estoy harto y no importa lo que **diga** ese individuo!  
 Quizás él **tenga** un poco de obsesión por el orden. No me gusta que él **ponga** las condiciones que le **salgan**, perdona por la expresión, ni que **traiga** al trabajo tonterías.  
 Tal vez **conozcas** la última que ha hecho, y es posible que te **parezca** una estupidez y seguramente **oigas** comentar a todos que no pasa nada... pero es imposible soportar esta situación, ojalá se **caiga** y le tenga que irse a casa una temporada.  
 ¡Y que no me **agradezca** lo que he hecho siempre por él!  
 Lamento mucho esta situación, saludos,

**ACTIVIDAD 2** Escribe el presente de subjuntivo de estos tiempos verbales irregulares que aparecen en el texto.

Decir	Tener	Poner	Salir	Traer	Terminaciones Pres. Subj.
diga	tenga	ponga		traiga	-AR -ER/-IR
			salgan		-e -a
					-es -as
Conocer	Parecer	Dir	Caser	Agradecer	-e -a
conozcas	parezca	oigas	caiga	agradezca	-emos -amos
					-éis -áis
					-en -an

Imagen 16. Anexo III, página 371, GE

7 minutos

Habilidades: CL

Contenidos: gramática (uso y formación del presente de subjuntivo)

Tipo de actividad: reflexión

En la actividad 1 de la sesión 1 de la unidad 3 *Los riesgos laborales y la salud*, se presentan dos correos electrónicos en los que se destacan algunos verbos en negrita. En el primer mensaje se usa el presente de indicativo, en el segundo, presente de subjuntivo.

En cambio, en las actividades inductivas, se parte del ejemplo, y a partir de la reflexión (del uso, de la formación...) se establece una hipótesis de formación y uso:

Los riesgos laborales

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes dos correos electrónicos dirigidos a una persona que se llama Carmen, ¿en qué crees que trabaja Carmen?

Hola, Carmen:  
 Tú ya sabes que yo siempre **digo** que en el trabajo necesito limpieza. Todos los días **tengo** problemas con mis compañeros. **Pongo** las herramientas en el lugar adecuado, pero cuando **salgo** y **traigo** algo nuevo que necesito, ya está fuera del lugar.  
 Todavía no **conozco** quién es la persona que hace todo esto... hay veces que **parezco** un poco tonto, porque no me doy cuenta de las cosas, o no **oigo**, o no veo qué sucede.  
 ¡Ahora **caigo**! Creo que quieren gastarme una broma.  
 Te **agradezco** la atención prestada.

Carmen:  
 ¡Va estoy harto y no importa lo que **diga** ese individuo!  
 Quizás él **tenga** un poco de obsesión por el orden. No me gusta que él **ponga** las condiciones que le **salgan**, perdona por la expresión, ni que **traiga** al trabajo tonterías.  
 Tal vez **conozcas** la última que ha hecho, y es posible que te **parezca** una estupidez y seguramente **oigas** comentar a todos que no pasa nada... pero es imposible soportar esta situación, ojalá se **caiga** y le tenga que irse a casa una temporada.  
 ¡Y que no me **agradezca** lo que he hecho siempre por él!  
 Lamento mucho esta situación, saludos,

Imagen 17. Anexo IV, página 485, GI

7 minutos

Habilidades: CL

Contenidos: gramática (uso y formación del presente de subjuntivo)

Tipo de actividad: reflexión

En la actividad 1 de la sesión 1 de la unidad 3 *Los riesgos laborales y la salud*, se presentan dos correos electrónicos en los que se destacan algunos verbos en negrita. En el primer mensaje se usa el presente de indicativo, en el segundo, presente de subjuntivo.

5.10 minutos

Habilidades: -

Contenidos: gramática (uso y formación del presente de subjuntivo)

Tipo de actividad: reflexión

En la actividad 3 los estudiantes han de observar los verbos de los correos electrónicos y buscar similitudes y diferencias, para saber, por un lado, cómo se forman, y por otro, cómo se usan.

### **5.2.3 Actividades comunicativas de la lengua**

Las actividades que se han planteado en la creación de los materiales didácticos para realizar nuestro estudio empírico, cumplen todos los requisitos del enfoque comunicativo, de acuerdo con las directrices del *MCER* (2002). En ese sentido, se han tenido en cuenta los puntos señalados por el *MCER* (capítulo IV) sobre qué debe ser capaz de hacer el alumnado de nivel B2.

Asimismo, en el diseño de cada unidad didáctica se ha considerado fundamental establecer una tarea final, y en torno a ella se han constituido los contenidos. También, en cada unidad se abordan las cuatro destrezas mediante actividades y estrategias de CO, CE, EO y EE. Después de diseñar las unidades, se ha reforzado el contenido con algunas actividades propuestas por el *MCER* (2002), con esto se logra tener un sílabo completo, y sin deficiencias de contenido.

En las tablas que siguen (de la *Tabla 3* hasta la *Tabla 13*) se recoge la descripción de actividades y destrezas trabajadas en la asignatura aquí diseñada, en correlación con las directrices propuestas por el *MCER* (2002).



**a) Actividades y estrategias de expresión**

**a.1.) Actividades de expresión oral**

	<b>Descripción</b>	<b>Actividad</b>
<b>Expresión oral en general</b>	<p>Realiza descripciones y presentaciones claras y sistemáticamente desarrolladas, resaltando adecuadamente los aspectos significativos y los detalles relevantes que sirvan de apoyo.</p> <p>Realiza descripciones y presentaciones claras ampliando y defendiendo sus ideas con aspectos complementarios y ejemplos relevantes.</p>	Diálogo en el banco (U2 <sup>34</sup> )
<b>Monólogo sostenido: descripción de experiencias</b>	Realiza descripciones claras y detalladas sobre una amplia gama de temas relacionados con su especialidad	Exposición del proyecto de franquicia (U6)
<b>Monólogo sostenido: argumentación (por ejemplo, en un debate)</b>	<p>Desarrolla argumentos con claridad, ampliando con cierta extensión y defendiendo sus puntos de vista con ideas complementarias y ejemplos adecuados.</p> <p>Construye cadenas argumentales razonadas.</p> <p>Explica puntos de vista sobre un tema, proponiendo las ventajas y las desventajas de varias opciones.</p>	<p>Explicación de por qué le deben conceder el dinero que pide en el banco (U2)</p> <p>Exposición del proyecto de franquicia (U6)</p>
<b>Declaraciones públicas</b>	Puede hacer declaraciones sobre la mayoría de temas generales con un grado de claridad, fluidez y espontaneidad que no provoca tensión o molestias al oyente.	Exposición del proyecto de franquicia (U6)

<sup>34</sup> La letra “U” indica la unidad en la que se puede localizar la actividad, así pues, U1 corresponde a la Unidad 1, U2 a la segunda unidad...

<b>Hablar en público</b>	<p>Realiza presentaciones claras y desarrolladas sistemáticamente, poniendo énfasis en los aspectos significativos y ofreciendo detalles relevantes que sirvan de apoyo.</p> <p>Es capaz de alejarse espontáneamente de un texto preparado y de seguir las ideas interesantes sugeridas por miembros del público, mostrando a menudo una fluidez notable y cierta facilidad de expresión.</p> <p>Realiza con claridad presentaciones preparadas previamente, razonando a favor o en contra de un punto de vista concreto, y mostrando las ventajas y desventajas de varias opciones.</p>	Exposición del proyecto de franquicia (U6)
--------------------------	--	--

Tabla 3. Actividades y estrategias de expresión. Actividades de expresión oral

### a.2) Actividades de expresión escrita

	Descripción	Actividad
<b>Expresión escrita en general</b>	<p>Escribe textos claros y detallados sobre una variedad de temas relacionados con su especialidad, sintetizando y evaluando información y argumentos procedentes de varias fuentes.</p>	Redacción del DAFO sobre la empresa (U4)
<b>Escritura creativa</b>	<p>Escribe descripciones claras y detalladas de hechos y experiencias reales o imaginarias en textos claros y estructurados, marcando la relación existente entre las ideas y siguiendo las normas establecidas del género literario elegido.</p> <p>Escribe descripciones claras y detalladas sobre una variedad de temas relacionados con su especialidad.</p>	Escritura de un artículo para un diario económico, sobre las empresas y la economía española vs. el mismo tipo de empresas en su país (U1)
<b>Informes y redacciones</b>	<p>Escribe redacciones e informes que desarrollan sistemáticamente un argumento, destacando los aspectos significativos y ofreciendo detalles relevantes que sirvan de apoyo.</p> <p>Sabe evaluar las diferentes ideas o soluciones que se pueden aplicar a un problema.</p> <p>Escribe redacciones o informes que desarrollan un argumento, razonando a favor o en contra de un punto de vista concreto y explicando las ventajas y las desventajas de varias opciones.</p> <p>Sabe sintetizar información y argumentos procedentes de varias fuentes.</p>	Informe DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) de su empresa. (U4)

Tabla 4. Actividades y estrategias de expresión. Actividades de expresión escrita

**a.3) Estrategias de expresión escrita**

	Descripción	Actividad
Planifi- cación	Planifica lo que hay que decir y los medios para decirlo considerando el efecto que puede producir en el oyente.	Exposición de cómo va crear su franquicia (U5)
Compen- sación	Utiliza circunloquios y paráfrasis para suplir carencias de vocabulario y de estructura.	En diversos momentos del curso
Control y corrección	Corrige deslices y errores si se da cuenta de ellos, o si dan lugar a malentendidos. Toma nota de los errores más frecuentes y controla conscientemente el discurso en esas ocasiones.	En diversos momentos del curso

Tabla 5. Actividades y estrategias de expresión. Estrategias de expresión escrita

**b) Actividades y estrategias de comprensión**
**b.1) Actividades de comprensión oral**

	Descripción	Actividad
Comprender conversaciones entre hablantes nativos	Puede seguir conversaciones animadas entre hablantes nativos. Capta con algún esfuerzo gran parte de lo que se dice a su alrededor, pero puede resultarle difícil.	Programas de radio <i>Emprendamos juntos</i> , en el que hay una entrevista sobre la creación de empresas (U2)
Comprensión auditiva en general	Comprende cualquier tipo de habla, tanto conversaciones cara a cara como discursos retransmitidos, sobre temas, habituales o no, de la vida personal, social, académica o profesional. Solo inciden en su capacidad de comprensión el ruido excesivo de fondo, una estructuración inadecuada del discurso o un uso idiomático de la lengua. Comprende las ideas principales de un discurso complejo lingüísticamente que trate tanto temas concretos como abstractos pronunciados en un nivel de lengua estándar, incluyendo debates técnicos dentro de su especialidad. Comprende discursos extensos y líneas complejas de argumentación siempre que el tema sea razonablemente conocido y el desarrollo del discurso se facilite con marcadores explícitos.	Vídeos de telediarios, reportajes y programas culturales. (Todas las unidades) Vídeo de la Dirección General de Política de las PYME (U1) Vídeo de <i>En acción</i> para la creación de una empresa propia (U1 y U2) Comprensión de expresiones y frases hechas del programa televisivo <i>Saca la lengua</i> , "Un viaje por la historia del dinero". (U2)

Escuchar conferencias y presentaciones	<p>Comprende las ideas principales de conferencias, charlas e informes, y otras formas de presentación académica y profesional lingüísticamente complejas.</p> <p>Comprende una conferencia o una charla que verse sobre su especialidad, siempre que el tema le resulte familiar y la presentación sea sencilla y esté estructurada con claridad.</p>	Charla sobre la creación de empresas, programa radiofónico <i>Emprendamos juntos</i> (U2)
Avisos e instrucciones	Comprende declaraciones y mensajes sobre temas concretos y abstractos, en lengua estándar y con un ritmo normal.	Vídeo sobre prevención de riesgos laborales (U3)
Escuchar retransmisiones y material grabado	<p>Comprende grabaciones en lengua estándar con las que puede encontrarse en la vida social, profesional o académica, e identifica los puntos de vista y las actitudes del hablante, así como el contenido de la información.</p> <p>Comprende la mayoría de los documentales radiofónicos y otro material grabado o retransmitido pronunciado en lengua estándar, y es capaz de identificar el estado de ánimo y el tono del hablante.</p>	Audiciones procedentes del programa radiofónico <i>Emprendamos juntos</i> (U2)

Tabla 6. Actividades y estrategias de comprensión. Actividades de comprensión oral

## b.2) Actividades de comprensión de lectura

	Descripción	Actividad
Comprensión de lectura en general	Lee con un alto grado de independencia, adaptando el estilo y la velocidad de lectura a distintos textos y finalidades y utilizando fuentes de referencia apropiadas de forma selectiva. Tiene un amplio vocabulario activo de lectura, pero puede tener alguna dificultad con modismos poco frecuentes.	Lectura rápida de un artículo periodístico “El Banco de España evaluará a los socios de las pajas para blindar ‘una gestión sana” (U2)
Leer correspondencia	Lee correspondencia relativa a su especialidad y capta fácilmente el significado esencial.	Cartas formales a la empresa franquiciadora (U5)

<b>Leer para orientarse</b>	<p>Busca con rapidez en textos extensos y complejos para localizar detalles relevantes.</p> <p>Identifica con rapidez el contenido y la importancia de noticias, artículos e informes sobre una amplia serie de temas profesionales y decide si es oportuno un análisis más profundo.</p>	<p>A partir de textos periodísticos españoles relacionados con la creación de empresas en España y textos periodísticos en su idioma materno, tienen que realizar un ensayo en el que se debe comparar la situación española y de su país. (U1)</p>
<b>Leer en busca de información y argumentos</b>	<p>Consigue información, ideas y opiniones procedentes de fuentes muy especializadas dentro de su campo de interés.</p> <p>Comprende artículos especializados que no son de su especialidad siempre que pueda utilizar un diccionario de vez en cuando para confirmar su interpretación de la terminología.</p> <p>Comprende artículos e informes relativos a problemas actuales en los que los autores adoptan posturas o puntos de vista concretos.</p>	<p>Búsqueda de los estudiantes de artículos periodísticos (U1)</p> <p>Lectura de diversos textos procedentes de fuentes específicas vinculadas a la creación de empresas y de la economía: Asociación Española de Franquicias, Dirección General de las PYME; periódicos <i>Expansión, Economía, Cinco días, Marketing siglo xxi</i>; y de la revista <i>Muy interesante</i> (todas las unidades)</p>
<b>Leer instrucciones</b>	<p>Comprende instrucciones extensas y complejas que estén dentro de su especialidad, incluyendo detalles sobre condiciones y advertencias siempre que pueda volver a leer las secciones difíciles.</p>	<p>Contrato de alquiler, cláusulas de un seguro para su empresa, texto sobre la diferencia entre un banco y una caja de ahorros (U1, U2 y U5)</p>

Tabla 7. Actividades y estrategias de comprensión. Actividades de comprensión de lectura

### b.3) Actividades de comprensión audiovisual

	Descripción	Actividad
<b>Ver televisión y cine</b>	<p>Comprende la mayoría de las noticias de televisión y de los programas de temas actuales.</p> <p>Comprende documentales, entrevistas en directo, debates, obras de teatro y la mayoría de las películas en lengua estándar.</p>	<p>Programa <i>Saca la lengua</i>, dedicado a "Un viaje por la historia del dinero" (U2)</p>

Tabla 8. Actividades y estrategias de comprensión. Actividades de comprensión audiovisual



#### b.4) Estrategias de comprensión

	Descripción	Actividad
Identificación de las claves e inferencia (oral y escrita)	Utiliza una variedad de estrategias para comprender, incluidas: escuchar atentamente para intentar captar las ideas principales; comprobar la comprensión utilizando claves contextuales.	En diversos momentos del curso

Tabla 9. Actividades y estrategias de comprensión. Estrategias de comprensión

#### c) Actividades y estrategias de interacción

##### c.1) Actividades de interacción oral

	Descripción	Actividad
Interacción oral en general	<p>Habla con fluidez, precisión y eficacia sobre una amplia serie de temas generales, académicos, profesionales o de ocio, marcando con claridad la relación entre las ideas. Se comunica espontáneamente y posee un buen control gramatical sin dar muchas muestras de tener que restringir lo que dice y adoptando un nivel de formalidad adecuado a las circunstancias.</p> <p>Participa en conversaciones con un grado de fluidez y espontaneidad que posibilita la interacción habitual con hablantes nativos sin suponer tensión para ninguna de las partes. Resalta la importancia personal de ciertos hechos y experiencias, expresa y defiende puntos de vista con claridad, proporcionando explicaciones y argumentos adecuados.</p>	<p>Diálogo de petición de información en un banco. (U2)</p> <p>Interacción con otros estudiantes en los ejercicios por parejas. (Todas las unidades)</p>
Comprender a un interlocutor nativo	Comprende con todo detalle lo que se le dice en lengua estándar, incluso en un ambiente con ruido de fondo.	Vídeos explicativos y programas de televisión (todas las unidades)



<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);"><b>Conversación</b></p>	<p>Aborda de una forma claramente participativa conversaciones extensas sobre la mayoría de temas generales, incluso, en un ambiente con ruidos.</p> <p>Mantiene charlas con hablantes nativos, sin divertirlos o molestarlos involuntariamente, y sin exigir de ellos un comportamiento distinto al que tendrían con un hablante nativo.</p> <p>Transmite cierta emoción y resalta la importancia personal de hechos y experiencias.</p>	<p>Diálogo en el banco (U2)</p>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);"><b>Colaborar para alcanzar un objetivo (por ejemplo, reparar un coche, discutir sobre un documento, organizar un acontecimiento)</b></p>	<p>Comprende, con total certeza, instrucciones detalladas.</p> <p>Contribuye al progreso del trabajo invitando a otros a participar, dice lo que piensa, etc.</p> <p>Esboza un asunto o un problema con claridad, especulando sobre las causas o consecuencias y comparando las ventajas y desventajas de diferentes enfoques.</p>	<p>Creación de franquicia, por parejas. (U5)</p>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);"><b>Conversación informal (con amigos)</b></p>	<p>Puede seguir el ritmo de discusiones animadas que se dan entre hablantes nativos.</p> <p>Expresa sus ideas y opiniones con precisión, presenta líneas argumentales complejas convincentemente y responde a ellas.</p> <p>Toma parte activa en discusiones informales que se dan en situaciones cotidianas haciendo comentarios, expresando con claridad sus puntos de vista, evaluando propuestas alternativas, realizando hipótesis y respondiendo a estas.</p> <p>Capta con algún esfuerzo gran parte de lo que se dice en discusiones que se dan a su alrededor, pero le puede resultar difícil participar con eficacia en discusiones con varios hablantes nativos si éstos no modifican su discurso de alguna manera.</p> <p>Expresa y sostiene sus opiniones en discusiones proporcionando explicaciones, argumentos y comentarios adecuados.</p>	<p>Diálogo y reflexión, por parejas, de todo el proceso de creación de la empresa, desde “la idea”, el DAFO, documentación legal y administrativa necesaria para la apertura. (U1 y U5)</p>

<p><b>Conversación formal y reuniones de trabajo</b></p>	<p>Sigue el ritmo de discusiones animadas e identifica con precisión los argumentos de los diferentes puntos de vista.</p> <p>Expresa sus ideas y opiniones con precisión, presenta líneas argumentales complejas y responde a ellas con convicción.</p> <p>Participa activamente en discusiones formales, sean habituales o no lo sean.</p> <p>Comprende las discusiones sobre asuntos relacionados con su especialidad y entiende con todo detalle las ideas que destaca el interlocutor.</p> <p>Ofrece, explica y defiende sus opiniones, evalúa las propuestas alternativas, formula hipótesis y responde a estas.</p>	<p>Diálogo y reflexión, por parejas, de todo el proceso de creación de la empresa, desde “la idea”, el DAFO, documentación legal y administrativa necesaria para la apertura. (U1 y U5)</p>
<p><b>Interactuar para obtener bienes y servicios</b></p>	<p>Tiene capacidad lingüística para negociar la solución de conflictos, como pueden ser reclamar una multa de tráfico injusta, pedir responsabilidad económica por daños causados en un piso o por culpabilidad en un accidente.</p> <p>Puede desarrollar su argumentación en caso de daños y perjuicios, utilizando un lenguaje persuasivo para reclamar una indemnización, y establece con claridad los límites de cualquier concesión que esté dispuesto a realizar.</p> <p>Explica un problema que ha surgido y deja claro que el proveedor del servicio o el cliente debe hacer concesiones.</p>	<p>Negociación de las condiciones para obtener dinero en el banco (U2)</p> <p>Negociación de las condiciones para establecer su franquicia (U2)</p>
<p><b>Intercambiar información</b></p>	<p>Comunica con total certeza información detallada.</p> <p>Realiza descripciones claras y detalladas acerca de la forma de llevar a cabo un procedimiento.</p> <p>Sintetiza y comunica información y argumentos procedentes de varias fuentes.</p>	<p>Negociación de las condiciones para obtener dinero en el banco (U2)</p> <p>Negociación de las condiciones para establecer su franquicia (U5)</p> <p>Establecer, por parejas, las ventajas e inconvenientes de trabajar por cuenta propia o en franquicia. (U5)</p>

<b>Entrevistar y ser entrevistado</b>	<p>Realiza entrevistas eficaces y fluidas, incluso alejándose espontáneamente de las preguntas preparadas, siguiendo el hilo y dando repuestas interesantes.</p> <p>Puede tomar la iniciativa en una entrevista, y amplía y desarrolla sus ideas, bien con poca ayuda, bien obteniéndola si la necesita del entrevistador.</p>	<p>Negociación de las condiciones para obtener dinero en el banco</p> <p>Negociación de las condiciones para establecer su franquicia (U5)</p>
---------------------------------------	--	--

Tabla 10. Actividades y estrategias de interacción. Actividades de interacción oral

### c.2) Actividades de interacción escrita

	Descripción	Actividad
<b>Interacción escrita en general</b>	Expresa noticias y puntos de vista con eficacia cuando escribe y establece una relación con los puntos de vista de otras personas.	Redacción de un artículo en la que compara fuentes españolas y de su país (U1)
<b>Escribir cartas</b>	Escribe cartas que transmiten cierta emoción y resalta la importancia personal de hechos y experiencias; comenta las noticias y los puntos de vista de la persona con la que se escribe.	Carta formal en la que se plantea un problema (U5)
<b>Notas, mensajes y formularios</b>	<p>Anota mensajes en los que se requiere información y se explican problemas.</p> <p>Escribe notas que transmiten información sencilla de carácter inmediato a amigos, personas relacionadas con servicios, profesores y otras personas de su vida cotidiana, en las que resalta los aspectos que le resultan importantes.</p>	A partir de una audición, tomar notas de la información solicitada. (En diversos momentos del curso)

Tabla 11. Actividades y estrategias de interacción. Actividades de interacción escrita

**c.3) Estrategias de interacción**

	Descripción	Actividad
Tomar la palabra (turnos de palabra)	<p>Interviene adecuadamente en la discusión, utilizando el repertorio lingüístico apropiado para hacerlo.</p> <p>Inicia, mantiene y termina el discurso adecuadamente, haciendo un uso eficaz de los turnos de palabra.</p> <p>Inicia el discurso, toma la palabra adecuadamente, y termina la conversación cuando es necesario, aunque puede que no lo haga siempre con elegancia.</p> <p>Utiliza frases típicas (por ejemplo, «Es una pregunta de difícil respuesta») para ganar tiempo y mantener su turno mientras formula lo que va a decir.</p>	<p>Discusión sobre la creación de empresas (U1 y U5)</p> <p>Crítica constructiva de la exposición de la creación de empresas (U5 y tarea final de curso)</p>
Cooperar	<p>Puede reaccionar adecuadamente y seguir las aportaciones e inferencias, de manera que contribuya al desarrollo de la discusión.</p> <p>Contribuye a la marcha de la discusión sobre temas cotidianos, confirmando la comprensión, invitando a otras personas a que intervengan, etc.</p>	<p>Uno de los miembros de la franquicia invita a que los estudiantes den su punto de vista sobre su planteamiento de la empresa (U5)</p>
Pedir aclaraciones	<p>Es capaz de plantear preguntas para comprobar que ha comprendido lo que el interlocutor ha querido decir y consigue aclaración de los aspectos ambiguos.</p>	<p>En diversos momentos del curso</p>

Tabla 12. Actividades y estrategias de interacción. Estrategias de interacción

**d) Tipos de texto**

	Descripción	Actividad
Tomar notas (en conferencias, seminarios, etc.)	<p>Comprende una conferencia estructurada con claridad sobre un tema conocido, y puede tomar notas sobre aspectos que le parecen importantes, aunque tiende a concentrarse en las palabras mismas y pierde por tanto alguna información.</p>	<p>Tomar de notas de reportajes televisivos. (En diversos momentos del curso)</p>

<b>Procesar textos</b>	<p>Es capaz de resumir textos tanto de hechos concretos como de creación, comentando y analizando puntos de vista opuestos y los temas principales.</p> <p>Resume fragmentos de noticias, entrevistas o documentales que contienen opiniones, argumentos y análisis.</p> <p>Resume la trama y la secuencia de los acontecimientos de películas o de obras de teatro.</p>	<p>A partir de las normas de seguridad que se han visto en los vídeos y textos, elaborar su propio decálogo de normas de seguridad (U3)</p> <p>A partir de textos periodísticos debe extraer la información principal, por ejemplo entre la diferencia entre un banco y una caja de ahorros. (U1)</p>
------------------------	--	---

Tabla 13. Actividades y estrategias de interacción. Tipos de texto

Con estas actividades y estrategias se consiguen varios objetivos. Por un lado, se busca trabajar las cuatro habilidades, y así se logra que los estudiantes tengan una mayor confianza en sus destrezas comunicativas, ya que no encuentran tantas dificultades. Por otro lado, se adquieren los conocimientos necesarios de la programación del curso, sin que esto suponga un gran esfuerzo en cada una de las habilidades por separado, porque se intenta abordar todas las actividades integrando la gramática y el vocabulario.

### 5.3 Materiales didácticos de la asignatura

Una vez ya ha sido descrito el perfil del alumnado y de la materia, el enfoque utilizado, las diferencias entre gramática implícita y explícita, y los diferentes tipos de actividades por destrezas, veamos el material creado y empleado en la asignatura de nuestro estudio empírico.

Como ya se ha señalado, antes de establecer el sílabo, se pasó a los dos grupos de estudiantes una prueba de nivel para saber cuáles eran los puntos débiles de cada grupo, y así poder ir superándolos a lo largo del curso. A partir de ello, se establecieron seis unidades didácticas, en las que se preparaban para poder respuesta a una tarea final, sobre la que gira el programa del curso, teniendo en cuenta las dificultades y fortalezas de cada grupo.

Veamos con más detalle cada una de las partes que componen el material didáctico de la asignatura.

### 5.3.1 Prueba de nivel

En la didáctica de lenguas extranjeras, antes de empezar el curso resulta necesario conocer el nivel de lengua y el grado de conocimientos en la materia del alumnado. Se diseñó una prueba de nivel (*Anexo I. Prueba de nivel*) tomando como referencia la tabla de competencias y contenidos del *Plan Curricular del Instituto Cervantes* (2002) que se debían lograr durante el curso. En el *Anexo I* se puede encontrar la prueba de nivel con los resultados detallados de las preguntas formuladas y de los resultados obtenidos por ambos grupos. La prueba se compone de 50 preguntas de selección múltiple (con cuatro opciones de respuesta); la mitad de ellas de contenido gramatical, y la otra mitad de cuestiones vinculadas al léxico.

El nivel de lengua mínimo que deben tener los estudiantes para acceder a la asignatura es un B1 según el *MCER*, ya que durante el curso se trabajan aspectos para lograr un nivel B2. Hemos acudido al *Plan curricular del Instituto Cervantes* (2002) para seleccionar los contenidos adaptados al nivel de lengua, tanto para la prueba de nivel, como para el material diseñado para el curso. Para la creación de esta prueba hemos seleccionado preguntas gramaticales y de léxico del nivel B2, pero también del nivel B1 para comprobar si habían asimilado los conocimientos de niveles anteriores.

Como hemos indicado al principio de este bloque, el resultado de la prueba de nivel ha sido el siguiente:

	<b>GE</b>	<b>GI</b>
<b>Gramática</b>	52,1%	48,6%
<b>Vocabulario</b>	48,6%	45,4%

Tabla 14. Resultado de la prueba de nivel

La puntuación obtenida por los estudiantes indica que el nivel de dificultad de lengua con el que queremos trabajar es el adecuado.

### 5.3.2 Contenidos del curso y dossier de clase

La realización de un análisis empírico con fines de investigación requería la elaboración de materiales didácticos apropiados para poder lograr nuestros objetivos. En este sentido, se hacía necesario elaborar nuestros propios materiales didácticos, de manera que se proyectaran las tareas gramaticales para cada uno de los enfoques que se iban a contrastar. Asimismo, el seguimiento del enfoque por tareas también exigía una adaptación personalizada al grupo de estudiantes.

Para que los estudiantes pudieran seguir el curso, se puso a su disposición en el Aula Virtual<sup>35</sup> el **dossier de clase** que se iba elaborando semanalmente dependiendo de las necesidades. Dos días antes de cada sesión se publicaba en el Aula Virtual el material que se iba a trabajar durante la clase siguiente.

Se puso a disposición de cada uno de los grupos un dossier diferente, según si era GE o GI. Cada unidad didáctica en los materiales se preparó con la misma estructura:

- Temporalización de la unidad.
- Objetivos, tarea final y contenidos.
- Actividades, tareas y ejercicios no relacionados con aspectos gramaticales.

En la primera página de cada unidad didáctica se encuentra la **temporalización**: aunque la unidad de medida del sílabo ha sido la unidad didáctica, dentro de cada una de ellas se han establecido distintas sesiones, que correspondían con dos horas de clases. Cada sesión está encabezada por un título para que fuera fácil de localizar, también se especifica la fecha en la que se iba a trabajar casa sesión en el aula. Además, gracias a la temporalización, los alumnos se podían programar el tiempo para la realización de las tareas finales, y lo que consideramos más importante, conocían la tarea final de la unidad desde el inicio del proceso de aprendizaje y se ponían en

---

<sup>35</sup> Describimos el Aula virtual en el punto siguiente.

práctica los contenidos inmediatamente después de su adquisición, y no solo para la resolución de una actividad individual.

A lo largo del semestre se trabajaron un total de seis **unidades didácticas** y los estudiantes realizaron una **presentación oral** de la franquicia que habían creado:

**Tema 1.** La empresa (4 sesiones).

**Tema 2.** La banca y el dinero (6 sesiones).

**Tema 3.** Riesgos laborales (3 sesiones).

**Tema 4.** Marketing, publicidad y ventas (5 sesiones).

**Tema 5.** Puesta en marcha de un negocio (6 sesiones).

**Tema 6.** Impuestos y declaración de patrimonio (1 sesión).

- Presentaciones orales (2 sesiones).

Como se puede observar, el número de sesiones variaba significativamente entre las diferentes unidades. Se debe a que los contenidos de las unidades no eran homogéneos, sino que al derivar de la tarea final de unidad, el número de herramientas epistemológicas dependía de las sesiones requeridas por los alumnos para asimilar el conocimiento.

Fue algo complicado trabajar simultáneamente en ambos grupos, ya que en los dos era utilizado el enfoque comunicativo. De ahí que una parte del proceso de enseñanza fuera similar en ambos grupos, pero en el enfoque de la gramática era imprescindible diseñar los contenidos lingüísticos de forma explícita o implícita. Como se puede observar más adelante –§ 6.2 *Descripción del análisis de la actuación docente y discente en el aula*–, el número de actividades y tareas a realizar ha sido más elevado en el grupo GI, ya que los alumnos debían reflexionar sobre la formación y el uso de diferentes aspectos gramaticales, para los que el profesor les guiaba gradualmente en sus reflexiones gramaticales. Sin embargo, en el grupo GE la gramática era habitualmente estudiada en una primera sesión, para después realizar ejercicios.



Solo al final de la unidad se mostraba una tabla con los **contenidos** de la unidad. En esta tabla se recogía el **objetivo final** de la unidad, la **tarea final** que los alumnos debían ser capaces de realizar una vez terminada la unidad. También las herramientas que se habían estado facilitando para que les fuera posible llevar a cabo la tarea final: los **contenidos funcionales, gramaticales, léxicos y socioculturales**, que fueron detallados minuciosamente para que, si los estudiantes lo consideraban oportuno, se pudieran autoevaluar sobre los conocimientos adquiridos al final de cada unidad.


CONTENIDOS			
			UNIDAD 5 Puesta en marcha de una franquicia
			
<b>OBJETIVO</b> Conocer cómo crear una empresa y toda la documentación y procedimientos necesarios.			
CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Pedir un presupuesto Pedir información Redactar un informe Hacer una oferta comercial Cursar un pedido Pedir confirmación y confirmar una información previa Expresar gustos y deseos Preguntar por gustos y deseos Preguntar por el estado de las cosas	Estilo indirecto Grados del adjetivo: comparativo y superlativo; Adverbios en <i>-mente</i> Derivados de adjetivos verbales terminados en <i>-do</i> y <i>-de</i> Casos de permisividad: <i>inevitablemente</i> / <i>inevitablemente</i> [con prefijo negativo], <i>agradablemente</i> / <i>desagradablemente</i> [con restricción anterior] Nexos y conectores consecutivos: <i>De manera / modo / forma que</i> ; <i>Tan... que</i> ; <i>tan lejos que...</i> [con adverbio]; <i>tanto/a/os/as... que</i> ; <i>tanto que...</i>	Franquicia Seguros y aseguradoras Abreviaturas más frecuentes Estadística	Cuenta propia vs. franquicia Trámites y documentación Carta formal Competencia desleal Principales compañías y siglas más comunes Medios de transporte
Locuciones y sintagmas adverbiales: <i>con lo que</i> , <i>por lo que</i> , <i>por (lo) tanto</i> , <i>(y) así</i> , <i>de este modo / manera / forma</i> , en consecuencia, <i>por consiguiente</i> Nexos comparativos: De igualdad o equivalencia <i>tan... como</i> , <i>tanto/a/os/as... como</i> , <i>lo mismo que</i> , <i>igual que</i> (invariable). De superioridad ( <i>más... que</i> (invariable), <i>el que</i> , <i>superior... a</i> múltiples: <i>el doble de</i> , <i>tres veces más...</i> ). De inferioridad ( <i>menos... que</i> (invariable), <i>inferior... a</i> la mitad, <i>tres veces menos...</i> ). De cantidad ( <i>no más que</i> , <i>nada más que</i> ) Nexos y conectores consecutivos: <i>aunque</i> , <i>a pesar de</i> , <i>tanto si... como si...</i> , <i>por más</i> , <i>por mucho / poco</i> , <i>por muchos/as</i> , <i>por pocos/as</i> , <i>y eso que</i>			
<b>TAREA FINAL</b> Crear, en parejas, una franquicia. Elaborar un dossier con el proyecto para abrir su propia franquicia y realizar una presentación oral del trabajo.			

Imagen 18. Anexo IV, página 545, GI

Puesto que se trataba de un curso de español completo y por seguir un enfoque comunicativo, en nuestros materiales también se diseñaron, para ambos grupos, **tareas, actividades y ejercicios** no relacionados con la gramática directamente. Son actividades que promueven directa o indirectamente tanto las habilidades lingüísticas (comprensión oral/audiovisual, expresión oral, comprensión escrita, expresión escrita e interacción oral), como la adquisición de competencias (funcional, gramatical, léxica y sociocultural).

### 5.3.3 Materiales en el Aula Virtual

Nos detenemos ahora en la parte técnica relativa al modo de acceso del alumnado a los materiales didácticos, y a la previsión temporal con que se le pasaban.

La asignatura, como ya se ha dicho, no se basó en torno a un manual de E/LE, sino que se prepararon los materiales didácticos ad hoc y se les ofrecieron en formato electrónico. El *Servicio de Informática* de la *Universitat de València* ofrece una serie de recursos digitales al alcance de todos los estudiantes. Tienen acceso a la información académica (*portal del alumno* y *secretaría virtual*), a la comunicación entre alumnos o entre alumnos y profesores (correo electrónico), a la libertad de expresión, opinión y creación (*blog* y *foros*), y a herramientas informáticas (disco duro virtual, descargas de software y *Aula virtual*).

El Aula Virtual (AV) de la *Universitat de València*, utiliza la aplicación electrónica **Moodle**, en la que el profesorado gestiona directamente los recursos y puede publicar el material didáctico según el ritmo de las clases. Un aspecto muy positivo del uso del AV es que el profesor puede añadir actividades en función de las necesidades específicas de los grupos, y no ha de ceñirse a un programa temporal. Puede ir adaptando los contenidos, lo cual encaja perfectamente con el enfoque por tareas.

El alumnado de la asignatura tenía acceso al dossier de clase de las sesiones previas siempre, desde cualquier punto con conexión a Internet. Los materiales de cada sesión eran publicados en el AV dos días antes de cada sesión, lo que permitía por un lado, conocer de antemano qué se iba a trabajar durante la lección siguiente en clase, y por otro lado, existía la posibilidad de que el profesor modificara (ampliar, reducir, eliminar...) actividades según los resultados obtenidos en la sesión anterior.

En el AV se facilitaba los archivos de audio y vídeo llevados al aula, para que se los pudieran descargar y seguir trabajando con ellos, si los estudiantes lo consideraban necesario.

Por último, disponían de un calendario y de un apartado de *noticias*. Allí podían consultar la temporalización de las unidades, así como los plazos de entrega de las tareas finales de cada unidad y el día exacto de las pruebas.

En el *Anexo II* se encuentra una copia de la interfaz del curso. En ella se puede observar cómo se ha presentado y distribuido el material.

## **6. Descripción, análisis y resultados del estudio contrastivo**

Una vez descrita la base teórica y la metodología para la elaboración del material didáctico se analizan y se describen las actividades, la actuación docente y discente, así como también las pruebas de evaluación, las tareas finales y el examen final.

En primer lugar, nos detendremos en la descripción, análisis y resultados de las **actividades didácticas** del curso. En este apartado se muestra detalladamente la duración de las actividades. Puesto que se grabaron las clases, podemos decir con exactitud el tiempo de cada una de ellas, la forma de trabajar (individual, parejas, grupos), las habilidades y competencias, y por último la vinculación y concatenación de actividades.

En segundo lugar, se describe y analiza la actuación docente y discente en el aula. Se muestran tablas con el tiempo empleado por el profesor para explicar, resolver dudas y corregir o reflexionar gramaticalmente; por los alumnos que realizan actividades no individuales, preguntas lingüísticas, resuelven tareas, o cooperan en la corrección. Después, se analizan y se comentan los resultados que arrojan estas tablas.

De esta forma, podremos conocer con más detalle cuál es el rol del profesor y el del estudiante durante el proceso de aprendizaje, en donde la única variante que cambia es la forma de estudiar la gramática.

### **6.1 Descripción, análisis y resultados de las actividades del curso**

En las páginas que siguen, hemos realizado de forma esquemática el análisis de las actividades gramaticales llevadas a cabo durante el curso, de esta manera se pueden apreciar las características de las actividades en GI y en GE, y pueden ser contrastadas rápidamente.

Se ha tenido en cuenta que se puedan consultar fácilmente; se presentan de forma apaisada en páginas contiguas, de manera que se puedan visualizar al mismo tiempo, y en contraste, las tablas de cada uno de los grupos. El resultado que obtenemos es similar a la imagen que se sigue:

Unidad, sesión y grupo que estamos analizando

Parámetros de análisis de las actividades

Grupo que estamos analizando

UNIDAD 3 Los riesgos laborales y la salud  
SESIÓN 1 Los riesgos laborales (8/3/12)  
Grupo 1 (Gramática explícita)

136

Tabla 15: Análisis de actividades U3, S1, G1

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades					Competencias			Relación con otra actividad		Descripción		
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO	CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Gramática			Sí	No
													Explícita	Implícita			
1	7.09		X				X			X		X		X			Presente subjuntivo. Reflexión sobre el contenido del correo electrónico
2	10.02	X										X		X			Presente subj. Flexión. Irregularidad consonántica. Completar columnas
3	4.20			X								X		X			Presente subjuntivo. Irregularidad vocálica
3	18.00	X								X	X	X		X			Presente subjuntivo. Flexión. Irregularidad vocálica. Completar huecos
3	1.14			X								X		X			Presente subjuntivo. Irregularidad consonántica
4	6.12	X										X		X			Presente subjuntivo. Flexión verbal. Verbos irregulares. Completar huecos
6	8.40			X	X					X	X	X		X			Imperativo negativo. Normativa laboral. Vídeo
7	15.54	X				X				X	X	X		X			Presente subjuntivo. Normativa laboral. Unir columnas.

Página par

Grupo 1 Gramática explícita

---

Grupo que estamos analizando

Grupo 2 (Gramática implícita)

137

Tabla 16: Análisis de actividades U3, S1, G2

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades					Competencias			Relación con otra actividad		Descripción		
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO	CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Gramática			Sí	No
													Explícita	Implícita			
1	7.09		X				X			X		X		X			Presente subjuntivo. Reflexión sobre el contenido del correo electrónico
3	5.10		X				X			X		X		X			Pres. subjuntivo. Reflexión sobre el uso de los modos
4	2.35	X										X		X			Pres. subjuntivo. Flexión verbal. Irregularidad consonántica, a partir de las formas que aparecen en el texto de la Act. 1
5	21.03	X										X		X			Pres. subjuntivo. Flexión verbal. Verbos irregulares. Reformulación de verbos que aparecen en indicativo
6	11.00	X									X	X		X			Pres. Subjuntivo. Irregularidad vocálica. Clasificación de verbos en columnas y completar huecos.
7	4.58		X							X		X		X			Pres. Subjuntivo. Verbos irregulares. Reflexión sobre su irregularidad
9	8.40			X	X					X	X	X		X			Imperativo negativo. Normativa laboral. Vídeo
10	22.05	X				X				X		X		X			Pres. subjuntivo. Normativa laboral. Unir columnas

Página impar

Grupo 2 Gramática implícita

Imagen 19. Explicación de la comparación de actividades

Las tablas recogen los parámetros de análisis de las actividades para nuestro estudio. En primer lugar, en la columna de la izquierda se ha añadido el número de la **actividad**, independientemente de si es un ejercicio o una tarea. Como se puede observar, los números que aparecen siempre son correlativos, pero en alguna ocasión faltan algunas actividades, debido a que en las actividades no descritas no se dedican a aspectos gramaticales, sino a otro tipo, por ejemplo, léxicos. También se han establecido las abreviaturas *Teo* y *Piz*. *Teo* corresponde a explicaciones teóricas (que aparecen en el dossier) o a explicaciones teóricas que sirven como refuerzo a los apuntes de clase; *Piz* son las explicaciones teóricas realizadas con la ayuda de la pizarra del aula o de diapositivas.

En la segunda columna, la **temporalización**, se ha contabilizado el tiempo que se necesita para cada una de las actividades, desde la explicación teórica hasta la corrección –GE–; o desde que se empieza con la primera tarea, hasta la corrección y reflexión final –GE–. Para un análisis exhaustivo del tiempo utilizado en cada actividad, se puede consultar § 6.2. *Análisis de la actuación docente y discente en el aula*.

A continuación, en la tabla se recoge el tipo de **agrupación de los alumnos para realizar las actividades**. En las tablas aparece como *Se trabaja de forma...*, e indicamos las tres modalidades que se han seguido en este curso *individual, parejas y gran grupo* (con *gran grupo*, nos referimos a todos los alumnos). Estas tres modalidades de agrupación provienen en su mayor parte del modelo presentado por R. Wright (1987: 59).

Después se analizan las **habilidades** o destrezas comunicativas: comprensión oral y comprensión audiovisual, comprensión escrita, expresión oral, expresión escrita e interacción oral. Solo se han analizado y marcado en las tablas si forman parte del desarrollo fundamental de la actividad; cuando no solo constituyen un desarrollo indirecto, no se han recogido. Asimismo, se han señalado también en este apartado las competencias léxica y gramatical, ejes fundamentales del curso, puesto que los avances que han logrado los estudiantes se pueden computar gracias a estas dos competencias.

A continuación, en la tabla se ha añadido otro parámetro, la **relación de la actividad que se está juzgando con otras actividades**. Aquí se analiza si, efectivamente, presenta alguna relación con alguna de las actividades propuestas, o si los aspectos introducidos se trabajan en ella de forma aislada y sin contextualizar. Esta característica es relevante y puede ser informativa para observar si las actividades responden al enfoque comunicativo, o no. Cuando siguen un enfoque comunicativo, todas las actividades deben estar interrelacionadas, ya que se busca poder realizar la tarea final con éxito, por lo que no tendría sentido apuntar conocimientos gramaticales aislados y descontextualizados de un uso real.

Finalmente, la tabla presenta una descripción del enunciado de cada actividad para que sea fácilmente localizable en los anexos en los que se incluyen todos los ejercicios descritos.

Veamos ahora la **descripción pormenorizada** de las actividades de las unidades 3, 4 y 5, en las que se ha analizado el aprendizaje de la gramática desde una perspectiva deductiva o inductiva, según el caso. Las unidades 1 y 2 no se han analizado porque consideramos necesario dedicar unas clases en el curso para que los alumnos conocieran y se familiarizaran gradualmente con el método de trabajo, que suponíamos resultaría nuevo para la gran mayoría. Y efectivamente fue un método y enfoque novedoso, en primer lugar, porque hasta la fecha todos habían estudiado con métodos tradicionales y ahora empezaban a trabajar mediante el enfoque comunicativo mediante tareas. Una vez familiarizados con la metodología y cuando consideramos que el grupo ya estaba cohesionado –algunos alumnos habían estudiado durante el primer semestre *Introducción al español económico*, y para otros era su primer contacto con una asignatura en una universidad española–, se introdujo el acercamiento a la gramática desde las diferentes perspectivas.

En la columna denominada **temporalización** se indica el tiempo que se necesitó para realizar cada actividad. Como se ha señalado, esto ha sido posible gracias a la grabación de las clases en vídeo. Ello, además, nos ha

permitido tener constancia del detalle de los diferentes aspectos analizados en la investigación<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> No obstante, el material aportado tanto por la temporalización concreta de cada actividad, así como todos los materiales audiovisuales recogidos serán explotados en investigaciones posteriores.

**UNIDAD 3 Los riesgos laborales y la salud**  
**SESIÓN 1 Los riesgos laborales (8/3/12)**  
**Grupo 1 (Gramática explícita)**

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades					Competencias			Relación con otra actividad		Descripción		
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva	Gramática		Sí	No
1	7.09		X			X									X		Presente subjuntivo. Reflexión sobre el contenido del correo electrónico
2	10.02	X									X				X		Presente subj. Flexión. Irregularidad consonántica. Completar columnas
Teo	4.20			X							X				X		Presente subjuntivo. Irregularidad vocálica
3	18.00	X								X	X				X		Presente subjuntivo. Flexión. Irregularidad vocálica. Completar huecos
Teo	1.14			X							X				X		Presente subjuntivo. Irregularidad consonántica
4	6.12	X									X				X		Presente subjuntivo. Flexión verbal. Verbos irregulares. Completar huecos
6	8.40			X								X			X		Imperativo negativo. Normativa laboral. Vídeo
7	15.54	X									X				X		Presente subjuntivo. Normativa laboral. Unir columnas.

Tabla 15. Análisis de actividades U3, S1, GE



## Grupo 2 (Gramática implícita)

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades					Competencias				Relación con otra actividad		Descripción	
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Gramática	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva	Sí		No
1	7.09		X			X			X				X		X		Pres. subjuntivo. Reflexión sobre el contenido del correo electrónico
3	5.10		X			X			X				X		X		Pres. subjuntivo. Reflexión sobre el uso de los modos
4	2.35	X											X		X		Pres. subjuntivo. Flexión verbal. Irregularidad consonántica, a partir de las formas que aparecen en el texto de la Act. 1
5	21.03	X											X		X		Pres. subjuntivo. Flexión verbal. Verbos irregulares. Reformulación de verbos que aparecen en indicativo
6	11.00	X								X			X		X		Pres. Subjuntivo. Irregularidad vocálica. Clasificación de verbos en columnas y completar huecos.
7	4.58		X					X					X		X		Pres. Subjuntivo. Verbos irregulares. Reflexión sobre su irregularidad
9	8.40			X				X					X		X		Imperativo negativo. Normativa laboral. Vídeo
10	22.05	X							X						X		Pres. subjuntivo. Normativa laboral. Unir columnas

Tabla 16. Análisis de actividades U3, S1, GI

**SESIÓN 2** La salud (13/3/12 y 22/3/12)  
**Grupo 1** (Gramática explícita)

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades				Competencias				Relación con otra actividad		Descripción		
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Gramática	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva		Sí	No
1	2.10	X											X		X		Estilo indirecto para imperativos afirmativos y negativos
2	9.52	X				X								X	X		Estilo indirecto. Pasar de estilo indirecto a estilo directo
Teo	6.17			X											X		Imperativo afirmativo e Imperativo negativo
3	9.47	X				X				X					X		Imperativo. Escribir el infinitivo en imperativo
Piz	5.39			X											X		Acentuación. Palabras monosilábicas
Piz	8.13			X											X		Estilo indirecto. Pasar a estilo indirecto órdenes y mandatos
7	10.30		X												X		Verbos de pensamiento. Escribir frases
8	24.05	X													X		Nexos de oraciones finales. Escribir frases
10	8.15	X				X									X		Imperativo. Redactar un remedio
TF1	9.53	X				X									X		Imperativo. Elaborar el decálogo de normas de la empresa

Tabla 17. Análisis de actividades U3, S2, GE

**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades		Competencias			Relación con otra actividad		Descripción					
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica		Gramática	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva	Sí	No
1	4.59	X											X		X		Estilo indirecto para imperativos afirmativos y negativos
2	20.00	X				X							X		X		Estilo indirecto. Cambiar de anotaciones a estilo directo
3	12.52	X				X							X		X		Estilo indirecto. Pasar de estilo indirecto a estilo directo
4	4.35		X										X		X		Imperativo irregular. Reflexión sobre la irregularidad
5	6.50	X				X			X				X		X		Imperativo. Escribir el infinitivo en imperativo
9	6.55		X					X	X				X		X		Verbos de pensamiento. Elaborar frases
10	14.57	X											X		X		Nexos de oraciones finales. Escribir frases
12	13.02	X				X							X		X		Imperativo. Redactar un remedio
TF1	3.48	X				X							X		X		Imperativo. Elaborar el decálogo de normas de la empresa

Tabla 18. Análisis de actividades U3, S2, GI

**UNIDAD 4 Marketing, publicidad y ventas**  
**SESIÓN 1** Marketing y estudio de mercado (20/3/12, día después de fallas)  
**Grupo 1** (Gramática explícita) y **Grupo 2** (Gramática implícita)  
 Comprensión lectora y vocabulario

**SESIÓN 2** Publicidad (22/3/12)  
**Grupo 1** (Gramática explícita)

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades				Competencias			Relación con otra actividad		Descripción			
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Gramática	Explícita Deductiva		Implícita Inductiva	Sí	No
Teo	17.06			X								X					Futuro compuesto. Explicación de la formación y usos
7	9.01	X											X				Futuro compuesto. Decidir entre los dos usos posibles
8	0.32	X										X					Futuro compuesto. Formación del verbo
9	5.40	X										X					Futuro compuesto. Escribir el F.C. de los verbos dados
10	15.10	X										X					Futuro compuesto. Completar los huecos con el verbo

Tabla 19. Análisis de actividades U4, S1 y S2, GE

**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades				Competencias			Relación con otra actividad		Descripción		
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Gramática	Explícita Deductiva		Implícita Inductiva	Sí
7	13.22		X										X	X		Futuro compuesto. Reflexionar sobre los usos
8	9.33		X			X		X					X	X		Futuro compuesto. Enlazar uso y texto
9	21.28		X			X							X	X		Futuro compuesto. Reescribir las notas de dos agendas
10	4.47	X											X	X		Futuro compuesto. Decidir entre los dos usos posibles
11	5.08	X				X	X						X	X		Futuro compuesto. Responder preguntas abiertas

Tabla 20. Análisis de actividades U4, S1 y S2, GI

**UNIDAD 5 Puesta en marcha de una franquicia**

**SESIÓN 1** Autónomo vs. franquicia (17/4/12 y 19/4/12)

**Grupo 1** (Gramática explícita)

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades		Competencias			Relación con otra actividad		Descripción					
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica		Gramática	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva	Sí	No
Teo	22.04			X													Oraciones condicionales. Explicación teórica
6	43.39	X										X			X		Oraciones condicionales. Completar con el verbo

Tabla 21. Análisis de actividades U5, S1, GE

**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades		Competencias			Relación con otra actividad		Descripción						
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica		Gramática	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva	Sí	No	
6	17.20	X				X							X			X		Orac. Condicionales. Enlazar el inicio con la terminación de la frase
7	17.50	X					X						X			X		Orac. Condicionales. Completar la parte de frase
8	12.50	X				X							X			X		Orac. Condicionales. Enlazar el inicio con la terminación de la frase
9	16.00															X		Orac. Condicionales. Responder preguntas abiertas

Tabla 22. Análisis de actividades U5, S1, GI

SESIÓN 2 Documentación para la apertura (19/4/12, 24/4/12 y 26/4/12)

Grupo 1 (Gramática explícita)

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades				Competencias			Relación con otra actividad		Descripción			
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Gramática	Explícita Deductiva		Implícita Inductiva	Sí	No
2	21.30			X	X							X			X		Estilo Indirecto. Observación del verbo introductorio. Vídeo
Piz	19.19			X									X		X		Estilo indirecto. Explicación teórica (I)
Piz	43.10			X								X			X		Estilo indirecto. Explicación teórica (II)
3	23.05	X			X					X		X			X		Estilo indirecto. Reescribir frases en estilo indirecto
4	4.04	X										X			X		Estilo indirecto. Completar huecos en el tiempo verbal
5	6.06	X											X		X		Estilo indirecto. Decir cuál era el verbo original

Tabla 23. Análisis de actividades U5, S2, GE



**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades				Competencias				Relación con otra actividad		Descripción	
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva	Sí		No
2	2.20	X			X							X	X			Estilo Indirecto. Observación del verbo introductorio. Vídeo
3	7.56		X			X						X	X			Estilo indirecto. Comparar tiempos verbales. Introducción del estilo indirecto
4	8.36		X			X		X				X	X			Estilo indirecto. Buscar el verbo original en estilo directo
5	5.25		X									X	X			Estilo indirecto. Reflexionar sobre los diferentes tiempos verbales utilizados para la introducción del estilo indirecto
6	10.25	X				X						X	X			Estilo indirecto. Vocabulario de verbos introductorios
7	24.34	X				X						X	X			Estilo indirecto. Unir columnas con EI y ED. Reflexión sobre el uso
8	12.26		X						X			X	X			Estilo indirecto. Cambiar texto oral de Estilo Directo a Estilo Indirecto
9	8.38		X			X		X				X	X			Estilo indirecto. Cambiar texto escrito de Estilo Directo a Estilo Indirecto
10	1.05		X			X						X	X			Estilo indirecto. Ampliación del vocabulario
Piz	15.43			X								X	X			Estilo Indirecto. Actividad de refuerzo
11	28.03		X			X						X	X			Estilo indirecto. Cambia las obligaciones del franquiciado a EI

Tabla 24. Análisis de actividades U5, S2, GI

**SESIÓN 3** Local comercial y seguro (3/5/12)

**Grupo 1** (Gramática explícita)

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades		Competencias			Relación con otra actividad		Descripción								
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica		Gramática	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva	Sí	No			
Piz	18.30			X										X						Estilo indirecto. Revisión gramatical
Teo	10.00			X										X	X					Oraciones comparativas. Explicación teórica
10	14.56		X											X						Orac. comparativas. Escribir oraciones comparando seguros

Tabla 25. Análisis de actividades U5, S3, GE

**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades		Competencias			Relación con otra actividad		Descripción					
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE	EO	EE	IO	Sociocultural	Léxica		Gramática	Explícita Deductiva	Implícita Inductiva	Sí	No
10	19.10		X											X			Orac. comparativas. Comparar seguros y decidir a qué seguro se refiere cada frase
11	7.05		X										X	X			

Tabla 26. Análisis de actividades U5, S3, GI

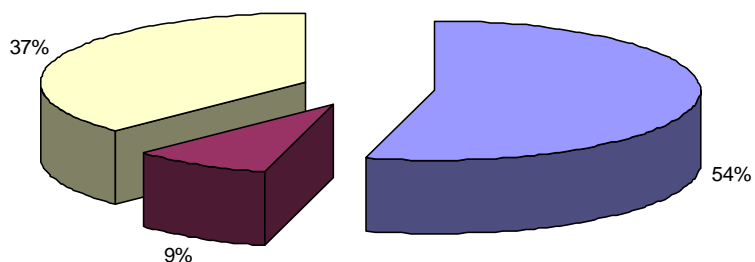
**SESIÓN 4** Comunicación comercial y transportes (8/5/12)  
**Grupo 1** (Gramática explícita) y **Grupo 2** (Gramática implícita)

Actividad	Temporalización	Se trabaja de forma...			Habilidades		Competencias		Relación con otra actividad		Descripción				
		Individual	Parejas	Gran grupo	CO CA	CE EO EE IO	Sociocultural	Léxica	Gramática	Explícita Deductiva		Implícita Inductiva	Sí	No	
5	26.15	X								X		X			Errores gramaticales. Corrección de errores. Recopilación de errores de todas las pruebas que han realizado a lo largo del curso.

Tabla 27. Análisis de actividades U5, S4, GE y GI

Una vez realizada la descripción de las actividades, se ofrece un **análisis** de los datos que se desprenden de cada parámetro analizado, para posteriormente, establecer una **comparación** de los resultados obtenidos según la metodología deductiva o inductiva; y disponer, llegado el caso, de un **resultado** derivado de la comparación de los datos.

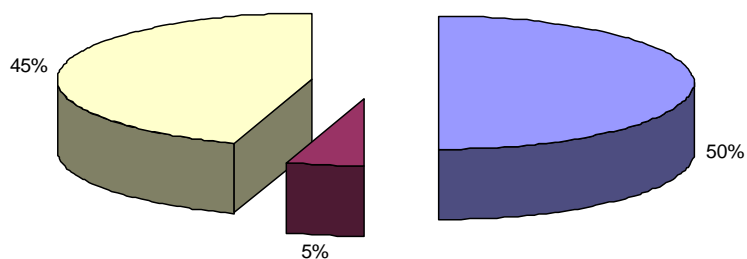
El primero de los parámetros analizado es el tipo de **agrupación de los estudiantes**. Si observamos cómo tienen que trabajar los alumnos, podemos ver



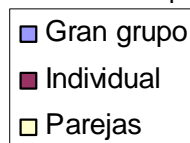
Gráfica 6. Agrupación de alumnos para realizar tareas, GE

que el trabajo en grupo es muy importante en ambos grupos, debido al uso del enfoque comunicativo, la mitad de las actividades se realizan en gran grupo (54% en el caso del grupo GE y 50% si hablamos del grupo GI)

En cuanto al trabajo individual, según el estudio, se desprende –tal y como se había planificado en las hipótesis previas de trabajo– que se realizan muy pocas actividades individualmente, ya que



Gráfica 7. Agrupación de alumnos para realizar tareas, GI



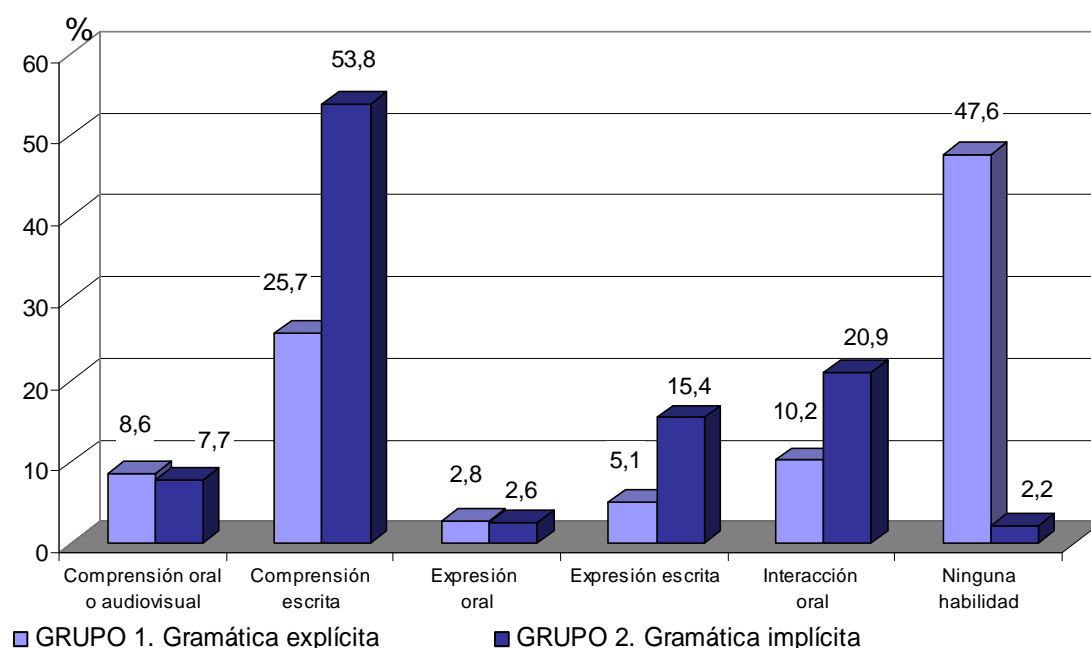
el tiempo empleado en el GE es tan solo el 9% y apenas un 5% en GI.

Además la mayoría de actividades realizadas de forma individual responden a un perfil diferente. En el grupo GE suelen ser ejercicios de completar huecos, unir columnas o selección múltiple, mientras que en el grupo GI normalmente están relacionados, entre otras cosas, con establecer una clasificación a partir

de unos ejemplos dados, reescritura de frases, decidir entre varios usos, responder a preguntas abiertas.

Finalmente, es significativo el número de actividades que se realiza en parejas, especialmente en la gramática implícita. En este sentido, se puede decir que el GE (37%) se relaciona con la metodología tradicional, mientras que el GI (45%) está vinculado a la metodología comunicativa, y por lo tanto, es mucho mayor el grado de implicación de los estudiantes en el proceso formativo en este último grupo.

En cuanto a las **destrezas lingüísticas**, además de las cuatro consideradas tradicionalmente (comprensión oral -CO-, comprensión escrita -CE-, expresión oral -EO- y expresión escrita -EE-), se han incluido dos habilidades que en ocasiones han quedado fuera de los análisis de materiales didácticos: la interacción oral -IO-, que nace a partir de los estudios del análisis del discurso y de la lingüística del texto; y la comprensión audiovisual -CA-, como derivación y variante de la CO.



Gráfica 8. Porcentaje de actividades según habilidades

En la CO/CA se observa que hay un 0,9% de diferencia, pero esta diferencia no es significativa ya que numéricamente las actividades realizadas durante el curso, en relación a esta destreza han sido las mismas. Sin embargo, al

calcular el porcentaje con el total de actividades de cada grupo, la cifra es diferente, ya que en el GE se han realizado un total de 32 actividades, mientras que en el GI se han llevado a cabo 40 actividades.

Como se puede apreciar en la *Tabla 28*, que se muestra a continuación, en la CE, la EE y la IO, el número de actividades realizadas por el grupo GI dobla al grupo de GE, ya que en GI la gramática y el léxico se presenta de forma implícita.

	<b>Grupo 1</b> Gramática explícita	<b>Grupo 2</b> Gramática implícita
Comprensión escrita (CE)	25,7%	53,8%
Expresión escrita (EE)	5,1%	15,4%
Interacción oral (IO)	10,2%	20,9%

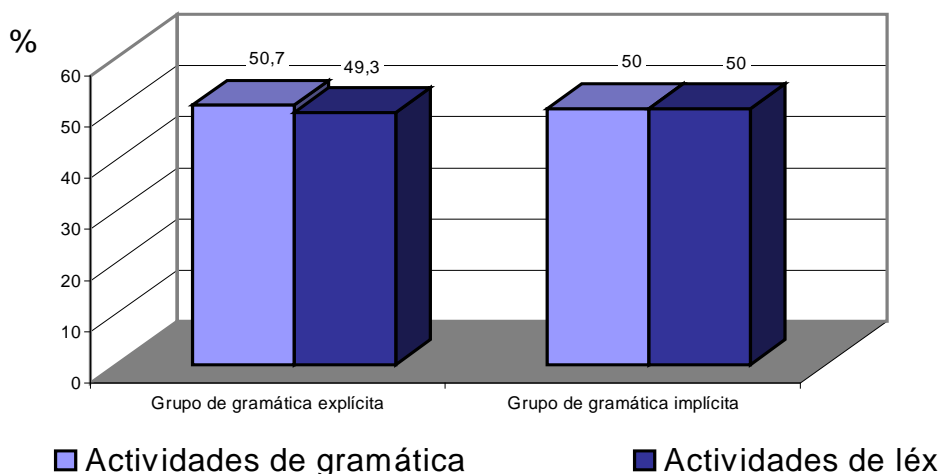
Tabla 28. Porcentaje de actividades de CE, EE y IO

Es muy bajo el número de actividades relacionadas con la EO, menos de un 3%. Esto es debido a que entendemos como EO las actividades de tipo monológicas; la única actividad de este tipo en el diseño de nuestra asignatura, es la exposición de final del curso, que tiene como objetivo defender el proyecto de elaboración del informe previo para la creación de una franquicia.

En las columna que se encuentra totalmente a la derecha en la *Gráfica 8* (arriba), titulada *Ninguna habilidad*, se aprecia que el GE no trabaja ninguna habilidad durante el 47% de las actividades, ya que se centra en ejercicios que inciden directamente en la gramática, mientras que el GI el porcentaje desciende hasta el 2,2%.

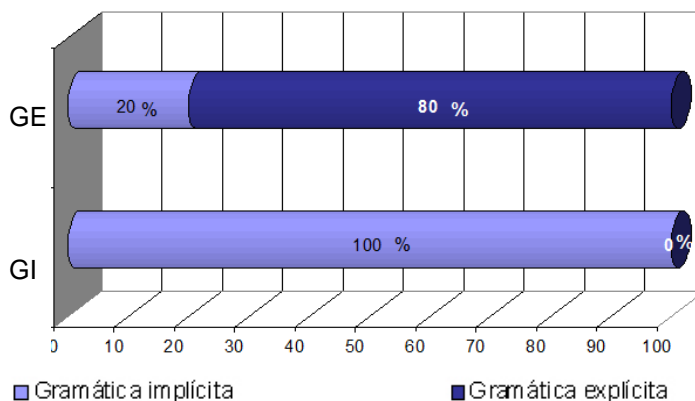
En prácticamente todas las *habilidades*, el GI dobla el porcentaje del GE. Eso no significa que un grupo realice menos que el otro, sino que los objetivos y la metodología son diferentes. En uno de los grupos hay mucho énfasis en el aprendizaje de la competencia gramatical, lo que lleva a dejar de lado otras competencias y habilidades que también deberían haberse tenido en cuenta en el proceso de aprendizaje. Es algo que puede suceder cuando se sigue un método de enseñanza más tradicional.

En cuanto a las **actividades** específicas **sobre gramática y léxico**, conviene señalar que tan importante es el componente gramatical como el léxico en una materia como *Español económico y empresarial*. Los alumnos necesitan ampliar su vocabulario dentro de los campos de la economía, de la empresa y de los negocios. Así pues, nuestro objetivo era aumentar sus conocimientos gramaticales y afianzar el componente comunicativo.



Gráfica 9. Porcentaje de actividades de léxico y de gramática en GE y GI

Si observamos con más detalle las actividades relacionadas con la gramática (*Gráfica 10*), veremos que el tipo de enfoque de la gramática que se ha utilizado en cada uno de los grupos no se corresponde siempre con una única metodología, ya que en el grupo de GI solo se ha mostrado la gramática de forma implícita, pero en el de GE un 20% de actividades estaban diseñadas bajo un acercamiento inductivo.



Gráfica 10. Porcentaje de actividades y tareas de gramática explícita e implícita



Como se aprecia en la *gráfica 10*, en el *grupo GE* se ha recurrido ocasionalmente a la gramática implícita para reforzar aspectos gramaticales que todavía no habían sido adquiridos por los estudiantes gracias al enfoque por tareas. Se podría explicar esta cuestión por la *hipótesis de la interfaz* (§ 2.3 *Revisión crítica de la enseñanza de gramática explícita y a la gramática implícita*), ya que como puede haber un trasvase del conocimiento explícito al implícito, consideramos necesario reforzar este aspecto.

En el grupo de gramática implícita, se ha formulado sistemáticamente la gramática desde un punto de vista inductivo.

En cuanto a la **relación con otras actividades**, se ha observado cómo el 100% de las actividades gramaticales realizadas durante curso están vinculadas a otras (mediante series o cadenas de actividades), y por lo tanto, no se trabajan aspectos de forma aislada.

## **6.2 Descripción y análisis de la actuación docente y discente en el aula**

### **6.2.1 Actuación docente en el aula**

En la didáctica de lenguas, junto con una estructuración y programación detallada de la docencia, es esencial que también haya cabida para la flexibilidad, de esta forma se puede ir añadiendo o eliminando contenidos, según las necesidades específicas del alumnado. La relación entre profesor y alumno también puede favorecer la motivación y la disposición a realizar actividades en grupo, o que los alumnos cooperen entre ellos y que planteen las dudas que pudieran tener.

Para analizar la **actuación docente** y discente en el aula, se han grabado en vídeo las clases de las unidades 3 a la 6. Durante la unidad 3 disponíamos de una cámara de vídeo en la parte posterior del aula, para grabar la actuación del profesor. Se hizo una valoración preliminar y se observó que podría ser útil tener en cuenta la actuación del alumnado en el aula, por lo que se decidió situar una segunda cámara en la tarima del profesor para que recogiera la actividad de los alumnos, que se empezó a utilizar a partir de la unidad 4. Quedaban así, también, registrados otros ángulos del aula, que con una sola

cámara era imposible filmar. Gracias a esto, disponemos de más de 50 horas de vídeos en los que se observa el proceso en enseñanza y aprendizaje. Es muy importante el rol del profesor en el aula, ya que es él quien guía el curso, quien establece los aspectos que se deben trabajar en el aula (a partir de las necesidades de los grupos), quien marca el ritmo, y el que motiva a los estudiantes durante todo el proceso de aprendizaje. Y debe lograr todo esto teniendo en cuenta que el eje de la actuación docente es el estudiante.

No ha sido fácil establecer una selección de parámetros que pudieran ser relevantes para analizar las grabaciones. Hemos tenido en cuenta por parte de los **estudiantes** los siguientes parámetros:

- *Actividad no individual*: como se ha señalado en las gráficas anteriores 6 y 7, los ejercicios realizados por un único estudiante constituyen el 9% del tiempo en el caso de GE, y el 5% en el grupo GI, por lo que no resulta significativo este dato, pero sí las cifras logradas en las actividades realizadas en parejas o en grupos más numerosos.
- *Preguntas lingüísticas*: a lo largo de la clase los alumnos pueden plantear las dudas que vayan surgiendo. Se suelen formular cuando están resolviendo alguna de las actividades en grupo, aunque también lo pueden hacer en gran grupo, cuando el profesor tiene el turno de palabra.
- *Realización de tareas y ejercicios*<sup>37</sup>: tiempo empleado por los estudiantes para realizar las tareas y los ejercicios, que no es igual para ambos grupos, ya que en uno de ellos prima la gramática implícita y en el otro la gramática explícita. Algunas de las actividades sí que son semejantes en cuanto a la información que presentan, pero no en cuanto a la forma y modo de realizarlas.
- *Cooperación en la corrección*: en el enfoque comunicativo el estudiante tiene el peso principal del aprendizaje y el profesor es el guía. El profesor es la autoridad que necesitan los estudiantes para confirmar

---

<sup>37</sup> Un 'ejercicio' pasa a ser 'tarea' cuando se utilizan las competencias, de forma individual o grupal, para alcanzar un resultado (MCER, 2002: 9. Capítulo 2).

sus hipótesis; por lo tanto, el profesor guiará la corrección, en la que están implicados directamente los alumnos.

En cuanto a la actuación del **profesor**, hemos prestado especial atención a tres parámetros:

- *Explicación*: tanto de la gramática de forma explícita (en el grupo GE), como del modo de realizar las actividades. En el grupo GI la explicación no es dada de forma directa, sino que forma parte de la reflexión gramatical, y por lo tanto, forma parte del tercero de los apartados *corrección y reflexión gramatical*.
- *Resolución de dudas lingüísticas*: bien de forma individual, en parejas o para toda la clase.
- *Corrección y reflexión gramatical*: se examina el proceso de reflexión sobre las reglas gramaticales. En el grupo de GE el profesor formula la explicación teórica antes de la realización de los ejercicios. Pero en la GI el docente ya ha preparado las actividades para que los alumnos sean capaces de llegar inductivamente a las normas gramaticales, por lo que no se hace ninguna explicación teórica previa, sino *a posteriori* y solo cuando sea realmente necesario, el profesor hace reflexionar al alumnado sobre lo que han aprendido.

En las tablas que siguen en las páginas siguientes (de la *Tabla 29* a la *Tabla 41*) se plasma la temporalización de las actividades gramaticales. Al igual que en las tablas anteriores en las que se describían las actividades del curso, se presentan ahora las tablas de forma paralela para que se puedan comparar con más facilidad. En esta ocasión se ha agrupado la información en tres bloques:

- *Descripción de la actividad*: se indica el número de actividad, un resumen del enunciado del ejercicio y el tiempo invertido.
- *Alumnado*: en el que se refleja el tiempo empleado en el aula para realizar actividades individuales, formular preguntas gramaticales, hacer ejercicios y tareas y cooperar en la corrección con el profesor.

- *Profesor:* se hace una referencia al tiempo que ha sido necesario para llevar a cabo explicaciones, resolver dudas lingüísticas o corregir y reflexionar sobre aspectos gramaticales.

Unidad, sesión y grupo que estamos analizando

Parámetros de análisis de las actividades

158

UNIDAD 3 Los riesgos laborales y la salud  
SESIÓN 1 Los riesgos laborales (8/3/12)  
Grupo 1 (Gramática explícita)

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor		
			Realización de tareas	Preparación lingüísticas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas		Corrección gramatical
			Individual	Grupal	Individual	Individual	Grupo	Individual	
1	Presente subjuntivo. Reflexión sobre el contenido del correo electrónico	7,09	7,09	0,30	2,52	0,50	1,08	1,00 <sup>1</sup>	3,09
2	Presente subjuntivo. Flexión verbal consonántica. Completar columnas	10,02			8,05	1,00	0,27	6,10 <sup>6</sup>	1,30
Teo	Presente subjuntivo. Irregularidad vocálica	4,20					4,20		
3	Presente subjuntivo. Flexión verbal Irregularidad vocálica. Completar huecos	18,00		2,00	8,17	0,30	0,05	5,45 <sup>4</sup>	2,36 7,02
Teo	Presente subjuntivo. Irregularidad consonántica	1,14					1,14		
4	Presente subjuntivo. Flexión verbal. Verbos irregulares. Completar huecos	6,12		0,20	4,41		0,18	0,50 <sup>1</sup>	1,13
6	Imperativo negativo. Normativa laboral. Vídeo	8,40			(8,40)		0,00		
7	Presente subjuntivo. Normativa laboral. Una columna.	15,54			9,43		1,32		4,39
Resultados totales por columnas:			7,09	2,50	42,18	2,20	9,04	13,45 <sup>11</sup>	2,36 17,33

Página par  
Grupo 1  
Gramática explícita

Grupo que estamos analizando

159

UNIDAD 3 Los riesgos laborales y la salud  
SESIÓN 1 Los riesgos laborales (8/3/12)  
Grupo 2 (Gramática implícita)

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor		
			Realización de tareas	Preparación lingüísticas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas		Corrección gramatical
			Individual	Grupal	Individual	Individual	Grupo	Individual	
1	Presente subjuntivo. Reflexión sobre el contenido del correo electrónico	8,00	8,00	2,50	0,50	0,10	2,17 <sup>2</sup>	4,10	
3	Pres. subjuntivo. Reflexión sobre el uso de los modos	3,43	3,43	2,15	0,30	0,25		1,03	
4	Pres. subjuntivo. Flexión verbal Irregularidad consonántica, a partir de las formas que aparecen en el texto de la Act. 1	2,35	2,35	1,57	0,22			0,30	
5	Pres. subjuntivo. Flexión verbal. Verbos irregulares. Reformulación de verbos que aparecen en indicativo	21,03		13,52	0,30	1,36		5,35	
6	Pres. Subjuntivo. Irregularidad vocálica. Clasificación de verbos en columnas y completar huecos.	11,00		3,20	4,10	1,12		6,28	
7	Pres. Subjuntivo. Verbos irregulares. Reflexión sobre su irregularidad	4,58	4,58	1,20	3,30	0,08		3,30	
9	Imperativo negativo. Normativa laboral. Vídeo	8,40	8,40	8,40				0,00	
10	Pres. subjuntivo. Normativa laboral. Una columna.	22,05		8,35	2,30	0,22	1,42 <sup>5</sup>	13,08	
Resultados totales por columnas:			20,16	29,09	12,22	4,01	3,59 <sup>6</sup>	34,24	

Página impar  
Grupo 2  
Gramática implícita

Imagen 20. Parámetros de análisis de las tablas del tiempo empleado en la resolución de actividades gramaticales

Una sesión de clase tiene una duración total de 90 minutos. Durante una sesión se pueden trabajar actividades de léxico y de gramática, y al mismo tiempo también se pueden hacer las correcciones de pruebas o de actividades llevadas a cabo fuera del aula.

En el análisis que se presenta en las tablas de abajo, se recogen tan solo las actividades en las que se aborda el componente gramatical (y no otros como el

léxico), ya que es el centro de nuestra investigación, y no queríamos descentrar el foco de atención de nuestra investigación.

En algunas ocasiones hemos llamado también *sesión* a los casos en que en diferentes días se ha trabajado un mismo aspecto, bien gramatical, bien léxico. Cuando ocurre esto, en la parte superior de la tabla se han señalado todos días que han sido necesarios entre paréntesis.

Los números para la temporalización se han utilizado de la siguiente forma:

2.02	Indica la duración de la actividad en minutos y segundos
0.56 <sup>n</sup>	<i>n</i> señala el número de estudiantes que han sido atendidos durante la resolución de dudas individuales

**UNIDAD 3 Los riesgos laborales y la salud**

**SESIÓN 1 Los riesgos laborales (8/3/12)**

**Grupo 1 (Gramática explícita)**

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor		
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical
1	Presente subjuntivo. Reflexión sobre el contenido del correo electrónico	7.09	7.09	0.30	2.52	0.50	1.00 <sup>1</sup>	3.09	
2	Presente subjuntivo. Flexión verbal. Irregularidad consonántica. Completar columnas	10.02			8.05	1.00	6.10 <sup>5</sup>	1.30	
Teo	Presente subjuntivo. Irregularidad vocálica	4.20					4.20		
3	Presente subjuntivo. Flexión verbal. Irregularidad vocálica. Completar huecos	18.00		2.00	8.17	0.30	0.05	7.02	
Teo	Presente subjuntivo. Irregularidad consonántica	1.14					1.14		
4	Presente subjuntivo. Flexión verbal. Verbos irregulares. Completar huecos	6.12		0.20	4.41		0.18	1.13	
6	Imperativo negativo. Normativa laboral. Vídeo	8.40			(8.40)		0.00		
7	Presente subjuntivo. Normativa laboral. Unir columnas.	15.54			9.43		1.32	4.39	
Resultados totales por columnas:		1.11.31	7.09	2.50	42.18	2.20	9.04	17.33	

Tabla 29. Temporalización de actividades U3, S1, GE

## Grupo 2 (Gramática implícita)

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor		
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical
1	Presente subjuntivo. Reflexión sobre el contenido del correo electrónico	8.00	8.00		2.50	0.50	0.10	2.17 <sup>2</sup>	4.10
3	Pres. subjuntivo. Reflexión sobre el uso de los modos	3.43	3.43		2.15	0.30	0.25		1.03
4	Pres. subjuntivo. Flexión verbal. Irregularidad consonántica, a partir de las formas que aparecen en el texto de la Act. 1	2.35	2.35		1.57	0.22			0.30
5	Pres. subjuntivo. Flexión verbal. Verbos irregulares. Reformulación de verbos que aparecen en indicativo	21.03			13.52	0.30	1.36		5.35
6	Pres. Subjuntivo. Irregularidad vocálica. Clasificación de verbos en columnas y completar huecos.	11.00			3.20	4.10	1.12		6.28
7	Pres. Subjuntivo. Verbos irregulares. Reflexión sobre su irregularidad	4.58	4.58		1.20	3.30	0.08		3.30
9	Imperativo negativo. Normativa laboral. Vídeo	8.40	8.40		8.40				0.00
10	Pres. subjuntivo. Normativa laboral. Unir columnas	22.05			8.35	2.30	0.22	1.42 <sup>5</sup>	13.08
	Resultados totales por columnas	1.25.43	20.16	29.09	12.22		4.01	3.59 <sup>5</sup>	34.24

Tabla 30. Temporalización de actividades U3, S1, GI

## SESIÓN 2 La salud (13/3/12 y 22/3/12)

## Grupo 1 (Gramática explícita)

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor			
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical	
1	Estilo indirecto para imperativos afirmativos y negativos	2.10			0.05			2.10		0.05
2	Estilo indirecto. Pasar de estilo indirecto a estilo directo	9.52		0.30	7.00			1.01	0.40 <sup>8</sup>	1.51
Teo	Imperativo afirmativo e Imperativo negativo	6.17		0.10	0.00			6.17		
3	Imperativo. Escribir el infinitivo en imperativo	9.47			5.00			0.27	3.42 <sup>2</sup>	4.20
Piz	Acentuación. Palabras monosilábicas	5.39			2.50			1.07		1.42
Piz	Estilo indirecto. Pasar a estilo indirecto órdenes y mandatos	8.13			6.45			0.58	3.25 <sup>3</sup>	0.30
7	Verbos de pensamiento. Escribir frases	10.30	6.50		3.40.			0.00		6.50
8	Nexos de oraciones finales. Escribir frases	24.05			16.00			3.00	7.05 <sup>5</sup>	5.05
10	Imperativo. Redactar un remedio	8.15			4.13			1.00		3.02
TF1	Imperativo. Elaborar el decálogo de normas de la empresa	9.53			5.07			4.46		0.00
Resultados totales por columnas		1.34.41	6.50	0.40	50.40	6.50		20.46	14.52 <sup>18</sup>	22.25
									0.00	

Tabla 31. Temporalización de actividades U3, S2, GE



**Grupo 2 (Gramática implícita) (13/3/12 y 22/3/12)**

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor		
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical
1	Estilo indirecto para imperativos afirmativos y negativos	4.59			1.10		1.10		3.49
2	Estilo indirecto. Cambiar de anotaciones a estilo directo	20.00			5.04	2.50	0.45	3.08 <sup>1</sup>	14.11
3	Estilo indirecto. Pasar de estilo indirecto a estilo directo	12.52			3.54	2.20	1.53	3.00 <sup>2</sup>	7.05
4	Imperativo irregular. Reflexión sobre la irregularidad	6.10	4.35		1.35		0.55		3.50
5	Imperativo. Escribir el infinitivo en imperativo	6.50			4.08		0.32		2.10
9	Verbos de pensamiento. Elaborar frases	12.05	6.55		5.10	2.00	0.00		6.55
10	Nexos de oraciones finales. Escribir frases	14.57			9.59		2.15	2.20 <sup>3</sup>	2.43
12	Imperativo. Redactar un remedio	13.02			12.16		0.22		0.24
TF1	Imperativo. Elaborar el decálogo de normas de la empresa	3.48			0.00		3.48		0.00
Resultados totales por columnas		1.34.37	11.30	0.00	43.16	7.10	11.40	8.28 <sup>6</sup>	41.07

Tabla 32. Temporalización de actividades U3, S2, GI

**UNIDAD 4 Marketing, publicidad y ventas**  
**SESIÓN 1** Marketing y estudio de mercado (20/3/12, día después de fallas; y 22/3/12)  
**Grupo 1** (Gramática explícita) y **Grupo 2** (Gramática implícita)  
 Comprensión lectora y vocabulario

**SESIÓN 2** Publicidad (22/3/12 y 27/3/12)

**Grupo 1** (Gramática explícita)

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor			
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical	
Teo	Futuro compuesto. Explicación de la formación y usos	17.06		0.30		0.15	17.06			
7	Futuro compuesto. Decidir entre los dos usos posibles	9.01			5.12	0.35	0.25	4.57 <sup>2</sup>	3.24	
8	Futuro compuesto. Formación del verbo	0.32			0.10				0.22	
9	Futuro compuesto. Escribir el F.C. de los verbos dados	5.40			5.40					
10	Futuro compuesto. Completar los huecos con el verbo	15.10			13.20.		0.00		1.50	
Resultados totales por columnas		47.19		0.30	24.22	0.50	17.31	4.57 <sup>2</sup>	0.00	5.36

Tabla 33. Temporalización de actividades U4, S1 y S2, GE

**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor		
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical
7	Futuro compuesto. Reflexionar sobre los usos	13.22	13.22	0.25	3.45	3.10	1.05		8.32
8	Futuro compuesto. Enlazar uso y texto	9.33	9.33	0.05	3.12	0.15	0.49	0.30 <sup>1</sup>	5.32
9	Futuro compuesto. Reescribir las notas de dos agendas	21.28	21.28		12.25	3.45	3.05	9.02 <sup>6</sup>	5.58
10	Futuro compuesto. Decidir entre los dos usos posibles	4.47			2.00	1.10	0.47		2.00
11	Futuro compuesto. Responder preguntas abiertas	5.08			1.42	0.15	1.25	0.10 <sup>1</sup>	2.01
Resultados totales por columnas		54.18	44.23	0.30	23.04	8.35	7.11	9.42 <sup>8</sup>	24.03

Tabla 34. Temporalización de actividades U4, S1 y S2, GI

**UNIDAD 5 Puesta en marcha de una franquicia**

**SESIÓN 1** Autónomo vs. franquicia (17/4/12 y 19/4/12)

**Grupo 1** (Gramática explícita)

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor			
Teo	Oraciones condicionales. Explicación teórica	22.04	Cooperación en la corrección				Resolución de dudas lingüísticas			
6	Oraciones condicionales. Completar con el verbo	43.39	Realización de tareas	11.30			Individual			32.15
	Resultados totales por columnas	1.05.43	Preguntas lingüísticas				Grupo			0.00
			Actividad no individual				Explicación	10.34	0.30	11.20 <sup>6</sup>
									11.04	11.20 <sup>6</sup>
										32.15

Tabla 35. Temporalización de actividades U5, S1, GE

**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor		
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical
6	Orac. Condicionales. Enlazar el inicio con la terminación de la frase	17.20			8.25	3.12	1.25	3.30 <sup>2</sup>	7.30
7	Orac. Condicionales. Completar la parte de frase	17.50		0.30	4.22	4.20			13.08
8	Orac. Condicionales. Enlazar el inicio con la terminación de la frase	12.50			3.38	0.10			9.22
9	Orac. Condicionales. Responder preguntas abiertas	16.00	16.00		11.30	1.00		7.35 <sup>7</sup>	4.30
Resultados totales por columnas		1.04.20	16.00	0.30	27.55	8.42	1.25	11.05 <sup>9</sup>	33.30

Tabla 36. Temporalización de actividades U5, S1, GI

**SESIÓN 2** Documentación para la apertura (19/4/12, 24/4/12 y 26/4/12)

**Grupo 1 (Gramática explícita)**

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor			
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical	
2	Estilo indirecto. Observación del verbo introductorio. Vídeo	21.30			19.19			2.11		0.00
Piz	Estilo indirecto. Explicación teórica (I)	19.19			0.00			19.19		0.00
Piz	Estilo indirecto. Explicación teórica (II)	43.10			14.37	2.15		19.13	11.14 <sup>7</sup>	9.20
3	Estilo indirecto. Reescribir frases en estilo indirecto	23.05			14.20			1.45		7.00
4	Estilo indirecto. Completar huecos en el tiempo verbal	4.04			1.51	0.20		0.35		1.38
5	Estilo indirecto. Decir cuál era el verbo original	6.06			4.09	0.15		0.22	3.37 <sup>2</sup>	1.35
Resultados totales por columnas		1.57.14		0.00	54.16	2.50		43.25	14.51 <sup>9</sup>	19.33

Tabla 37. Temporalización de actividades U5, S2, GE

**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor		
			Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical
							Individual	Grupo	
2	Estilo Indirecto. Observación del verbo introductorio. Vídeo	2.20			0.10	0.10			0.10
3	Estilo indirecto. Comparar tiempos verbales. Introducción del EI	7.56	7.56		3.59	1.50	2.15 <sup>3</sup>		2.54
4	Estilo indirecto. Buscar el verbo original en estilo directo	8.36	8.36		0.30		1.35 <sup>2</sup>		6.30
5	Estilo indirecto. Reflexionar sobre los diferentes tiempos verbales utilizados para la introducción del estilo indirecto	5.25	5.25	0.30	3.40	0.45			1.40
6	Estilo indirecto. Vocabulario de verbos introductorios	10.25			8.12	1.50	8.10 <sup>2</sup>		2.08
7	Estilo indirecto. Unir columnas con EI y ED. Reflexión sobre el uso	24.34		1.20	8.56		4.54 <sup>2</sup>		14.03
8	Estilo indirecto. Cambiar texto oral de Estilo Directo a Estilo Indirecto	12.26	9.19		3.07				4.54
9	Estilo indirecto. Cambiar texto escrito de Estilo Directo a Estilo Indirecto	8.38	4.15		4.23.				3.44
10	Estilo indirecto. Ampliación del vocabulario	1.05			0.30				0.30
Piz	Estilo Indirecto. Actividad de refuerzo	15.43			6.20		8.00 <sup>2</sup>		8.33
11	Estilo indirecto. Cambia las obligaciones del franquiciado a EI	28.03			17.43				8.24
	Resultados totales por columnas	2.05.11	35.31	1.50	57.30	4.35	24.54 <sup>11</sup>	0.00	53.30

Tabla 3826. Temporalización de actividades U5, S2, GI

SESIÓN 3 Local comercial y seguro (3/5/12)

Grupo 1 (Gramática explícita)

Actividad	Descripción	Tiempo total
Piz	Estilo Indirecto. Revisión gramatical	18.30
Teo	Oraciones comparativas. Explicación teórica	10.00
10	Orac. comparativas. Escribir oraciones comparando seguros	14.56
Resultados totales por columnas		43.26

Alumnado		Cooperación en la corrección	Realización de tareas	Preguntas lingüísticas	Actividad no individual
			0.00		
			0.00		
			12.51		
			12.51		

Profesor		Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical
			Individual	Grupo
		18.30		
		10.00		
		0.20	9.03 <sup>8</sup>	1.45
		28.50	9.03 <sup>8</sup>	1.45

Tabla 39. Temporalización de actividades U5, S3, GE



**Grupo 2 (Gramática implícita)**

Actividad		Descripción	Tiempo total
10	Orac. comparativas. Comparar seguros y decidir a qué seguro se refiere cada frase	19.10	
11	Orac. comparativas. Escribir frases y decidir cuál seguro es mejor para su franquicia	7.05	
		Resultados totales por columnas	26.15

Alumnado		Cooperación en la corrección	Realización de tareas	Preguntas lingüísticas	Actividad no individual
			10.51		19.10
			7.05	7.05	7.05
			7.05	7.05	26.15

Profesor		Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical
		2.08		6.11
	Individual	0.00	0.00	0.00
	Grupo			
		2.08	0.00	6.11

Tabla 40. Temporalización de actividades U5, S3, GI

**SESIÓN 4** Comunicación comercial y competencia desleal (8/5/12)

**Grupo 1** (Gramática explícita)

Actividad	Descripción	Tiempo total	Alumnado				Profesor							
5	Errores gramaticales. Corrección de errores. Recopilación de errores de todas las pruebas que han realizado a lo largo del curso.	26.15	Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas	Corrección y reflexión gramatical	0.45	17.25	0.00	0.00	17.25
	Resultados totales por columnas	26.15			8.05	3.15				0.45	0.00	0.00	0.45	17.25

**Grupo 2** (Gramática implícita)

5	Errores gramaticales. Corrección de errores. Recopilación de errores de todas las pruebas que han realizado a lo largo del curso.	28.37			8.30									20.07
	Resultados totales por columnas	28.37			8.30			0.00						20.07

Tabla 41. Temporalización de actividades U5, S4, GE y GI

A continuación, se presenta una recopilación de los datos aportados en las tablas anteriores. En las páginas siguientes se muestran gráficas y comentarios relacionados con las conclusiones extraídas.

Unidad y sesión	Tiempo total	Alumnado				Profesor			
		Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas		Corrección y reflexión gramatical
						Individual	Grupo		
U3 S1	1.11.31	7.10	2.50	42.18	2.20	9.04	13.45 <sup>11</sup>	2.36	17.33
U3 S2	1.34.41	6.50	0.40	50.40	6.50	20.46	14.52 <sup>18</sup>	0.00	22.25
U4 S2	0.47.29	0.00	0.30	24.22	0.50	17.31	4.57 <sup>2</sup>	0.00	5.36
U5 S1	1.05.43	0.00	0.00	22.24	0.00	11.04	11.20 <sup>6</sup>	0.00	32.15
U5 S2	1.57.14	0.00	0.00	54.16	2.50	43.25	14.51 <sup>9</sup>	0.00	19.33
U5 S3	0.43.26	0.00	0.00	12.51	0.00	28.50	9.03 <sup>8</sup>	0.00	1.45
U5 S4	0.26.15	0.00	0.00	8.05	3.15	0.45	0.00	0.00	17.25
Total:	7.46.19	14	4.00	3.34.56	0.16.05	2.11.25	1.08.48 <sup>54</sup>	2.36	1.56.32
	<b>100%</b>	<b>3%</b>	<b>0,9%</b>	<b>46,1%</b>	<b>3,4%</b>	<b>28,1%</b>	<b>14,8%</b>	<b>0,4%</b>	<b>24,9%</b>

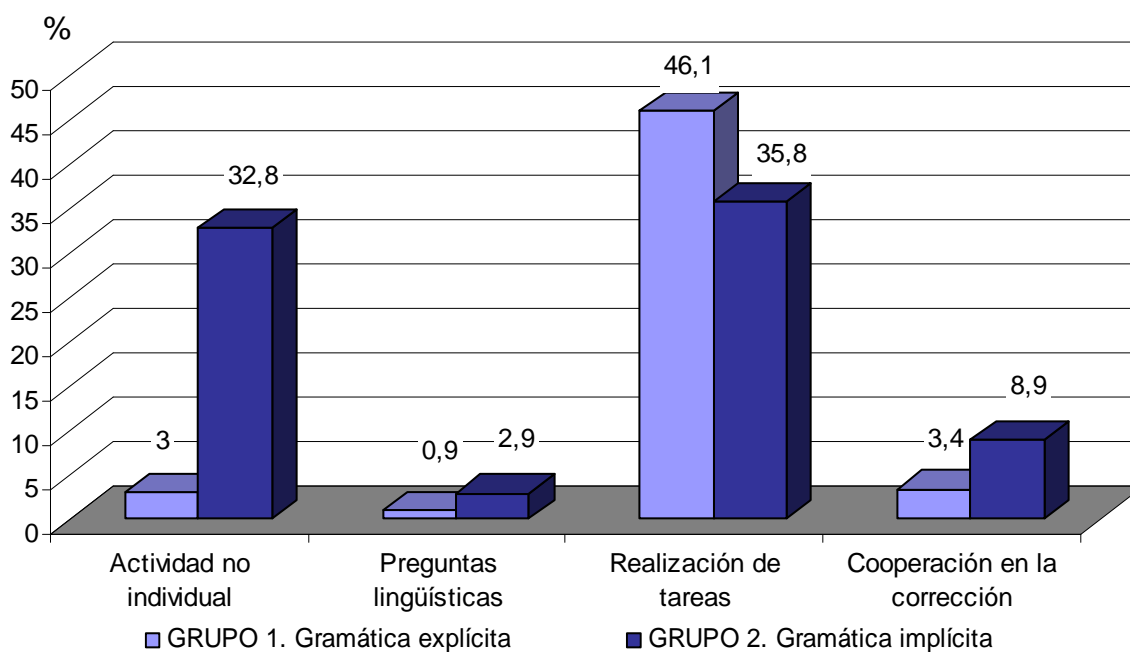
Tabla 42. Temporalización del GE

Unidad y sesión	Tiempo total	Alumnado				Profesor			
		Actividad no individual	Preguntas lingüísticas	Realización de tareas	Cooperación en la corrección	Explicación	Resolución de dudas lingüísticas		Corrección y reflexión gramatical
						Individual	Grupo		
U3 S1	1.25.43	20.16	0.00	29.09	12.22	4.01	3.59 <sup>7</sup>	0.00	34.24
U3 S2	1.34.37	11.30	0.00	43.10	7.10	11.40	8.28 <sup>6</sup>	0.00	41.07
U4 S2	0.54.18	44.23	0.30	23.04	8.35	7.11	9.42 <sup>8</sup>	0.00	24.03
U5 S1	1.04.20	16.00	0.30	27.55	8.42	1.25	11.05 <sup>9</sup>	0.00	33.30
U5 S2	2.05.11	35.31	1.50	57.30	4.35	14.41	24.54 <sup>11</sup>	0.00	53.30
U5 S3	0.26.15	26.15	7.05	17.56	2.08	2.08	0.00	0.00	6.11
U5 S4	0.28.37	0.00	0.00	8.30	0.00	0.00	0.00	0.00	20.07
Total:	7.59.00	2.34	10.55	3.27.14	43.32	40.06	58.08 <sup>41</sup>	0.00	3.32.52
	<b>100%</b>	<b>32,8%</b>	<b>3%</b>	<b>35,8%</b>	<b>8,9%</b>	<b>8,3%</b>	<b>12,1%</b>	<b>0%</b>	<b>45,8%</b>

Tabla 43. Temporalización del GI

### 6.2.2 El papel del estudiante

En primer lugar, analicemos los datos arrojados por la **acción discente**. Veamos qué se desprende del análisis mostrado en las tablas precedentes. Después se comentarán los datos más significativos.



Gráfica 11. Acciones de los estudiantes

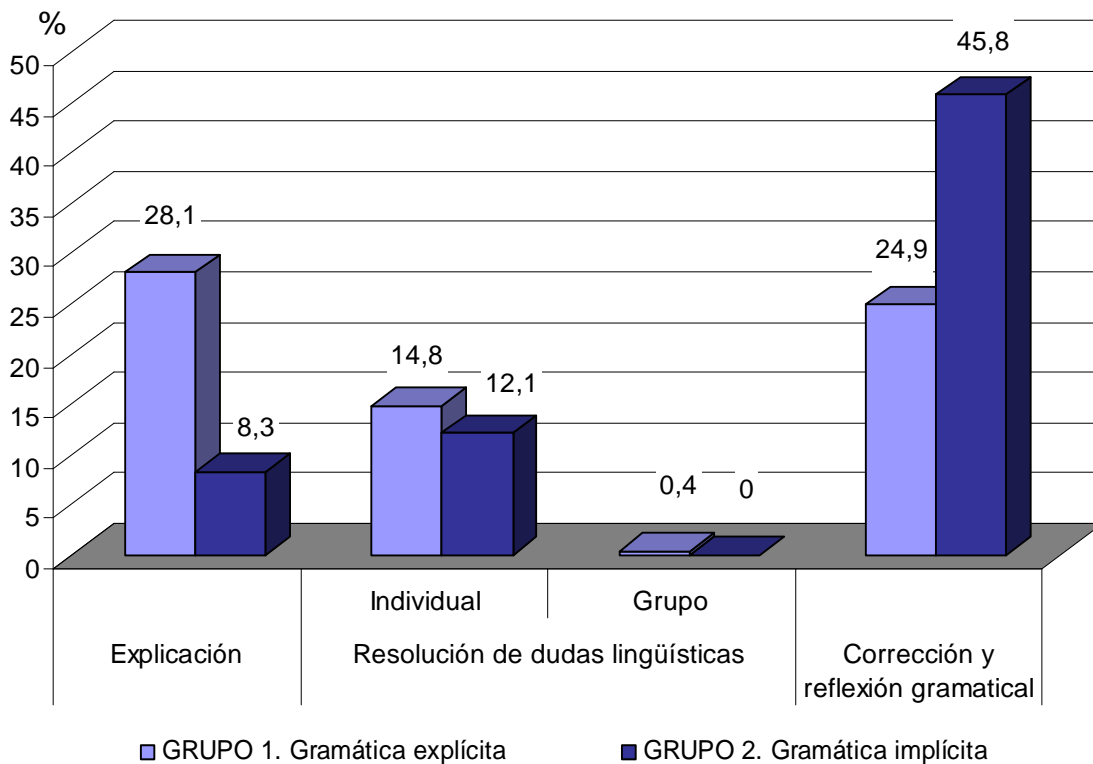
Según los datos totales obtenidos, el GE ha empleado 7 horas y 46 minutos en ejercicios relacionados con la gramática, mientras que el GI ha necesitado 7 horas y 59 minutos. La diferencia entre ambos grupos, tal y como se puede apreciar en las *Tablas 42 y 43*, es mínima. Durante las unidades 3, 4 y 5 al GE le son planteadas 35 actividades, mientras que al GI, se le plantean 40 actividades. Como se ha explicado, el motivo de que tengan que realizar más actividades en GI responde a la naturaleza de los ejercicios, ya que necesitan más práctica para poder inducir la teoría gramatical, pero realmente el tiempo empleado en ambos grupos es muy similar.

Del visionado de las filmaciones, tanto del GE como del GI, nos ha sorprendido que los estudiantes apenas formulen preguntas, de forma abierta y en gran grupo, vinculadas a las explicaciones aspectos gramaticales. Como se verá en

la siguiente gráfica, *Gráfica 12*, hay una tendencia a preguntar al profesor de forma individual (mientras ellos están realizando las tareas asignadas). De hecho, mientras los estudiantes resuelven las actividades (para lo que necesitan tres horas) el profesor se dedica a resolver las dudas (durante una hora, mientras los alumnos realizan las actividades).

### 6.2.3 El papel del profesor

Es interesante profundizar en el **papel del profesor** ya que el análisis de los datos presentados anteriormente muestran grandes diferencias dependiendo de si la docencia ha sido impartida en el grupo GE o en el grupo GI. La gráfica que obtenemos después del análisis de los vídeos es la siguiente:



Gráfica 12. Acciones del profesor

En el grupo deductivo queda empíricamente demostrado que uno de los deberes principales del profesor es realizar las explicaciones (tanto de desarrollo de las actividades, como explicaciones gramaticales). De hecho, tal y como se observa en los resultados, está en total más de dos horas (28,1% del

tiempo) en el aula realizando explicaciones, a diferencia del modo inductivo en el que no llega a utilizar 40 minutos (8,3% del tiempo del curso).

Si nos referimos a la **cooperación en la corrección**, es el profesor quien la guía. La gran diferencia entre el método deductivo y el inductivo será que en el primero las actividades son correctas o no lo son, y en el segundo, antes de plantearse cómo resolver la actividad se establece una hipótesis previa de cómo será la solución gramatical más adecuada, y al final se plantea una reflexión sobre el uso gramatical. Ninguno de los dos grupos destaca por la gran participación en la corrección.

Veamos una muestra de cómo se ha estudiado un aspecto gramatical. Gracias a que durante todo el curso se realizaron grabaciones de las clases, se ha podido realizar la transcripción de diferentes fragmentos. Durante la unidad 4, *Marketing, publicidad y ventas*, se trabaja el futuro compuesto. Es el primer contacto con este tiempo verbal para ambos grupos. En el grupo GE el profesor procede a realizar la explicación teórica en la pizarra, en la página 394 del *Anexo III* se pueden encontrar las actividades desarrolladas en el GE (*P* es el profesor; *A, B, C* y *D* son diferentes alumnos):

P: ¿Sabemos formar el futuro del verbo *haber*? ¿Es regular o irregular? Es, yo...

A: *Habré*.

P: ¿Tú?

A: *Habrás*.

P: ¿Él?

A: *Habrá*.

P: ¿Nosotros?

A: *Habremos*.

P: ¿Vosotros?

A: *Habréis*.

P: ¿Y ellos?

A: *Habrán*.

P: ¿Todas las formas necesitan una tilde o no? ¡No! Todas excepto nosotros. Se forma utilizando esto más el participio, que ya conocéis, ¿vale? [...] Aquí os he puesto la formación y el uso resumido. Entonces, se llama futuro compuesto, porque utilizamos el verbo *haber* que es el verbo auxiliar, en español solo existe el verbo *haber* como auxiliar. Se conjuga el verbo *haber* en futuro y lo podemos utilizar para dos cosas: hipótesis en el pasado o futuro con un límite. Entonces aquí tenemos, que yo puedo decir afirmaciones. Seguro: *Ha llegado el avión al aeropuerto de Valencia*, eso es, mis padres venían con Iberia, por ejemplo, han llegado y me llaman por teléfono "Jorge,

hemos llegado”. Otra opción, mis padres tienen que venir al aeropuerto de Valencia, vuelan con Iberia, y no me han llamado, entonces si yo digo esto [*Ha llegado el avión al aeropuerto de Valencia*] no es verdad, porque teóricamente han llegado, pero yo no estoy seguro. Si quiero decirlo de forma hipotética puedo decir *Quizá han llegado, quizá hayan llegado o Habrá llegado el avión al aeropuerto*, porque esto es una hipótesis. ¿De acuerdo?

*Han acabado la reunión en Madrid* significa que mi compañero ha acabado “*Hemos acabado*” estoy seguro, o *Habrán acabado la reunión en Madrid*, no lo sé.

[...]

En esta parte de aquí estoy seguro [señalando el apartado de “afirmaciones”] y es una forma más de hacer una hipótesis. ¿De acuerdo? ¿Alguna duda sobre estas hipótesis? ¿Alguien me podría decir alguna hipótesis de este tipo? Pensad primero en la forma con perfecto compuesto, y después buscad la forma en futuro perfecto... va a ser mucho más fácil. [5 segundos más tarde] Por ejemplo con “comprar el billete de avión”.

B: *Habrá comprado el billete de avión.*

P: Muy bien, si yo digo *Mi amigo ha comprado el billete de avión para irnos los dos de vacaciones*. Estoy seguro, si yo le he dado el dinero, y le he dicho “toma, compra el billete” lo más probable es que él sí que lo ha comprado, pero si no estoy seguro, porque no me lo ha confirmado. Entonces, él esta mañana *habrá comprado el billete*. ¿Vale?

P: Aunque aquí, en estas frases hemos utilizado siempre el perfecto compuesto, realmente no es siempre el perfecto compuesto, también es posible con el indefinido, *él fue ayer de viaje a Madrid; él habrá ido de viaje a Madrid*, es igual, también podemos utilizar el futuro compuesto para cosas de ayer, no solo para cosas de hoy. ¿Bien? Y por último el límite, tenéis que decirme cuándo es el límite de estas acciones *cuando vaya a tu casa habré pasado por el supermercado a comprar*.

C: La llegada a la casa

P: *Mañana ya habré finalizado el informe*, ¿el límite? O mañana a primera hora o esta noche. *Antes del fin de semana habréis tenido dos días de fiesta*.

D: El fin de semana.

P: El fin de semana. Y *dentro de tres años habremos terminado la carrera*. Tres años. ¿Vale? En estas frases están muy claros los límites. Es posible que digamos estas frases, pero sin decir el límite, por ejemplo *nosotros habremos acabado ya la carrera*, y en el contexto tiene que estar el límite. No es necesario que el límite esté dentro de mi frase, sabéis que en español podemos quitar muchas partes de la frase. Entonces, para practicar todo esto, lo mejor que podemos hacer, si funciona, es practicar.

Mientras que en el G1, el primer contacto que tienen con el *futuro compuesto*, se presenta de la siguiente manera (página 496 de los anexos);

*Ejemplo núm. 10 (Anexo IV. Página 510, grupo G1)*

**ACTIVIDAD 7** En estas columnas encontrarás información relacionada con una empresa de publicidad con la que estás en contacto para que lleve este departamento de tu empresa. Fíjate en las frases, hemos señalado en negrita un tiempo verbal ¿tiene el mismo uso el tiempo verbal de la izquierda y el de la derecha? ¿qué similitudes y diferencias encuentras?

I	II
- ¿Ha elaborado el anuncio el publicista? - <b>Habrá acabado</b> esta mañana	A las 19 h ya <b>habrá pasado</b> por la empresa y <b>habrá dejado</b> el informe
o sé si <b>habrá llegado</b> ya el avión	Dentro de un año <b>habré acabado</b> la carrera
¿Por qué está enfado tu compañero? No sé, <b>habrá discutido</b> con alguien	Cuando llegue el jefe <b>habré finalizado</b> todo el trabajo pendiente

La transcripción que corresponde a este fragmento (*P* es el profesor, y *el resto* de letras en mayúscula, son diferentes alumnos):

P: Aquí tenéis la actividad número 7 en la que os he puesto en dos columnas grupos de frases, estas tres frases [señalando la primera columna] se utilizan de una manera, y estas tres frases [señalando la segunda columna] se utilizan de una manera diferente; tenéis que ver similitudes entre estas tres [señala la primera columna], similitudes entre estas tres [señala la segunda columna] y después diferencias entre la primera columna y la segunda columna. Este ejercicio lo podéis realizar en parejas –en grupos de dos-, o en grupos de tres.

[Los alumnos tienen 3 minutos y 45 segundos para reflexionar y comentar sus opiniones con los compañeros]

P: ¿Habéis encontrado alguna cosa en común? ¿o no? [5 segundos después]. Una cosa en común es que en las seis frases hemos utilizado el futuro del verbo *haber*. ¿Qué más cosas en común hay? [5 segundos] ¿En la columna uno?

A: Todo habla del pasado.

P: [Repite lo que ha dicho la alumna] Todo habla del pasado. ¿Y en la columna dos?

B: De algo que no ha pasado.

P: ¿De algo que no ha pasado...? ¿Y pasará? ¿o no? [3 segundos, lee los ejemplos] Aquí hablamos “- ¿Ha elaborado el anuncio el publicista? *Habrá acabado esta mañana*. No sé si *habrá llegado ya el avión*. - ¿Por qué está enfado tu compañero? No sé, *habrá discutido con alguien*”. ¿Estamos hablando de algo seguro? ¿De algo no seguro?

C: No seguro.

P: **Entonces**, no seguro, y algo del pasado. Y este de aquí [señalando la columna dos]: “*A las 19 h ya habrá pasado por la empresa y habrá dejado el informe*” ¿Hablamos del pasado también?

D: No.

P: No, hablamos de un futuro. “*Dentro de un año habré acabado la carrera*” ¿Hablamos del pasado?

E, F y G: No.

P: No, de un futuro. Y: “*Cuando llegue el jefe habré realizado todo el trabajo pendiente*”

H: Futuro.

P: Hablamos también de un futuro, **entonces, por qué** tenemos *habrá dejado, habrá llegado*, ¿es la misma formación, no? Porque para una misma formación existen usos diferentes. Como vosotros habéis dicho, con el número uno serían hipótesis en el pasado y en la columna dos sería futuro con un tiempo límite. Es decir, *a las siete ya habré pasado por a empresa*, la acción como máximo a las siete. *Dentro de un año habré acabado la carrera*, como máximo dentro de un año, y, *cuando llegue mi jefe*



*habré realizado todo el trabajo pendiente*, como máximo en el momento en el que viene el jefe.

I: **Entonces**, acciones necesarios en...

P: Acciones en un futuro con un límite.

[...]

P: [Escribe en la pizarra] *Cuando el jefe llegue habré finalizado el informe* o *Cuando el jefe llegue finalizaré el informe* ¿Es lo mismo?

I: No.

P: ¿No? ¿**Por qué**?

I: **Porque** el primero es más seguro, 100% que ha finalizado y el segundo es más sospechoso.

P: No exactamente, pero casi, casi. ¿Alguien puede ser más exacto?

J: En la segunda frase sale algo con el... [algunas palabras no se entienden] después de haber finalizado.

P: Por ejemplo, tenemos que ir un poquito más allá de la frase, ¿a qué hora llega el jefe? ¿a qué hora pensamos que llega el jefe? Podemos inventar lo que queramos. Por ejemplo a las...

I: Once.

P: **Entonces** [dibuja una línea cronológica, y dibuja los puntos 9 h y 11 h], si decimos *Cuando llegue el jefe a las once finalizaré el informe*, significa que cuando llegue exactamente a las once, finalizaré. Y... ¿Cuándo finalizo yo el informe si digo *Cuando llegue el jefe a las once ya habré finalizado el informe*?

J: Antes.

P: **Entonces**, si utilizo *habré finalizado*, la acción es desde las nueve hasta las once, once menos uno, diez cincuenta y nueve, antes. Entonces aquí *habré finalizado*, es decir, pongo un límite de tiempo y antes de este límite tengo que realizar la acción.

En las transcripciones se observa cómo la estructura comunicativa entre el profesor y los alumnos es diferente, según si la actividad se realiza en el grupo GE o en el grupo GI. En el GE el profesor usa estructuras informativas y descriptivas, oraciones asertivas; y el alumno solo asiente y corrobora. Sin embargo, en el grupo GI encontramos muchas cadenas deductivas y razonamientos que se expresan con estructuras como «Si..., entonces», o «entonces». También hay preguntas sobre el *porqué* y también muchas respuestas. En algunas intervenciones de estudiantes, son ellos mismos los que hacen ese movimiento inferencial: “entonces...”.

Tomando como modelos las dos descripciones anteriores, mostraremos los resultados de los parámetros *Explicación* y *Corrección y reflexión gramatical* que aparecían en la Gráfica 12. *Acciones del profesor*.

En cuanto a la explicación que realiza el profesor en clase, podemos observar, en el GE, que el profesor pronuncia largos monólogos y es él quien dirige y

siempre tiene la palabra. Por su parte, en el GI no se realiza *a priori* ninguna explicación teórica, sino que se invita a los estudiantes a reflexionar sobre las similitudes y diferencias de una serie de frases. Después, el profesor invita a los estudiantes a participar en una reflexión común, y el docente es quien guía a los alumnos para que ellos sean los que encuentren las respuestas a la reflexión teórica. Las acciones que debe realizar el profesor para un enfoque inductivo, según E. Atienza Cerezo et alii (1997), son:

Analizar las necesidades de los alumnos, crear situaciones de comunicación, organizar actividades, asesorar, participar como un compañero más, observar el desarrollo de las tareas en el aula, elaborar materiales, etc. En definitiva, la función del profesor es facilitar el aprendizaje, fomentando, a la vez, la cooperación entre los alumnos, quienes son los verdaderos protagonistas; este es, pues, un *enfoque centrado* en el alumno.

(E. Atienza Cerezo et alii 1997)

En cuanto al parámetro referido a la **resolución de dudas lingüísticas**, también en la *Gráfica 12. Acciones del profesor*, se observa cómo los estudiantes no formularon preguntas lingüísticas en gran grupo, pero sí que lo hicieron de forma individual. Se puede destacar que en el primero de los grupos, GE, a pesar de que los estudiantes disponían de la explicación gramatical en su dossier, aún tienen muchas vacilaciones. Estas dudas se vinculan al hecho de que no son capaces de aplicar las normas gramaticales a contextos reales. Por lo tanto, podemos concluir que sí que *han aprendido* la forma gramatical, pero no *han asimilado* el uso.

Se muestran aquí algunas transcripciones relacionadas con las dudas lingüísticas:

[Ejercicio en el que deben completar los huecos de las frases con las formas verbales trabajadas en el ejercicio anterior, es decir, las formas irregulares de presente de subjuntivo. Unidad 3, sesión 1, ejercicio 3, que se puede encontrar en *el Anexo III, página 372, GE*]

A: ¿Pero no es siempre el subjuntivo, el presente?

P: Estas frases están preparadas para presente de subjuntivo, pero no siempre.

A: En esta tarea, sí.

P: En esta tarea, sí.

[Mientras los alumnos siguen con la actividad, el profesor se acerca al estudiante que había formulado la pregunta, y le explica de forma individual algunos ejemplos con usos de otros tiempos verbales en subjuntivo]

[En la misma actividad, mientras se realiza la corrección]

B: “Tan pronto como nos *convirtamos* en los mejores del mercado, ganaremos”.

P: “Tan pronto como nos”... tú has dicho *convirtamos* pero el verbo está aquí [señala en la pantalla una tabla en la que están clasificados los verbos en presente indicativo, según el tipo de irregularidad vocálica. El profesor indica el grupo de verbos irregulares e>ie en presente de subjuntivo]

B: ¡¿No, está ahí?! *Convertir, convierta*.

P: ¡¡Ahhh!! Está mal clasificado. Tiene que ir a la otra columna [Indica la columna e>i]

A: ¿Pero no es *convierto*?

P: Está bien *convierta, convirtamos*. A ver, espera. [El profesor se ha dado cuenta de que los alumnos no han visto que las formas *nosotros* y *vosotros* de un verbo que diptonga no cambia. Se dirige a la pizarra, para escribir]. En lugar de conjugar el verbo *convertir* que es un poco más complicado, vamos a ver el verbo *querer* que es el modelo para este tipo de verbo irregular, y después veremos el modelo de *convertir*. Yo digo, en indicativo, *yo quiero, tú quieres, él quiere, ¿nosotros?*

Alumnos: *queremos*

P: ¿Seguros? *Queremos* o *quieremos*.

Alumnos: *queremos*

P: ¿Vosotros?

Alumnos: *queréis*

P: Entonces tenemos [señala con un círculo en la pizarra], *ie, ie, ie, e, e, ie*. Cuando pongamos las terminaciones de subjuntivo va a ser igual. Subjuntivo: *yo quiera, tú quieras, él quiera, nosotros queramos, vosotros queráis, ellos quieran*. Si yo a *convertir* [escribe el verbo en presente de indicativo] quitamos las terminaciones de indicativo, y ponemos las de subjuntivo. Y en subjuntivo cambiamos la e [de nosotros y de vosotros] por una *i*.

De la transcripción anterior, se desprende que los alumnos habían aprendido la formación de un tiempo verbal dado, cuyo modelo *querer*, es irregular. Al haber *aprendido* pero no *asimilado* la formación del tiempo, los estudiantes son incapaces de realizar solos la reflexión sobre la formación verbal.

### 6.3 Análisis de las pruebas de evaluación y del examen final

Es muy importante establecer pruebas de evaluación a lo largo del semestre, para poder conocer en cada momento si los alumnos van adquiriendo los objetivos planteados al principio del curso, y los programados a lo largo del semestre.

Se han evaluado separadamente el componente gramatical y el componente léxico, los pilares de este curso de español para fines específicos; se muestran los resultados de ambos componentes para poder contrastarlos. Si bien es cierto, que la investigación que se ha realizado se centra en los contenidos

gramaticales no está de más plasmar los datos obtenidos en la evaluación del vocabulario porque de esta forma se puede apreciar la evolución general a lo largo del curso.

Durante el semestre, cada dos unidades, se han realizado pruebas de evaluación para tener datos de la evolución del aprendizaje de los estudiantes. Estos datos nos servían para conocer las carencias de los alumnos, y favorecer el aprendizaje, y poder revisar, llegado el momento, estos aspectos. En las unidades 1 y 2 también se han realizado estas pruebas, pero no se han considerado en nuestro análisis ya que el enfoque con el que trabajábamos la gramática era el mismo, porque se estaba realizando un acercamiento de la metodología a los estudiantes, y queríamos que conocieran el sistema de aprendizaje en la asignatura, antes de poner en marcha la investigación sobre la enseñanza de la gramática.

En los anexos se incluyen todas las pruebas y exámenes que se han elaborado (*Anexo II*). Las pruebas se debían efectuar cada dos unidades, y el examen final de curso se realizaba al final del semestre. Las pruebas tanto del grupo de GE como del grupo de GI eran iguales. En cada una de las pruebas se disponía de un mismo número de actividades que respondía a la metodología empleada en GE y a la GI, de esta manera, con un perfil de examen homogéneo los datos arrojados pueden ser comparados y analizados.

Un último aspecto a tener en cuenta en la evaluación, es la realización de una tarea final de curso, en la que se recogen todos los conocimientos estudiados a lo largo del curso. Se trata de la memoria del plan de negocio para abrir una franquicia, si se ha seguido todo el curso, el estudiante no tiene ningún problema para elaborar esta memoria. Este trabajo debe ser realizado en parejas, y finalmente defendido de forma oral ante el profesor, que puede formular preguntas si encuentra algún detalle que deba destacar.

Gracias a la prueba de nivel que se realizó el primer día se pueden reflejar los conocimientos previos de los estudiantes.

Esto sirve para poner más énfasis en unos aspectos gramaticales o de vocabulario, o en otros.

Prueba de nivel		
	Grupo 1 Gramática explícita	Grupo 2 Gramática implícita
Gramática	52,1%	48,6%
Vocabulario	48,6%	45,4%

Tabla 44. Resultados de la prueba de nivel

En las *unidad 3* y en la *unidad 4* no se aprecia una diferencia muy significativa en cuanto a la puntuación entre los dos grupos. Pero si se tiene en cuenta que tanto en la prueba de nivel como en la prueba de las unidades 1 y 2, el *grupo 2* tenía menos puntuación, el resultado de esta prueba es un índice de mejora.

Unidades 3 y 4		
	Grupo 1 Gramática explícita	Grupo 2 Gramática implícita
Gramática	76,4%	77%
Vocabulario	78,4%	77,9%

Tabla 45. Resultado de la prueba de las unidades 3 y 4

Sin embargo, sí que podemos apreciar una elevadísima diferencia en las unidades 5 y 6, en donde el grupo que ha adquirido la gramática de forma implícita supera en más de un 12% la puntuación obtenida por el otro grupo.

Unidades 5 y 6		
	Grupo 1 Gramática explícita	Grupo 2 Gramática implícita
Gramática	58,60%	71%
Vocabulario	65,7%	69,5%

Tabla 46. Resultado de la prueba de las unidades 5 y 6

El examen final de curso tenía dos partes. En la primera se presentaban preguntas de respuesta breve, completar huecos y reescritura, y una segunda parte que era de tipo test.

**Ex. Final (Parte escrita)**

	<b>Grupo 1</b> Gramática explícita	<b>Grupo 2</b> Gramática implícita
<b>Gramática</b>	68,7%	75,3%
<b>Vocabulario</b>	87,2%	85,2%

Tabla 47. Resultado del examen final, parte escrita

Se puede observar como la puntuación obtenida en el apartado de gramática por el grupo de GI es superior a la conseguida por el GE, no obstante, si se atiende a la puntuación en el aparta-

do de vocabulario –trabajado en ambos grupos de la misma forma se observa que la puntuación obtenida es ligeramente superior en el primero de los grupos. En la prueba tipo test también se obtienen las mismas diferencias.

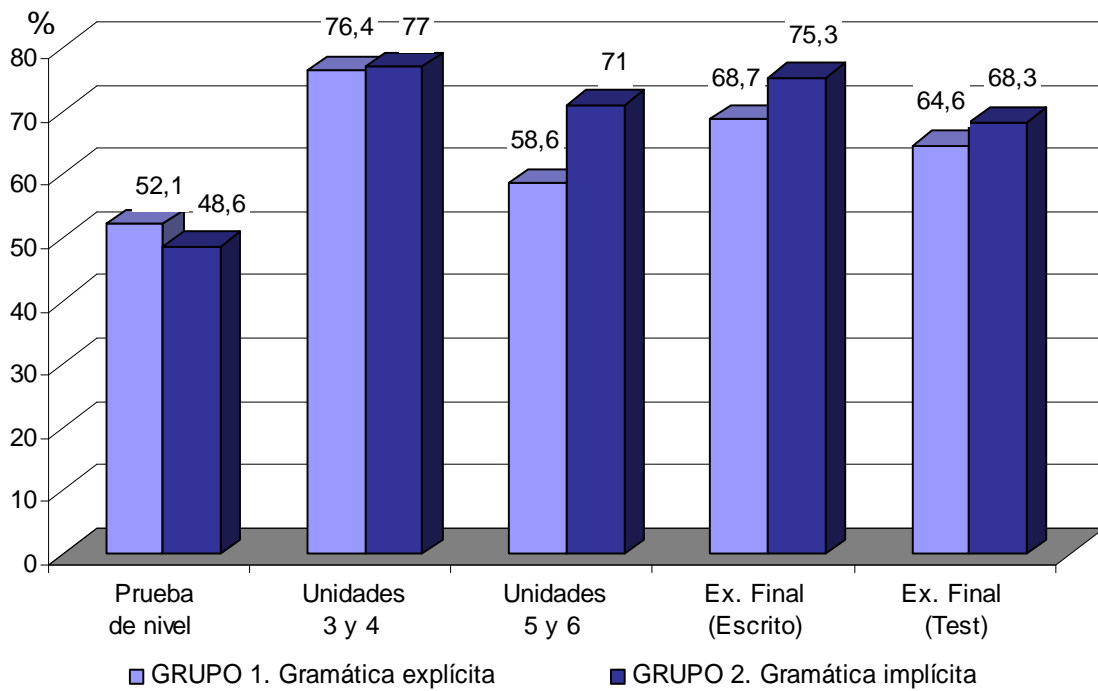
**Ex. Final (Tipo test)**

	<b>Grupo 1</b> Gramática explícita	<b>Grupo 2</b> Gramática implícita
<b>Gramática</b>	64,6%	68,3%
<b>Vocabulario</b>	75,8%	70,6%

Tabla 4833. Resultado del examen final, tipo test

De nuevo el grupo 2, GI, supera la puntuación del GE. Y es bastante significativo que en el vocabulario, el grupo GI, obtiene menor puntuación. Gracias a estas diferencias queda demostrado empíricamente que tanto los alumnos que trabajan la gramática de forma explícita como los que lo hacen de forma implícita consiguen avanzar en su aprendizaje, pero quienes consiguen que su proceso de aprendizaje sea más eficaz es el GI, gracias al método de aprendizaje que se ha utilizado durante el curso.

Si recogemos en una misma gráfica las puntuaciones en gramática a lo largo de todo el curso, se observa que siempre los estudiantes de gramática implícita han obtenido mejores resultados, a pesar de que en la prueba realizada el primer día obtuvieron resultados más bajos, y por lo tanto el punto de partida fue inverso.



Gráfica 13. Puntuación obtenida en el apartado de gramática en las pruebas y los exámenes

Estadísticamente:

	<b>GE</b>	<b>GI</b>
<b>Prueba de nivel</b>	52,1%	48,6%
<b>Unidades 3 y 4</b>	76,4%	77,0%
<b>Unidades 5 y 6</b>	58,60%	71,0%
<b>Ex. Final – Escrito</b>	68,70%	75,3%
<b>Ex. Final - Test</b>	64,6%	68,3%

Tabla 49. Puntuación obtenida en el apartado de gramática en las pruebas y los exámenes

Por lo tanto, podemos concluir que el grupo que ha adquirido la gramática de forma implícita ha asimilado mejor los contenidos.





## 7. Conclusiones

### 7.1.1 Conclusiones generales

En el segundo bloque hemos realizado un estudio de campo contrastivo entre el uso del enfoque implícito y explícito de la gramática. Se ha analizado el **componente gramatical** en la enseñanza de E/LE, y se han presentado tanto los materiales utilizados como la metodología empleada).

Las unidades didácticas de este estudio de campo se han diseñado para un **perfil** de alumnos muy concreto, estudiantes universitarios que forman parte de programas europeos de intercambio, de aproximadamente 22 años y cuyos estudios en sus países están muy vinculados a la asignatura *15667 Español económico y empresarial*.

En ambos grupos se ha seguido un **enfoque comunicativo mediante tareas**. Los estudiantes no han aprendido elementos gramaticales y léxicos aislados de su contexto comunicativo, sino que han tenido en todo momento material didáctico basado en documentación real y, por lo tanto, contextualizado. Además, todos los contenidos (funcionales, gramaticales, léxicos y culturales) tenían un mismo objetivo común, que era la realización de una tarea final al acabar cada una de las unidades. De ahí que se haya conseguido una fuerte cohesión entre lo que los alumnos necesitaban, lo que han estudiado y lo que han puesto en práctica para realizar con éxito el proyecto final.

Se han trabajado las **destrezas lingüísticas** (CO, CE, EO, EE, IO, IE) y se han señalado las actividades, tareas y estrategias para que los estudiantes acabaran el curso con un nivel B2 de lengua (según el MCER).

En cuanto a la forma de adquisición de **la gramática**, se ha tratado desde dos métodos diferentes. En el grupo de GE se ha seguido el **método deductivo** (gramática explícita). A través de este método se ha pretendido que los estudiantes *aprendieran* la gramática mediante repetición y memorización de la regla. Por su parte, en el grupo de GI, gracias al **método inductivo** (gramática implícita) los estudiantes han podido reflexionar sobre las propuestas del profesor para llegar a una teoría y puesta en prácticas de las normas; por lo

tanto, en este segundo grupo hablaremos de *adquisición* de la lengua. Las diferencias entre ambos métodos han sido descritas a lo largo de todo este segundo bloque.

Ha quedado demostrado, por los datos que se han extraído de los exámenes, de las evaluaciones, de las tareas entregadas al final de cada unidad, del proyecto final de curso, así como por las grabaciones -reflejadas en las tablas y las gráficas mostradas a lo largo de todo este bloque-; que los alumnos que han trabajado con **gramática implícita** han sido capaces de adquirir mejor los conocimientos gramaticales que los alumnos que estudiaban con la gramática explícita.

Aunque el tiempo que se dedica a cada aspecto gramatical es importante para favorecer el aprendizaje, nuestros resultados muestran que el éxito en el aprendizaje no reside tanto en el tiempo invertido a desarrollar y asimilar cada fenómeno gramatical, sino en el modo de trabajarla para adquirirlo. En nuestro caso, se ha dedicado aproximadamente el mismo tiempo en total a cada uno de los aspectos gramaticales en ambos grupos del estudio de campo. Si se contextualiza la gramática, sobre todo con documentos reales, vinculados con el área de estudios de los estudiados con los que se ha experimentado (negocios y economía), el resultado final del aprendizaje es mucho más satisfactorio que si se abordan elementos que no están vinculados entre sí.

También se observa cómo hay una predilección por no trabajar de forma individual, sino que, por la misma naturaleza de las actividades -incluso para realizar tareas en las que aparece la gramática-, es mucho mejor la agrupación en parejas o grupos para favorecer las destrezas lingüísticas y las habilidades comunicativas.

El **rol del profesor** en clase es totalmente diferente al rol del profesor en la enseñanza tradicional, por dos motivos. El primero de ellos afecta a los dos grupos. Los materiales que se han diseñado para el curso siguen un enfoque comunicativo mediante tareas, por lo que todas las actividades realizadas en cada unidad, han estado dirigidas a la resolución de una tarea y a un proyecto final de curso. Tal como queda reflejado en los datos, el profesor tiene el papel

de guiar el aprendizaje. El alumno el centro de dicho aprendizaje, y no el profesor. En este sentido, se han facilitado a los alumnos semanalmente los materiales (dossier) para el seguimiento de la asignatura. Por el contrario, no han dispuesto de un manual didáctico que debían seguir desde el principio de curso: se pretendía que lo visto en clase estuviera adaptado a las necesidades específicas de los alumnos de esta asignatura. El segundo de los motivos, es el enfoque inductivo o deductivo empleado en los grupos. Según aparece en los datos recogidos en el bloque II, se observa en GI que el profesor apenas explica aspectos gramaticales directamente (solo 40 minutos durante todo el tiempo analizado, mientras que en GE son necesarias más de dos horas en explicaciones gramaticales).

Por último, el **papel del estudiante** es lo más importante en el proceso de aprendizaje, ya que en torno a él gira toda la enseñanza. A principio de curso realizaron una prueba de nivel para evaluar sus conocimientos previos, y a partir de los resultados obtenidos, se establecieron los objetivos que se debían cumplir y las necesidades específicas que se pretendía abordar. El resultado de este modo de operar, unido al desarrollo de los métodos de aproximación a la gramática, ha mostrado resultados muy elocuentes. Hemos observado que desde una aproximación a la gramática implícita (GI), los alumnos son quienes descubren las normas gramaticales, gracias a las actividades planteadas por el profesor. La deducción / inducción de las normas gramaticales implica una reflexión que lleva a una adquisición de la gramática, no solo a un aprendizaje. De la dicotomía *adquisición* (GI) versus *aprendizaje* (GE) se muestra -y se *demuestra*- a partir de los resultados del presente estudio empírico, que si se tiene que puntuar matemáticamente la adquisición-aprendizaje, los alumnos que han estudiado con el método GI obtienen mejores resultados.

Además, no solo es mejor el resultado de la calificación del alumnado en conocimientos gramaticales, sino que también la metodología utilizada a lo largo de todo el curso ha favorecido un ambiente participativo en el aula, así como la implicación de los estudiantes en el proceso de aprendizaje-enseñanza, tal y como se demuestra en los datos arrojados por las estadísticas

de la asignatura, del desarrollo del curso y del profesor, facilitadas por la *Unitat de qualitat* de la *Universitat de València*.

### **7.1.2 Los estudiantes evalúan la docencia**

Por último, debemos hacer referencia a la relación surgida en el aula entre profesor y estudiante. Se observa un mayor índice de participación en los alumnos del grupo GI, y también un mayor grado de implicación en el proceso educativo, tal y como se refleja numéricamente en los resultados finales del curso.

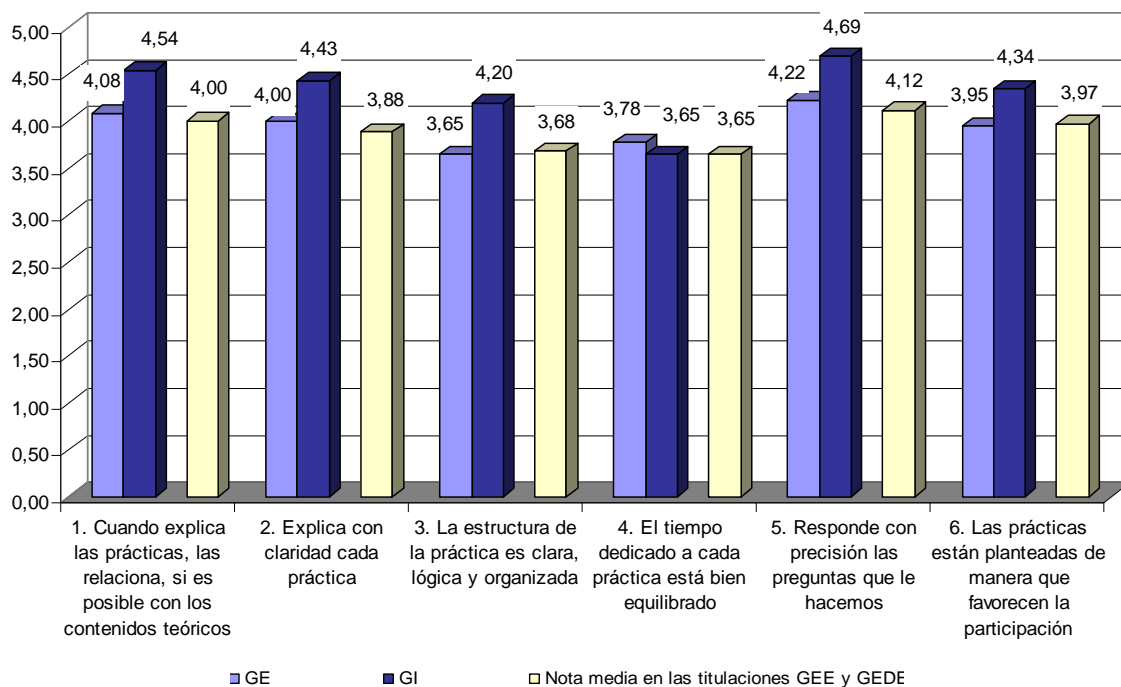
Cada semestre la ***Unitat de qualitat***, órgano de la *Universitat de València* encargado de gestionar y procesar los resultados de la **evaluación de la docencia**, emite un informe sobre la evaluación docente. Los estudiantes responden una encuesta elaborada por la *Unitat de qualitat*, y no es hasta seis meses más tarde cuando el profesor conoce el resultado de la evaluación. Los contenidos evaluados se resumen en: (a) el desarrollo de la clase, (b) los materiales y el programa, (c) la actitud hacia los estudiantes, y (d) recomendación del curso y de la asignatura.

Veamos gráficamente los resultados obtenidos a lo largo del semestre a la evaluación docente de esta asignatura (*Gráfica 14*). En la primera columna se presentan los datos obtenidos en el GE, en la segunda en el grupo GI, y en la tercera se muestra la puntuación media de todo el profesorado de las titulaciones GEE (Graduado en Economía Europea) y GEDE (Graduado Europeo en Dirección de Empresas).

Cuando es valorado el **desarrollo de la clase**, se tienen en cuenta los siguientes parámetros:

1. Cuando explica las prácticas, las relaciona, si es posible con los contenidos teóricos.
2. Explica con claridad cada práctica.
3. La estructura de la práctica es clara, lógica y organizada.
4. El tiempo dedicado a cada práctica está bien equilibrado.

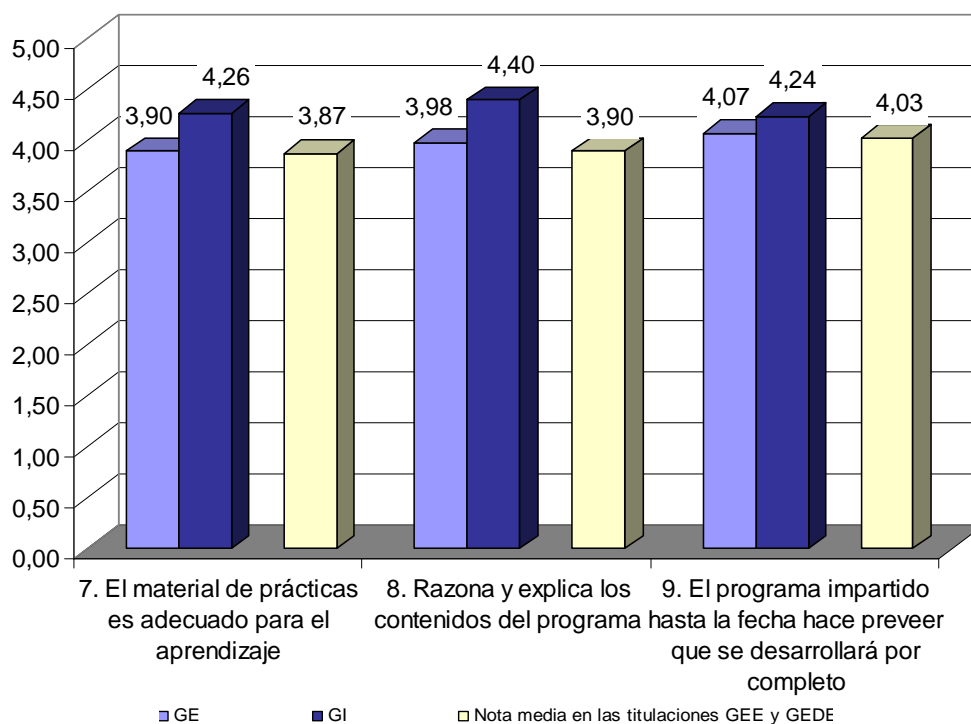
5. Responde con precisión las preguntas que le hacemos.
6. Las prácticas están planteadas de manera que favorecen la participación.



Gráfica 14. Evaluación sobre el desarrollo de la clase

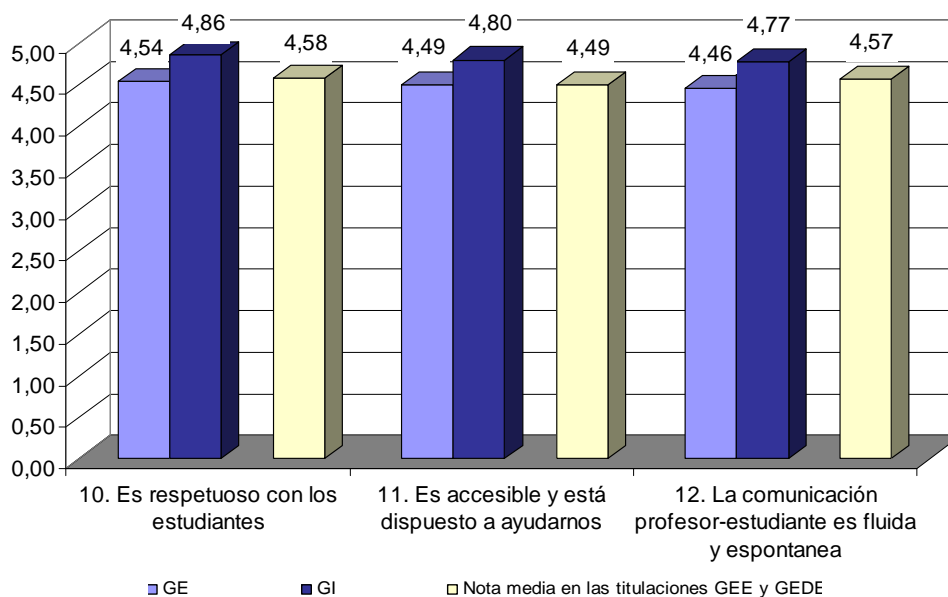
En todos los parámetros se obtiene en el grupo GI una nota superior al GE, y ambos grupos superan la media obtenida en las titulaciones vinculadas a la asignatura GEE y GEDE. Solo en un caso –la pregunta 4–, la valoración de GE no es superior a GI, por una diferencia de 0,13 puntos, para lo cual cabría la explicación de que se dedica más tiempo a cada aspecto gramatical, pues son los estudiantes son quienes tienen que dar con la regla de forma inductiva, y por eso puede dar la impresión de que se necesita más tiempo, aunque según hemos demostrado anteriormente (punto Temporalización) el tiempo dedicado a la gramática en el aula es el mismo en los dos grupos.

En cuanto a materiales, queda demostrado (*Gráfica 15*) que los alumnos prefieren trabajar con el enfoque comunicativo mediante tareas, frente a otros métodos, y están muy satisfechos con cómo se han presentado los materiales y cómo se han relacionado los conceptos estudiados durante el curso:



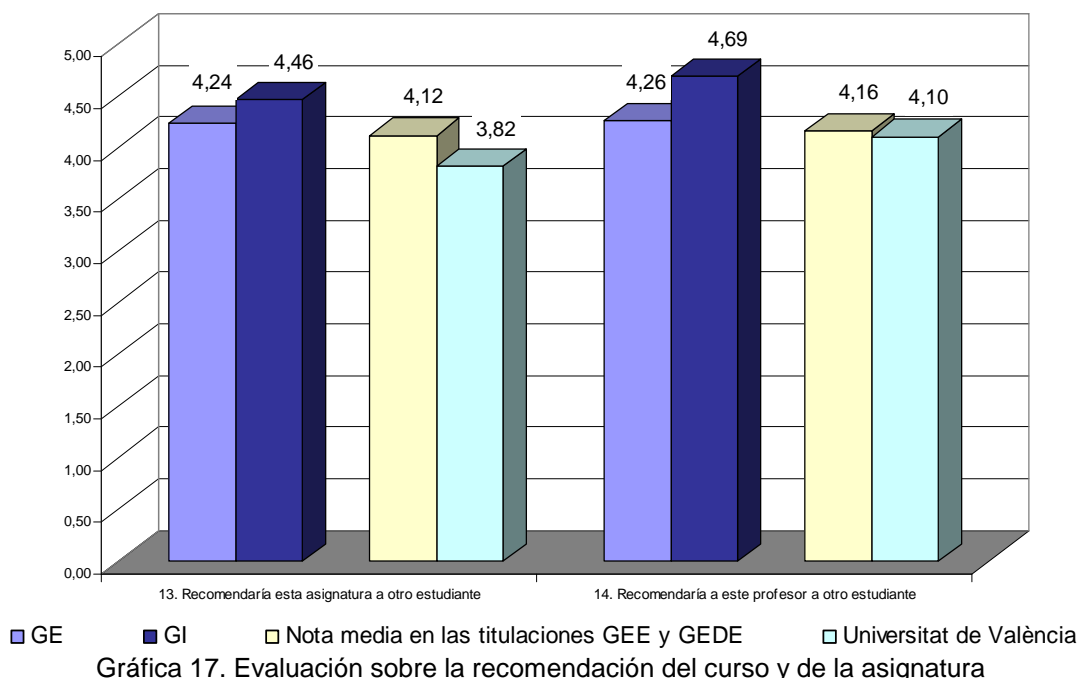
Gráfica 15. Evaluación sobre los materiales y programa

En la evaluación de la actitud del profesor hacia los estudiantes, se observa cómo el respeto, la accesibilidad del profesor y la comunicación entre el profesor y los estudiantes están muy bien valorados:



Gráfica 16. Evaluación sobre la actitud del profesor hacia los estudiantes

Finalmente, se muestra el grado de satisfacción del alumnado con el curso y la asignatura, que se refleja en la recomendación de ambos a otros estudiantes.



Gráfica 17. Evaluación sobre la recomendación del curso y de la asignatura

### 7.1.3 La evaluación del profesor, la asignatura y los estudiantes

Finalmente, se muestran algunas impresiones a la luz del proceso de elaboración del material docente, de la evaluación, del resultado, y de la actitud de los estudiantes a lo largo de todo el curso. Los datos que se encuentran en este apartado son subjetivos, y se desprenden de las valoraciones del profesor.

Se ha podido observar a lo largo del curso que los estudiantes, tanto del grupo GI como el grupo GE, tenían mucho interés por la asignatura, índice de ello es el grado de implicación de los alumnos en el curso, la asistencia al curso -que no era obligatoria-, la participación a lo largo de las sesiones, el trabajo que tenían que realizar fuera del aula, y el resultado del examen final. Seguramente, todas estas manifestaciones de interés se puedan explicar por la motivación del estudiante. Gracias al enfoque comunicativo mediante tareas, los alumnos sabían en cada momento que lo que aprendían tenía una aplicación práctica a corto y a medio plazo, y que todos los contenidos se

podían aplicar para resolver con éxito la tarea final de unidad y la tarea final de la asignatura.

El profesor es el eje vertebrador del curso, ya que es quien diseña y decide finalmente cuáles son los contenidos que deben ser trabajados a lo largo del semestre (a partir de las deficiencias y necesidades que ha ido descubriendo gracias a la prueba de nivel, pruebas de las unidades, y trabajos que se han elaborado), si bien es cierto que durante las sesiones de clase queda un poco al margen y solo sirve como guía y no como centro máximo de atención del aprendizaje. Uno de los objetivos principales que nos habíamos marcado era conseguir motivar al alumnado para conseguir el máximo interés hacia la materia, y así, al conseguir que se involucraran, logramos que los alumnos invirtieran más tiempo en adquirir los conocimientos de *Español económico y empresarial*.

En cuanto a la preparación de materiales, podríamos decir que elaborar materiales mediante el *enfoque comunicativo por tareas* ha sido una labor bastante ágil, puesto que, como profesor de E/LE con varios años de ejercicio, ya disponía de experiencia diseñando unidades didácticas bajo este enfoque. Desde hace casi diez años he estado impartiendo clases de español y catalán en el *Departament de català i espanyol per a estrangers* del *Servei de Llengües i Terminologia* de la *Universitat Jaume I* de Castellón de la Plana, y en este departamento se emplea exclusivamente este enfoque. Además conocía bien los contenidos del curso de Español económico y empresarial porque ya había impartido la asignatura a seis grupos anteriormente<sup>38</sup>.

Por lo que respecta a los contenidos, durante el curso anterior también estuvimos impartiendo la misma asignatura utilizando el material diseñado por otros compañeros del Departamento de Filología Española de la UV, pero no seguían un enfoque comunicativo por tareas, por lo que decidimos rediseñar desde el principio todos los materiales, si bien es cierto que nos dieron una muy buena base para empezar a trabajar.

---

<sup>38</sup> Las asignaturas eran 15666 *Introducción al Español Económico y Empresarial*, y 15667 *Español Económico y Empresarial*, ambas vinculadas a la Facultat d'Economia de la Universitat de València.



A la hora de engarzar el enfoque comunicativo por tareas y los dos tipos de gramática (implícita y explícita) al principio surgieron algunos problemas, sobre todo porque no sabíamos cómo responderían los estudiantes. Por otro lado, nos chocó que jamás cuestionaron nada acerca de la metodología utilizada en clase, muy probablemente debido a que durante el principio les alertamos y les avisamos de lo que iba a suceder, al tiempo que les explicamos las ventajas del estudio con ECMT.

Para finalizar, expondremos que trabajar en un mismo curso, con dos grupos, mediante el enfoque comunicativo por tareas y con diferentes puntos gramaticales suponía tener que diseñar ad hoc las unidades didácticas para cada uno de los grupos. Sin embargo, realmente, todo este esfuerzo ha sido muy enriquecedor, puesto que los estudiantes han adquirido el conocimiento marcado en el sílabo y se han mostrado muy satisfechos con el aprendizaje a lo largo de todo el curso, tal y como se demuestra en las evaluaciones finales, que se recogen en el epígrafe anterior.



# **BLOQUE 3**

---

## **Aplicaciones didácticas**



## 8. Aplicación didáctica y conclusiones

### 8.1 Recapitulación

En el bloque I de esta investigación se revisan diferentes corrientes metodológicas que llevan la gramática al aula desde distintas perspectivas. Cada nuevo enfoque, como es lógico, se postula como una evolución de los anteriores, y por lo tanto, introduce mejoras con respecto a la enseñanza.

En especial, el bloque I reseñó las dos aproximaciones al modo de desarrollar el aprendizaje y adquisición de la gramática en estudiantes de segundas lenguas. Así, se revisaron las aportaciones de la enseñanza de la gramática de forma deductiva e inductiva, y también de forma explícita e implícita, y se apuntaron las ventajas e inconvenientes de cada una de estas aproximaciones.

También en el bloque I se desarrolló **el *Enfoque comunicativo*** y se justificaron las ventajas de seguir sus orientaciones en la didáctica de E/LE. De ahí que nos detuviéramos en sus características y en cómo se integra la gramática en el proceso de adquisición de la L2. En el enfoque comunicativo se pone especial atención a la *competencia comunicativa*, que a su vez, integra las subcompetencias lingüístico-gramatical, socio-lingüística, discursiva y estratégica. Tales subcompetencias se llevan al aula de forma integrada, y no tendría sentido privilegiar independientemente alguna de ellas, como en ocasiones se ha hecho con la competencia gramática, ya que, para lograr la comunicación todas las competencias son igual de significativas (M. Canale y M. Swain 1996b).

El enfoque comunicativo favorece la autonomía del alumno al favorecer la toma de decisiones de forma lógica y no de manera memorística. En el aula se utilizan recursos y documentos audiovisuales, auténticos y contextualizados. Las clases son más participativas e interaccionales. Finalmente, se debe subrayar, que el diseño curricular está personalizado según las necesidades específicas de cada grupo. Este enfoque permite revisar en cualquier momento

aspectos que quizás no han sido todavía asimilados por los alumnos, pero que son necesarios para la comunicación.

También nos detuvimos en la revisión teóricas de la **enseñanza mediante tareas**, en la que destacamos el hecho de que para el diseño de un curso se ha de partir del establecimiento de una tarea final. Para poder realizar esa tarea final, el alumno necesita unas herramientas en forma de contenidos funcionales, gramaticales, léxicos y culturales que el profesor deberá integrar en las tareas comunicativas (§ 3.2.1.1 *Tareas comunicativas*) y tareas posibilitadoras (§ 3.2.1.2 *Tareas posibilitadoras*). Las tareas, tanto posibilitadoras como comunicativas, deben estimular a los alumnos, así como proponer atender a sus necesidades específicas fomentando la resolución de problemas, exponiendo necesidades específicas, proporcionando oportunidades para practicar el lenguaje, facilitando la resolución de problemas, elevando la toma de conciencia y capacidad de reflexión de los estudiantes, y fomentando la conciencia crítica de los alumnos. Y siempre, teniendo como eje central del aprendizaje a los alumnos y reservando la figura del profesor a guía en el proceso de aprendizaje, y no el centro, como ocurre en muchos métodos de enseñanza y adquisición de lenguas.

En cuanto al papel de la **gramática**, la competencia gramatical, dentro del **enfoque comunicativo por tareas** se resta importancia al conocimiento de la gramática *per se*, ya que es posible que un estudiante conozca perfectamente la formación de los tiempos verbales, pero después a la hora de comunicarse, no sea capaz de expresarse adecuadamente. La competencia gramatical no garantiza la competencia pragmática. Por lo tanto, no es más importante la competencia gramatical que cualquiera de las otras competencias, como se ha pretendido demostrar en esta investigación, sino que deben estar todas ellas integradas.

Dado que el objetivo de la presente tesis es demostrar el tipo de enseñanza gramatical más efectivo, se decidió llevar a cabo un **estudio de campo de tipo contrastivo** en el que se pudieran obtener datos empíricos sobre el enfoque gramatical más adecuado a la hora de llevar la gramática al aula. Todos los

datos derivados de la investigación están en el bloque II. En primer lugar, se necesitaba una **asignatura** vinculada a la docencia de E/LE en la que poder realizar la investigación. Se tomó para ello la asignatura de *Español económico y empresarial*, que depende del Departamento de Filología Española y que se imparte en la Facultat d'Economia a estudiantes extranjeros que están en programas de estudios de intercambio. El hecho de que se dispusiera de dos subgrupos, con un perfil de **estudiantado** homogéneo -en su gran mayoría ingleses, alemanes y franceses de entre 21 y 23 años-, hacía ideal la asignatura para poner en práctica el material docente elaborado. Las unidades didácticas eran idénticas para ambos grupos, pero con diferente aproximación gramatical: en uno de los grupos se hacía de forma explícita (al que llamamos GE) y en el otro, de forma implícita (GI). A lo largo de todo el semestre se han realizado tareas, pruebas y exámenes que han servido para contrastar los resultados obtenidos por cada uno de los grupos.

El resultado de la investigación, que se aborda en el capítulo 6, demuestra que el grupo que más ha mejorado en el dominio del español es el que ha trabajado el aprendizaje de la gramática de forma integrada en actividades comunicativas y de manera *inductiva e implícita*, esto es, el grupo GI. La conclusión y resultado más evidente de nuestro estudio ha sido, por tanto, la validación de la hipótesis de M. L. Coronado González (1998: 82-3) en la que planteaba que el proceso de adquisición de rasgos como conocimiento implícito permitía llegar a un nivel más alto de competencia.

En el método *inductivo e implícito* el profesor lleva al aula actividades integradas en las unidades didácticas. Tales actividades no son ejercicios aislados en los que se trabaja de forma descontextualizada un aspecto gramatical (por ejemplo, la formación del presente de subjuntivo -*Ejemplo núm. 1 y Ejemplo núm. 2*-, o los usos del futuro compuesto -*Ejemplo núm. 3*- como sucede en la enseñanza de la gramática de forma explícita; sino que se plantean actividades con un *input* estructurado, lo que significa que el objetivo de cada tarea es que los estudiantes descubran de forma progresiva y contextualizada, el uso comunicativo o la formación de cada fenómeno.

Gracias a la *gramática implícita*, que depende de cómo lleva el profesor la gramática al aula, se consigue la motivación del estudiante en el aprendizaje, pues este se adapta a sus necesidades y se le proporcionan actividades para el autodescubrimiento progresivo de las normas gramaticales, y se le instruye para que pueda ser un aprendiente autónomo y autosuficiente. De hecho, tal y como se ha señalado en el apartado 5.1 *Perfil del alumnado y de la materia*, el grupo con mayor índice de asistencia al curso fue el que recibía la gramática de forma implícita, por lo tanto, queda constatada la motivación de los estudiantes gracias a la gramática implícita.

Se consigue formular la gramática de manera implícita si se siguen las siguientes fases:

1. El profesor proporciona un *input* estructurado y contextualizado.
2. El alumno presta atención a un fragmento de *input* desconocido y focaliza su atención en algún aspecto gramatical (*FonF*).
3. A partir del fragmento, el alumno construye las reglas (no le son dadas), por lo tanto su rol es permanentemente activo, y las compara con otras reglas que había interiorizado anteriormente.
4. El profesor verifica las reglas.
5. El alumno interioriza las nuevas normas.

Por otro lado, la *gramática inductiva*, esto es, cómo adquiere el estudiante la gramática, supone una modificación sustancial respecto al modo tradicional de enseñanza y adquisición de la gramática, esto es:

- El profesor propone actividades basadas en la comunicación.
- El profesor plantea una *serie* de actividades diseñadas para provocar un proceso de reflexión formal, a partir de su uso.
- El alumno hace una reflexión consciente y propone una regla.
- El estudiante se habitúa a hacer explícitos los procesos de verificación de hipótesis; por lo tanto, se promueve su autonomía.



- El alumno se da cuenta de que la gramática es más lógica que convencional.
- La gramática es retenida a más largo plazo, ya que se ha reflexionado sobre ella.

Tanto el *papel del alumno* como el *papel del profesor* cambia con respecto a las metodologías y enfoques anteriores: tanto el uno como el otro deben adaptarse a las nuevas condiciones de enseñanza, y el profesor tendrá que motivar, acostumbrar e instruir al alumno, para que pueda obtener el máximo rendimiento en su proceso de aprendizaje. Necesitará plantearse nuevas formas de llevar la gramática al aula, integrándola en actividades comunicativas –a ser posible mediante *input real*–, presentando gradualmente los aspectos gramaticales, y haciendo necesario el uso de la inducción durante el proceso de enseñanza; es decir, tendrá en cuenta la *concienciación gramatical* y el *FonF*. Esto le obligará a cambiar, también, la forma de evaluar el conocimiento adquirido, pues no se evalúa la gramática, sino la integración de todas las destrezas, y no se puede obtener con un único resultado cuantitativo al final de todo el curso, sino que es preciso la realización de una evaluación continua para saber si los discentes han mejorado y en qué medida. Por otro lado, el alumno deja de tener un rol pasivo, ya que tiene que reflexionar sobre las propuestas efectuadas por el docente, y del mismo modo, ha de establecer hipótesis sobre la gramática mostrada a través de tareas contextualizadas. Finalmente, contrasta sus hipótesis con otros estudiantes o con el profesor, y extrae una norma definitiva. El estudiante, al disponer un rol tan diferente al que hasta ahora estaba acostumbrado, necesita un tiempo de adaptación al nuevo enfoque, que acepta cuando ve que los objetivos de aprendizaje se cumplen.

De esta manera, se ha podido realizar un estudio cualitativo, y posteriormente cuantitativo, para obtener datos reales sobre cómo se adquiere mejor la gramática (capítulo 7). Las lecciones se han grabado con dos cámaras de vídeo, una situada al final del aula (para registrar los movimientos del profesor durante la clase) y otra en la parte delantera (para mostrar la reacción de los

estudiantes a lo largo del proceso de aprendizaje). Gracias a las grabaciones ha quedado registrado cómo los estudiantes del grupo de gramática implícita formulan razonamientos e inferencias, mientras que en el grupo de gramática explícita, el profesor solía utilizar estructuras informativas y descriptivas, y el alumno se limitaba a asentir y corroborar la información que recibía.

Por último, y antes de pasar a los modelos de actividades que proponemos para llevar al aula actividades inductivas, haremos referencia al papel del profesor en el aula. También gracias a las grabaciones de las clases, se ha podido cuantificar el **tiempo** que dedican tanto discentes como docentes para realizar actividades en el aula, y ha quedado manifiesto el papel del profesor como guía del aprendizaje. En el grupo de gramática explícita (GE) el 28,1% del tiempo de clase el profesor lo consume con las explicaciones gramaticales, mientras que en el grupo de gramática implícita (GI) dedica tan solo un significativo 8,3% del tiempo. En cambio, en GI se emplea un 45,8% del tiempo para la resolución de tareas, ya que se invierte buena parte en la reflexión gramatical para que los alumnos puedan llegar a inducir las normas. Sin embargo, en el grupo GE se utiliza solo un 24,9% del tiempo para este menester, ya que el alumnado solo busca conocer si la respuesta es correcta o no, y no le preocupa el porqué. En ambos grupos el tiempo necesario para la resolución de ejercicios y actividades durante la clase está cerca del 33%, por lo que se trata de clases activas y participativas si tenemos en cuenta que la gran mayoría de actividades de todas las unidades didácticas están diseñadas para ser resueltas en parejas.

Al finalizar cada unidad didáctica los estudiantes debían presentar una tarea final, y cada dos unidades se realizaba una prueba de evaluación. Gracias a estas tareas y pruebas, así como al examen final y a la prueba de nivel de principio de curso, se ha podido **cuantificar numéricamente** el aprendizaje de los estudiantes de ambos grupos. Se destaca que en la prueba de nivel, antes de comenzar la asignatura, el GE obtuvo en gramática un 52,1% frente a un resultado de 48,6% en el grupo de GI. En el resto de pruebas y exámenes el GI obtuvo mejor puntuación en gramática (no siempre consiguió más puntos en el apartado de vocabulario). De hecho, deberíamos incidir en que en la prueba de

las unidades 5 y 6, el GE alcanzó una puntuación de 58,60% mientras que el GI 71%, datos que son todavía más significativos si tenemos en cuenta la desventaja con la que partía desde principio de curso el GI.

## 8.2 Aplicación didáctica

Existe mucha literatura dedicada al papel de la gramática en el aula de lenguas extranjeras. Es escasa, en cambio, la que plantea la gramática desde un punto de vista práctico a partir de su aplicación didáctica. Por este motivo, como fruto de los resultados de nuestra investigación previa, surge la siguiente propuesta de actividades asentadas en un planteamiento implícito e inductivo de la gramática, y que pueden ser tomadas como referencia para la creación y el diseño de materiales con un enfoque comunicativo e inductivo de la gramática en E/LE.

El reto que se proponen las actividades planteadas es cómo maximizar el aprendizaje de los estudiantes. Para conseguirlo, debemos lograr que los alumnos reflexionen y planteen sus hipótesis, y posteriormente el profesor verificará, y hará reflexionar a los alumnos para que reformulen las conclusiones alcanzadas. Como se puede apreciar en la siguiente propuesta, las actividades que se llevan al aula deben estar en una secuencia o cadena que se presenta de **forma gradual** según el **grado de complejidad** de cada una de ellas.

Nuestro objetivo con la siguiente propuesta de actividades es ofrecer modelos y plantillas a los docentes que se planteen el diseño de materiales con un enfoque implícito e inductivo de la gramática. Para facilitar y agilizar la labor de consulta, se presentan en forma de esquema, en la *Tabla 50*. Debe tenerse en cuenta que todas ellas deben ser encadenadas en diversas actividades para facilitar al estudiante las herramientas necesarias que le permita llegar a la hipótesis de uso de las normas, de una forma lógica.

Se presenta, en el siguiente subapartado, una lista con actividades que se han diseñado *ad hoc* para ser utilizadas curso 15667 *Español económico* y

*empresarial*. En algunas ocasiones se ha utilizado en el desarrollo del curso un mismo modelo de actividad en más de una momento, por lo que se propondrá en el apartado 8.2.2 *Explotación de actividades en el aula* la estructura básicas de las actividades para que cualquier docente pueda hacer uso de ellas. Del próximo epígrafe se destaca la secuencia de actividades en la que está incluida cada una de las actividades, gracias a la cual, los alumnos son capaces de inducir la norma gramatical.

### **8.2.1 Actividades propuestas en la asignatura**

Las actividades, que siguen el planteamiento inductivo e implícito, han sido diseñadas *ad hoc* para el grupo GI de la asignatura 15667 *Español económico y empresarial*. En este apartado se muestra una relación de actividades que sigue los procesos cognitivos y tareas que facilitan el enfoque inductivo, y en relación con cada uno de esos procesos y tareas, se presentan muestras de actividades, de forma esquemática en la *Tabla 50*.

Esta tabla está organizada en torno a los siguientes parámetros: *tipo de actividad, material, cadena de actividades, actividades propuestas en las unidades didácticas*:

- *Tipo de actividad*: proceso cognitivo desarrollado para que los alumnos alcancen la inducción de la norma.
- *Material*: vídeos, textos, imágenes... preferentemente reales, tal y como reza los principios del enfoque comunicativo.
- *Cadena de actividades*: en cada actividad se trata un aspecto gramatical concreto, pero no se estudia de manera general, sino que se centra en un único aspecto. El alumno ha de ser capaz de descubrir –gracias a una serie de actividades- las normas gramaticales. La cadena de actividades ayuda a inducción, pues se ofrece al estudiante de manera gradual la información. En esta columna se ha señalado la unidad didáctica en la que se ha abordado cada aspecto gramatical (véase para más detalle *Anexo III*)

y IV). Se señala mediante U1, U2, U3... el número de unidad didáctica; también se indica la sesión de clase en la que fue monitorizada la actividad, S1, S2, S3... y finalmente, cuál es la secuencia de actividades en las que se actúa sobre un mismo aspecto para lograr la inducción; se muestran las actividades como a1, a2, a3, a4...

- *Actividades propuestas en las unidades didácticas:* se resume brevemente el enunciado de la actividad propuesta durante el curso.

Procesos cognitivos para la adquisición gramatical utilizados durante nuestra investigación son:

Tipo de actividad	Material	Cadena de actividades	Actividad propuesta en las unidades didácticas
1. Completar huecos y reflexionar sobre el origen	Vídeo y transcripción (Anexo IV. Página 440)	Oraciones interrogativas indirectas (U1, S1, a4, a6, a7, a8 y a9)	Mirad el vídeo subtulado siguiente y completad los huecos con las palabras necesarias. ¿Llevan tilde? ¿Por qué? (U1, S1, a7)
2. Reflexionar sobre el uso de una estructura dada	Artículo periodístico (Anexo IV. Página 442 y 448)	Oración pasiva (U1, S2, a10, apartados a,b,c,d,e)	Fíjate en el ejemplo del texto. Cuando usamos la oración pasiva ¿por qué lo hacemos? ¿Todas estas frases son pasivas? Transforma, si es posible, las siguientes oraciones. (U1, S2, a10)
3. Clasificar nexos	Artículo periodístico (Anexo IV. Página 449)	Nexos temporales (U1, S3, a1, a2, a3 y a4)	Clasifica los nexos temporales usados en la actividad anterior según indiquen anterioridad, posterioridad, simultaneidad o delimitación. (U1, S3, a2)
4. Establecer hipótesis sobre el uso de tiempos verbales diferentes	Dos correos electrónicos (Anexo IV. Página 485)	Presente de indicativo vs. presente de subjuntivo (U3, S1, a1, a2, a3, a4, a5, a6, a7 y a10)	¿Qué les puede estar sucediendo a las personas que escriben estos correos? (U3, S1, a1)

Tipo de actividad	Material	Cadena de actividades	Actividad propuesta en las unidades didácticas
5. Comparar la formación de tiempos verbales	Verbos en tres columnas y correos electrónicos (de la actividad anterior) (Anexo IV. Página 486)	Presente de indicativo y presente de subjuntivo (U3, S1, a1, a2, a3, a4, a5, a6, a7 y a10)	Completa la tabla con los verbos en presente que aparecen en los correos electrónicos anteriores. (U3, S1, a4)
6. Formar un tiempo verbal a partir de una forma dada	Frasas en dos columnas (Anexo IV. Página 487)	Presente de indicativo y presente de subjuntivo (U3, S1, a1, a2, a3, a4, a5, a6, a7 y a10)	Cambiar del presente de indicativo a presente de subjuntivo, comparando con la información dada en la columna. (U3, S1, a5)
7. Reflexionar sobre la formación irregular	Dos imágenes (Anexo IV. Página 487)	Presente de indicativo y presente de subjuntivo (U3, S1, a1, a2, a3, a4, a5, a6, a7 y a10)	¿Por qué se conoce a estos verbos, como “los verbos de la bota”? Si quieres puedes utilizar los verbos dormir y pedir. ¿Cuál de estos dos verbos no sigue la lógica de los verbos de la bota? (U3, S1, a5)
8. Clasificar tiempos verbales	Lista de verbos (Anexo IV. Página 488)	Presente de indicativo y presente de subjuntivo (U3, S1, a1, a2, a3, a4, a5, a6, a7 y a10)	Clasifica estos verbos según el tipo de irregularidad en las vocales cuando formamos presente de subjuntivo y completa la frase que hay debajo de la tabla. (U3, S1, a6)
9. Establecer el porqué un verbo tiene formación irregular y buscar similitudes	Verbos en columnas (Anexo IV. Página 489)	Presente de indicativo y presente de subjuntivo (U3, S1, a1, a2, a3, a4, a5, a6, a7 y a10)	¿Por qué estos verbos son diferentes a la norma de formación regular del Presente de Subjuntivo? (U3, S1, a7)
10. Unir frase mediante la lógica de los enunciados	Oraciones divididas en dos columnas (Anexo IV. Página 492)	Presente de indicativo y presente de subjuntivo (U3, S1, a1, a2, a3, a4, a5, a6, a7 y a10)	Aquí tienes algunas normas de seguridad laboral. Une las dos columnas y añade el verbo, que ya está en el tiempo verbal y persona adecuados, para que la frase tenga sentido. (U3, S1, a10)

Tipo de actividad	Material	Cadena de actividades	Actividad propuesta en las unidades didácticas
11. Pensar sobre el uso del tiempo verbal	Cinco frases en diferentes contextos comunicativos (Anexo IV. Página 493)	Imperativo (con la forma de presente de subjuntivo) (U3, S2, a1, a2, a3 y a4)	Aquí tienes algunas frases que te han dicho algunas personas, al saber que estás enfermo. ¿Qué tiempo verbal hemos utilizado? ¿qué acción estamos indicando realmente? En el trabajo me han dicho que entregue el parte de baja antes de dos días. (U3, S2, a1)
12. Transformar de frases	Oraciones en estilo directo y estilo indirecto (Anexo IV. Página 494)	Imperativo afirmativo y negativo (U3, S2, a1, a2, a3 y a4)	Aquí tienes algunas anotaciones que ha hecho la doctora después de la primera visita médica. ¿Has escrito el mismo tiempo verbal? ¿Por qué? (U3, S2, a3)
13. Establecer similitudes entre verbos irregulares	Verbos irregulares agrupados (Anexo IV. Página 495)	Imperativo irregular (U3, S2, a1, a2, a3 y a4)	Aquí tienes algunos verbos irregulares en el imperativo afirmativo, ¿podrías decir qué cosas en común tienen los verbos que hemos agrupado? (U3, S2, a3)
14. Reflexionar sobre qué tiene en común cada grupo de frases. Y qué diferencia cada uno de los grupos	Frases divididas en dos grupos (Anexo IV. Página 510)	Futuro compuesto (U4, S2, a7, a8, a9, a10 y a11)	En estas columnas encontrarás información relacionada con una empresa de publicidad [...]. Fíjate en las frases, hemos señalado en negrita un tiempo verbal ¿tiene el mismo uso el tiempo verbal de la izquierda y el de la derecha? ¿qué similitudes y diferencias encuentras? (U4, S2, a7)
15. Decidir sobre qué soporte se ha escrito cada texto	Dos imágenes y dos textos (Anexo IV. Página 510)	Futuro compuesto (U4, S2, a7, a8, a9, a10 y a11)	He encontrado escritos dos textos, uno en un post-it y otro está relacionado con una agenda. En parejas, reflexionad sobre cuál de los textos estaba escrito en cada lugar. ¿Cómo habéis llegado a esa conclusión? (U4, S2, a8)



Tipo de actividad	Material	Cadena de actividades	Actividad propuesta en las unidades didácticas
16. Indicar qué ha sucedido o qué está por suceder	Texto en una agenda (Anexo IV. Página 511)	Futuro compuesto (U4, S2, a7, a8, a9, a10 y a11)	Aquí tienes tu agenda de hoy y la de tu compañero de ayer [...] Escribe frases usando siempre el futuro compuesto, unas veces para indicar un futuro con límite, en otras una hipótesis en el pasado. (U4, S2, a9)
17. Señalar el uso	Frases en una tabla (Anexo IV. Página 510)	Futuro compuesto (U4, S2, a7, a8, a9, a10 y a11)	Algunas de las siguientes frases son hipótesis en el pasado y otras son acciones con un límite en el futuro. Señala qué indica cada frase en la columna adecuada. (U4, S2, a10)
18. Responder las preguntas	Preguntas en contexto (Anexo I. Página 512)	Futuro compuesto (U4, S2, a7, a8, a9, a10 y a11)	Respuesta abierta a preguntas (U4, S2, a11)
19. Seguir la escritura lógica de las frases según el contexto	Frases divididas en dos partes, con falta de información (Anexo IV. Página 521)	Tercera condicional (U5, S1, a6, a7, a8 y a9)	En tu franquicia ha habido algunas situaciones un tanto polémicas. Completa las frases para ver qué sucedió definitivamente en cada caso. (U5, S1, a6)
20. Completar frases	Oraciones condicionales incompletas (Anexo IV. Página 522)	Tercera condicional (U5, S1, a6, a7, a8 y a9)	Completa las oraciones. Ten en cuenta que las acciones que vas a contar nunca llegaron a suceder. Se presenta todo el paradigma verbal. (U5, S1, a7)
21. Unir con flechas	Oraciones incompletas en dos columnas (Anexo IV. Página 523)	Oraciones condicionales (U5, S1, a6, a7, a8 y a9)	Une con flechas las dos columnas para que la frase tenga sentido. (U5, S1, a8)
22. Responder a preguntas abiertas	Preguntas en contexto (Anexo IV. Página 523)	Oraciones condicionales (U5, S1, a6, a7, a8 y a9)	Respuesta abierta a preguntas. (U5, S1, a9)



Tipo de actividad	Material	Cadena de actividades	Actividad propuesta en las unidades didácticas
23. Observar los verbos usados en la transcripción	Transcripción de vídeo (Anexo IV. Página 524)	Estilo indirecto (U5, S2, a2, a3, a4, a5, a6, a7, a8, a9, a10 y a11)	¿Te has fijado en cómo se une la información que se narra? (U5, S2, a2)
24. Analizar los tiempos verbales usados	Seis diálogos breves (Anexo IV. Página 525)	Estilo indirecto (U5, S2, a2, a3, a4, a5, a6, a7, a8, a9, a10 y a11)	En la columna de la derecha encontrarás repetida la frase que aparece en la columna de la izquierda, ¿por qué hemos señalado una parte de la frase en negrita? ¿Son todos los tiempos verbales iguales? ¿Por qué? (U5, S2, a3)
25. Corregir el uso del tiempo verbal	Cuatro frases teóricamente correctas (Anexo IV. Página 526)	Estilo indirecto (U5, S2, a2, a3, a4, a5, a6, a7, a8, a9, a10 y a11)	En parejas, ¿son correctas estas situaciones si no usamos ninguno de los tiempos verbales anteriormente dichos? Corregid si es necesario. Realmente no es necesario corregir, porque es todo correcto. (U5, S2, a5)
26. Crear una lista de verbos	Pregunta (Anexo IV. Página 526)	Estilo indirecto (U5, S2, a2, a3, a4, a5, a6, a7, a8, a9, a10 y a11)	Mira los ejemplos que hemos visto en el ejercicio 3. Cuando hemos repetido lo que ha dicho otra persona ¿Cómo lo hemos hecho? ¿Sería posible ampliar esa lista? (U5, S2, a6)
27. Meditar sobre el cambio entre tiempos verbales	Dos columnas con estilo directo e indirecto (Anexo IV. Página 527)	Estilo indirecto (U5, S2, a2, a3, a4, a5, a6, a7, a8, a9, a10 y a11)	Une las dos partes de la tabla [...]. A cada frase original le puede corresponder más de una letra, ¿por qué? (U5, S2, a7)
28. Reescribir el texto (práctica controlada)	Fragmentos de conversación (Anexo IV. Página 528)	Estilo indirecto (U5, S2, a2, a3, a4, a5, a6, a7, a8, a9, a10 y a11)	Reescribe el texto en estilo indirecto (U5, S2, a8 y a9)

Tipo de actividad	Material	Cadena de actividades	Actividad propuesta en las unidades didácticas
29. Dar la opinión (práctica libre)	Una solución de un alumno a una actividad de estilo indirecto (Anexo IV. Página 529)	Estilo indirecto (U5, S2, a2, a3, a4, a5, a6, a7, a8, a9, a10 y a11)	Cuando le contamos a un amigo una conversación que hemos tenido con una tercera persona lo podemos hacer de muchas maneras ¿Te gusta cómo lo hemos hecho? ¿Se podría mejorar? ¿Cómo? (U5, S2, a10)
30. Comparar y decidir	Dos seguros de negocios (Anexo IV. Página 537)	Oraciones comparativas (U3, S3, a 10)	En el ejercicio 5 había una comparativa de dos empresas aseguradoras. A qué empresa se puede referir cada frase y por qué. (U3, S3, a 10)
31. Corregir errores	Texto elaborado por el profesor, en el que se han integrado errores habituales de alumnos (Anexo IV. Página 544)	Corrección de errores (U5, S4, a5)	Corrige los errores que aparecen en alguno de los textos escritos en las pruebas. (U5, S4, a5)

Tabla 35. Actividades propuestas en la asignatura

### 8.2.2 Explotación de actividades en el aula

Con las actividades expuestas en el apartado anterior (§ 8.2.1 *Actividades propuestas en la asignatura*), se ha querido poner de manifiesto la importancia de trabajar las actividades en cadenas o secuencias, para poder llegar de forma gradual a la inducción de la regla. Si se estudiara la gramática de forma explícita, por ejemplo el uso de futuro compuesto, se podrían abordar todos los usos con una sola explicación y podría ser practicada en un solo ejercicio; mientras que si se emplea la gramática de forma implícita, se debe guiar fase por fase a los estudiantes, como se ha mostrado en el *Ejemplo núm. 1* y el *Ejemplo núm. 2*. En la tabla anterior se abordan las actividades vistas durante el semestre, en este apartado se muestran modelos de actividades y se describe más detalladamente cada uno de los procesos cognitivos, se señala

cuál es el papel del profesor y se compara el proceso inductivo e implícito con el proceso deductivo y explícito.

Así pues, se ofrece aquí un listado de modelos de actividades que favorecen y buscan la adquisición implícita e inductiva de la gramática. Como se puede apreciar, se trata de plantear al estudiante tareas que supongan un ejercicio mental de reflexión e inducción, de manera que se les involucre intelectualmente en la elaboración de hipótesis y en el autodescubrimiento del sistema gramatical a partir de los usos reales de la lenguas. Veamos primero la lista de procesos cognitivos que sustentarán cada uno de los modelos de actividades que luego se desarrollan:

1. Analizar similitudes.
2. Analizar diferencias.
3. Completar huecos y reflexionar sobre el origen.
4. Comparar diferentes usos de un tiempo verbal.
5. Reflexionar sobre qué tiene en común cada grupo de frases.
6. Relacionar usos gramaticales.
7. Clasificar valores según los usos gramaticales de una forma.
8. Establecer hipótesis sobre el uso.
9. Buscar el elemento discordante de una lista de usos con patrones comunes
10. Reescribir enunciados.
11. Comparar usos de la lengua y reflexionar sobre la estructura de la oración.
12. Corregir errores en distintos usos gramaticales
13. Crear una lista de valores gramaticales a partir de un conjunto de muestras de lengua.
14. Decidir sobre la opción correcta en un grupo de expresiones lingüísticas sobre un mismo aspecto gramatical.

15. Descubrir la regla gramatical a partir de la extracción del factor común en una serie de enunciados.
16. Construir enunciados contextualizados, a partir de un modelo.
17. Reflexionar sobre el uso de una estructura dada.
18. Reflexionar sobre el contraste de distintos tiempos verbales en un mismo contexto de uso.
19. Realizar juegos de rol.
20. Reflexionar sobre la formación irregular de un grupo de formas.
21. Observar las formas gramaticales empleadas por hablantes nativos y reflexionar sobre sus valores de uso.
22. Realizar procesos de relación entre las dos partes de un enunciado.
23. Establecer reglas mnemotécnicas.

El docente debe conseguir que el estudiante tenga un rol activo durante todo el proceso de aprendizaje para lograr una concienciación gramatical (M. Gómez del Estal y J. Zanón 1994: 91). De ahí que, como refleja la *Tabla 50* las actividades habituales en una unidad didáctica con este enfoque, deberán llevar a cabo procesos como analizar, clasificar, comparar, completar, comprender, comunicarse, corregir, crear, dar la opinión, decidir, establecer hipótesis, indicar cambios, meditar, observar, reescribir, reflexionar, responder, señalar, transformar, unir ideas/conceptos, etc. Veamos el desarrollo de las tareas de proceso cognitivo listadas:

### **1 y 2. Analizar similitudes y diferencias.**

**Descripción de la actividad:** a partir de dos textos reales en los que se emplea con frecuencia un tiempo verbal en cada uno de ellos, se focaliza una determinada forma gramatical y se pide que reflexionen sobre las similitudes y diferencias.

**Objetivo gramatical:** formación del presente de subjuntivo.



**Contexto de la actividad:** unidad de riesgos laborales y salud. Los trabajadores quieren expresar la atmósfera social de su trabajo y cómo se relacionan con otros compañeros.

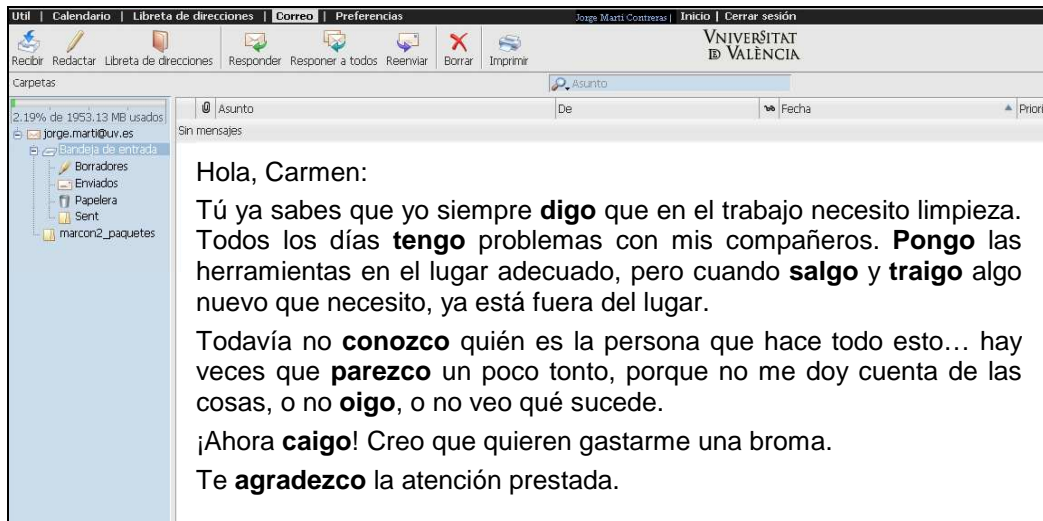
**Guía para el profesor:** facilita el nuevo *input* y guía el proceso de inducción.

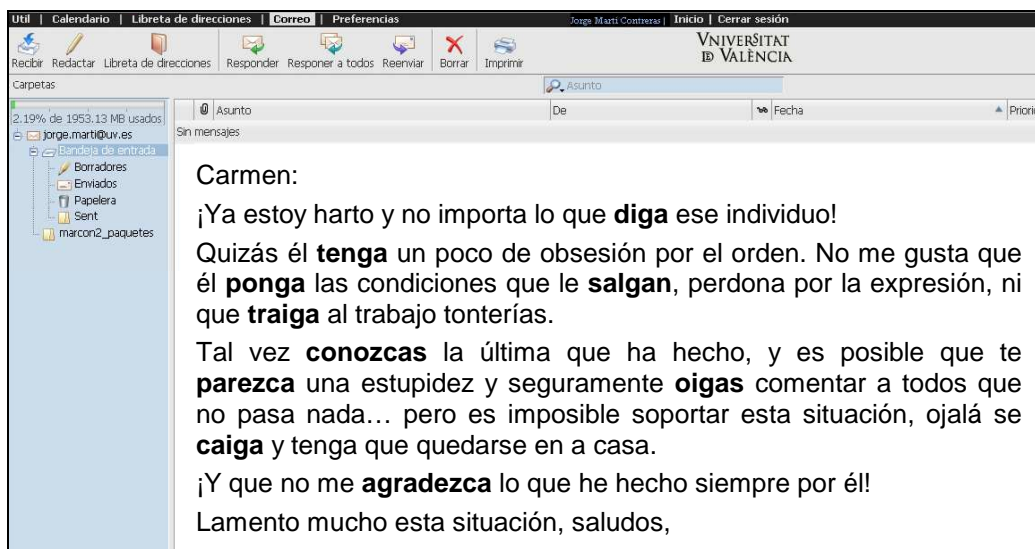
**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se compara la formación irregular del presente de indicativo y del presente de subjuntivo. A partir de un nuevo *intake* (en este caso, de correos electrónicos), el alumno recibe un nuevo caudal lingüístico. Se confronta la regla que opera en la formación de presente de subjuntivo, con la que tiene ya interiorizada el alumno sobre el presente de indicativo. Si hay coherencia en el sistema lingüístico, se instauran las hipótesis como válidas y la norma es interiorizada.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 11 (Anexo IV. Página 485, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes dos correos electrónicos dirigidos a una persona que se llama Carmen, ¿en qué crees que trabaja ella?





**ACTIVIDAD 2** Si te fijas, en ambos correos electrónicos hemos señalado en negrita algunos verbos ¿podrías compararlos? ¿qué similitudes y diferencias encuentras?

**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el grupo de gramática inductiva e implícita (GI) se ha trabajado esta actividad dentro de una secuencia. En el ejercicio propuesto a continuación de esta se reflexiona sobre la formación del presente, y en columnas, se compara la estructura del verbo; finalmente, al igual que como se ha visto en el grupo deductivo, se plantea una actividad de completar huecos, pero a partir de la inducción. Por su parte, en el grupo de gramática deductiva y explícita (GE) también se presentó esta actividad, pero iba seguida de tablas con verbos irregulares y de ejercicios de completar huecos en los que debían consultar las tablas (*Anexo III. Página 371, actividades 2, 3 Y 4, grupo GE*). Para resolver estas actividades no es necesario reflexionar, sino simplemente consultar las tablas.

### 3. Completar huecos y reflexionar sobre el origen.

**Descripción de la actividad:** se muestran los correos electrónicos que se han visto en las actividades anteriores 1 y 2. *Analizar similitudes y diferencias.* A partir de ahí los estudiantes han de completar la tabla que se adjunta. Posteriormente, deben completar otra tabla, la de la actividad 5, fijándose en el tiempo verbal utilizado en la primera columna.

**Objetivo gramatical:** formación de la raíz del presente de subjuntivo, a partir de la primera persona del singular del presente de indicativo.

**Contexto de la actividad:** unidad de riesgos laborales y salud. Los verbos empleados en la tabla son los que aparecieron en el correo electrónico de la actividad anterior.

**Guía para el profesor:** debe presentar la actividad como conclusión del proceso de inducción.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se reflexiona sobre el origen de la formación del tiempo verbal. Se hace explícito el proceso de generación y verificación de hipótesis, y por lo tanto, se favorece la autonomía.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 12 (Anexo IV. Página 486, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 4** Completa la tabla con los verbos en presente (de indicativo o de subjuntivo) que aparecen en los correos electrónicos anteriores. Añade el infinitivo.

Infinitivo	Presente de indicativo, yo	Presente de subjuntivo
	digo	
tener		
		ponga
		salgan
	traigo	
conocer		
	parezco	
		oigas
caer		caiga
	agradezco	

Terminaciones Pres. Subj.	
-AR	-ER/-IR
-e	-a
-es	-as
-e	-a
-emos	-amos
-éis	-áis
-en	-an

**ACTIVIDAD 5** Completa las frases con el verbo de la misma línea, y con presente de subjuntivo.

Indicativo	Subjuntivo
Hoy <b>compito</b> contra ti	Quizá mañana _____
<b>Mido</b> siempre las distancias	No creo que las _____
¿Qué <b>pido</b> hoy?	Quiero que _____ un poco más
Nunca <b>me río</b> de tus problemas	Tal vez se _____ de ti
Cuando <b>repito</b> , es por algo	Cuando _____, lo sabrás
<b>Sigo</b> los pasos de mis padres	Es posible que _____ sus pasos
Cada día <b>duermo</b> ocho horas	¡Ojalá él _____ más cada día!
¡Me <b>muero</b> de sed, dame agua!	Me gustaría que no se _____
¿Por qué <b>mientes</b> tanto?	No es que _____ digo media verdad.

**Comparación con las actividades del grupo de control:** la segunda de las actividades que se muestra, podría entenderse como una actividad con la gramática de forma explícita, pero incluye un ingrediente de reflexión autónomo, el análisis de los enunciados en los que se introduce la forma objeto de estudio. Hasta el momento, en esta asignatura no se ha ofrecido a los estudiantes ningún listado de verbos irregulares, ni siquiera se ha hecho referencia, ya que el objetivo que se pretende alcanzar es que a través de la reflexión y de la comparación, sean capaces de formar el tiempo verbal. En un grupo de gramática explícita este ejercicio se podría presentar, pero en una posición distinta. Sería un ejercicio coherente en la gramática explícita como conclusión del proceso de aprendizaje en el que los alumnos demostrarían que pueden localizar una forma irregular en una lista y que pueden copiarla en un ejercicio de completar huecos (*Anexo III. Página 372, actividades 2, 3 y 4, grupo GE*).

**4, 5 y 6. Comparar diferentes usos de un tiempo verbal. Reflexionar sobre qué tiene en común cada grupo de frases. Relacionar usos gramaticales.**

**Descripción de la actividad:** en dos columnas se ofrecen dos series de enunciados. En la columna I, corresponde al uso como hipótesis en el pasado, y en la columna II, al segundo de los usos, límite en el futuro. Los alumnos deberán reflexionar sobre cómo se utiliza.

**Objetivo gramatical:** el uso del futuro compuesto como hipótesis en el pasado y como acción con un límite en el futuro.

**Contexto de la actividad:** unidad de marketing, publicidad y ventas.

**Guía para el profesor:** se supone que los alumnos no deben haber recibido ninguna explicación gramatical previa, ya que con esta actividad van a ser capaces de conocer el uso del tiempo verbal.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se comparan diferentes usos de un mismo tiempo verbal. Se pone énfasis en la observación, la reflexión consciente y el foco en la forma.



**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 13 (Anexo IV. Página 510, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 1** En estas columnas encontrarás información relacionada con una empresa de publicidad con la que estás en contacto para que lleve este departamento de tu empresa. Fíjate en las frases, hemos señalado en negrita un tiempo verbal ¿tiene el mismo uso el tiempo verbal de la izquierda y el de la derecha? ¿qué similitudes y diferencias encuentras?

I	II
- ¿Ha elaborado ya el anuncio el publicista? - <b>Habrá acabado</b> esta mañana.	A las 19 h ya <b>habrá pasado</b> por la empresa y <b>habrá dejado</b> el informe.
No sé si <b>habrá llegado</b> el presupuesto.	Dentro de un año <b>habrán pasado</b> por la empresa, más de 500 clientes.
- ¿Por qué está enfado tu compañero? - No sé, <b>habrá discutido</b> con alguien.	Cuando llegue el jefe <b>habré finalizado</b> todo el trabajo pendiente.

**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el GE se realizó una explicación gramatical con los diversos usos del futuro compuesto y se posteriormente se hicieron ejercicios de completar huecos y de formación del tiempo verbal. *(Anexo III. Página 394).*

**7. Clasificar valores según los usos gramaticales de una forma.**

**Descripción de la actividad:** en una tabla se disponen tres columnas. En la primera hay una oración, y en las dos restantes se señala los dos usos diferentes del tiempo verbal. Los estudiantes deberán señalar con la marca X la opción válida.

**Objetivo gramatical:** el uso del futuro compuesto como hipótesis en el pasado y como acción con un límite en el futuro.

**Contexto de la actividad:** unidad de marketing, publicidad y ventas. Es necesario saber si las actividades ya se han realizado, o si se dispone de tiempo en el futuro (con un límite) para finalizar la tarea.

**Guía para el profesor:** los alumnos deben de ser capaces de enmarcar unas frases en un contexto para poder seleccionar el uso adecuado.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** clasificar un mismo tiempo verbal según el uso. Proceso de reflexión y autodescubrimiento de la norma.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 14 (Anexo IV. Página 512, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 1** Algunas de las siguientes frases son hipótesis en el pasado y otras son acciones con un límite en el futuro. Señala qué indica cada frase en la columna adecuada.

	Hipótesis en el pasado	Acción con un límite en el futuro
Esta tarde ya <b>habré abierto</b> el sobre de la propuesta		
¿ <b>Habrás cubierto</b> el puesto de publicista mañana?		
Seguramente lo <b>habrá puesto</b> esta mañana, ayer ella estaba indecisa		
La empresa se <b>habrá deshecho</b>		
¿ <b>Habremos dicho</b> algo ilógico?		
<b>Habréis satisfecho</b> las necesidades de la empresa, cuando el déficit sea cero.		
<b>Habrán vuelto</b> de nuevo a las andadas, de lo contrario no me explico que estemos de nuevo en esta situación		
<b>Habrán escrito</b> para quejarse de nuevo		

**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el GE se muestra la formación del tiempo verbal, seguidamente, se presentan los dos usos del tiempo verbal y ejemplos, pero en ningún momento se pide a los estudiantes que reflexionen sobre el uso (*Anexo III. Página 396, actividad 9, grupo GE*). En cambio, en el GI tienen que ser capaces de contextualizar los

enunciados. En la actividad anteriormente descrita se incide también en este aspecto.

## 8. Establecer hipótesis sobre el uso.

**Descripción de la actividad:** se facilitan dos textos; en ambos se presta atención a una forma verbal concreta, pero el contexto y la función son diferentes. Deben establecer hipótesis sobre el uso y ponerlas en común con los compañeros.

**Objetivo gramatical:** conocer los diferentes usos del futuro compuesto.

**Contexto de la actividad:** unidad de marketing, publicidad y ventas.

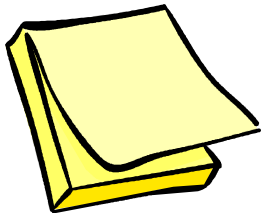
**Guía para el profesor:** esta actividad es posterior a un ejercicio en el que los alumnos han elaborado una norma para el uso del futuro compuesto. En esta actividad tiene que demostrar que saben contextualizar el uso. Este ejercicio, a su vez, será antecedente de otro de respuesta abierta.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se formulan hipótesis de uso. Sirve como monitorización de las actividades que se han realizado previamente.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 15 (Anexo IV. Página 510, grupo G1)*

**ACTIVIDAD 8** He encontrado escritos dos textos, uno en un post-it y otro está relacionado con una agenda. En parejas, reflexionad sobre cuál de los textos estaba escrito en cada lugar. ¿Cómo habéis llegado a esa conclusión?



¡Tengo muchísimas cosas apuntadas, y las tengo que hacer todas antes del fin de semana! Antes de volver a casa hoy ya **habré escrito** el correo nuestros contactos en el extranjero, **habré llamado** a la secretaria y **habré leído** la memoria del departamento de ventas. Después, tengo que pasar por la sucursal del centro, pero antes **habré cogido** los documentos que les tengo que entregar.

No sé qué **habrá pasado**, pero esta mañana en la oficina se respiraba un ambiente muy extraño. Quizás **habrán vuelto** a bajarnos el sueldo, o **habrán redactado** otro informe sobre el ERE. O **habrán hablado** sobre las vacaciones... no sé... pero antes de acabar hoy el trabajo me enteraré.



**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el grupo de gramática implícita, los estudiantes han tenido el presente el contexto para saber cuál era el uso del tiempo verbal. En cambio, en el grupo de gramática explícita, se presentó este texto como actividad de completar huecos, en el que tan solo tenían que anotar el tiempo verbal en la persona adecuada (*Anexo III. Página 396, grupo GE*).

#### **9. Buscar el elemento discordante de una lista de usos con patrones comunes.**

**Descripción de la actividad:** se ofrece una lista de oraciones en las que se emplea un tiempo verbal que puede tener diferentes usos, según el contexto. Los estudiantes deben justificar cuál de ellas tiene un empleo diferente al resto.

**Objetivo gramatical:** el uso del futuro compuesto como hipótesis en el pasado y como acción con un límite en el futuro.

**Contexto de la actividad:** unidad de marketing, publicidad y ventas. Un grupo de publicistas hablan sobre algunas previsiones profesionales futuras y otras que ya han sucedido.

**Guía para el profesor:** los alumnos deben ser capaces de enmarcar unos enunciados en un contexto para que puedan seleccionar el tiempo verbal adecuado. En este caso, gracias a las referencias temporales, deben localizar temporalmente las oraciones.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se selecciona en cuál de las frases el uso del tiempo verbal es diferente al resto de oraciones. Cotejo por acumulación de evidencia empírica.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 16 (Anexo IV. Página 512, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 10** Aquí tienes algunas frases que se han dicho hoy en la oficina. ¿Se refieren o al pasado o al futuro? ¿Cuál es la única frase que no se utiliza igual que el resto? ¿por qué?

- a) ¿**Habrás cubierto** el puesto de publicista mañana?
- b) Gracias a nuestras promociones, la empresa **habrá ganado** 10.000 € antes del próximo ejercicio.
- c) ¿**Habremos dicho** algo ilógico?
- d) **Habréis satisfecho** las necesidades de la empresa, cuando el déficit sea cero.

Comparación con las actividades del grupo de control: en el GE se muestra la formación del tiempo verbal, seguidamente, se presentan los dos usos del tiempo verbal y ejemplos, pero en ningún momento se pide a los estudiantes que reflexionen sobre el uso (*Anexo III. Página 396, grupo GE*). En cambio, en el GI tienen que ser capaces de contextualizar los enunciados. En actividades posteriores se incide también en este aspecto.

**10. Reescribir de frases.**

Descripción de la actividad: anteriormente los estudiantes han realizado la actividad de 4. Comparar los usos de un mismo tiempo verbal. Ahora, teniendo en cuenta muy especialmente el contexto, deben reelaborar los enunciados utilizando tiempo verbal *futuro compuesto* unas veces con uso de hipótesis del pasado y otras como un futuro con límite.

**Objetivo gramatical:** usos del futuro compuesto.

**Contexto de la actividad:** unidad de marketing, publicidad y ventas.

**Guía para el profesor:** las dos agendas son los soportes de dos contextos diferentes. Si se hace referencia a la propia agenda del alumno y se habla de lo

que hará en el futuro, es evidente que el uso del futuro compuesto es como un futuro con un límite. En cambio, si se trata de la agenda de ayer de un compañero y no se tiene ningún tipo de contacto con él, solo se puede dar por supuesto que ha realizado las actividades referenciadas, así pues, se trata de una hipótesis en el pasado.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se reelaboran la información dada. Aparentemente están en un mismo contexto comunicativo, pero dependiendo del contexto, el uso del tiempo verbal va a ser diferente.

### Muestra de actividad:

*Ejemplo núm. 17 (Anexo IV. Página 511, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 9** Aquí tienes tu agenda de hoy y la de tu compañero de ayer. Son las 9.00 h, y hoy va a ser un día muy duro para ti. Escribe qué estás pensando sobre las acciones que debes hacer antes de la hora de cenar.

TU AGENDA DE HOY
<b>9.00</b> Inicio de la reunión en Valencia
<b>10.30</b> Almuerzo con la directiva
<b>11.30</b> Desplazamiento a la sucursal
<b>12.15</b> Negociación de la nueva inversión
<b>14.00</b> Vuelta a casa para comer
<b>15.30</b> Regreso al trabajo
<b>19.00</b> Finalización de la jornada laboral
<b>21.00</b> Cena en casa

Ejemplo:

A las 10.30 ya **habrá acabado** la reunión...

También tienes la agenda de qué tenía que hacer ayer tu compañero de trabajo que desde ayer está en Londres. Ayer intentaste hablar con él, y no fue posible, por lo que no estás seguro si ha podido hacer todo lo que estaba programado ¿Habrás conseguido hacer todo lo que tenía programado?

Ejemplo:

Quizá **habrá empezado**  
tarde la reunión porque...

#### AGENDA DE TU COMPAÑERO DE AYER

**9.00** Inicio de la reunión en Londres  
**12.00** Comida con la directiva  
**14.30** Continuación de la reunión  
**16.00** Visita con el responsable  
**17.00** Pausa para el té  
**18.30** Finalización de la jornada laboral  
**19.30** Cena en el restaurante  
**21.15** Regreso al hotel

**Comparación con las actividades del grupo de control:** el ejercicio que se presenta en la gramática implícita es una de las últimas actividades de la secuencia de las que han sido elaboradas para la adquisición del uso del futuro compuesto. En el grupo de gramática explícita no se planteó ninguna actividad que sustituyera esta actividad, porque una vez que los estudiantes han sabido completar frases con la forma verbal adecuada, se presupone que han aprendido contenido gramatical.

### 11. Comparar usos de la lengua y reflexionar sobre la estructura de la oración.

**Descripción de la actividad:** en un artículo periodístico se señalan diferentes tiempos verbales sobre los que los estudiantes deben reflexionar. Se pone especial énfasis en una de ellas, la estructura pasiva, y a partir de ahí, se hace una secuencia de actividades para que los alumnos los alumnos decidan cuál es la estructura gramatical adecuada.

**Objetivo gramatical:** estructura y uso de la oración pasiva.

**Contexto de la actividad:** unidad de las empresas españolas. Es un texto periodístico, real, extraído de la página electrónica de la Asociación Española

de Franquicias en donde se describe la facturación de las franquicias en nuestro país.

**Guía para el profesor:** el fragmento ofrecido en la actividad es un extracto del artículo completo que pueden leer al principio de la sesión. El profesor ha de ser guía durante toda esta actividad, y debe validar las hipótesis a las que vayan llegando los alumnos, para poder seguir con el proceso de inducción.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se comparan estructuras oracionales activas y pasivas. Se decide cuál es el uso adecuado de la estructura. Se observa y se reflexiona conscientemente sobre el uso de diferentes formas verbales y estructuras.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 18 (Anexo IV. Página 442, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 1** Lee el texto, y fíjate en las palabras resaltadas en color.

**El sistema de la franquicia facturó 17.909 millones de euros en 2005, un 12% más**<sup>39</sup>

El informe *La Franquicia en España en 2005* **ha sido elaborado** durante tres meses *por* el Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF, mediante una rigurosa y exhaustiva recopilación y análisis de datos de las empresas franquiciadoras.

El sistema de la franquicia en España **facturó** 17.909.847.300 euros en 2005, un 12% más que el año anterior, según se desprende del informe *La Franquicia en España* elaborado por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF). Según este estudio, que **ha sido presentado** hoy en rueda de prensa *por* Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF y *por* Eduardo Abadía, gerente de la Asociación y director ejecutivo de la FIAF, del total de la facturación generada por la franquicia durante el pasado año, el 70% corresponde a establecimientos franquiciados y el 30% a establecimientos propios.

---

<sup>39</sup> ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIAS. "El sistema de la franquicia facturó 17.909 millones de euros en 2005, un 12% más" [en línea]. Madrid: 2006. <[http://www.franquiciadores.com/datos\\_sector.asp?mn=datos](http://www.franquiciadores.com/datos_sector.asp?mn=datos)> [Consulta: 15 diciembre 2011].



**ACTIVIDAD 10** Reflexiona sobre los verbos en negrita y contesta las preguntas:

- a) ¿Qué persona o cosa realiza la actividad? Es decir, ¿quién es el sujeto?
- b) En la frase que aparece en la entrada "El informe *La Franquicia en España en 2005* **ha sido elaborado** por el Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF" ¿Qué es más importante quién hace el informe o que el informe que está ya hecho?
- c) Y otra frase del texto "este estudio, que **ha sido presentado** hoy en rueda de prensa por Xavier Vallhonrat" ¿Qué es más importante que ha sido presentado el estudio, o que el autor es Xavier?
- d) Cuando usamos la oración pasiva... ¿Por qué lo hacemos? Fíjate en los ejemplos que acabamos de citar.
- e) ¿Existe en tu idioma también esta estructura? ¿Cómo se llama? ¿Se utiliza también el verbo *ser*? ¿Qué preposición utilizamos?
- f) ¿Todas estas frases son pasivas? ¿por qué?
- *La carta ha sido escrita por mí*
  - *La memoria ha sido entregada*
  - *La trabajadora ha sido la última*
  - *Lo ha hecho por mí*
- g) Transforma, si es posible, estas oraciones a la forma pasiva:
- *A las cinco entregaré el informe*
  - *Quiero crear una empresa con tres socios*
  - *He escrito al profesor*
- h) ¿Has podido transformar las tres frases? ¿Qué problemas has encontrado?
- i) ¿Qué diferencia hay entre *He escrito al profesor* y *He escrito el correo*? ¿Se pueden transformar las dos a pasiva?

**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el GI el alumno ha reflexionado sobre una estructura gramatical que se presenta a través de un texto real. Si se presenta la oración pasiva de forma explícita (grupo GE), no sería necesario contextualizar las oraciones, sino que simplemente se recurriría a la explicación sintáctica de la oración, a la transformación que sufre el verbo a la hora de cambiar a forma pasiva, y al cambio de categoría de sujeto a complemento agente y de complemento directo a sujeto paciente (*Anexo III*

*Página 332, grupo GE*). De ese modo, no se invitaría a los estudiantes a discutir sobre el porqué de los cambios, sino que simplemente deberían ser capaces de poder realizar las transformaciones.

## **12. Corregir errores en distintos usos gramaticales.**

**Descripción de la actividad:** después de la corrección de una tarea final de los estudiantes, el profesor hace una selección de los errores más significativos que se han cometido en la última tarea, y los estructura en un texto para que sea corregido por los estudiantes. Si son capaces de localizar el error sin problemas, es porque no cometen tal error. Si no lo han encontrado, entonces se dan cuenta de que es un error susceptible de realizar.

**Objetivo gramatical:** uso de siglas, preposiciones, léxico, conectores textuales, comparación, formación del presente de indicativo, acentuación, perífrasis verbales.

**Contexto de la actividad:** unidad de puesta en marcha de una franquicia.

**Guía para el profesor:** cada vez que el profesor ha corregido una tarea o una prueba debe anotar los errores más frecuentes que comenten los alumnos porque sirven como evaluación y pueden ser llevados de nuevo al aula con el fin de que los alumnos puedan asimilar la información que hasta ese momento no han adquirido. A la hora de elaborar los textos, el docente tiene que presentarlos de forma contextualizada en un escrito, y no simplemente mediante estructuras independientes. Asimismo, debe ser un texto coherente, cohesionado y adecuado, puesto que debe aparentar ser un escrito sin errores. La base teórica ha sido revisada en unidades didácticas anteriores.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** el alumno asume su responsabilidad en el proceso de autonomía en el aprendizaje, y se favorece la toma de conciencia si se ve involucrado en tareas de corrección. También se consigue que el estudiante se dé cuenta si tiene algún error fosilizado, que serán aquellos errores que haya cometido a la hora de realizar la actividad.

Con esta actividad se consigue *relevancia y rentabilidad*, ya que si conoce los incorrecciones que realiza, sabe qué es lo que debe mejorar.

### Muestra de actividad:

*Ejemplo núm. 19 (Anexo IV. Página 544, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 5** Corrige los errores que aparecen en alguno de los textos escritos en las pruebas:

**La CAC va a despedir a 100 trabajadores para tener suficiente dinero como para traer agua de Cuba para el Oceanográfico**

Durante el mes de abril, la *Ciutat de les Arts i les Ciències* (CAC) va a despedir a un total de 100 profesionales. Se ha propuesto cortar la posición de cien funcionarios. El objetivo es recoger la cantidad de dinero necesario para llevar agua desde Cuba hasta las instalaciones valencianas, pero si no hay éxito en el objetivo, la empresa va a sufrir.

La patronal y los sindicatos se han reunido para dar sus explicaciones. De un otro lado aparecen aspectos positivos, pero de otro los negativos aumentan día a día. En el momento trabajan 893 empleados en nuestra empresa; 37 en el nivel de dirección y por eso son demasiados trabajadores, sobre todo en alto nivel.

El proyecto que quieren llevar a cabo es un proyecto loco y muy costoso. El proceso de adaptación de los pescados dulces puede tener mucho tiempo, seguramente más que normal.

Si se plantea seriamente el asunto, podríamos decir que despedir a los empleados costa más que si continúan a trabajar y el objetivo final de las despedidas es cortar costes y no aumentarlo.

Finalmente, podemos añadir que es necesario de promover la ciudad para que venga tanta gente como posible.

### 13. Crear una lista de valores gramaticales a partir de un conjunto de muestras de lengua.

**Descripción de la actividad:** se ofrece a los estudiantes un texto que está correctamente acentuado. Estos deben clasificar algunas palabras en las columnas, según si la sílaba fuerte es la última, penúltima o antepenúltima sílaba. Acto seguido observan cómo se han acentuado y completan la norma de acentuación.

**Objetivo gramatical:** normas de acentuación.

**Contexto de la actividad:** unidad de puesta en marcha de una franquicia.

**Guía para el profesor:** con el nivel de español que tienen los estudiantes, no deberían tener ningún problema en el reconocimiento de la intensidad acentual

de las palabras. Por lo tanto, lo único que tiene que hacer el profesor es supervisar que la tarea sea correcta.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se crea una lista, y a partir de ella, se formula una norma para acentuar. A través de este proceso el estudiante debería descubrir que la regla de acentuación es más lógica que convencional.

### **Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 20 (No se ha trabajado esta tarea durante el curso)*

**ACTIVIDAD 5** Lee el texto que te presentamos a continuación, y presta atención a la sílaba que pronuncias con más intensidad.

#### **Negocios rentables en 2014 en franquicias<sup>40</sup>**

Los negocios en franquicia presentan unas interesantes expectativas de crecimiento de cara al 2014. Las **cifras** y datos que se vienen dando recientemente hablan de un importante desarrollo y expansión económica tanto nacional como internacional. A esto se suma la nueva *Ley de Emprendedores* y un clima mucho más adecuado para los negocios. El sistema de franquicias vuelve a mostrarse como uno de los más adecuados para que los negocios afronten el crecimiento previsto durante 2014 con todas las garantías.

Según diversas fuentes tanto institucionales como privadas, 2014 **será** un año de recuperación económica en el que los empresarios y emprendedores apostarán aún más por la creación de nuevas franquicias, nuevos conceptos de negocio y nuevas actividades **económicas** que seguirán generándose para este modelo de negocio que ha demostrado ser uno de los más óptimos para el crecimiento de las empresas.

Las múltiples ventajas con las que cuenta operar bajo el régimen de franquicia han hecho que decenas de enseñas que en su momento operaban individualmente, decidiesen expandirse a través del sistema de franquicias.

---

<sup>40</sup> FRANQUICIA.NET. “Negocios rentables en 2014 en franquicias” [en línea]. [s.l.]: 2013. <<http://www.franquicia.net/articulos/negocios-rentables-para-2014-en-franquicias>> [Consulta: 8 diciembre 2013].

a) Escribe diez palabras, de más de una sílaba, en cada uno de los grupos, dependiendo de la posición de la sílaba fuerte.

Grupo I — — —	Grupo II — — —	Grupo III — — —
será	cifras	Económicas  (cuatro palabras)

b) ¿Qué palabras necesitan tilde? ¿Cuáles son las terminaciones de esas palabras?

c) Completa la frase:

Las palabras que son del *Grupo I* llevan tilde, cuando la sílaba fuerte finaliza en \_\_, \_\_ o \_\_\_\_\_, las del *Grupo II* llevan tilde cuando no acaban en \_\_, \_\_ o \_\_\_\_\_ y las del *Grupo III* la llevan \_\_\_\_\_

**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el grupo de gramática explícita, en primer lugar, el profesor explica las normas gramaticales con todas las excepciones, y posteriormente los alumnos se enfrentan a un texto en el que no hay ninguna tilde y ellos deben acentuar correctamente. En el grupo de gramática implícita el proceso es totalmente inverso. Se proporciona un texto bien acentuado y los estudiantes deben clasificar las palabras según la posición de la tilde; posteriormente, han de completar una norma.

#### 14. Decidir sobre la opción correcta en un grupo de expresiones lingüísticas sobre un mismo aspecto gramatical.

**Descripción de la actividad:** se ofrecen seis microdiálogos, que son transformados a estilo indirecto. Las tres primeras hacen referencias a un contexto anterior al presente, y el resto son acciones que han sucedido con anterioridad, por lo que el texto introductorio usado es correcto. Los discentes han de reflexionar sobre el contexto para reelaborar los enunciados.

**Objetivo gramatical:** tiempo verbal del verbo que introduce el estilo indirecto.

**Contexto de la actividad:** unidad de puesta en marcha de una franquicia. Esta actividad se enmarca dentro de una secuencia en la que, en primer lugar, se muestra cómo cambia el tiempo verbal introductorio, y después, sucesivamente, se va tratando los cambios de tiempos verbales.




**Guía para el profesor:** todas los enunciados propuestos son correctos, ya que las tres primeras corresponden a una repetición de algo que sucedió en el pasado –no hoy- y las tres propuestas siguientes se enmarcan dentro del mismo día.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se decide si diferentes opciones son correctas, teniendo en cuenta el contexto de enunciación y el de repetición.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 21 (Anexo IV. Página 525, grupo G1)*

**ACTIVIDAD 3** En la columna de la derecha encontrarás repetida la frase que aparece en la columna de la izquierda, ¿por qué hemos señalado una parte de la frase en negrita? ¿Son todo los tiempos verbales iguales? ¿Por qué? ¿Son todos correctos? ¿Por qué?

<p>- Vuelvo en cinco minutos</p>		<p>La secretaria <b>me dijo</b> que volvía en cinco minutos</p>
<p>- ¿Qué has comprado hoy? - He comprado un ordenador</p>		<p>El otro día ella <b>me respondió</b> que había comprado un ordenador</p>
<p>- Después de trabajar iré al banco a por dinero</p>		<p>Mi amiga <b>me comentó</b> el jueves pasado que después de trabajar iría al banco a por dinero</p>

<p>- ¿Se lo preparo para llevar?</p>		<p>- ¿Qué te ha preguntado? - Él <b>me ha preguntado</b> que si lo quiero para llevar</p>
<p>- ¿Qué has comprado hoy? - He comprado un MP4 nuevo</p>		<p>Mis compañeros <b>me han preguntado</b> que qué he comprado hoy</p>
<p>- Hoy te traerán la nevera nueva</p>		<p>La dependienta <b>me ha asegurado</b> que hoy me traerán la nevera nueva</p>

**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el grupo de gramática explícita la transformación de estilo directo a indirecto se resuelve mediante unas tablas de correspondencias de los tiempos gramaticales (*Anexo III. Página 408, grupo GE*). En cambio, en el grupo de gramática implícita, se ha optado por desglosar todos los pasos para que los alumnos vayan induciendo poco a poco los aspectos que interfieren en el estilo indirecto. Por lo tanto, en sucesivas actividades se irán trabajando otros temas directamente ligados.

**15. Descubrir la regla gramatical a partir de la extracción del factor común en una serie de enunciados.**

**Descripción de la actividad:** a partir de seis enunciados en los que se emplea el presente de subjuntivo con un valor de futuro, los estudiantes deben darse cuenta de que no se utiliza el tiempo verbal futuro, sino el modo subjuntivo.

**Objetivo gramatical:** cambio a estilo indirecto del imperativo.

**Contexto de la actividad:** unidad de riesgos laborales. A lo largo de esta unidad se exponen consejos y órdenes que, al transformarla a estilo indirecto,

suponen el empleo del presente de subjuntivo porque se habla de acciones en el futuro.

**Guía para el profesor:** se muestran unos consejos que terceras personas nos han ofrecido. A la hora de repetir en estilo indirecto lo que nos han dicho, no se puede utilizar el tiempo verbal en futuro sino que se debe emplear el presente de subjuntivo.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se reflexiona sobre si se puede, o no, emplear el tiempo verbal futuro para hablar de una acción en futuro cuando se está trabajando con oraciones subordinadas. Se establece una regla.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 22 (Anexo IV. Página 493, grupo G1)*

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes algunas frases que le han dicho algunas personas, al saber que usted está enfermo. ¿Qué tiempo verbal hemos utilizado? ¿qué acción estamos indicando realmente?



La doctora me pidió que **vaya** a verla cada tres semanas.



En el trabajo me han dicho que **entregue** el parte de baja antes de dos días.



Mis compañeros me han pedido que **descanse** todo lo que pueda.





Un amigo me aconsejó que **duerma** más.



En el informe médico que pedían que **lleve** una vida más sana y equilibrada.

¿Qué tiempos verbales hemos utilizado?

**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el grupo de gramática implícita se parte de los enunciados, y a través de la reflexión los alumnos se dan cuenta de que no es posible utilizar una forma verbal que *a priori* era la más adecuada. Se ha provocado un proceso de reflexión formal, y como consecuencia el alumnado descubre de forma autónoma la norma gramatical.

**16 y 17. Construir enunciados contextualizados, a partir de un modelo. Reflexionar sobre el uso de una estructura dada.**

**Descripción de la actividad:** en una tabla dividida en dos columnas se incluye en la primera la primera columna la parte subordinada de la oración condicional, y en la siguiente, la oración principal. Se colocan unas flechas para que los estudiantes observen y entiendan visualmente cuál es la estructura de la frase. Una vez comprendido, debe seguir la cadena lógica de condiciones.

**Objetivo gramatical:** formación de la estructura de la oración condicional

*Si + Pret. Plusc., Cond. Compuesto*

**Contexto de la actividad:** unidad de puesta en marcha de una franquicia.

**Guía para el profesor:** los estudiantes deben prestar especial atención al cambio de tiempos verbales, que depende de si forma parte de la parte principal de la oración, o de la oración subordinada. Las frases propuestas por

los alumnos no solo han de ser gramaticalmente correctas, sino también lógicas.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se consigue reflexionar sobre el modelo, esta vez de una forma visual. Se favorece la retención a más largo plazo, porque se comprende mucho más fácilmente la estructura.

**Muestra de actividad:**

Ejemplo núm. 23 (Anexo IV. Página 521, grupo GI)

**ACTIVIDAD 6** En tu franquicia ha habido algunas situaciones un tanto polémicas relacionadas. Completa las frases para ver qué sucedió definitivamente en cada caso.

Si no hubiéramos dado tantos descuentos,	no <b>habríamos tenido</b> tanta clientela.
Si no <b>hubiéramos tenido</b> tanta clientela,	<b>habríamos perdido</b> un 30% de beneficios.
Si <b>hubiéramos perdido</b> un 30%,	
<b>Habríamos tenido</b> más éxito	si <b>hubiéramos invertido</b> más dinero.
<b>Habríamos invertido</b> más dinero	si
	si
	si

**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el grupo de gramática explícita se presentan todos los esquemas necesarios con las correlación de tiempos verbales para producir oraciones condicionales (Anexo

III. *Página 405, grupo GE*). En cambio, esta actividad ha sido diseñada para formular frases solo con uno de esos esquemas, ya que se abordará el resto de oraciones condicionales, solo cuando sea necesario en la situación comunicativa en la que se enmarca la unidad didáctica.

### **18. Reflexionar sobre el contraste de distintos tiempos verbales en un mismo contexto de uso.**

**Descripción de la actividad:** se presenta una lista de conectores temporales que los estudiantes deberán utilizar para completar un texto con vacíos. Después, indicarán cuál es el uso de cada uno de los conectores (anterioridad, posterioridad, simultaneidad o delimitación). Finalmente, analizarán el uso de indicativo o subjuntivo con un mismo conector.

**Objetivo gramatical:** uso de los tiempos verbales después de conectores temporales.

**Contexto de la actividad:** unidad de las empresas españolas.

**Guía para el profesor:** el uso de los tiempos verbales en estructuras lingüísticas con *cuando* o *hasta que*, no depende del conector sino del contexto.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se reflexiona sobre el uso entre tiempos verbales dependiendo del contexto. El alumno hace explícito el proceso de generación y verificación de la hipótesis, y por lo tanto, hay autonomía.

**Muestra de actividad:**

Ejemplo núm. 24 (Anexo IV. Página 449, grupo GI)

**ACTIVIDAD 1** Completa el texto utilizando las palabras en negrita que te presentamos a continuación. ¿Además de las palabras en negrita, podrías usar otras palabras de la lista?

**cuando**  
antes (de) que  
luego  
después (de) que  
en cuanto  
en el momento (en) que  
tan pronto como

**hasta (que)**  
**hasta (hace)**  
**apenas**  
una vez / una vez que  
nada más  
(y) entonces

**mientras**  
**mientras tanto**  
**entretanto**  
**al mismo tiempo que**  
en lo que  
ya

#### Antes y después en el comercio electrónico<sup>41</sup>

\_\_\_\_\_ *Inditex* y *Amazon* iniciaron la venta por Internet en España la reacción de los internautas fue negativa, de hecho \_\_\_\_\_ empezar el 52% de las compras desde España se hacen desde el extranjero. \_\_\_\_\_ los internautas no comprobaron la seguridad no despegaron las ventas en territorio nacional: «Nadie imaginaba hace cinco años el desarrollo en línea que estamos presenciando en estos momentos». El nivel de gasto por habitante en comercio electrónico en España es similar al que hay en Polonia.

Esta semana *Inditex* ha completado el despliegue de todas sus marcas en Internet. Y *Amazon* se estrena en España el próximo miércoles, que será \_\_\_\_\_ empiece a cotizar a bolsa. Pero, evidentemente, \_\_\_\_\_ no se estabilicen los mercados no se espera una significativa subida del precio de las acciones. \_\_\_\_\_ sendas empresas van afianzando su clientela.

\_\_\_\_\_ poco en España no había tradición de venta por catálogo, ni una buena infraestructura logística, ni la confianza necesaria del consumidor para comprar sin tocar. Esto está cambiando. Primero fueron las agencias de viajes en línea, luego los *outlets*, los que hicieron perder el miedo a comprar por Internet. En el primer trimestre de este año se efectuaron en España más de 30 millones de operaciones por valor de más de 2.000 millones de euros.

Pero, \_\_\_\_\_, queda mucho, muchísimo camino por recorrer: menos de la mitad de las empresas usan el comercio electrónico (en el 2010 eran el 42,9%, según el estudio de Ontsi); un dato que, visto en perspectiva, sonaría a prehistórico si, por ejemplo, pensáramos en clave de implantación del teléfono.

**ACTIVIDAD 2** Clasificad los nexos temporales de la actividad anterior, según su utilización.

Anterioridad	Posterioridad	Simultaneidad	Delimitación
--------------	---------------	---------------	--------------

<sup>41</sup> El texto ha sido reescrito y adaptado, se ha empleado el artículo publicado por la periodista GALTÉS, Mar. "Antes y después en el comercio electrónico" [en línea]. Barcelona: 2011. <<http://www.lavanguardia.com/economia/20110911/54213631273/antes-y-despues-en-el-comercio-electronico.html>> [Consulta: 15 diciembre 2011].

**ACTIVIDAD 3** Fíjate en el tiempo verbo que sigue la palabra que indica temporalidad. ¿Podrías explicar el uso de indicativo y subjuntivo después de *cuando* y de *hasta que*?

Se usa *cuando* + indicativo si...

Se usa *cuando* + subjuntivo si...

Se usa *hasta que* + indicativo si...

Se usa *hasta que* + subjuntivo si...

**Comparación con las actividades del grupo de control:** En el grupo de gramática implícita se establece una secuencia de actividades que guía en el proceso de inducción de la norma y, finalmente, se plasma de forma explícita. En cambio, en el grupo de gramática explícita se presentan dos fichas con los usos de los conectores temporales cuando hacen referencia al pasado, y otra en la que se plantea el uso con acciones futuras (*Anexo III. Página 335, grupo GE*). Estas fichas van seguidas de actividades de completar huecos.

### **19. Realizar juegos de rol.**

**Descripción de la actividad:** los estudiantes deben asumir el rol de cliente o el de empleado de banca. Pondrán en práctica el vocabulario adquirido durante toda la unidad. Deben atender especialmente al uso de los conectores temporales y al uso de los modos indicativo y subjuntivo.

**Objetivo gramatical:** que la competencia comunicativa se adecue a la situación comunicativa.

**Contexto de la actividad:** unidad de la banca y el dinero.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 25 (Anexo IV. Página 483, grupo GI)*

**TAREA FINAL** Por parejas, escenificad un diálogo en un banco. Uno de los miembros debe asumir el rol de empleado, el otro el de cliente que quiere realizar una operación bancaria (ingreso, abrir una cuenta, solicitar una hipoteca, invertir, plan de jubilación, hacer una transferencia...). Para la escenificación podéis tomar algunas notas, pero no frases completas. La representación se llevará a cabo en el despacho del profesor durante su horario de tutoría.

**Comparación con las actividades del grupo de control:** lo interesante de esta actividad no está en el uso correcto de los aspectos gramaticales trabajados en clase, sino en que sean capaces de comunicarse en una situación comunicativa concreta. A lo largo de la unidad se han ido abordando los contenidos funcionales, gramaticales, léxicos y culturales; por lo tanto, los alumnos tienen las herramientas necesarias para resolver esta tarea final de unidad. En cambio, si nos centramos en la gramática explícita a la hora de evaluar la tarea se tendría muy en cuenta la corrección gramatical, y no tanto la habilidad para resolver el conflicto (*Anexo III. Página 369, grupo GE*).

## **20. Reflexionar sobre la formación irregular de un grupo de formas.**

**Descripción de la actividad:** se presentan grupos de verbos irregulares; los estudiantes deben establecer la norma por la cual los términos ofrecidos no son regulares y siguen una regla propia.

**Objetivo gramatical:** formación del presente de subjuntivo de verbos irregulares.

**Contexto de la actividad:** unidad de los riesgos laborales. Es necesario el uso del presente de subjuntivo para formar el estilo indirecto de la forma imperativa.

**Guía para el profesor:** se han agrupado los verbos irregulares dependiendo del tipo de irregularidad para que el alumno sea capaz de encontrar una relación entre dos formas irregulares. En los verbos que no existe ninguna analogía, se deben destacar las diferencias.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se reflexiona sobre la formación irregular. Se establecen similitudes y diferencias, a partir de las cuales el alumno puede inferir los motivos por los cuales no siguen los cánones de los verbos regulares.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 26 (Anexo IV. Página 483, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 7** ¿Por qué estos verbos son diferentes a la norma de formación regular del Presente de Subjuntivo?

Ser	Ver
sea	vea
seas	veas
sea	vea
seamos	veamos
seáis	veáis
sean	vean

Ir	Haber
vaya	haya
vayas	hayas
vaya	haya
vayamos	hayamos
vayáis	hayáis
vayan	hayan

Estar
esté
estés
esté
estemos
estéis
estén

Saber
sepa
sepas
sepa
sepamos
sepáis
sepan

**Comparación con las actividades del grupo de control:** aunque esta actividad tiene apariencia de gramática explícita, no se debería clasificar como tal, ya que no hay simplemente una presentación de los verbos irregulares en presente de subjuntivo, sino que la actividad va más allá y pretende que el alumno compare las irregularidades con lo que debería haber sido la formación regular. Y a partir de ahí que se pueda establecer una lógica entre ambas formas. En GE se da una tabla con las formas irregulares, y después deben realizar actividades de completar huecos (*Anexo III. Página 373, grupo GE*).

## 21. Observar las formas gramaticales empleadas por hablantes nativos y reflexionar sobre sus valores de uso.

**Descripción de la actividad:** a partir de la transcripción de un texto oral, el alumno debe observar cómo se introduce el estilo indirecto para después continuar con la narración.

**Objetivo gramatical:** tiempo verbal que introduce el estilo indirecto.

**Contexto de la actividad:** en la unidad de puesta en marcha de una franquicia se retoma el primer vídeo que se proyectó en clase, en el cual se señalaban unas pinceladas de cómo se debe constituir una franquicia.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se parte de un documento audiovisual real para, posteriormente, invitar al estudiante a observar cómo se introduce el discurso indirecto.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 27 (Anexo IV. Página 511, grupo GI)*



**ACTIVIDAD 2** En la *Unidad 1 Sesión 1* vimos un vídeo del *Centro de Asesoramiento al emprendedor*<sup>42</sup> en el que se explicaba cómo constituir una empresa (entre los minutos 1.23 al 1.53 h). ¿Te has fijado cómo se introduce la información que se narra?

**Te indicaremos** [cuál es] la documentación que necesitas y dónde puedes conseguirla. Entonces tu pregunta será si alguien puede ayudarte económicamente. También en eso te orientamos. En el centro **te informaremos** sobre [qué] ayudas públicas, subvenciones o líneas de financiación [puedes solicitar]. **Te explicaremos** [cuáles son] tus obligaciones fiscales, deducciones o bonificaciones. Y también qué régimen de la Seguridad Social se te aplicará. Y si necesitas orientación para hacer tu plan de empresa, también te la damos.

**Sigue la narración y añade información sobre: el coste de la operación, las ventajas de crear una franquicia y la mejor ubicación de tu negocio.**

---

<sup>42</sup> ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. “Centro de Asesoramiento al Emprendedor” [vídeo en línea]. Madrid: 2010. < <http://www.eoi.es/mediateca/video/234>> [Consulta: 12 enero 2012].



**Comparación con las actividades del grupo de control:** En esta actividad, de gramática implícita, se presenta un modelo; el estudiante analiza la regla que opera en el *intake* dado, y posteriormente aplica la norma hipotética a la que ha llegado. El profesor deberá confirmar la corrección de dicha norma. En cambio, en las actividades de gramática explícita, el profesor se limita a ofrecer un listado de correspondencias verbales (*Anexo III. Página 408, grupo GE*).

## **22. Realizar procesos de relación entre las dos partes de un enunciado.**

**Descripción de la actividad:** se muestran nueve enunciados que se han segmentado, se presentan en dos columnas de forma desordenada; se pide a los estudiantes que las reconstruyan. Se deben fijar en la estructura de cada oración (uso de los conectores) y han de seleccionar un verbo para completar el significado de la frase. Posteriormente, indicarán cuál es el uso del tiempo subjuntivo.

**Objetivo gramatical:** estructura de las oraciones con nexos temporales.

**Contexto de la actividad:** unidad de riesgos laborales.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se observa un caudal lingüístico concreto, y se compara la regla que opera en el *intake*, con la ya interiorizada. Se analiza la estructura de las oraciones subordinadas y el uso de subjuntivo cuando se habla de una acción en futuro.

### **Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 28 (Anexo IV. Página 492, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 10** Aquí tienes algunas normas de seguridad laboral. Une las dos columnas y añade el verbo, que ya está en el tiempo verbal y persona adecuados, para que la frase tenga sentido.

## SEGURIDAD EN EL TRABAJO

*dejes*  
*juegues*

*llevéis*  
*reúna*

*tenga*  
*utilice*

- Cuando una máquina... ◀
- Antes de que alguien... ◀
- No trabajar en un espacio que no \_\_\_\_\_ ◀
- Si ves a alguien que lleva una gran carga,  
No \_\_\_\_\_ pesos excesivos a la fuerza, ◀
- No \_\_\_\_\_ con la electricidad, ◀
- a. las medidas básicas de iluminación, orden y señalización.
- b. un error puede ser catastrófico.
- c. \_\_\_\_\_ partes móviles, se debe impedir el contacto.
- d. no le \_\_\_\_\_ si no cuida la espalda
- e. existen medios mecánicos
- f. \_\_\_\_\_ herramienta, debe comprobar su buen estado

## HIGIENE INDUSTRIAL, MEDICINA LABORAL, FORMACIÓN y ERGONOMÍA

*aprendas*

*empieces*

*haya*

*instale*

- Es necesario que la empresa ◀
- En cuanto \_\_\_\_\_ el contrato, ◀
- Apenas \_\_\_\_\_ maquinaria con  
nueva tecnología ◀
- Los cursos de formación ◀
- a. deberías pasar por un reconocimiento médico antes de iniciar el trabajo.
- b. haz un curso de formación
- c. \_\_\_\_\_ medios para controlar la contaminación.
- d. son para que \_\_\_\_\_

### 23. Establecer reglas mnemotécnicas.

**Descripción de la actividad:** se ofrecen tres verbos que el estudiante debe conjugar en presente de indicativo. Los *verbos de la bota* son aquellos en los que hay un cambio vocálico en todas las personas, del presente de indicativo, excepto en nosotros y vosotros. Por lo tanto, si se conjugan los verbos las personas 1ª y 2ª del plural quedarían fuera de la imagen, ya que no son formas irregulares. Esto puede ayudar a los estudiantes a la hora de recordar cómo ser forma.

**Objetivo gramatical:** formación del presente de indicativo, de verbos con irregularidades vocálicas.

**Contexto de la actividad:** unidad de riesgos laborales y salud.

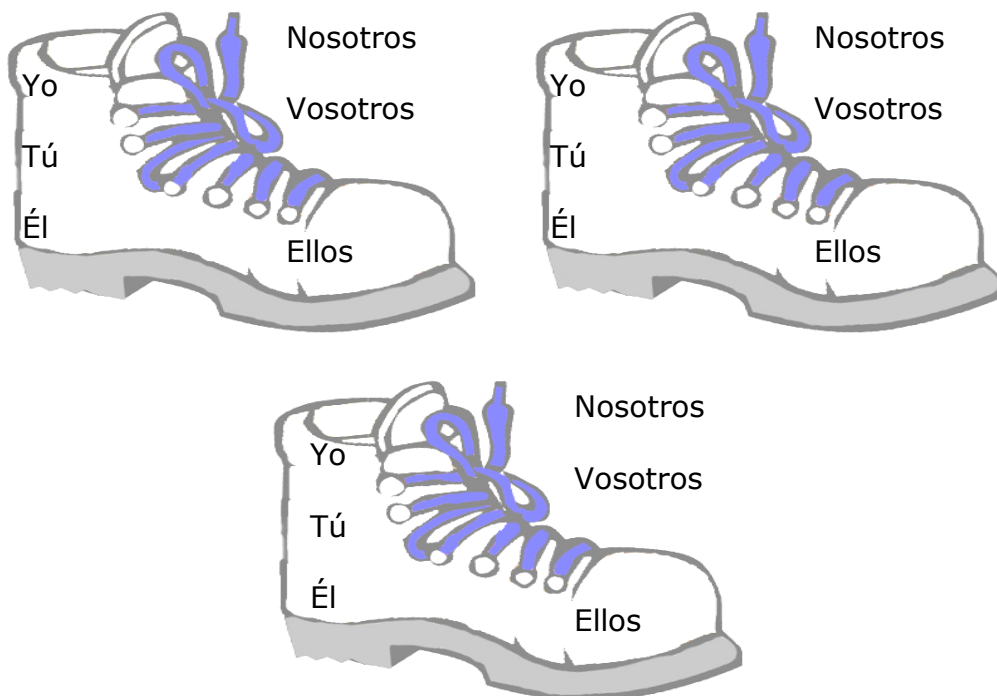
**Guía para el profesor:** se plantea esta actividad con tiempos verbales que conocen para después extrapolar las normas gramaticales al verbo en modo subjuntivo. Como se puede comparar la formación del presente de indicativo y del presente de subjuntivo de verbos con irregularidades vocálicas les va a resultar más fácil, pues van a poder aplicar las normas ya adquiridas.

**Elementos de gramática implícita e inductiva:** se establecer reglas visuales y mnemotécnicas que facilitan el aprendizaje.

**Muestra de actividad:**

*Ejemplo núm. 29 (Anexo IV. Página 487, grupo GI)*

**ACTIVIDAD 5** Escribe los siguientes verbos en presente *dormir, pedir y escribir*. ¿Siguen estos tres verbos la *regla de la bota*? ¿Qué son “los verbos de la bota”?



**Comparación con las actividades del grupo de control:** en el grupo de gramática explícita, simplemente, se muestra una tabla con los verbos con irregulares vocálicas más habituales (*Anexo III. Página 372, grupo GE*) y lo único que se pide al alumno es que memorice la tabla o que la tenga como modelo.

### **8.3 Conclusiones**

En este capítulo, se ha querido recoger una serie de actividades como modelos, con ellas se pretende alcanzar la maximización de la adquisición del conocimiento del estudiante dentro de clase de E/LE.

La estructura básica de estas actividades responde a un análisis del *intake*, sobre el cual el estudiantado presta atención, posteriormente induce una regla (que todavía es hipotética) y la compara con otras normas que ya ha asimilado anteriormente. Finalmente, si confirma esta hipótesis como correcta, la regla pasa al sistema lingüístico y la seguirá aplicando a nuevas situaciones comunicativas.

En cada actividad solamente se enseña un contenido, ya que se pretende que el estudiante sea capaz de llegar por sí mismo a las conclusiones (gracias a las actividades diseñadas por el profesorado), además, de esta manera se evita que se preste atención a otros aspectos lingüísticos y se pone el foco en la forma. Por otro lado, se pretende que el estudiante tenga un rol activo durante el proceso de aprendizaje, y por eso se trabaja con procesos cognitivos y no con simples actividades automáticas, gracias a esta tipología de actividad se puede saber si los alumnos han comprendido y han asimilado los objetivos.

Las actividades están secuenciadas por dificultad y van de la frase al discurso. El discurso se integra en *input* oral y escrito, para facilitar el componente comunicativo al alumnado, y de esta forma, que pueda adquirir las competencias.

Así pues, gracias al uso de este tipo actividades, queda demostrado por los datos reflejados en el bloque II, que los estudiantes a los que se les presenta la



gramática de forma inductiva adquieren mejor gramática, tanto cualitativamente como cuantitativamente, ya que obtienen mejores resultados en las pruebas de evaluación, según arroja nuestro estudio, hasta un 16% más de puntos.



# **BLOQUE 4**

---

## **Conclusiones finales**





## 9. Conclusiones finales

Con la presente tesis hemos querido dar respuesta no solo teórica, sino sobre todo, empírica a la denuncia realizada hace ya alrededor de 15 años J. Ortega Olivares (1998):

Las investigaciones [...] aunque sugerentes y representativas de por dónde van las cosas, **no dan respuestas**, sin embargo, al cúmulo de preguntas que se plantea la integración de la enseñanza de la gramática en el currículo comunicativo; **cómo influye la atención en la forma** en la adquisición de una lengua, **qué tipo de instrucción formal es más efectivo**, **cuál es el mejor momento** para aplicar la técnica, **qué rasgos lingüísticos pueden suministrarse** con ella, o **qué variables individuales del aprendiz refuerzan o no sus efectos**. El trabajo por realizar es ingente. Una cosa sí parece cierta, sin embargo; la necesidad de promover el **conocimiento consciente gramatical** de los aprendices es ineludible, y, debido a esto, la enseñanza de la gramática, sean cuales fueren las tendencias metodológicas que se desarrollan en el siglo que viene, deberán tenerla en cuenta o, mejor, considerarla como ingrediente esencial. (J. Ortega Olivares 1998: 138)

Nuestro objetivo ha sido doble: resolver la cuestión referente a la forma más comunicativa de integrar la enseñanza/aprendizaje de la gramática en el enfoque comunicativo; y obtener datos reales sobre la forma más didáctica y efectiva de llevar la gramática al aula (deductiva/inductiva).

La respuesta al primer objetivo (integración de la gramática en el enfoque comunicativo) ha sido la atención a la forma y la realización y empleo de materiales didácticos apoyados sobre *input* real y estructurado. Para lograrlo se usan tareas comunicativas y tareas posibilitadoras. Las tareas posibilitadoras que son llevadas por el profesor al aula de forma implícita hacen reflexionar y mantiene activo en todo momento al estudiante, por lo que se respeta las variables individuales de cada alumno ya que se pueden adaptar en cada

momento según el grupo y los estilos de aprendizaje. En el último capítulo 9 se ha prestado especial atención a cómo se debe integrar la gramática de forma implícita en las tareas posibilitadora, y por lo tanto, tan solo se hará una referencia al capítulo 3.2.1 *Tipos de tarea y diseño*, que es donde se explicaba cómo eran las tareas comunicativas.

Gracias a la contextualización de las actividades (en las tareas comunicativas) y a que el docente propone una serie de actividades para conseguir que el alumno interprete las reglas, se logra un conocimiento consciente gramatical; con esto, se consigue que el estudiante se implique en el proceso de formación y que tienda hacia una autonomía en el aprendizaje.

En respuesta al segundo objetivo (obtención de datos), como se refleja en el *bloque II*, se apuesta claramente por un acercamiento implícito a la gramática. Los resultados del estudio contrastivo son elocuentes y más que significativos. Aunque a primera vista pudiera parecer más eficiente la gramática explícita por los resultados a corto plazo en el día a día en el aula; y aunque todavía los alumnos muestran gran inclinación y satisfacción hacia los sistemas de corte explícito, no podemos dejar de apelar un el enfoque implícito e inductivo, puesto que favorece a largo plazo una mejor asimilación de contenidos gramaticales.

De acuerdo con nuestros resultados, el *bloque III* de la tesis ha querido ofrecer una plantilla de procesos cognitivos articulados en torno a actividades como guía para aquellos docentes que quieran dejarse llevar por el diseño según el enfoque comunicativo y la integración de contenidos gramaticales de forma implícita e inductiva, de esta forma se favorece el aprendizaje y se logra la motivación de los estudiantes, y por ende, se mejoran los resultados y se consiguen los objetivos que todos los docentes buscan, que los alumnos maximicen sus recursos comunicativos y que estén motivados para que sigan aprendiendo, a largo plazo.

# **BIBLIOGRAFÍA**

---



## 10. Bibliografía<sup>43</sup>

- AGUADO-OREA, Javier y BARALO, Marta. "Aspectos teóricos y metodológicos de la investigación sobre el aprendizaje léxico y gramatical del español como L2. *Revista de Educación*, núm. 343, mayo-agosto 2007. p.113-32. ISSN 1988-592X
- ALBA, José Manuel y ZANÓN, Javier. "Unidades didácticas para la enseñanza del español/LE en los Instituto Cervantes". En: ZANÓN, J. (coord.) *La enseñanza del español mediante tareas*. Madrid: Edinumen, 1999, p.151-174. ISBN 84 897 5622 8
- ALONSO RAYA, Rosario. "Procesamiento del input y actividades gramaticales" [en línea]. En: *RedELE, Revista electrónica de didáctica de Español como Lengua Extranjera*, marzo 2004, núm. 0, p.1-9 [Consulta: 5 mayo 2009]. <<http://www.educacion.es/redele/revista/alonso.shtml>> ISSN: 1571-4667
- ALONSO RAYA, Rosario. "Cómo mejorar tu vida con la gramática". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 10, 2010, p. 1-12. ISSN 1885-2211
- ALONSO RAYA, Rosario y MARTÍNEZ GILA, Pablo. "Reflexión consciente y adquisición de la lengua. Algunos ejemplos en español". En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 9, 2009, p.1-18. ISSN 1885-2211
- ALONSO RAYA, Rosario y MARTÍNEZ GILA, Pablo. "Prácticas gramaticales. Criterios de presentación y secuenciación". En: JIMÉNEZ, T.; LOSADA, M.C. y MÁRQUEZ, J.F. (eds.) *Español como Lengua Extranjera: Enfoque comunicativo y gramática: IX Congreso Nacional ASELE* [Santiago de Compostela, 1997]. Santiago de Compostela: ASELE,1998, p. 325-331. ISBN 84 921520 2 8
- AMBJOERN, Lone. "Desarrollo del conocimiento explícito gramatical basado en el procesamiento del input: una perspectiva inductiva". En: *RedELE, Revista electrónica de didáctica de Español como Lengua Extranjera* (octubre 2009), núm. 17, s/p. ISSN: 1571-4667
- ATIENZA CEREZO, Encarnación; CASTRO CARRILLO, María Delia; INGLÉS FIGUEROA, Marta; LÓPEZ FERRERO, Carmen; MARTÍN PERIS, Ernesto y PUEYO VILLA, Silvia; VAÑÓ AYMAT, Antonio. *Diccionario de términos clave de E/LE* [En línea]. Madrid: Instituto Cervantes, 1997. [Consulta: 5 mayo 2009]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/diccio\\_ele/](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/)> ISBN: 978 84 691 5710 7
- BACHMAN, L. «Habilidad lingüística comunicativa». En: LLOBERA, M. et al. *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid: Edelsa, 1995, p. 105-129. ISBN: 84 771 11085 9

<sup>43</sup> Las referencias bibliográficas se han citado siguiendo el criterio del Servei de Biblioteques i Documentació de la Universitat de València. En los casos que no aparecen en los criterios de la UV, se han tomado empleados en TERMCAT (Centre de Terminologia, Departament de Cultura, Generalitat Catalana). Ambas instituciones utilizan las normas ISO 690 y la ISO 690-2.

- BARALO OTTONELLO, Marta. "Adquisición y/o aprendizaje del español/LE". En: RUEDA, M.; PRADO, E.; LE MEN, J. y GRANDE, F. J. (eds.) *Tendencias Actuales en el Español como Lengua Extranjera II: VI Congreso Nacional ASELE* [León, 1995]. León: ASELE: 1996, p. 63-68. ISBN 84 7719 586 2
- BARALO OTTONELLO, Marta. "Lingüística aplicada: aprendizaje y enseñanza de Español/LE". En: *Interlingüística*, núm. 13, 2003, p. 31-43. ISSN: 1134-8941
- BARALO OTTONELLO, Marta. "Psicolingüística y gramática aplicadas a la enseñanza de LE". En: *RedELE, Revista electrónica de didáctica de Español como Lengua Extranjera*, núm. 0, 2004, s/p. ISSN: 1571-4667
- BARALO OTTONELLO, Marta. "Reflexiones sobre la adquisición de la gramática y su implicación en el aula". En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 9, 2009, p.7-18. ISSN 1885-2211
- BARDOVI-HARLIG, Kathleen: "Understanding the role of grammar in the acquisition of L2 Pragmatics". En: MARTÍNEZ FLOR, Alicia et al., 2003, p. 25-44. ISBN 84 8021416 3
- BARROSO, Carlos. "Cómo trabajar los contenidos lingüísticos. Una gramática comunicativa y motivadora para clase de E/LE". En: *ANPE, I Congreso nacional: 2006, año del español en Noruega: un reto posible*. 8 y 9 de septiembre de 2006.
- BAZO MARTÍNEZ, Plácido. "Algunas técnicas para la evaluación comunicativa". En: MONTESA, S. y GARRIDO, A. (eds.) *Español para Extranjeros: Didáctica e Investigación: II Congreso Nacional ASELE* [Madrid: 1990]. Málaga: ASELE, 1994, p. 417-424. ISBN 84 605 1357 2
- BÉGUELIN-ARGIMÓN, Victoria. "¿Qué lugar para la gramática en los manuales *Gente y Sueña*". En: CASTILLO, M. A.; CRUZ, O.; GARCÍA, J. M. y MORA, J. P. (eds.) *Las gramáticas y los diccionarios en la Enseñanza de Español como Segunda Lengua: Deseo y Realidad: XV Congreso Nacional ASELE*. [Sevilla, 2004]. Sevilla: ASELE, 2005, p. 154-160. ISBN 84 472 0882 6
- BOSQUE, Ignacio. "La enseñanza de la gramática". En: SÁNCHEZ LOBATO, J. y SANTOS GARGALLO, I. (eds.) *Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera: actas del IV Congreso Internacional de ASELE* [Madrid, 1993]. Málaga: ASELE, 1994, p. 63-68. ISBN 84 7143 498 9
- BRAVO, Ana y MÉNDEZ, José Luis. "De la gramática formal a la gramática del profesor". En: CASTILLO, M. A.; CRUZ, O.; GARCÍA, J. M. y MORA, J. P. (eds.) *Las gramáticas y los diccionarios en la Enseñanza de Español como Segunda Lengua: Deseo y Realidad: XV Congreso Nacional ASELE* [Sevilla, 2004]. Sevilla: ASELE, 2005, p. 186-192. ISBN 84 472 0882 6
- BREEN, Michael. "Paradigmas actuales en el discurso de programas de lenguas". En: *Comunicación, Lenguaje y Educación*, núm. 7/8. 1990, p. 7-32. ISSN: 0214-7033 (También en ESTAIRE, S. (ed.) 2009)

- BREEN, Michael. "Paradigmas contemporáneos en el diseño de programas de lenguas (I)". En: *Signos, Teoría y práctica de la educación*, núm. 19, 1996, p. 42-9. ISSN 1131-8600
- BREEN, Michael. "Paradigmas contemporáneos en el diseño de programas de lenguas (II)". En: *Signos, Teoría y práctica de la educación*, núm. 20, 1997, p.52-73. ISSN 1131-8600
- BRUCART, José María. "Gramática y adquisición en la enseñanza del español como lengua extranjera". En: CELIS, Á. y HEREDIA, J. R. (eds.) *Lengua y Cultura en la Enseñanza del Español a Extranjeros: VII Congreso Nacional ASELE [Almagro, 1996]*. UCM: ASELE, 1997, p. 63-68. ISBN 84 89492 83 X
- BRUCART, José María. "La gramática en E/LE y la teoría lingüística: coincidencias y discrepancias". En: *RedELE, Revista electrónica de didáctica de Español como Lengua Extranjera*, núm. 3, 2005, s/p. ISSN: 1571-4667
- CADIerno, Teresa. "El aprendizaje y la enseñanza de la gramática en el español como segunda lengua". En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 10, 2010, p.1-18. ISSN 1885-2211
- CANALE, Merill y SWAIN, Michael. "Fundamentos teóricos de los enfoques comunicativos. La enseñanza y la evaluación de una segunda lengua (I)". En: *Signos, Teoría y práctica de la educación*, núm. 17, 1996, p. 54-62. ISSN: 1131-8600
- CANALE, Merill y SWAIN, Michael. "Fundamentos teóricos de los enfoques comunicativos. La enseñanza y la evaluación de una segunda lengua (II)". En: *Signos, Teoría y práctica de la educación*, núm. 18, 1996, p. 78-89. ISSN: 1131-8600
- CANDLIN, Christopher N.<sup>44</sup>. "Hacia la enseñanza de lenguas basada en tareas". En: *Comunicación, Lenguaje y Educación*, núm. 7/8. 1990, p. 33-53. ISSN: 0214-7033
- CASTAÑEDA CASTRO, Alejandro. "Enseñanza comunicativa de la gramática: actividades para el aula". En: FENTE GÓMEZ, R., MARTÍNEZ GONZÁLEZ, A. y MOLINA REDONDO, J. A. (eds.) *El Español como Lengua Extranjera: Aspectos Generales: I Congreso Nacional ASELE. [Granada, 1988]*. Granada: ASELE, 1998, p. 67-78. ISBN 84 9215201 X
- CASTAÑEDA CASTRO, Alejandro. "Adquisición de la gramática de algunos aspectos del español: comprensión práctica". En: MONTESA, S.; GARRIDO, A. M. (eds.) *Español para Extranjeros: Didáctica e Investigación: II Congreso Nacional ASELE [Madrid: 1990]*. Málaga: ASELE, 1994, p. 35-142. ISBN 84 605 1357 2

---

<sup>44</sup> También publicado en ESTAIRE, Sheila (Coord.). *El enfoque por tareas: de la fundamentación teórica a la organización de materiales prácticos*. [en línea]. Madrid: Centro Virtual Cervantes, 2009. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/enfoque01/default.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/enfoque01/default.htm)> [consulta 3-6-11]

- CASTAÑEDA CASTRO, Alejandro. "Potencial pedagógico de la Gramática Cognitiva. Pautas para la elaboración de una gramática pedagógica de español/LE". En: *RedELE, Revista electrónica de didáctica de Español como Lengua Extranjera*, núm. 0, 2004, s/p. ISSN: 1571-4667
- CASTAÑEDA CASTRO, Alejandro y ALONSO RAYA, Rosario. "La percepción de la gramática. Aportaciones de la lingüística cognitiva y la pragmática a la enseñanza de español/LE<sup>45</sup>". En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 8, 2009. p.1-33. ISSN 1885-2211
- CASTRO CASTRO, Carmen de. "Sombras en el Enfoque Comunicativo". En: *Porta Linguarum*, núm. 5, 2006, p.37-51. ISSN: 1697-7467
- CASTRO VIÚDEZ, Francisca. "Elaboración de una unidad didáctica". En: SÁNCHEZ LOBATO, J. Y SANTOS GARGALLO, I. (eds.) *Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera: actas del IV Congreso Internacional de ASELE*. 1994, p. 187-195. ISBN 84 7143 498 9
- CASTRO VIÚDEZ, Francisca. "Condiciones de las gramáticas pedagógicas par ala enseñanza de E/LE". En: CASTILLO, M. A.; CRUZ, O.; GARCÍA, J. M. y MORA, J. P. (eds.) *Las gramáticas y los diccionarios en la Enseñanza de Español como Segunda Lengua: Deseo y Realidad: XV Congreso Nacional ASELE*. Sevilla: Universidad de Sevilla, 2005, p. 207-211. ISBN 84 472 0882 6
- CENOS IRAGUI, Jasone. "El concepto de competencia comunicativa". En: SÁNCHEZ LOBATO, J. y SANTO GARGALLO, I. (eds.) *Vademecum para la formación de profesores*. Madrid: SGEL, 2006, p. 449-466. ISBN: 84 977 8051 5
- CHAUDRON, Craig. "Métodos actuales de investigación en el aula se segundas lenguas". En: MUÑOZ, C. (ed) *Segundas lenguas. Adquisición en el aula*. Barcelona: Ariel lingüística, 2000, p. 127-162. ISBN 84 344 8240 1
- CONSEJO DE EUROPA. *Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación* [En línea]. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte/ Instituto Cervantes/ Anaya, 2002. [Consulta: 5 mayo 2009]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/marco/](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/marco/)> ISBN 84 977 8126 0 (v.1) y 84 977 8127 9 (v.2)
- CORONADO GONZÁLEZ, M<sup>a</sup> Luisa. "Últimas aportaciones a la enseñanza de la gramática: aproximación inductiva, actividades de concienciación gramatical y tareas formales". En: *La enseñanza de la gramática de E/LE: diferentes aproximaciones. Carabela*, núm. 43. Madrid: SGEL, p. 81-93. ISBN: 978 84 714 3696 2
- COYLE, Yvette. "El papel de la gramática en la enseñanza-aprendizaje inicial de la lengua extranjera". En: *Porta Linguarum*, núm. 3, 2005, p.147-159. ISSN: 1697-7467

---

<sup>45</sup> Revisado y corregido. También publicado anteriormente en *Actas del V Congreso Andaluz de Lingüística General. Homenaje al profesor D. José de Dios Luque Durán*.



- DEKEYSER, Robert. "Implicit and explicit learning". En: DOUGHTY, C. J. y LONG, M. H. (eds.) *The Handbook of Second Language Acquisition*. Malden: Blackwell Publishing, 2005, p. 313-348. ISBN: 0631217541
- DÍAZ-CORRALEJO CONDE, Joaquín. "Didáctica de las lenguas extranjeras: los enfoques comunicativos". En: *Didáctica*, núm. 8. Madrid: Servicio de Publicaciones UCM, 1996, p. 87-103. ISBN: 1130-0531
- DOUGHTY, Catherine y WILLIAMS, Jessica. *Focus on Form in Classroom Second Language Acquisition*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. ISBN: 0521625513
- DOUGHTY, Catherine J. y LONG, Michael H. (eds). *The Handbook of Second Language Acquisition*. Malden: Blackwell Publishing, 2005 [2003]. ISBN: 0631217541
- DOUGHTY, Catherine y WILLIAMS, Jessica. *Focus on Form in Classroom Second Language Acquisition*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. ISBN: 0521325513
- ELLIS, Rod. *The Study of Second Language Acquisition*. Oxford University Press: Oxford, 2003 [1994a]. ISBN 978 0 19 437189 1
- ELLIS, Rod (ed). *Implicit and explicit learning of languages*. London: Academic Press, 1994b. ISBN: 0122374754
- ELLIS, Rod. "El diseño de cursos de lenguas basados en tareas". Reseña de Begoña Pérez López "Designing task-based language courses" *Task-based language learning and teaching*. Oxford: Oxford University Press, p. 205-41. (También en S. ESTAIRE 2009). ISBN 0194421597
- ELLIS, Rod. "La metodología de la enseñanza a través de tareas". Reseña de Begoña Pérez López. En: "Designing task-based language courses" *Task-based language learning and teaching*. Oxford: Oxford University Press, p. 243-278. (También en S. ESTAIRE 2009) ISBN 0194421597
- EGUILUZ PACHECO, Juan y EGUILUZ PACHECO, Ángel. "La evaluación del componente gramatical". En: *La enseñanza de la gramática de E/LE: diferentes aproximaciones*. Carabela, núm. 43. Madrid: SGEL, p. 109-125. ISBN: 978 84 714 3696 2
- ESTAIRE, Sheila. "Tareas para el desarrollo de un aprendizaje autónomo y participativo". En: ZANÓN, J. (coord.) *La enseñanza del español mediante tareas*. Madrid: Edinumen, 1999. ISBN 84 8975622 8
- ESTAIRE, Sheila. "La programación de unidades didácticas a través de tareas" [en línea],. En: *RedELE, Revista electrónica de didáctica de Español como Lengua Extranjera*, núm. 1, 2004, s/p. [Consulta: 5 mayo 2009]. <<http://www.educacion.es/redele/revista1/pfds1/estaire.pdf>> ISSN: 1571-4667
- ESTAIRE, Sheila, "Un procedimiento para diseñar unidades didácticas mediante tareas (I)" [En línea]. En: *Didactired*. Madrid: Instituto Cervantes. [Consulta: 5 mayo 2009] <[http://cvc.cervantes.es/aula/didactired/antteriores/octubre\\_00/09102000.htm](http://cvc.cervantes.es/aula/didactired/antteriores/octubre_00/09102000.htm)>

- ESTAIRE, Sheila. "Un procedimiento para diseñar unidades didácticas mediante tareas (II)" [En línea]. En: *Didactired*. Madrid: Instituto Cervantes. [Consulta: 5 mayo 2009]. <[http://cvc.cervantes.es/aula/didactired/antteriores/noviembre\\_00/06112000.htm](http://cvc.cervantes.es/aula/didactired/antteriores/noviembre_00/06112000.htm)>
- ESTAIRE, Sheila (Coord.). *El enfoque por tareas: de la fundamentación teórica a la organización de materiales prácticos* [en línea]. Madrid: Centro Virtual Cervantes, 2009. [consulta 21 septiembre 09]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/enfoque01/default.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/enfoque01/default.htm)>
- ESTAIRE, Sheila. "Principios básicos y aplicación del aprendizaje mediante tareas". En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 12, 2011, p.1-26. ISSN 1885-2211
- ESTAIRE, Sheila. *El aprendizaje de lenguas mediante tareas: de la programación al aula*. Madrid, Edinumen, 2009. ISBN 978 84 9848 178 5
- ESTAIRE, Sheila y ZANÓN, Javier. "El diseño de unidades didácticas en L2 mediante tareas: principios y desarrollo". En: *Comunicación, Lenguaje y Educación*, núm. 7/8, 1990, p. 55-90. ISSN: 0214-7033
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, M<sup>a</sup> del Carmen. "El tratamiento de la gramática en diferentes metodologías de enseñanza del E/LE". En: *La enseñanza de la gramática de E/LE: diferentes aproximaciones*. Carabela, núm. 43. Madrid: SGEL, 1998, p. 95-108. ISBN: 978 84 714 3696 2
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, M. Sonsoles. "Corregir y evaluar desde una perspectiva comunicativa". En: FENTE GÓMEZ, R., MARTÍNEZ GONZÁLEZ, A. y MOLINA REDONDO, J. A. (eds.) *Primeras Jornadas pedagógicas*. Madrid. 1988 [1998], p. 13-28. ISBN 84 9215201 X
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, M. Sonsoles. "Autonomía en el aprendizaje y enfoque por tareas". En: *Frecuencia L*, núm. 17, 2001, p. 6-16. ISSN: 1136-5080
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, M. Sonsoles. "Interlengua y aprendizaje / adquisición del español". En: *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada a la Enseñanza de Lenguas*, 5 (3), p. 50-54. ISSN: 1699-6569
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, M. Sonsoles (coord.) *Tareas y proyectos en clase: español lengua extranjera*. Madrid: Edinumen, 2001. ISBN 84 8975634 1
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, M<sup>a</sup> del Carmen. "Principios y criterios para el análisis de materiales didácticos". En: J. SÁNCHEZ LOBATO, J. y SANTO GARGALLO, I. (eds.) *Vademécum para la formación de profesores*. Madrid: SGEL, 2004, p. 715-734. ISBN: 84 9778051 5
- FERNÁNDEZ PÉREZ, M<sup>a</sup> Ángeles. "Procesamiento del *input* e instrucción gramatical. Apuntes sobre el trabajo del profesor Van Patten". En: FRANCO, M.; SOLER, C.; DE COS, J.; RIVAS, M. y RUIZ, F. (eds.) *Nuevas perspectivas en la enseñanza del Español como Lengua Extranjera: X Congreso Nacional ASELE*. Cádiz: Universidad de Cádiz, 1999, tomo I, p. 245-256. ISBN 84 921520 6 0
- FORNÉS GUARDIA, Mercedes y PÉREZ-SALAZAR, Carmen. "Últimas investigaciones metodológicas en la enseñanza del español como

- lengua extranjera (aproximación bibliográfica)". En: FENTE GÓMEZ, R., MARTÍNEZ GONZÁLEZ, A. y MOLINA REDONDO, J. A. (eds.) *Primeras Jornadas pedagógicas*. Madrid. 1988 [1998], p. 71-80. ISBN 84 9215201 X
- FUENTES DE LA ROSA, Carmen Ceular. "El aprendizaje y la enseñanza de las lenguas modernas". En: GARCÍA HOZ, V. (ed.). *Enseñanza y aprendizaje de lenguas modernas*. Madrid: Rialp, 1993, p. 109-158. ISBN: 84 321 2924 0
- GABBIANI, Beatriz. "Enseñar lengua: reflexiones en torno al enfoque comunicativo". En: *Quehacer educativo*, diciembre 2007, p. 50-57. ISSN: 1510-0367
- GARACHANA CAMARERO, Mar. "Gramática y pragmática en el empleo del artículo en español". En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 7, 2008, p.1-18. ISSN 1885-2211
- GARCÍA HOZ, Víctor (ed.). *Enseñanza y aprendizaje de las lenguas modernas*. Madrid: Rialp, 1992. ISBN 84 321 2924 0
- GARCÍA SANTOS, Juan Felipe. "La enseñanza de la gramática (III)". En: SÁNCHEZ LOBATO, J. Y SANTOS GARGALLO, I. (eds.) *Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera: actas del IV Congreso Internacional de ASELE*. 1994, p. 69-78. ISBN 84 7143 498 9
- GARCÍA SANTA-CECILIA, Álvaro. "El diseño curricular del Instituto Cervantes y la enseñanza mediante tareas". En: ZANÓN, J. (ed.) *La enseñanza del español mediante tareas*. Madrid: Edinumen, 1999 (También en S. ESTAIRE 2009). ISBN 978 84 8975 622 9
- GARCÍA SANTA-CECILIA, Álvaro. *El currículo de español como lengua extranjera: fundamentación metodológica, planificación y aplicación*. Madrid: Edelsa Grupo Didascalía, 2000, 2ª reimpr. ISBN 84 7711 093 X
- GARRIDO MEDINA, Javier. "Norma interna y externa en español y gramática comunicativa: el ejemplo del gerundio". En: MONTESA, S. y GARRIDO, A. (eds.) *Español para Extranjeros: Didáctica e Investigación: II Congreso Nacional ASELE* [Madrid: 1990]. Málaga: ASELE, 1994, p. 69-78. ISBN 84 605 1357 2
- GRIFFIN, Kim. *Lingüística aplicada a la enseñanza del español como 2/L. Manuales de formación de profesores de 2/L*. Madrid: Arco-libros, 2005. ISBN 978 98 7635 605 6
- GÓMEZ DEL ESTAL VILLARINO, Mario. "La enseñanza de la gramática dentro del enfoque por tareas" [en línea]. En: GÓMEZ ASENSIO, J. y SÁNCHEZ LOBATO, J. *Forma 8: gramática, enseñanza y análisis*. Madrid: SGEL, p. 83-107. [Consulta: 5 junio 2011]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/gramatica/gomez\\_del\\_estal01.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/gramatica/gomez_del_estal01.htm)> ISBN: 978 84 9778 113 8
- GÓMEZ DEL ESTAL VILLARINO, Mario y ZANÓN GÓMEZ, Javier. "La enseñanza de la gramática mediante tareas". En: MONTESA, S. y GOMIS, S. (eds.)

*Tendencias Actuales en el Español como Lengua Extranjera: V Congreso Nacional ASELE.* Santander 1994. Málaga: ASELE, 1996, p. 89-100. ISBN 84 921520 0 1

GÓMEZ DEL ESTAL, Mario y ZANÓN GÓMEZ, Javier. "Tareas formales para la enseñanza de la gramática en la clase de español". En: *La enseñanza del español mediante tareas.* Madrid: Edinumen, 1999, p. 73-99. ISBN 978 84 8975 622 9

GÓMEZ TORREGO, Leonardo. "La enseñanza de la gramática del español como segunda lengua". En: SÁNCHEZ LOBATO, J. Y SANTOS GARGALLO, I. (eds.) *Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera: actas del IV Congreso Internacional de ASELE.* 1994, p. 79-86. ISBN 84 7143 498 9

GÓMEZ TORREGO, Leonardo. "Lo normativo en la gramática". En: *La enseñanza de la gramática de E/LE: diferentes aproximaciones.* Carabela, núm. 43, 1998, p. 43-51. ISBN: 978 84 714 3696 2

GONZÁLEZ GARCÍA, Virginia (2011). "TIC y enseñanza de E/LE: ABC para principiantes". En: Revista *ForoELE*, núm. 7. p. 1-11. ISSN 1886-337X

GUTIÉRREZ ARAUS, María Luz. "La enseñanza de la gramática (IV)". En: SÁNCHEZ LOBATO, J. y SANTOS GARGALLO, I. (eds.) *Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera: actas del IV Congreso Internacional de ASELE.* Madrid: ASELE, 1994, p. 87-96. ISBN 84 7143 498 9

GUTIÉRREZ ARAUS, M. L. "La instrucción gramatical en el enfoque comunicativo". En: JIMÉNEZ, T.; LOSADA, M.C. y MÁRQUEZ, J.F. (eds.) *Español como Lengua Extranjera: Enfoque comunicativo y gramática: IX Congreso Nacional ASELE.* Santiago de Compostela: ASELE, 1998, p. 111-116. ISBN 84 921520 2 8

GUTIÉRREZ RIVERO, Antonio. "La gramática en tres manuales de E/LE actuales". En: CASTILLO, M. A.; CRUZ, O.; GARCÍA, J. M. y MORA, J. P. (eds.) *Las gramáticas y los diccionarios en la Enseñanza de Español como Segunda Lengua: Deseo y Realidad: XV Congreso Nacional ASELE.* Sevilla: ASELE, 2004, p. 449-457. ISBN 84 472 0882 6

HINKEL, Eli y FOTOS, Sandra. "De la teoría a la práctica: el punto de vista del profesor" [en línea]. En: GÓMEZ DEL ESTAL, M. (trad.), HINKEL, E. y FOTO, S. «From theory to practice: a teacher's view». En Hinkel, E. y Fotos, S. (Eds.). *New Perspectives on Grammar Teaching in Second Language Classrooms.* Lawrence Erlbaum Associates-Mahwah: New Jersey, 2002, p. 1-12. [Consulta: 5 junio 2011] <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/gramatica/hinkel\\_fotos01.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/gramatica/hinkel_fotos01.htm)> ISBN: 978 0805839555 0

HOZ, Carmen. "Experiencias en el aprendizaje mediante tareas". En: *II Encuentro Práctico de Profesores de Español en Alemania* organizado por International House y Difusión, Alemania, 2007.

- HULSTIJN, JAN H. "No todas las reglas de gramática son iguales: asignándole a la instrucción gramatical el lugar que le corresponde en la enseñanza de lenguas extranjeras" [en línea]. En: «Not all grammar rules are equal: Giving grammar instruction its proper place in foreign language teaching». En: SCHMIDT, R. (ed.). *Attention and Awareness in Foreign Language Learning*. Honolulu: University of Hawaii, 1995, p. 359-386. [Consulta: 12 junio 2011]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/gramatica/hulstijn01.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/gramatica/hulstijn01.htm)> ISBN: 0 8248 1794 X
- HYMES, Dell Hathaway. "Acerca de la competencia comunicativa". En: LLOBERA, M. et al. *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid: Edelsa, 1995, p. 27-46. ISBN: 84 7700 085 9
- INSTITUTO CERVANTES. *Plan curricular del Instituto Cervantes, niveles de referencia para el español* [En línea]. Madrid: Biblioteca nueva, 2006, 3 vols. [Consulta: 5 junio 2011]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/plan\\_curricular/default.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/plan_curricular/default.htm)> ISBN 84 974 2615 0 (o.c.)
- INSTITUTO CERVANTES. *El español: una lengua viva. Informe 2012* [En línea]. Madrid: Instituto Cervantes [Consulta: 19 junio 2013]. <[http://eldiae.es/wp-content/uploads/2012/07/2012\\_el\\_espanol\\_en\\_el\\_mundo.pdf](http://eldiae.es/wp-content/uploads/2012/07/2012_el_espanol_en_el_mundo.pdf)>
- IZQUIERDO, Carmen. *La gramática en los manuales de español para fines específicos*. Memoria final de Máster de Profesores E/LE. Universidad de Barcelona Virtual. Curso 2006/2008. ISSN: 1571-4667
- KONDO PÉREZ, Clara. "La gramática como componente de la competencia comunicativa". En: RUEDA, M., PRADO, E.; LE MEN, J. y GRANDE, F. J. (eds.) *Tendencias Actuales en el Español como Lengua Extranjera II: VI Congreso Nacional ASELE* [León, 1995]. León: ASELE, 1996, p. 225-230. ISBN 84 7719 586 2
- LABRADOR PIQUER, María José. "La enseñanza comunicativa de la lengua: investigación sobre resultados de aprendizaje". En: *RedELE, Revista electrónica de didáctica de Español como Lengua Extranjera*, núm. 9, 2007, s/p. ISSN: 1571-4667
- LARSEN-FREEMAN, Diane. *Techniques and Principles in Language Teaching*. Oxford: OUP, 2002. ISBN: 0194355748
- LARSEN-FREEMAN, Diane; LONG, Michael H. *Introducción al estudio de la adquisición de segundas lenguas*. Madrid: Gredos, 1994 [1991]. ISBN: 978 84 2491664 0
- LEE, James F. y VANPATTEN, Bill. "La instrucción gramatical mediante *input* estructurado" [En línea]. En: GÓMEZ DEL ESTAL, M. (trad.), LEE, J. F. y VANPATTEN, B., «Grammar Instruction as Structured Input». En: LEE, J. F. y VANPATTEN, B. *Making Communicative Language Teaching Happen*. Nueva York: McGraw Hill, 1995, p. 89-114. [Consulta: 5 junio 2011]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/gramatica/lee\\_vanpatten01.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/gramatica/lee_vanpatten01.htm)> ISBN: 978 007365517 0



- LEECH, Geoffrey. "Grammar and Language Learning". En: *Actas del VII Congreso Nacional de AESLA*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- LITTLEWOOD, William. *Communicative Language Teaching*. Oxford: O.U.P., 1981. ISBN 0 521 28154 7
- LITTLEWOOD, William. *La enseñanza comunicativa de idiomas. Introducción al enfoque comunicativo*. Madrid: Edinumen, 1998. ISBN 978 84 8323045 9
- LLOPIS GARCÍA, Reyes. "La instrucción gramatical en la Adquisición de Segundas Lenguas: revisión de ayer para propuestas de hoy". En: *RedELE*, núm. 16. Madrid: Ministerio de Educación y ciencia, 2009. ISSN-e 1571-4667
- LLOPIS GARCÍA, Reyes. "Nuevas soluciones a viejos problemas: taller práctico". En: *Revista ForoELE, 2010*. Valencia: Universidad de Valencia. ISSN: 1886-337X
- LLOPIS GARCÍA, Reyes; REAL ESPINOSA, Juan Manuel y RUIZ CAMPILLO, José Domingo. *Qué gramática enseñar, qué gramática aprender*. Madrid: Edinumen, 2012. ISBN 978 84 98482409
- LLOVET, Begoña y CERROLAZA, Matilde "Una visión humanista del aprendizaje/enseñanza de E/LE: valores y principios metodológicos" en *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 10, 2010, p.123-135. ISSN 1885-2211
- LOMAS, Carlos y OSORIO, Andrés (coord.). *El enfoque comunicativo de la enseñanza de la lengua*. Barcelona: Paidós, 1993. ISBN 84 7509891 6
- LOMAS, Carlos; OSORIO, Andrés y TUSÓN, Amparo. "Ciencias de lenguaje, competencia comunicativa y enseñanza de la lengua". En: *Signos, Teoría y práctica de la educación*, núm. 7, 1992, p. 27-53. ISSN: 1131-8600
- LONG, Michael. "La atención a la forma en la enseñanza de la lengua mediante tareas" [en línea]. En: GÓMEZ DEL ESTAL (trad.) y MICHAEL, L. (ed.) «Focus on form in task—based language teaching». *Annual McGraw—Hill Teleconference in Second Language Teaching*, <http://www.mhhe.com/socscience/foreignlang/conf/ref.htm> (IX—2005). [Consulta: 5 junio 2011]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/gramatica/long01.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/gramatica/long01.htm)>
- LONG, Michael H; CROOKES, Graham. "Three Approaches to Task-Based Syllabus Design". En: *Tesol Quarterly*, Vol. 26, núm. 1, Spring 1992. ISSN: 1545-7249
- LOZANO LÓPEZ, Gracia y RUIZ CAMPILLO, José Plácido. "Criterios para el diseño y la evaluación de materiales comunicativos". En: *Revista de Didáctica, monográficos*, núm. 9, 2009, p.1-29. ISSN 1885-2211
- MARCOS MARÍN, F. *Metodología del español como segunda lengua*. Madrid: Alhambra, 1983. ISBN 84 205 0937 X
- MARTÍ SÁNCHEZ, Manuel. "Bases para una gramática emergente y situada". En: *Revista Lingüística en la red (Linred)*, 2004, p. 1-32. ISSN 1697-0780

- MARTÍ SÁNCHEZ, Manuel. *Los marcadores en español/LE: conectores discursivos y operadores pragmáticos*. Madrid: Arco libros, 2008. ISBN: 978 84 7635751 4
- MARTÍN PERIS, Ernesto. *Las actividades de aprendizaje en los manuales de E/LE* [en línea]. Tesis doctoral. Universitat de Barcelona, 1996. Director: Miquel Llobera. [Consulta: 11 julio 2011]. <<http://www.educacion.gob.es/redele/biblioteca/martin.shtml>>
- MARTÍN PERIS, Ernesto. "Gramática y enseñanza de segundas lenguas" [en línea]. En: *La enseñanza de la gramática de E/LE: diferentes aproximaciones*. Carabela, 43, 1998, p. 5-32 [Consulta: 5 junio 2011]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/gramatica/peris01.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/gramatica/peris01.htm) > ISBN: 978 84 714 3696 2
- MARTÍN PERIS, Ernesto. "Libros de texto y tareas". En: ZANÓN, J. *La enseñanza del español mediante tareas*. Madrid: Edinumen, 1999 (También en S. ESTAIRE 2009). . ISBN 978 84 8975 622 9
- MARTÍN PERIS, Ernesto. "La enseñanza centrada en el alumno. Algo más que una propuesta políticamente correcta". En: *Frecuencia L*, núm. 13, 2000, p. 3-30. ISSN: 1136-5080
- MARTÍN PERIS, Ernesto. "¿Qué significa trabajar en clase con tareas comunicativas?" [En línea]. En: *RedELE*, núm. 0, 2004 [Consulta: 5 mayo 2009]. <<http://www.educacion.es/redele/revista/martin.shtml>> ISSN: 1571-4667
- MARTÍN ZORRAQUINO, Maria Antonia. "Situación de la enseñanza del español como lengua extranjera". En: FENTE GÓMEZ, R.; MARTÍNEZ GONZÁLEZ, A. y MOLINA REDONDO, J. A. (eds.) *Primeras Jornadas*. Madrid.1988 [1998], p. 67-70. ISBN 84 9215201 X
- MARTÍNEZ FLOR, Alicia; USÓ JUAN, Esther FERNÁNDEZ CUESTA, Ana (eds.): *Pragmatic Competence and Foreign Language Teaching*. Castelló: Publicacions de la Universitat Jaume I, 2003. ISBN 84 8021416 3
- MARTÍNEZ GILA, Pablo. "Actividades para la reflexión gramatical en el aula de español/LE" [en línea]. En: *Didáctica del español como lengua extranjera*, vol. 4. Madrid: Fundación Actilibre, 1999, p. 165-180 [Consulta: 5 junio 2011]. <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/gramatica/gila01.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/gramatica/gila01.htm)> y <[http://marcoele.com/descargas/expolingua\\_1999.martinezgila.pdf](http://marcoele.com/descargas/expolingua_1999.martinezgila.pdf)>
- MATTE BON, Francisco. "¿Cómo debe ser una gramática que aspire a generar autonomía y adquisición". En: JIMÉNEZ, T.; LOSADA, M.C. y MÁRQUEZ, J.F. (eds.) *Español como Lengua Extranjera: Enfoque comunicativo y gramática: IX Congreso Nacional ASELE* [Univ. Santiago de Compostela, 1997]. Santiago de Compostela: ASELE, 1998a, p. 57-80. ISBN 84 921520 2 8
- MATTE BON, Francisco. "Gramática, pragmática y enseñanza comunicativa del español como lengua extranjera". En: *La enseñanza de la gramática de*

- E/LE: diferentes aproximaciones. Carabela*, 43. Madrid: SGEL, 1998b, p. 53-79. ISBN: 978 84 714 3696 2
- MATTE BON, Francisco. "En busca de una gramática para comunicar". En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 5. p. 1-8. ISSN 1885-2211
- MATTE BON, Francisco. *Gramática comunicativa del español*. Madrid: Edelsa Grupo Didascalía, 2002, 5ª reimpr. 2 v. ISBN: 84 7711 104 9
- MATTE BON, Francisco. "Hacia una gramática de porqués y cómo". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 8, 2009, p.75-81. ISSN 1885-2211
- MATTE BON, Francisco. "Implicaciones de un enfoque comunicativo en el análisis gramatical". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 11, 2010, p. 83-111. ISSN 1885-2211
- MATTE BON, Francisco. "De nuevo la gramática". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 11, 2010, p. 246-266. ISSN 1885-2211
- MELERO ABADÍA, Pilar. *Métodos y enfoques en la enseñanza/aprendizaje del español como lengua extranjera*. Madrid: Edelsa, 2000. ISBN 978 84 7711 431 4
- MESA ARROYO, María del Pilar. "Un acercamiento a las gramáticas de español como lengua extranjera". En: *RedELE, Revista electrónica de didáctica de Español como Lengua Extranjera*, núm. 12, 2008, p. 1-27. ISSN: 1571-4667
- MORENO GARCÍA, Concha. "Gramática para hablar". En: JIMÉNEZ, T.; LOSADA, M.C. y MÁRQUEZ, J.F. (eds.) *Español como Lengua Extranjera: Enfoque comunicativo y gramática: IX Congreso Nacional ASELE* [Univ. Santiago de Compostela, 1998]. Santiago de Compostela: ASELE, 1998, p. 117-132. ISBN 84 921520 2 8
- MORENO GARCÍA, Concha. "Gramática y contexto. La estructura y el significado". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 9, 2009, p.195-211. ISSN 1885-2211
- MORENO GARCÍA, Concha. "Gramática para el profesorado; gramática para el aula: gramática para mejorar la competencia comunicativa". En: CASTILLO, M. A.; CRUZ, O.; GARCÍA, J. M. y MORA, J. P. (eds.) *Las gramáticas y los diccionarios en la Enseñanza de Español como Segunda Lengua: Deseo y Realidad: XV Congreso Nacional ASELE*. [Sevilla, 2004]. Sevilla: ASELE, 2005, p. 599-611. ISBN 84 472 0882 6
- MORENO GARCÍA, Concha. "Gramática y contexto. La estructura y el significado". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 9, 2009, p.195-211. ISSN 1885-2211
- NUNAN, David. *Syllabus Design*. Oxford University Press: Oxford, 1991 [1988]. ISBN 978 0 19 437139 5
- NUNAN, David. *Research Methods in Language Learning*. Cambridge University Press: Cambridge, 2002 [1992]. ISBN 987 80 521 42968 4



- NUNAN, David. *El diseño de tareas para la clase comunicativa*. Madrid: Cambridge University Press, [1989]1996. ISBN: 0 521 56887 0
- ORTEGA, Lourdes. *Atención implícita hacia la forma: teoría e investigación*. En: PASTOR CESTEROS, S. y SALAZAR GARCÍA, V. (eds.) *Tendencias y líneas de investigación en adquisición de segundas lenguas*. Alicante: Universidad de Alicante, 2001. ISBN: 846995301X
- ORTEGA OLIVARES, Jenaro. "Aproximación a la pragmática". En: *Cable*, núm. 2, 1988, p. 39-46 (y también en *MarcoELE, Revista de Didáctica*, núm. 4, 2007, p.1-15. ISSN 1885-2211)
- ORTEGA OLIVARES, Jenaro. "Gramática, pragmática y enseñanza de la lengua". En: FENTE GÓMEZ, R., MARTÍNEZ GONZÁLEZ, A. y MOLINA REDONDO, J. A. (eds.) *El Español como Lengua Extranjera: Aspectos Generales: I Congreso Nacional ASELE*. [Granada, 1988]. Granada: ASELE, 1998, p. 9-20. ISBN 84 9215201 X
- ORTEGA OLIVARES, Jenaro. "La enseñanza de la gramática y el aprendizaje de E/LE". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 10, 2010, p.159-165. ISSN 1885-2211
- ORTEGA OLIVARES, Jenaro. "La instrucción gramatical en el enfoque comunicativo". En: JIMÉNEZ, T.; LOSADA, M.C. y MÁRQUEZ, J.F. (eds.) *Español como Lengua Extranjera: Enfoque comunicativo y gramática: IX Congreso Nacional ASELE*. [Santiago de Compostela, 1997]. Santiago de Compostela: ASELE, 1998, p. 133-142. ISBN 84 921520 2 8
- ORTEGA OLIVARES, Jenaro. "Algunas consideraciones sobre el lugar de la gramática en el aprendizaje del español /LE". En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 5. p.1-8 (y *MarcoELE*, núm.8, p. 1-16) ISSN 1885-2211. También publicado en la *Revista RILCE*, 14.2 (1998, p. 325-347).
- ORTEGA OLIVARES, Jenaro. "Gramática y comunicación". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 11, 2010, p.397-409. ISSN 1885-2211
- PASTOR CESTEROS, Susana. "De la gramática pragmática a la práctica en el aula". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 9, 2009, p.221-235. ISSN 1885-2211
- PUREN, Christian. "Del enfoque por tareas a la perspectiva co-accional". En: *Porta Linguarum*, núm. 1, 2004, p. 31-5. ISSN: 1697-7467
- RICO MARTÍN, Ana María. "De la competencia intercultural en la adquisición de una segunda lengua o lengua extranjera: conceptos, metodología y revisión de métodos". En: *Porta Linguarum*, núm. 3, 2005, p.79-94. ISSN: 1697-7467
- RICHARDS, Jack C. *Curriculum development in language teaching*. Cambridge: Cambridge Language Education. 2012 [2001]. ISBN: 0 521 80491 4
- RICHARDS, Jack C; NUNAN, David. *Second Language Teacher Education*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. ISBN: 0 521 38779 5

- RICHARDS, Jack.C.; ROGERS, T. S. *Enfoque y métodos en la enseñanza de idiomas*. Madrid: Cambridge University Press, 2003. ISBN 978 84 8323 355 9
- RODRÍGUEZ ABELLA, R. M<sup>a</sup> y VALERO GISBERT, M. “La gramática para comunicar: una propuesta inductiva”. En: JIMÉNEZ, T.; LOSADA, M. C. y MÁRQUEZ, J. F. (eds.) *Español como Lengua Extranjera: Enfoque comunicativo y gramática: IX Congreso Nacional ASELE*. [Santiago de Compostela, 1997]. Santiago de Compostela: ASELE, 1998, p. 433-440. ISBN 84 921520 2 8
- ROYANO GUTIÉRREZ, Lourdes. “La enseñanza de la gramática en los cursos de español como lengua extranjera”. En: SÁNCHEZ LOBATO, J. Y SANTOS GARGALLO, I. (eds.) *Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera: actas del IV Congreso Internacional de ASELE*. 1994, p. 335-348. ISBN 84 7143 498 9
- RUEDA BERNAO, María José. “Análisis de cuatro métodos para la enseñanza del español como lengua extranjera”. En: SÁNCHEZ LOBATO, J. Y SANTOS GARGALLO, I. (eds.) *Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera: actas del IV Congreso Internacional de ASELE*. 1994, p. 196-204. ISBN 84 7143 498 9
- RUIZ CAMPILLO, José Plácido. “Gramática cognitiva y E/LE, entrevista a José Plácido Ruiz Campillo”. En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 5, 2007. p.1-17. ISSN 1885-2211
- RUIZ CAMPILLO, José Plácido. “Enseñar a pensar la gramática nuestros alumnos alemanes, entrevista con J. P. Ruiz Campillo” realizada por Nuria Esteban, jefa de estudios del Instituto Cervantes de Múnich en julio de 2008.
- SALAZAR, Ventura. “Gramática y enseñanza comunicativa del español-lengua extranjera”. En: *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 2. p.1-34. ISSN 1885-2211
- SÁNCHEZ LOBATO, Jesús. “Aspectos metodológicos en la enseñanza del español como lengua extranjera”. En: SÁNCHEZ LOBATO, J. Y SANTOS GARGALLO, I. (eds.) *Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera: actas del IV Congreso Internacional de ASELE*. 1994, p. 175-186. ISBN 84 7143 498 9
- SÁNCHEZ LOBATO, J. y SANTOS GARGALLO, I. (eds.). *Vademécum para la formación de profesores: enseñar español como segunda lengua*. Madrid: SGEL, 2006. ISBN 978 84 9778 051 3
- SÁNCHEZ PÉREZ, Aquilino. *Los métodos en la enseñanza de idiomas. Evolución histórica y análisis didáctico*. Alcobendas: SGEL, 2000 [1997]. ISBN: 84 7143 593 4
- SANS BAULENAS, Neus. “¿Qué materiales favorecen el aprendizaje de la gramática?”. En: *I Encuentro Práctico de Profesores E/LE en Würzburg*. Barcelona: International House, 2004.

- SARMIENTO, Ramón. "La gramática descriptiva en la enseñanza de E/LE". En: *La enseñanza de la gramática de E/LE: diferentes aproximaciones. Carabela*, núm. 43, 1998, p. 33-42. ISBN: 978 84 714 3696 2
- SELINKER, L. "La interlengua". En: MUÑOZ LICERAS, J. (ed.) *La adquisición de lenguas extranjeras*. Madrid: Visor, 1991, p. 79-104. ISBN: 47 7774 864 0
- SERVEI DE BIBLIOTEQUES I DOCUMENTACIÓ. "Cómo elaborar e interpretar citas y referencias bibliográficas" [en línea]. Valencia: Universitat de València, 2010. [Consulta: 4 mayo 2014]. <[http://www.uv.es/websbd/serveis/citas\\_bibilios.pdf](http://www.uv.es/websbd/serveis/citas_bibilios.pdf)>
- SIMARD, Daphnée; GLADIS, Jean. "Approche inductive et déductive de la grammaire en langues secondes: processus, produit et perceptions". Ottawa: University of Ottawa, 2008.
- SKEHAN, Peter. "Un marco para la implantación de la enseñanza mediante tareas". Reseña de Begoña Pérez López. En: "A framework for the implementation of task-based instruction". *Applied Linguistics* 17, 1996, p. 38-62. (También en S. ESTAIRE (ed.) 2009) ISBN 978 84 9848 178 5
- TRIM, J. L. M.: *Programme de recherche et de mise au point d'un système européen d'unités capitalisables pour l'apprentissage de langues vivantes par adultes: rapport d'activité*. Consejo de Europa, CCCD/EES (73), 26, 1973.
- VÁZQUEZ LÓPEZ, Manuel. "Aplicaciones prácticas del enfoque por tareas". En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 9, 2009, p. 237-262. ISSN 1885-2211
- VILLALBA, F. y HERNÁNDEZ, M<sup>a</sup> T. "Concepto de lengua y teorías de aprendizaje en el enfoque comunicativo de idiomas". En: *Cuadernos de Bitácora. Revista del CPR. De Parla*, núm. 3. ISSN: 1137-6562
- VIÑA ROUCO, Mar. "Metodología inductiva y deductiva en la enseñanza de las lenguas vivas en España en el siglo XIX". En: *Porta Linguarum*, núm. 4, 2005, p.185-200. ISSN: 1697-7467
- VIÑA ROUCO, Mar. "Un notable antecedente del enfoque comunicativo en la enseñanza de lenguas extranjeras y de la apertura europeísta en la España de principios del siglo XIX: memoria histórica de la enseñanza de idiomas". En: *Porta Linguarum*, núm. 11, 2009, p. 51-64. ISSN: 1697-7467
- WIDODO, Handoyo. "Approaches and procedures for teaching grammar" [en línea]. En: *English Teaching: Practice and Critique*. Waikato: University of Waikato. [Consulta: 16 julio 2012]. <<https://education.waikato.ac.nz/research/files/etpc/2006v5n1nar1.pdf>> ISSN 1175-8708
- WRIGHT, R. *Roles of Teachers and Learners*. Oxford University Press, Oxford, 1987. ISBN: 0194371336

- ZANÓN GÓMEZ, Javier. “Los enfoques por tareas para la enseñanza de las lenguas extranjeras”. En: *Cable*, núm. 5, 1990, p. 19-27. [También en S. ESTAIRE (ed.) 2009]. ISBN 978 84 9848 178 5
- ZANÓN GÓMEZ, Javier. “La enseñanza de las lenguas extranjeras mediante tareas”. En: *Signos. Teoría y práctica de la Educación*, marzo 1995, p. 52-67. ISSN 1131-8600
- ZANÓN GÓMEZ, Javier (coord.). *La enseñanza del español mediante tareas*. Madrid: Edinumen, 1999. ISBN 978 84 8975 622 9
- ZANÓN GÓMEZ, Javier. “Psicolingüística y didáctica de las lenguas: una aproximación histórica y conceptual”. *Revista de Didáctica MarcoELE*, núm. 5, 2007, p. 1-30. ISSN 1885-2211
- ZANÓN GÓMEZ, Javier y ESTAIRE, Sheila. “El diseño de unidades mediante tareas en la clase de español”. En: *Revista de Didáctica MarcoELE, monográficos*, núm. 11, 2010, p. 410-418. ISSN 1885-2211
- ZANÓN GÓMEZ, Javier y HERNÁNDEZ, María José. “La enseñanza de la comunicación en clase de español”. En: *Cable*, núm. 5, 1990, p. 12-18.
- ZANÓN GÓMEZ, Javier; GÓMEZ DEL ESTAL, Mario; ALBA, J. M.; SÁNCHEZ, A.; GARCÍA, P. y PASTOR, A. “Los efectos de la instrucción formal sobre el aprendizaje de los contenidos gramaticales”. En: CASTILLO, M. A.; CRUZ, O.; GARCÍA, J. M. y MORA, J. P. (eds.) *Las gramáticas y los diccionarios en la Enseñanza de Español como Segunda Lengua: Deseo y Realidad: XV Congreso Nacional ASELE*. [Sevilla, 2004]. Sevilla: ASELE, 2009, p. 77-87. ISBN 84 472 0882 6

# **ANEXOS**

---

Prueba de nivel,  
interfaz del aula virtual,  
unidades didácticas, pruebas  
y examen final



# **ANEXO I**

---

Prueba de nivel,  
pruebas de evaluación continua  
y examen final



Curso 2011/2012

**Español económico y empresarial (GEDE-GEE)**

Prof. Jorge Martí Contreras

**Nombre:** \_\_\_\_\_ **Fecha:** \_\_\_\_\_

**Completa la plantilla que encontrarás adjunta, y escribe el texto que aparece al final del documento.**

**GRAMÁTICA**

1. La pregunta correcta es:

- a) ¿Donde están las llaves?
- b) No sé cuándo es el último día de clase
- c) ¿Cuanto vale alquilar un piso?
- d) ¿Como se va al despacho?

2. Cuando \_\_\_\_\_ en Valencia \_\_\_\_\_ todos los días a la facultad.

- a) estaba / iba
- b) iba / estaba
- c) seré / iré
- d) iré / estaré

3. Yo \_\_\_\_\_ que durante el próximo semestre \_\_\_\_\_ menos trabajo.

- a) Creía / tenía
- b) Pensaba / tendría
- c) Sabría / hacía
- d) Supe / haría

4. Crearé mi propia empresa \_\_\_\_\_ tenga dinero.

- a) en cuanto
- b) en el momento
- c) ya que
- d) antes que

5. No es una expresión que se usa frecuentemente:

- a) ¡Madre mía!
- b) ¡Dios mío!
- c) ¡Por el amor de Dios!
- d) ¡Mi padre!

6. El avión tenía que llegar a las 16. Como son las 16.15 h, seguramente ya \_\_\_\_\_

- a) llegará
- b) llegaría
- c) haya parado
- d) habrá aterrizado



7. Ojalá me \_\_\_\_\_ para el puesto de trabajo:
- a) contratasen
  - b) contratarán
  - c) asumieran
  - d) contractaran
8. La frase que no correcta es:
- a) ¿Irías si lo supieras?
  - b) Si fuera de fiesta ¿vendrías conmigo?
  - c) ¿Irás si voy?
  - d) Iré si vendrías conmigo
9. Pediré el préstamo al banco \_\_\_\_\_ tú me dejas el dinero
- a) pero
  - b) excepto si
  - c) a menos que
  - d) si
10. El otro día mi mejor amigo me dijo enfadadísimo: ¡\_\_\_\_\_ he hecho por ti!
- a) En lo que
  - b) Del que
  - c) Con lo que
  - d) Para lo cual
11. \_\_\_\_\_ a la entrevista, si \_\_\_\_\_ con al menos, dos horas de antelación.
- a) Hubiera ido / habrían avisado
  - b) Habría ido / hubieran avisado
  - c) Iría / dijese
  - d) Iré / hayan avisado
12. En la empresa, buscan a una persona que \_\_\_\_\_ muy trabajadora
- a) estea
  - b) sea
  - c) será
  - d) esté
13. La frase en la que no hay dos acciones que se realizan al mismo tiempo, es...
- a) No hubo problemas mientras él fue jefe
  - b) Dijo que llamaras cuando llegaras
  - c) Aceptó al llegar
  - d) Miró mientras era observada
14. Quizás \_\_\_\_\_, pero tú no estabas aquí.
- a) llamara
  - b) haya llamado
  - c) llamará
  - d) habrá llamado

15. Las cartas \_\_\_\_\_ esta mañana, hace ya 3 horas.  
a) se han enviadas  
b) enviadose  
c) he enviado  
d) han sido enviadas
16. La frase con la colocación de las tildes (acentos) correcta es...  
a) ¿Que querías que le diga?  
b) Llegara mañana, aproximadamente a las 15  
c) No se la solución  
d) Sí, se lo diré después
17. Una vez que \_\_\_\_\_ el problema, decidiremos  
a) hayamos estudiado  
b) habremos estudiado  
c) estudiaremos  
d) estudiaríamos
18. \_\_\_\_\_ llega mañana a la oficina es Marta  
a) Quien  
b) Cuya  
c) Que  
d) La cual
19. Si \_\_\_\_\_ no saldremos  
a) lloverá  
b) llueva  
c) llovería  
d) llueve
20. Lo que quería hacer con la carta era \_\_\_\_\_  
a) ponérsela a leer  
b) ponerse a leerla  
c) ponerla a leer  
d) ponérsela a leérmela
21. A pesar de que pueda ser una mentira, \_\_\_\_\_ creerle  
a) haya preferido  
b) prefiera  
c) prefiero  
d) habría preferido
22. \_\_\_\_\_ el informe, pero no tuve tiempo  
a) Acabaría  
b) Había acabado  
c) Habría acabado  
d) Acabé
23. No creía que \_\_\_\_\_ correcto  
a) fuera  
b) es  
c) sea  
d) será

24. He hecho \_\_\_\_\_ trabajo \_\_\_\_\_ el que más
- a) tan / como
  - b) tanto / cual
  - c) tanto / como
  - d) tan / que
25. Si el jefe \_\_\_\_\_, le \_\_\_\_\_ algo a nuestro compañero de despacho, ¡Seguro!
- a) habrá venido / diría
  - b) viene / dijera
  - c) vendrá / dirá
  - d) ha venido / habrá dicho

## VOCABULARIO

1. Tengo que ir a la \_\_\_\_\_ para que me informen de cómo abrir un negocio
- a) Despacho
  - b) Cámara
  - c) Oficina laboral
  - d) INEM
2. El dinero inicial con el que empieza una empresa se llama:
- a) capital
  - b) franchising
  - c) money-money
  - d) salario
3. Un "bien" es...
- a) Acción de producir o fabricar
  - b) Una petición o una solicitud
  - c) Ganancia y provecho de una cosa
  - d) Colectividad considerada unidad
4. Cuando empiezas a trabajar, la empresa \_\_\_\_\_ al hacerte el contrato
- a) te asciende
  - b) inicia
  - c) da de alta
  - d) pone énfasis
5. Si pides una hipoteca al banco, tienes que esperar 10 días para saber si \_\_\_\_\_
- a) te la conceden
  - b) la vinculan
  - c) se ofrecen
  - d) la ceden
6. No es una forma de pagar, \_\_\_\_\_
- a) pagar al contado
  - b) pagar en efectivo
  - c) pagar en tarjeta
  - d) pagar en especies

7. No tiene ánimo de lucro

- a) los bancos
- b) las cooperativas
- c) las S.L.
- d) las cajas de ahorro

8. El número 14537, se escribe así

- a) catorce mil cincocientos treinta y siete
- b) catorce mil quinientos treinta y siete
- c) catorce mil quinientos treinta y siete
- d) catorce mil quinientos treinta y siete

9. Dos terceras partes de los autónomos son hombres, el resto, \_\_\_\_\_ son mujeres

- a) el triple
- b) tres veces
- c) un tercio
- d) el tresavo

10. El “contrato de arrendamiento” está directamente relacionado con \_\_\_\_\_

- a) un lugar
- b) un trabajo
- c) un banco
- d) una situación difícil

11. Cuando alguien tiene tanto dinero que no sabe qué hacer con él, puede \_\_\_\_\_

- a) comprar zapatos nuevos al vecino
- b) acabar con la criada
- c) empezar la casa por el tejado
- d) tirar la casa por la ventana

12. Si te duele la cabeza, deberías \_\_\_\_\_

- a) comer píndolas
- b) prender jarabe
- c) tomar pastillas
- d) ponerte sacarina

13. Hoy me duele \_\_\_\_\_, tengo cefalea; y ayer tenía lumbalgia y me dolía \_\_\_\_\_.

- a) las cejas / la cabeza
- b) las orejas / la columna vertebral
- c) la cabeza / la espalda
- d) el falo / el hombro

14. Un impreso de varias hojas de carácter publicitario, es un \_\_\_\_\_,

- a) folleto
- b) almanaque
- c) anuncio
- d) rótulo



15. Los anuncios que están en las paradas de autobús, están en \_\_\_\_\_,
- a) la pared frontal
  - b) las marquesinas
  - c) acción-reacción
  - d) el plástico
16. ¿Qué palabra no forma parte del DAFO?
- a) Debilidades
  - b) Fuerzas
  - c) Oportunidades
  - d) Amenazas
17. Se puede analizar el mercado con la técnica de las “cuatro pes”, no forma parte...
- a) petición
  - b) posición
  - c) precio
  - d) producto
18. El “mayorista” vende \_\_\_\_\_,
- a) a personas mayores
  - b) mayormente en ciudades grandes
  - c) grandes cantidades
  - d) productos grandes
19. El “coste” es
- a) el precio menos los gastos
  - b) el dinero que pagar por un producto o servicio
  - c) el precio máximo
  - d) la propuesta mínima
20. El \_\_\_\_\_ es un tipo de impuesto
- a) UEFE
  - b) RAE
  - c) ELE
  - d) IVA
21. Cuando contratas un seguro para el coche sueles hacer el seguro \_\_\_\_\_,
- a) de responsabilidad civil
  - b) de accidentes laborales
  - c) del hogar
  - d) antirrobo en viajes internacionales
22. Cómo se abrevia “Cuenta corriente”
- a) C. C./
  - b) c./ cte
  - c) cta/cte
  - d) cta/ c.

23. Si hablamos de publicidad, no es “competencia desleal”,
- a) Vender perdiendo dinero, para hundir a otros
  - b) Negociar precios con la competencia
  - c) Hacer publicidad de otros
  - d) Violación de secretos
24. Si hablamos del “programa padre” es un programa que sirve para \_\_\_\_\_,
- a) hacer publicidad
  - b) declarar impuestos
  - c) coger cita en el médico
  - d) gestionar una franquicia
25. El dinero mínimo que debemos tener inicialmente para formar \_\_\_\_\_, son 3.006'00 €
- a) una Sociedad Limitada
  - b) una Sociedad Anónima
  - c) una Sociedad Cooperativa
  - d) una autónomo

### TEXTO

**Escribe un correo electrónico a un amigo. En el mensaje le debes explicar porqué estás interesado en abrir en el futuro una franquicia en España y qué pasos debes seguir (si no los conoces puedes pedir a tu amigo consejo). ¿Qué harás al final con tu empresa si consiguieras facturar medio millón de euros al año? (200 palabras)**



VNIVERSITAT  
ID VALÈNCIA

Curso 2011/2012

## Español económico y empresarial (GEDE-GEE)

Prof. Jorge Martí Contreras

Nombre: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

### GRAMÁTICA

1	a	b	c	d
2	a	b	c	d
3	a	b	c	d
4	a	b	c	d
5	a	b	c	d
6	a	b	c	d
7	a	b	c	d
8	a	b	c	d
9	a	b	c	d
10	a	b	c	d
11	a	b	c	d
12	a	b	c	d
13	a	b	c	d
14	a	b	c	d
15	a	b	c	d
16	a	b	c	d
17	a	b	c	d
18	a	b	c	d
19	a	b	c	d
20	a	b	c	d
21	a	b	c	d
22	a	b	c	d
23	a	b	c	d
24	a	b	c	d
25	a	b	c	d

### VOCABULARIO

1	a	b	c	d
2	a	b	c	d
3	a	b	c	d
4	a	b	c	d
5	a	b	c	d
6	a	b	c	d
7	a	b	c	d
8	a	b	c	d
9	a	b	c	d
10	a	b	c	d
11	a	b	c	d
12	a	b	c	d
13	a	b	c	d
14	a	b	c	d
15	a	b	c	d
16	a	b	c	d
17	a	b	c	d
18	a	b	c	d
19	a	b	c	d
20	a	b	c	d
21	a	b	c	d
22	a	b	c	d
23	a	b	c	d
24	a	b	c	d
25	a	b	c	d





# Prueba 1

Nombre y Apellidos:

MODELO A

## UNIDAD 1

**ACTIVIDAD 1** Describe las siguientes palabras, dentro del ámbito económico.

Cámara de  
comercio

Ventanilla

Emprendedor

Afiliarse

**ACTIVIDAD 2** Escribe sobre la zona correspondiente, el nombre de cada Comunidad Autónoma:



**ACTIVIDAD 3** ¿Qué es una interrogación indirecta? Escribe un pequeño diálogo en el que aparezcan como mínimo TRES.

**ACTIVIDAD 4** Aquí tienes la descripción de unos conceptos ¿A qué palabras se refieren?

	Forma que adopta la empresa para llevar a cabo sus fines.
	Colectividad considerada como unidad.
	Ganancia y provecho que se saca de una cosa.
	Valor de las propiedades de una persona o empresa.
	Provecho o ganancia que se obtiene de una cosa.

**ACTIVIDAD 5** ¿Todas estas frases son pasivas? ¿Por qué?

*El trabajo ha sido hecho por ellos.*

*La empleada ha sido la primera.*

*Lo ha hecho por mí.*

*La memoria ha sido entregada.*

**ACTIVIDAD 6** Escribe un nexo temporal en cada uno de los espacios en blanco. No repita ninguno.

**La economía y los jóvenes**

\_\_\_\_\_ la economía no ha ido mal, ningún político se ha movido para ver qué pasaba. Ahora que se sabe que no va bien es \_\_\_\_\_ por miedo a represalias europeas se están moviendo para resolver la situación. Pero lo más probable es que \_\_\_\_\_ la situación se vuelva a normalizar, quizá será demasiado tarde para los que hoy son jóvenes, así que \_\_\_\_\_ los jóvenes deberán tener paciencia, porque no se espera una economía estable \_\_\_\_\_ dentro de cinco años.



## UNIDAD 2

**ACTIVIDAD 7** Completa la tabla con la información necesaria.

Sustantivo	Verbo	Persona
	avaluar	
hipoteca		
	prestar	
	solicitar	-

**ACTIVIDAD 8** ¿Cuál es el significado de las siguientes expresiones?

Hacer el agosto	
De gorra	
Hacer castillos en el aire	
Quedarse sin un duro	

**ACTIVIDAD 9** ¿Qué diferencia hay entre *banco* y *caja*?

**ACTIVIDAD 10** Escribe un pequeño texto (NO frases sueltas) relacionado con el ámbito del dinero. En el texto deben aparecer los verbos *andar*, *dar*, *decir* y *estar* conjugados en Pretérito Imperfecto de Subjuntivo.

**ACTIVIDAD 11** Escribe una frase en la que aparezca claramente el significado de las palabras *ostentar* y *vencimiento*.

**ACTIVIDAD 12** Completa las siguientes palabras relacionadas con el mundo de las monedas y el dinero.

\_ E S E \_ \_

DES \_ AU \_ \_ O

C A L \_ \_ R I L \_ \_

\_ E \_ E R Y H A \_ \_ \_

M I L \_ \_ N A \_ \_ O

**ACTIVIDAD 13** Escribe la cifra en letras

26.170.436

2.581.718

**ACTIVIDAD 14** ¿Cuáles son las monedas que se usan en los siguientes países?

 Chile

 Cuba

 Nicaragua

 Perú

 Ecuador

**ACTIVIDAD 15** ¿Qué destacarías del contraste entre la situación económica española y la de tu país? (70 palabras)

# Prueba 1

Nombre y Apellidos:

MODELO B

## UNIDAD 1

**ACTIVIDAD 1** Describe las siguientes palabras, dentro del ámbito económico.

Entidad	
La notaría	
Lucrativo	
Patrimonio	

**ACTIVIDAD 2** Escribe sobre la zona correspondiente, el nombre de cada Comunidad Autónoma:



**ACTIVIDAD 3** ¿Qué es una interrogación indirecta? Escribe un pequeño diálogo en el que aparezcan como mínimo TRES.

**ACTIVIDAD 4** Aquí tienes la descripción de unos conceptos ¿A qué palabras se refieren?

	Forma que adopta la empresa para llevar a cabo sus fines.
	Colectividad considerada como unidad.
	Ganancia y provecho que se saca de una cosa.
	Valor de las propiedades de una persona o empresa.
	Provecho o ganancia que se obtiene de una cosa.

**ACTIVIDAD 5** ¿Todas estas frases son pasivas? ¿Por qué?

*Lo ha escrito por los dos.*

*El trabajo ha sido entregado.*

*La carta ha sido escrita por mí.*

*La trabajadora ha sido la última.*

**ACTIVIDAD 6** Escribe un nexo temporal en cada uno de los espacios en blanco. No repitas ninguno.

**La economía y los jóvenes**

\_\_\_\_\_ la economía no ha ido mal, ningún político se ha movido para ver qué pasaba. Ahora que se sabe que no va bien es \_\_\_\_\_ por miedo a represalias europeas se están moviendo para resolver la situación. Pero lo más probable es que \_\_\_\_\_ la situación se vuelva a normalizar, quizá será demasiado tarde para los que hoy son jóvenes, así que \_\_\_\_\_ los jóvenes deberán tener paciencia, porque no se espera una economía estable \_\_\_\_\_ dentro de cinco años.

## UNIDAD 2

**ACTIVIDAD 7** Completa la tabla con la información necesaria.

Sustantivo	Verbo	Persona
	avaluar	
hipoteca		
	prestar	
	solicitar	

**ACTIVIDAD 8** ¿Cuál es el significado de las siguientes expresiones?

Hacer el cuento de la lechera	
Pagar a tocateja	
Estar en números rojos	
Estar sin blanca	

**ACTIVIDAD 9** ¿Qué diferencia hay entre *banco* y *caja*?

**ACTIVIDAD 10** Escribe un pequeño texto (NO frases sueltas) relacionado con el ámbito del dinero. En el texto deben aparecer los verbos *querer*, *saber*, *poner* y *traer* conjugados en Pretérito Imperfecto de Subjuntivo.

**ACTIVIDAD 11** Escribe una frase en la que aparezca claramente el significado de las palabras *ceder* y *renta*.

**ACTIVIDAD 12** Completa las siguientes palabras relacionadas con el mundo de las monedas y el dinero.

\_ E S E \_ \_

DES \_ AU \_ \_ O

C A L \_ \_ R I L \_ \_

\_ E \_ E R Y H A \_ \_ \_

M I L \_ \_ N A \_ \_ O

**ACTIVIDAD 13** Escribe la cifra en letras

6.929.597

24.302.747

**ACTIVIDAD 14** ¿Cuáles son las monedas que se usan en los siguientes países?

 Bolivia

 Honduras

 Costa Rica

 México

 El Salvador

**ACTIVIDAD 15** ¿Qué destacarías del contraste entre la situación económica española y la de tu país? (70 palabras)



# Prueba 2

Nombre y Apellidos: \_\_\_\_\_

## UNIDAD 3

**ACTIVIDAD 1** Escribe el tiempo verbal adecuado, presta atención a cuál es el sujeto de cada verbo.

2.19% de 1953.13 MB usados

Asunto: Sin mensajes

De: jorge.marti@uv.es

Fecha:

2.19% de 1953.13 MB usados

Bandeja de entrada

Borradores

Enviados

Papelera

Sent

marcon2\_paquetes

Carmen:

iYa estoy harto y no importa lo que \_\_\_\_\_ (DECIR) ese individuo!

Quizás él \_\_\_\_\_ (TENER) un poco de obsesión por el orden. No me gusta que él \_\_\_\_\_ (PONER) las condiciones que le \_\_\_\_\_ (SALIR), perdona por la expresión, ni que \_\_\_\_\_ (TRAER) al trabajo tonterías.

Tal vez \_\_\_\_\_ (CONOCER) la última que ha hecho, y es posible que te \_\_\_\_\_ (PARECER) una estupidez y seguramente \_\_\_\_\_ (OÍR) comentar a todos que no pasa nada... pero es imposible soportar esta situación, ojalá se \_\_\_\_\_ (CAER) y le tenga que irse a casa una temporada.

iY que no me \_\_\_\_\_ (AGRADECER) lo que he hecho siempre por él!

Lamento mucho esta situación, saludos,

**ACTIVIDAD 2** Mañana tienes la primera reunión con tu jefe para hablar sobre los resultados de la última campaña publicitaria y los resultados no han sido muy buenos. ¿Qué consejos te han dado tus amigos?

Cuando \_\_\_\_\_

En el momento que \_\_\_\_\_

Tan pronto como \_\_\_\_\_

Cuando \_\_\_\_\_

En cuanto \_\_\_\_\_

**ACTIVIDAD 3** ¿Dónde se pueden encontrar los *riesgos laborales*?

En los ma \_\_\_\_\_

En el conte \_\_\_\_\_ social

En el \_\_\_\_\_ nte

En las formas de \_\_\_\_\_ niza \_\_\_\_\_

**ACTIVIDAD 4** El último chequeo médico que te han hecho a la empresa ha salido bastante mal. Vas a la doctora para que te dé los resultados y te ordena lo que tienes que hacer a partir de ahora. ¿Qué órdenes te dio?

	Imperativo	
Seguir una dieta sana y equilibrada.	i	i
Beber mucho agua.	i	i
Hacer deporte regularmente.	i	i
Dejar de fumar.	i	i

**ACTIVIDAD 5** Escribe cuatro órdenes que darías a tus empleados, un día en el que hay muchísimo trabajo por hacer, y los trabajadores no tienen ganas de hacerlo.

**ACTIVIDAD 6** ¿Qué significan estas dos expresiones? Completa utilizando cualquier verbo que pueda dar sentido a la frase.

Ser todo oídos	
No ver tres en un burro	

**ACTIVIDAD 7** Cuatro objetos del botiquín son:

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

**ACTIVIDAD 8** ¿Cuáles son los motivos por los que estas personas no van a ir hoy a trabajar? (Di dos cosas a cada uno, con estructuras diferentes).

Ejemplo: *Para que no le duela la cabeza, debe tomar pastillas.*

## UNIDAD 4

**ACTIVIDAD 1** Completa los cuatro espacios en blanco con las palabras adecuadas.



**ACTIVIDAD 2** ¿Cómo defines el concepto *publicidad*?

**ACTIVIDAD 3** Cuando hablábamos del eslogan decíamos que tenía siete características. Nombra solo cuatro características. NO describas qué es.

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

**ACTIVIDAD 4** Responde la siguiente pregunta (frase completa con verbo).

Un producto de limpieza ha invertido muchísimo dinero en publicidad ha sido un gran fracaso ¿qué habrá pasado?

- 
- 
-

**ACTIVIDAD 5** Son las 8 de la mañana. Aquí tienes tu agenda de hoy. Hoy va a ser un día muy duro para ti, por eso pones como referencia de lo que vas a contar las 15.30 h, que es cuando ya estarás en casa.

SU AGENDA DE HOY
9.00 Inicio de la reunión en Valencia.
10.30 Almuerzo con la directiva.
11.45 Desplazamiento a la sucursal.
12.15 Negociación de la nueva inversión.
13.30 Reunión con el jefe.
15.30 Regreso a casa.

Ejemplo:

A las 10.30 h ya **habré acabado** la reunión...

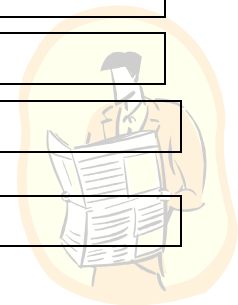
A las 11.45 h

**ACTIVIDAD 6** ¿Cómo se llaman cada uno de los soportes publicitarios que hemos descrito?

Prensa y impresos		Soporte visual o auditivo en que se transmite un mensaje publicitario.
		Publicidad en cartón con la forma recortada.
		Tarjeta que sirve para adquirir o tener descuentos.
		Obra impresa, no periódica, de reducido número de hojas.
		Reparto de publicidad buzones de las casas particulares.

**ACTIVIDAD 7** Has hecho la distribución del producto sin tener en cuenta la *Teoría de las 4p*. ¿Qué habría sucedido si hubiera seguido esta teoría? Continúa la historia.

Si hubiéramos cambiado el canal de distribución,	<b>habríamos tenido más éxito.</b>
<b>Si hubiéramos tenido más éxito</b>	



# Prueba 3

Nombre y Apellidos: \_\_\_\_\_

## UNIDAD 5

**ACTIVIDAD 1** ¿Describe TODO lo que tiene que hacer un *franquiciador*?

**ACTIVIDAD 2** ¿A qué conceptos relacionados con el mundo de la franquicia nos referimos con estas descripciones? Escribe el nombre al lado.

	Local en el que se desarrolla la actividad comercial. El franquiciador suele establecer una serie de condiciones en cuanto a la decoración, las dimensiones mínimas y situación, por ejemplo, a pie de calle o de fácil acceso.
	En esta zona el franquiciado no se permite abrir ningún otro local de la misma marca, asegurándose así un radio de acción determinado. El criterio que se tiene en cuenta es el número de habitantes por metro cuadrado.
	Es el manual de identidad de la franquicia a través del cual el franquiciador traslada a los franquiciados las características que conforman la imagen de la enseña: marca, logotipos, etcétera.
	Cantidad de compra media que según el sector se establece para asegurar la rentabilidad del establecimiento franquiciado.
	Unidades propiedad del franquiciador que se utilizan para verificar el modelo de negocio que después se transmitirá a los franquiciados.

**ACTIVIDAD 3** Completa con el tiempo verbal adecuado

- a) Si hace un mes \_\_\_\_\_ (SABER, Pret. Plusc. Subj) que teníamos que pagar un canon de entrada, no \_\_\_\_\_ (FIRMAR, Cond. Comp.) el contrato de adhesión a la franquicia.
- b) No \_\_\_\_\_ (GASTARSE, Cond. Comp.) esta semana tanto dinero si \_\_\_\_\_ (TENER, Pret. Plusc. Subj.) en cuenta que debía pagar el canon de publicidad.
- c) Si tú ahora \_\_\_\_\_ (CREER, Presente) que con un corner no es suficiente, \_\_\_\_\_ (DECIR, Imperativo, a mí).
- d) Antes de abrir mi negocio \_\_\_\_\_ (DEBER, Condicional) pensar en dos marcas compatibles si \_\_\_\_\_ (QUERER, Presente) establecer un el co-branding.
- e) Si habitualmente \_\_\_\_\_ (PAGAR, Pret. Imp. Subj.) trimestralmente el royalty, no \_\_\_\_\_ (TENER, Condicional) problemas.

**ACTIVIDAD 4** Escribe el final o principio de la frase.

Si hubieran creído que no iba a ser un buen socio, ...

Si no hubieras pagado trimestralmente el royalty,...

...habría hecho algún cambio en el contrato.

...no habríamos abierto otra franquicia tan cerca.

**ACTIVIDAD 5** Tu compañero de franquicia y tú estáis pidiendo información, cada uno por su lado, y al final la ponéis en común.

¿Cómo le contarías a tu compañero lo que te han dicho esta mañana?

“Pide información en la ventanilla 4”.

“Has venido al lugar adecuado”.

“Mañana tendrás que ir a Hacienda a por el número de IAE”.

-  
-  
-

¿Cómo te contaría tu compañero la información que encontró en Internet?

“El plazo finalizó el lunes pasado”.

“Encontrarás la información a tu disposición en la página, 24 horas al día”.

“Te recomendamos que vayas al comercio, para agilizar los trámites”.

-  
-  
-

**ACTIVIDAD 6** ¿Qué seguro utilizarías en cada uno de los siguientes casos?

	Problema (palabra exacta)	Tipo de póliza
Ha llovido mucho y ha entrado agua a tu casa.		
Ha habido una tormenta eléctrica (sin lluvia) y ha caído en tu coche, que ahora está destruido.		
Un ladrón ha entrado en un banco y ha robado a una señora un reloj de oro.		

**ACTIVIDAD 7** Responde estas dos preguntas, da la máxima información posible.

- a) ¿Qué habrías hecho si la franquicia durante el primer año no hubiera obtenido beneficios?
- b) ¿Si hubieras tenido que invertir en otro negocio, cuánto dinero habrías sido capaz de invertir? ¿En qué tipo de negocio habrías invertido?

**ACTIVIDAD 8** ¿Cuál es el significado de las siguientes siglas?

Vto.	E/pag.
Fdo.	P.A.
Dto.	P.D.
f. f.	Fra.
GP	E.P.M.

**ACTIVIDAD 9** Nombra cinco motivos, de los siete vistos en clase, por los que es frecuente que se cierren franquicias**ACTIVIDAD 10** Si hablamos de competencia desleal ¿de qué concepto estamos dando la definición en cada una de las letras?

- *Actos de denigración*
- *Actos de comparación*
- *Actos de imitación*
- *Violación de secretos*
- *Actos de explotación de reputación ajena*
- *Inducción a la infracción contractual*
- *Actos de engaño al consumidor*
- *Actos de publicidad en especie*
- *Venta a pérdida*

a) \_\_\_\_\_: No se utiliza correctamente el nombre de las compañías y no están autorizados a explotar la marca y su aprovecha de su fama.

b) \_\_\_\_\_: Un cliente se ve obligado a comprar, porque previamente había recibido un regalo.

c) \_\_\_\_\_: “*Dumping*”

d) \_\_\_\_\_: Un trabajador cuenta información que no podía decir.

e) \_\_\_\_\_: Un empresario consigue que un trabajador de una empresa de la competencia rompa el contrato de trabajo.

**ACTIVIDAD 11** Invéntate los datos de dos seguros, y haz comparaciones, utilizando las siguientes estructuras. Puedes utilizar las estructuras en cualquier posición de la frase.

de lo que

tan... como

...a lo...

no... menos...

no... tan... como...

## UNIDAD 6

**ACTIVIDAD 12** ¿Qué te parece la siguiente noticia? Coméntela.

Los evasores 'arrepentidos' serán exonerados de penas de cárcel

JESÚS SÉRVULO GONZÁLEZ Madrid – 31/3/12

Hacienda asegura que la amnistía excluye el blanqueo de dinero procedente de actividades ilícitas.

**ACTIVIDAD 13** ¿De qué impuesto estamos hablando?

	Cuando fallece una persona que te deja un legado tienes que pagar un porcentaje del valor.
	Desde el ayuntamiento se recauda este impuesto, que está directamente vinculado a las tierras y viviendas (casas, pisos, apartamentos...). Finalmente una parte de este impuesto, se transfiere al gobierno central.
	Según el dinero que cada uno tiene, debe pagar un impuesto extra, relacionado estrechamente con el valor de las propiedades que posee, bien sean casas, locales comerciales, coches de lujo, motos de gran cilindrada...

**ACTIVIDAD 14** Escribe una carta formal, según la estructura vista en clase, a tu franquiciado para explicarle los motivos por los cuales habéis decidido finalizar el contrato.



# Examen final

Nombre y Apellidos: **MODELO A**

---

## UNIDAD 1

**ACTIVIDAD 1** Cuando queremos abrir una empresa debemos tener en cuenta el vocabulario relacionado con iniciar una actividad comercial ¿A qué palabras se refieren las siguientes definiciones?

__ N S __	Creación.
<b>PONER EN</b> _____	Hacer que un proyecto comience a realizarse, o que una entidad u organización inicie sus actividades.
<b>E M</b> _____	Creador de una (o varias) empresas.
<b>_ R A _ _ _ C I _ _</b>	Formalización de la documentación.
<b>L</b> _____	Ganancia y provecho que se saca de una cosa.

**ACTIVIDAD 2** Cuando usamos la oración pasiva... ¿Por qué lo hacemos? Fíjate en el ejemplo.

El resultado del estudio realizado por *Economicus Mundi* deja claro el papel de la economía en la sociedad de consumo.

## UNIDAD 2

**ACTIVIDAD 3** Define los conceptos que aparecen en la siguiente tabla:

Hacer el agosto	
Tener un descuberto	
Solvencia:	
De gorra	
Ser un pesetero	

**ACTIVIDAD 4** ¿Qué diferencias hay entre *un banco* y *una caja de ahorros*?

**ACTIVIDAD 5** Escribe el Pretérito Imperfecto de subjuntivo:

Ejemplo: amar, él: amara

Andar, yo		Hacer, vosotros	
Caber, tú		Estar, ellos	
Dar, él		Poder, yo	
Decir, usted		Poner, tú	
Ir, nosotros		Querer, él	

**ACTIVIDAD 6** Utiliza el pronombre relativo adecuado en cada frase.

Siempre has hecho todo \_\_\_\_\_ has querido.

\_\_\_\_\_ no está conmigo, está contra mí.

La persona, \_\_\_\_\_ te vino a buscarte ayer, ha vuelto de nuevo hoy.

Para \_\_\_\_\_ no lo sepa, han hecho la reunión hoy.

¿ \_\_\_\_\_ ha estado aquí antes que nosotros?

**UNIDAD 3 y UNIDAD 4**

**ACTIVIDAD 7** Completa el texto utilizando el verbo en el tiempo verbal adecuado.

2.19% de 1953.13 MB usados | Asunto | De | Fecha | Prioridad

De: jorge.marti@uv.es

Sin mensajes

Carmen:

iYa estoy harto y no importa lo que \_\_\_\_\_ (DECIR) ese individuo!

Quizás él \_\_\_\_\_ (TENER) un poco de obsesión por el orden. No me gusta que él \_\_\_\_\_ (PONER) las condiciones que le \_\_\_\_\_ (SALIR), perdona por la expresión, ni que \_\_\_\_\_ (TRAER) al trabajo tonterías.

Tal vez \_\_\_\_\_ (CONOCER) la última que ha hecho, y es posible que te \_\_\_\_\_ (PARECER) una estupidez y seguramente \_\_\_\_\_ (OÍR) comentar a todos que no pasa nada... pero es imposible soportar esta situación, ojalá se \_\_\_\_\_ (CAER) y le tenga que irse a casa una temporada.

iY que no me \_\_\_\_\_ (AGRADECER) lo que he hecho siempre por él!

Lamento mucho esta situación, saludos,

**ACTIVIDAD 8** Escribe frases relacionadas con las enfermedades y sus remedios, utilizando la palabra que encuentras a la izquierda.

Apenas:

Con tal de que:

Tan pronto como:

Para que:

En cuanto:

**ACTIVIDAD 9** Da órdenes a tus trabajadores, siempre les has tuteado.

Orden afirmativa		Orden negativa
	Trabajar	
	Salir antes	
	Decir / a mí / verdad	
	Ponerse / ropa adecuada	
	Redactar / informe	

**ACTIVIDAD 10** Son las 8 de la mañana. Aquí tienes tu agenda de hoy. Hoy va a ser un día muy duro para ti, por eso pones como referencia de lo que vas a contar las 18.30 h, que es cuando ya estarás de regreso a casa.

SU AGENDA DE HOY
<b>9.00</b> Reunión con el profesor de Macroeconomía
<b>10.30</b> Almuerzo
<b>11.45</b> Devolución del libro a la biblioteca
<b>12.15</b> Recoger las fotocopias
<b>15.30</b> Examen de Español Económico
<b>18.30</b> Regreso a casa

Ejemplo:

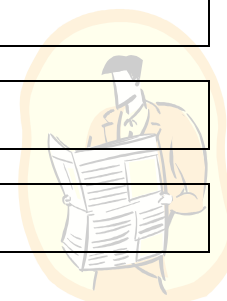
A las 10.30 h ya **habré acabado** la reunión...

A las 11.45 h

**ACTIVIDAD 11** Has hecho la distribución del producto sin tener en cuenta el marketing relacional. ¿Qué habría sucedido si hubiera seguido esta teoría? Continúa la historia.

<i>Habría tenido más éxito comercial</i>	<b>si hubiera lanzado mejor el producto.</b>
--	--

	si
	si
	si



**ACTIVIDAD 12** Responde la siguiente pregunta (frase completa con verbo).

El franquiciador ha estado estudiando tu propuesta de franquicia, y después de una semana sin responder te dice que no vas a ser su franquiciado ¿qué habrá pasado?

**ACTIVIDAD 13** Escribe el eslogan de tu franquicia (lo puedes inventar) y justifica qué características tiene tu eslogan para ser bueno.

**UNIDAD 5 y UNIDAD 6**

**ACTIVIDAD 14** ¿Cuáles son las ventajas de trabajar por *cuenta propia* si las comparamos con ser un *franquiciado*?

**ACTIVIDAD 15** ¿A qué conceptos relacionados con el mundo de la franquicia nos referimos con estas descripciones? Escribe el nombre al lado.

	Aprendizaje de los conocimientos prácticos adquiridos por un franquiciador, basados en su experiencia y verificados por él.
	Es una estrategia de negocio relativamente nueva que consiste en compartir local con otra marca para rentabilizar gastos fijos y aumentar ingresos.
	Tipo de franquicia que desarrolla su actividad en un espacio reducido diferenciado dentro de una superficie mayor, por ejemplo, en un centro comercial.
	Importe que tiene que pagar el franquiciado al incorporarse a una cadena de franquicias.
	Cantidad periódica proporcional a las ventas realizadas por el franquiciado que este tiene que abonar al franquiciador como consecuencia del apoyo y control que recibe de él.
	Aportaciones periódicas para crear un fondo destinado a marketing.

**ACTIVIDAD 16** Completa con el tiempo verbal adecuado

- a) Si tú ahora \_\_\_\_\_ (ABRIR) una nueva empresa, \_\_\_\_\_ (TRIUNFAR).
- b) Antes de firmar el contrato \_\_\_\_\_ (DEBER) leer bien la letra pequeña si \_\_\_\_\_ (QUERER) no tener sorpresas en el futuro.
- c) Si habitualmente \_\_\_\_\_ (USAR) Internet en tu empresa, \_\_\_\_\_ (PODER) aumentar las vías de publicidad.
- d) Si hace un mes \_\_\_\_\_ (SABER) que teníamos que pagar el royalty, no \_\_\_\_\_ (COMPRARSE) un coche de lujo.
- e) No \_\_\_\_\_ (VIAJAR) esta semana si \_\_\_\_\_ (TENER) en cuenta que no le iban a pagar el viaje.

**ACTIVIDAD 17** Escribe el final o principio de la frase y contesta la pregunta

Si hubieras acabado mal con un empleado...

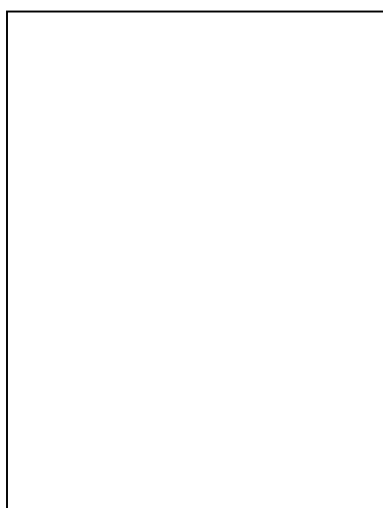
...no habríamos abierto nunca una franquicia.

¿Qué habrías hecho si no hubieras encontrado la franquicia que más se adapta a tus gustos?

**ACTIVIDAD 18** Estilo indirecto. Has encontrado un tríptico informativo sobre qué hacer para poner en marcha tu negocio. ¿Cómo le contarías a tu compañero la información que has encontrado? (Escríbelo en forma de texto, NO frases sueltas).

Desde el uno de este mes puedes inscribir tu franquicia en nuestra página web. Hasta el día 15 es gratuito, así que date prisa e inscribe tu proyecto. A partir del 16 solo deberás pagar el 50% de las tasas.

El día del registro has de traer la inscripción de la empresa, el IAE y también deberías entregar el formulario que nosotros mismos te facilitamos.

**ACTIVIDAD 19** Dibuja y señala, cómo sería la distribución de la información en una carta formal, según el modelo de *Documentación administrativa* que hemos estado trabajando durante el curso.

# Examen final

Nombre y Apellidos:

MODELO B

## UNIDAD 1

**ACTIVIDAD 1** Cuando queremos abrir una empresa debemos tener en cuenta el vocabulario relacionado con iniciar una actividad comercial ¿A qué palabras se refieren las siguientes definiciones?

ARR_____	Inicio.
_____ILLA	Abertura pequeña que hay en la pared o tabique de los despachos de billetes, bancos y otras oficinas para que los empleados de estas comuniquen.
_____DE COMERCIO	Reunión de personas para tratar algún asunto.
EN_____	Especialmente, cualquier corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica.
__TRI_____	Conjunto de bienes muebles e inmuebles adquiridos por herencia u otro origen.

**ACTIVIDAD 2** Transforma, si es posible, estas oraciones a la forma pasiva.

- A las cinco entregaré el informe.
- Quiero crear una empresa con tres socios.
- He escrito al profesor.

## UNIDAD 2

**ACTIVIDAD 3** Define los conceptos que aparecen en la siguiente tabla:

El cuento de la lechera	
Estar en números rojos	
Sistema financiero	
Pagar a tocateja	
Quedarse sin un duro	

**ACTIVIDAD 4** Enumera cuáles son los pasos que ha de seguir para conseguir un préstamo en un banco o en una caja de ahorros.

**ACTIVIDAD 5** Escribe el Pretérito Imperfecto de subjuntivo:Ejemplo: amar, él: *amara*

Saber, yo		Decir, usted	
Venir, tú		Caber, vosotros	
Traer, él		Haber, ellos	
Tener, nosotros		Ir, yo	
Ser, vosotros		Poner, tú	

**ACTIVIDAD 6** Utiliza el pronombre relativo adecuado en cada frase.

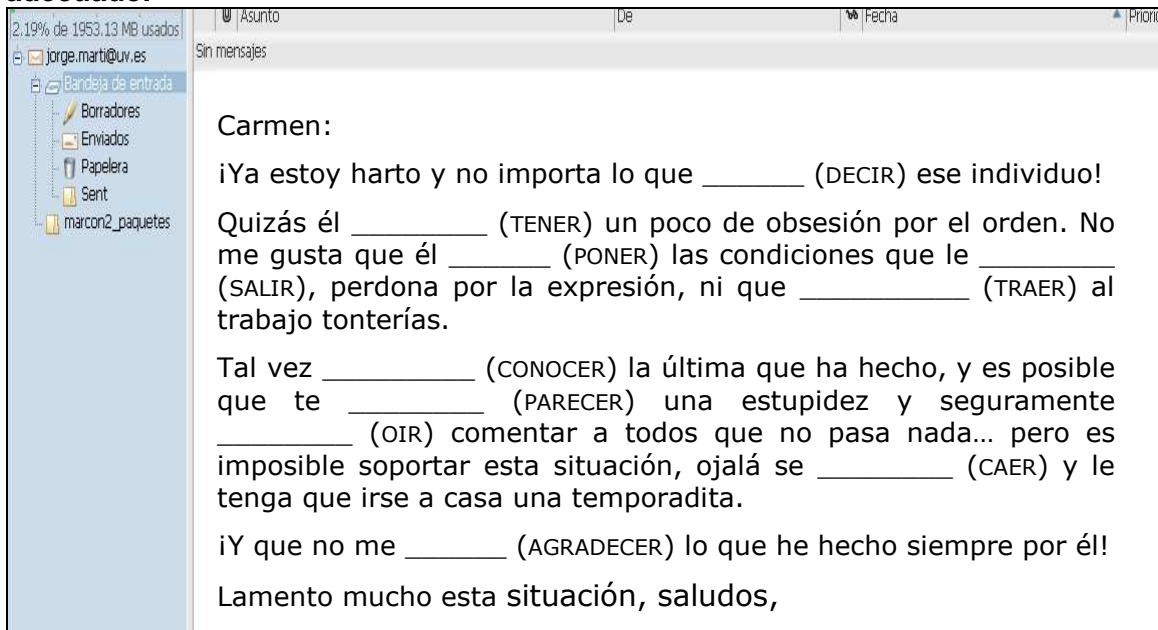
Te voy a decirte la razón por \_\_\_\_\_ no fui a la reunión...

La persona, \_\_\_\_\_ te vino a buscarte ayer, ha vuelto de nuevo hoy.

Para \_\_\_\_\_ no lo sepan, mañana será la reunión.

El problema... es \_\_\_\_\_ todos conocemos: el trabajo

Son ellos \_\_\_\_\_ han logrado el ascenso.

**UNIDAD 3 y UNIDAD 4****ACTIVIDAD 7** Completa el texto utilizando el verbo en el tiempo verbal adecuado.


2,19% de 1953,13 MB usados | Asunto | De | Fecha | Prioridad

De: jorge.marti@uv.es | Sin mensajes

Bandeja de entrada  
Borradores  
Enviados  
Papellera  
Sent  
marcom2\_paquetes

Carmen:

iYa estoy harto y no importa lo que \_\_\_\_\_ (DECIR) ese individuo!

Quizás él \_\_\_\_\_ (TENER) un poco de obsesión por el orden. No me gusta que él \_\_\_\_\_ (PONER) las condiciones que le \_\_\_\_\_ (SALIR), perdona por la expresión, ni que \_\_\_\_\_ (TRAER) al trabajo tonterías.

Tal vez \_\_\_\_\_ (CONOCER) la última que ha hecho, y es posible que te \_\_\_\_\_ (PARECER) una estupidez y seguramente \_\_\_\_\_ (OIR) comentar a todos que no pasa nada... pero es imposible soportar esta situación, ojalá se \_\_\_\_\_ (CAER) y le tenga que irse a casa una temporada.

iY que no me \_\_\_\_\_ (AGRADECER) lo que he hecho siempre por él!

Lamento mucho esta situación, saludos,

**ACTIVIDAD 8** Escribe frases relacionadas con las enfermedades y sus remedios, utilizando la palabra que encuentra a la izquierda.*Apenas:**Con tal de que:**Tan pronto como:**Para que:**En cuanto:*

**ACTIVIDAD 9** Da órdenes a tus trabajadores, siempre les has tuteado.

Orden afirmativa		Orden negativa
	Trabajar	
	Salir antes	
	Decir / a mí / verdad	
	Ponerse / ropa adecuada	
	Redactar / informe	

**ACTIVIDAD 10** Son las 8 de la mañana. Aquí tienes tu agenda de hoy. Hoy va a ser un día muy duro para ti, por eso pones como referencia de lo que vas a contar las 18.30 h, que es cuando ya estarás de regreso a casa.

SU AGENDA DE HOY
<b>9.00</b> Reunión con el profesor de Macroeconomía
<b>10.30</b> Almuerzo
<b>11.45</b> Devolución del libro a la biblioteca
<b>12.15</b> Recoger las fotocopias
<b>15.30</b> Examen de Español Económico
<b>18.30</b> Regreso a casa

Ejemplo:

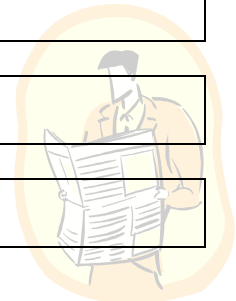
A las 10.30 h ya **habré acabado** la reunión...

A las 11.45 h

**ACTIVIDAD 11** Has hecho la distribución del producto sin tener en cuenta el marketing relacional. ¿Qué habría sucedido si hubieras seguido esta teoría? Continúa la historia.

Habría tenido más éxito comercial	si hubiera lanzado mejor el producto.
-----------------------------------	---------------------------------------

	si
	si
	si



**ACTIVIDAD 12** Responde la siguiente pregunta (frase completa con verbo).

Un producto de limpieza ha invertido muchísimo dinero en publicidad ha sido un gran fracaso ¿qué habrá pasado?



**ACTIVIDAD 13** Escribe el eslogan de tu franquicia (lo puedes inventar) y justifica qué características tiene tu eslogan para ser bueno.

## UNIDAD 5 y UNIDAD 6

**ACTIVIDAD 14** ¿Cuáles son las desventajas de trabajar por *cuenta propia* si las comparamos con ser un *franquiciado*?

**ACTIVIDAD 15** ¿A qué conceptos relacionados con el mundo de la franquicia nos referimos con estas descripciones? Escribe el nombre al lado.

	Aprendizaje de los conocimientos prácticos adquiridos por un franquiciador, basados en su experiencia y verificados por él.
	Es una estrategia de negocio relativamente nueva que consiste en compartir local con otra marca para rentabilizar gastos fijos y aumentar ingresos.
	Tipo de franquicia que desarrolla su actividad en un espacio reducido diferenciado dentro de una superficie mayor, por ejemplo, en un centro comercial.
	Importe que tiene que pagar el franquiciado al incorporarse a una cadena de franquicias.
	Cantidad periódica proporcional a las ventas realizadas por el franquiciado que este tiene que abonar al franquiciador como consecuencia del apoyo y control que recibe de él.
	Aportaciones periódicas para crear un fondo destinado a marketing.

**ACTIVIDAD 16** Completa con el tiempo verbal adecuado

- a) Si tú ahora \_\_\_\_\_ (ABRIR) una nueva empresa, \_\_\_\_\_ (TRIUNFAR).
- b) Antes de firmar el contrato \_\_\_\_\_ (DEBER) leer bien la letra pequeña si \_\_\_\_\_ (QUERER) no tener sorpresas en el futuro.
- c) Si habitualmente \_\_\_\_\_ (USAR) Internet en tu empresa, \_\_\_\_\_ (PODER, Condicional) aumentar las vías de publicidad.
- d) Si hace un mes \_\_\_\_\_ (SABER) que teníamos que pagar el royalty, no \_\_\_\_\_ (COMPRARSE) un coche de lujo.
- e) No \_\_\_\_\_ (VIAJAR) esta semana si \_\_\_\_\_ (TENERen cuenta que no le iban a pagar el viaje).

**ACTIVIDAD 17** Escribe el final o principio de la frase y contesta la pregunta

Si hubieras acabado mal con un empleado...

...no habríamos abierto nunca una franquicia.

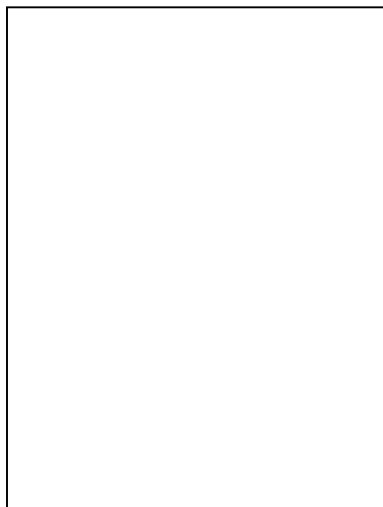
¿Qué habrías hecho si no hubieras encontrado la franquicia que más se adapta a tus gustos?

**ACTIVIDAD 18** Estilo indirecto. Has encontrado un tríptico informativo sobre qué hacer para poner en marcha tu negocio. ¿Cómo le contarías a tu compañero la información que has encontrado? (Escríbelo en forma de texto, NO frases sueltas).

Desde el uno de este mes puedes inscribir tu franquicia en nuestra página web. Hasta el día 15 es gratuito, así que date prisa e inscribe tu proyecto. A partir del 16 solo deberás pagar el 50% de las tasas.

El día del registro has de traer la inscripción de la empresa, el IAE y también deberías entregar el formulario que nosotros mismos te facilitamos.

**ACTIVIDAD 19** Dibuja y señala, cómo sería la distribución de la información en una carta formal, según el modelo de *Documentación administrativa* que hemos estado trabajando durante el curso.



# **ANEXO II**

---

Interfaz del Aula Virtual  
del curso



The screenshot displays the 'Planificador' (Planner) interface of a virtual classroom. The browser address bar shows the URL: `aulavirtual.uv.es/dotlrn/classes/c032/15667/c12c032a15667gDT/planner/?edit_p=0`. The page header includes the University of Valencia logo and navigation links like 'Inicio', 'Cursos', 'Comunidades', 'Servicios', and 'Mis preferencias'. The course title is '2011-12 Espanyol econ-empres GEDE-GEE Gr.DT (15667)'. A search bar is present with the text 'Buscar...'. On the left, a sidebar menu contains options like 'Mi Curso', 'Administración', and 'Mi calendario'. The main content area is titled 'Planificación por Temas' and shows a list of topics. The first topic is 'Tema 1. La empresa', which includes three sessions and a final task. The second topic is 'Tema 2. La banca y el dinero', which includes five sessions and a final task. Each session lists specific documents and activities available for download.

**Planificación por Temas**

Equipo docente | Noticias | Fichas [Admin Plan de trabajo del grupo]

Programación

1

**Tema 1. La empresa**

U1 Contenidos, objetivos y tarea final

**Sesión 1**

Apuntes de clase

U1 S1 act 7 - Creación - CENTRO DE ASESORAMIENTO EMPRENDEDORES

**Sesión 2**

Apuntes de clase

U1 S2 act 5 Crear empresa y tipos de empresa - CIRCE

**Sesión 3 y tarea final**

U1 S3 Crisis en empresas españolas

U1 S3 act6 LA EMPRESA - SALIDA DE LA CRISIS -Emprendamos juntos - Regus y las empresas españolas

2

**Tema 2. La banca y el dinero**

U2 Contenidos, objetivos y tarea final.pdf

**Sesión 1**

U2 S1.pdf

U2 S1 act 7 A partir del minuto 1:15 - Frases hechas

**Sesión 2**

U2 S2.pdf

**Sesión 3**

U2 S3.pdf

U2 S3 act 7 - Hasta minuto 1:10 Qué harías si fueras millonario.

U2 S3 Actividades de Pretérito Imperfecto - Pasabien.pdf

U2 S3 Actividades de Me gustaría+Pret.Imp.Subj.pdf

**Sesión 4**

U2 S4.pdf

U2 S4 act1 Campo léxico

U2 S4 act 4No\_tengo\_dinero

**Sesión 5 y tarea final**

U2 S5.pdf

U2 S5 act2 Anuncio El Euro Los García

U2 S5 act3 Letizia Ortiz explica el Euro

Programa sobre el dinero

3

### Tema 3. Riesgos laborales

U3 Objetivos, contenidos y tarea final

#### Sesión 1

- Apuntes de clase - Jueves de 15.30 a 17 (Grupo 2)
- Apuntes de clase - Jueves de 17 a 18.30 (Grupo 1)
- Vídeo - Riesgos laborales

#### Sesión 2 y tarea final

- Apuntes de clase - Martes 15.30 a 17- U3 S2 (Grupo 1)
- Apuntes de clase - Martes 17 a 18.30 h- U3 S2 (Grupo 2)
- U3 S2 Act9 Más Gente - Las bajas por enfermedad disminuyen por la crisis, +Gente - RTVE.es A la...
- U3 S2 Tarea final - ERGONOMIA Y POSTURAS

4

### Tema 4. Marketing, publicidad y ventas

U4 Objetivos, contenidos y tarea final

#### Sesión 1 y sesión 2

- U4 S1 Apuntes de clase - Grupo 1 y grupo 2
- U4 S1 act 4 - Vídeo de las cuatro P
- <http://www.youtube.com/watch?v=GR9gF7h-xRg>

#### Sesión 2 y sesión 3

- Apuntes de clase - Jueves 22 de 15.30 a 17 (Grupo 2)
- Apuntes de clase - Jueves 22 de 17 a 18.30 (Grupo 1)
- U2 S2 act13-14 - MARK UVP - Nuevas formas de hacer publicidad creativa

#### Sesión 4 (Jueves 29)

SOLUCIONES de los últimos ejercicios

**Tarea final** (Tenéis que entregarla el primer día después de Pascua: **martes, 17 de abril**)

- U4 Tarea final
- GRUPOS DE TRABAJO para el martes 17

5

### Tema 5. Puesta en marcha de un negocio

U5 Contenidos, objetivos y tarea final

#### Sesión 1

- Martes 15.30 a 17 - U5 S1 - Grupo I
- Martes 17 a 18.30 - U5 S1 - Grupo II
- U5 S1 act 2. VÍDEO Ventajas Desventajas

#### Sesión 2 y 3

- Jueves 15.30 a 17 - U5 S2 - Grupo II
- Jueves 17 a 18.30 - U5 S2 - Grupo I
- U5 S2 act1 - AUDIO - EMPRENDAMOS JUNTOS Franquicia RTVE

**Sesión 4** (Son los mismos apuntes, pero he cambiado el número de sesión)

- Jueves 17 a 18.30 - Grupo I (Solo he añadido las dos últimas páginas)
- Jueves 15.30 a 17- Grupo II (Solo he añadido las dos últimas páginas)
- Esquema del Estilo Indirecto
- Actividad con agencia de seguros
- Poliza de seguro - NO IMPRIMÁIS ESTE ARCHIVO, ES SOLO PARA INFORMACIÓN

#### Sesión 5 y tarea final

- Jueves 15.30 a 17 - U5 S4 - Grupo II
- Jueves 17 a 18.30 - U5 S4 - Grupo I

**Creación de la franquicia** (Trabajo en parejas) - En cada sesión actualizaremos el archivo

- U5 Trabajo final 3-5-12
- CIF empresa. Ejemplo y plantilla
- PLANO. Ejemplo y plantilla.doc
- U5 Creación de franquicia - PAREJAS (8/5/12 a las 10.30 h)

6
<b>Tema 6. Impuestos</b> U6 Contenidos, objetivos y tarea final <b>Sesión 1</b> Sesión 1 (para los dos grupos) La franquicias siguen creciendo en 2012, Telediario - RTVE.es A la Carta2 U6 Impuestos - CON soluciones
7
<b>Presentaciones de franquicias</b> (17 y 24 de mayo) Presentación de franquicia - NORMAS U5 Creación de franquicia - GRUPOS Y HORARIO actualizacion 17-5-12.pdf
8
<b>Notas finales del curso</b> Notas finales - Curso 2011/2012





# **ANEXO III**

---

Curso diseñado  
usando gramática  
de forma explícita  
(Grupo 1, GE)



## Índice

<b>Unidad 1.</b> Las empresas españolas.....	321
<b>Unidad 2.</b> La banca y el dinero.....	340
<b>Unidad 3.</b> Los riesgos laborales y la salud.....	370
<b>Unidad 4.</b> Marketing, publicidad y ventas.....	385
<b>Unidad 5.</b> Puesta en marcha de una franquicia.....	401
<b>Unidad 6.</b> Impuestos.....	426



## **UNIDAD 1**

### **Las empresas españolas**

#### **SESIÓN 1 (7/2/12)**

Las empresas españolas

#### **SESIÓN 2 (9/2/12)**

Las franquicias en España

#### **SESIÓN 3 y tarea final (14/2/12)**

La economía y la crisis españolas

#### **TAREA FINAL**

Escribe un artículo para un diario económico, sobre las empresas y la economía española vs. el mismo tipo de empresas en tu país.

## SESIÓN 1 (7/2/12)

### Las empresas españolas

#### **ACTIVIDAD 1** En parejas, responded las siguientes preguntas.

- a) ¿Qué empresas españolas son conocidas internacionalmente?
- b) ¿Cuáles son los motivos que les han hecho alcanzar la internacionalidad?
- c) ¿Una empresa puede funcionar solo en un país?
- d) ¿Qué es necesario para constituir una empresa en España?
- e) ¿Qué tipos de formas jurídicas existen?

#### **ACTIVIDAD 2** ¿Cuál es la definición de cada palabra?

- |                   |   |
|-------------------|---|
| Ventanilla ◀      | a. Especialmente, cualquier corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica.   |
| Constitución ◀    | b. Inicio.  |
| Cámara ◀          | c. Reunión de personas para tratar algún asunto.  |
| Emprendedor ◀     | d. Forma, manera.   |
| Tramitación ◀     | e. Abertura pequeña que hay en la pared o tabique de los despachos de billetes, bancos y otras oficinas para que los empleados de estas comuniquen desde dentro con el público que está en la parte de fuera. |
| Poner en marcha ◀ | f. Creación.  |
| Vía ◀             | g. Formalización de la documentación.   |
| Entidad ◀         | h. Creador de una (o varias) empresas.  |
| Arranque ◀        | j. Hacer que un proyecto comience a realizarse, o que una entidad u organización inicie sus actividades.  |

**ACTIVIDAD 3** Lee el siguiente texto, en negrita encontrarás las palabras que has trabajado en el ejercicio anterior.

**La Ventanilla Única Empresarial facilita la constitución  
de 3.766 empresas en sus 10 años<sup>46</sup>**

11/12/2011

La **Ventanilla** Única Empresarial (VUE), que cumplirá diez años el día 15 de diciembre de 2011 ha facilitado la **constitución** de 3.766 empresas en sus diez años de existencia, gracias a la participación del Estado, la Junta de Andalucía, el Ayuntamiento de Sevilla y La **Cámara** de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla.

En una nota, el ente cameral indica que los ejes básicos de funcionamiento de la VUE son ofrecer información, orientación y asesoramiento a **emprendedores**, así como facilitar la **tramitación** necesaria para la puesta en marcha de nuevas empresas y "reducir las barreras reguladoras" que conlleva crear una empresa.

"A finales de 2001 se **puso en marcha** la VUE de Sevilla y ahora, con cerca de 10 años de experiencia en el desarrollo de esta iniciativa, se pueden ver los frutos que se han conseguido desde su inicio, creándose desde entonces, a través de esta **vía**, y con datos cerrados a noviembre 2011 un total de 3.766 empresas", añade.

Así, señala que la VUE de Sevilla, ocupa la quinta posición en el ranking de este tipo de ventanillas por número de empresas creadas, por detrás de la VUE de las Palmas de Gran Canaria, la VUE de Madrid, la de Santa Cruz de Tenerife y la de Valencia, suponiendo la VUE de Sevilla el 7,2 por ciento de las empresas creadas a través de estas **entidades** y el 9,6 por ciento de las personas atendidas, con datos referidos a 2011.

La actividad principal que desarrolla la VUE se centra en aumentar el número de empresas creadas, ayudar a la constitución de negocios viables y evitar cierres, simplificar y disminuir las dificultades a las que se enfrenta el emprendedor en la fase de **arranque** de su actividad, aumentar el grado de conocimiento de la VUE y ofrecer servicios integrados de información, atención y tramitación administrativa orientados a la creación de empresas y basado en la coordinación entre los distintos niveles de Administración.

Respecto al perfil del emprendedor que se orienta y tramita la creación de su empresa a través de la VUE y con datos referidos a 2011, destaca que el 89 por ciento se constituye como empresario individual, mientras que los sectores de actividad donde se concentran las nuevas empresas creadas son servicios personales, servicios a empresas, actividades profesionales y comercio menor.

Además, señala que más de la mitad de los emprendedores tiene estudios universitarios, un 58 por ciento de los nuevos empresarios son varones y un 43 por ciento mujeres, mientras que la mitad de los emprendedores tienen entre 25 y 35 años. También, añade que tres de cada cuatro de los emprendedores que han constituido una empresa estaban desempleados y que las empresas que se crean a través de la VUE son mayoritariamente de Sevilla capital 63 por ciento.

---

<sup>46</sup> GIRALDA INFORMACIÓN. "La Ventanilla Única Empresarial facilita la constitución de 3.766 empresas en sus 10 años" [en línea]. [s.l.]: 2011. <<http://www.giraldainformacion.com/inicio.php?codigo=34601>> [Consulta: 15 diciembre 2011].

**ACTIVIDAD 4** En el texto, se habla de Palmas de Gran Canaria, Madrid, Santa Cruz de Tenerife, Sevilla y Valencia. Con ayuda de tu compañero, situad esas las ciudades en el mapa.



**ACTIVIDAD 5** ¿Sabrías decir cuál es el significado de las siguientes expresiones?

Llevar soñando toda la vida

A pie de calle

Llegar a buen puerto

Tener en cuenta

Llevar a cabo

**ACTIVIDAD 6** Pensemos que queremos crear una empresa en Valencia... ¿Qué preguntas tendría relacionadas con la creación y formación de empresas?





**ACTIVIDAD 7** Vais a ver un vídeo *Centro de Asesoramiento al emprendedor*<sup>47</sup> (de la dirección General de Política de la PYME), que está subtítuloado, en él se explica cómo crear una empresa. También aparecen las frases hechas que acabamos de estudiar

Completad estas frases que aparecen a partir del minuto 2.08 al 2.45

- Contarte \_\_\_\_\_ productos financieros te pueden interesar.
- \_\_\_\_\_ es el sistema tributario español y su normativa fiscal.
- \_\_\_\_\_ programas de ayuda tiene la Administración Central y las CC.AA.
- Y también \_\_\_\_\_ son los contratos laborales vigentes.
- Si quieres exportar, te explicamos \_\_\_\_\_ organismos pueden ayudarte.
- Y si lo que te interesa [...] es la innovación te diremos a \_\_\_\_\_ debes acudir.

**ACTIVIDAD 8** ¿Cuándo las palabras *que, como, cuando, donde, por que, cuanto, cual...* llevan tilde? ¿Lo llevan en las palabras que ha escrito en el ejercicio anterior? ¿Por qué?

**ACTIVIDAD 9** Completad la tabla con la información necesaria

	Tipo de palabra	Frase de ejemplo
Por qué		
Porque		
Porqué		
Por que		

<sup>47</sup> ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. “Centro de Asesoramiento al Emprendedor” [vídeo en línea]. Madrid: 2010. < <http://www.eoi.es/mediateca/video/234>> [Consulta: 12 enero 2012].

## SESIÓN 2 (9/2/12)

Las franquicias en España

**ACTIVIDAD 1** Lee el texto, y fíjate en las palabras resaltadas en color.

**El sistema de la franquicia facturó 17.909 millones de euros en 2005, un 12% más<sup>48</sup>**

El informe *La Franquicia en España en 2005* **ha sido elaborado** durante tres meses por el Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF, mediante una rigurosa y exhaustiva recopilación y análisis de datos de las empresas franquiciadoras.

El sistema de la franquicia en España **facturó** 17.909.847.300 euros en 2005, un 12% más que el año anterior, según se desprende del informe *La Franquicia en España* elaborado por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF). Según este estudio, que **ha sido presentado** hoy en rueda de prensa por Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF y por Eduardo Abadía, gerente de la Asociación y director ejecutivo de la FIAF, del total de la facturación generada por la franquicia durante el pasado año, el 70% corresponde a establecimientos franquiciados y el 30% a establecimientos propios.

El estudio de la AEF revela además que el número de empresas franquiciadoras que **operaban** a finales de 2005 asciende ya a 712, lo que supone 63 enseñas más que en 2004. De las 712 enseñas registradas a 31 de diciembre de 2005, el 80% (573) son españolas y el resto tienen origen en otros países -Francia, Estados Unidos e Italia, fundamentalmente.

Según Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF, «el crecimiento en cuanto a creación de enseñas **ha sido** el mayor de los últimos años. Esto se debe a que cada vez más empresas se interesan por apoyar su expansión en la franquicia y por el mayor cumplimiento de las condiciones exigidas para ello. El sistema de la franquicia sigue creciendo y sigue siendo una fórmula de comercialización importantísima en España, que ya supone el 16,7% de la facturación que genera el comercio minorista en España».

Para la elaboración del informe *La Franquicia en España*, el Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF sigue los criterios que recoge el Código Deontológico Europeo de la Franquicia, acatado por la asociación desde su fundación. El Código Europeo de la Franquicia considera empresa franquiciadora a toda entidad nacional o extranjera, que corresponda a un concepto de negocio probado a través de centros piloto; posea un *know how* propio, diferenciado y transmisible; ostente la propiedad o licencia de uso de las marcas y distintivos de la enseñas y tenga la capacidad de dar formación y asistencia técnica a sus franquiciados.

El informe *La Franquicia en España* muestra que a finales de 2005, **existían** en nuestro país 48.302 establecimientos de empresas franquiciadoras -un 9% más que el año anterior-. De ellos, el 77% son franquiciados y el 23% son propios. En cuanto al número de empleos, destaca que durante el pasado año el sistema de la franquicia **contó** con 201.977 profesionales empleados, 4,7% más que en 2004, de los cuales el 75% trabajan en establecimientos franquiciados y el 25% en locales propios.

---

<sup>48</sup> ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIAS. "El sistema de la franquicia facturó 17.909 millones de euros en 2005, un 12% más" [en línea]. Madrid: 2006. <[http://www.franquiciadores.com/datos\\_sector.asp?mn=datos](http://www.franquiciadores.com/datos_sector.asp?mn=datos)> [Consulta: 15 diciembre 2011].

**ACTIVIDAD 2** ¿Qué hemos señalado con cada uno de los colores? ¿Cuándo se usan?

**ACTIVIDAD 3** A continuación aparecen algunos términos relacionados con el tema “empresa” y “empresarios” ¿podrías relacionar la definición con la palabra? No vas a utilizar dos de las palabras que te proponemos.

<i>entidad</i>	<i>bien</i>	<i>Mercado</i>	<i>sociedad mercantil</i>
<i>producir</i>	<i>beneficio</i>	<i>demanda</i>	<i>capital</i>
<i>beneficios</i>	<i>oferta</i>	<i>producción</i>	<i>patrimonio</i>
<i>servicio</i>	<i>producto</i>	<i>lucro</i>	<i>negociación</i>

- a) Forma que adopta la empresa para llevar a cabo sus fines.
- b) Valor de las propiedades de una persona o empresa.
- c) Acción de producir, fabricar, crear rendimiento.
- d) Ganancia y provecho que se saca de una cosa.
- e) Conjunto de operaciones comerciales que afectan a un sector de bienes.
- f) Petición, solicitud.
- g) Conjunto de bienes o mercancías que se presentan al mercado.
- h) Cosa producida.
- i) Todo aquello que satisface una necesidad o un deseo humano.
- j) Provecho o ganancia que se obtiene de una cosa.
- k) Crear ganancias.
- l) Organización y personal destinados a cubrir las necesidades de una entidad.
- m) Colectividad considerada como unidad.
- n) Conjunto de bienes muebles e inmuebles adquiridos por herencia u otro origen.

**ACTIVIDAD 4** Completa el siguiente texto con las palabras:

1. lucrativo    3. las altas y bajas    5. actividad laboral    7. seguridad    9. jubilación  
2. afiliarse    4. deontológicas    6. situación laboral    8. negociar    10. sindicato

*El trabajador autónomo*<sup>49</sup>

En la actualidad es fundamental saber cuál es la \_\_\_\_\_ en la que te encuentras y sobre todo saber tus *deberes* y *derechos*, en especial cuando eres un *trabajador autónomo*.

El trabajador autónomo es aquel que realiza una \_\_\_\_\_ a título \_\_\_\_\_ y de forma habitual.

**Deberes**

En la actualidad, los *trabajadores autónomos* requieren cumplir con ciertos deberes de los *contratos*, además saber las consecuencias y sobre todo el uso de las leyes.

No debes olvidar que siempre se deberá cumplir con los deberes básicos, pues forma parte integral de todo trabajador.

- ✓ Cumplir con las obligaciones en materia de \_\_\_\_\_ y salud laborales.
- ✓ \_\_\_\_\_, comunicar \_\_\_\_\_ en el régimen y cotizar a la seguridad social.
- ✓ Cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias establecidas legalmente.
- ✓ Cumplir con las normas \_\_\_\_\_ aplicables a la profesión.

**Derechos**

No puedes dejar a un lado tus derechos laborales, pues será muy importante a la hora de seguir desempeñando tu función, asimismo te proporcionará la seguridad y confianza al momento de desarrollar tu trabajo.

- ✓ Tienes derecho a \_\_\_\_\_ conjuntamente tus condiciones de trabajo mediante acuerdos de interés profesional.
- ✓ Tienes derecho a crear asociaciones de autónomos y afiliarte al \_\_\_\_\_ de tu elección.
- ✓ Tienes derecho a gestionar programas para a los autónomos y a estar presentes en el Consejo del Trabajo Autónomo.
- ✓ Tienes derecho a tener una \_\_\_\_\_ anticipada por si desarrollas trabajos peligrosos, asimismo para los que tengan una cierta edad y para personas con alguna clase de discapacidad que realicen un trabajo autónomo.

---

<sup>49</sup> Texto adaptado de: SUMMON PRESS. "El trabajador autónomo" [en línea]. Valencia: [s.a.]. <<http://www.serautonomo.net/el-trabajador-autonomo.html>> [Consulta: 15 diciembre 2011].



**ACTIVIDAD 5** Vais a ver un vídeo de *En acción*, titulado *Crea tu empresa de forma telemática*<sup>50</sup>. En él se explican los trámites, ordena los pasos a seguir

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

- A. Pago del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- B. Acudir a la notaría para recoger la escritura.
- C. Constitución de la empresa SLN (Sociedad Limitada Nueva Empresa), SL (Sociedad Limitada) o Empresario individual (autónomo).
- D. Conexión por Internet al programa CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas).
- E. Ir a un PAIT (Punto de Asesoramiento e Inicio de Tramitación).
- F. Remite la información a la Seguridad Social.
- G. Solicita la inscripción en el registro de la Sociedad Mercantil.
- H. Formalización del documento DUE.
- I. El Notario otorga la escritura.
- J. Petición del CIF provisional (Código de Identificación).
- K. Registro en la declaración censal a la Agencia Tributaria.

<sup>50</sup> DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. "Crea tu empresa de forma telemática" [vídeo en línea]. Madrid: 2008. <<http://www.emprendedores.tv/video/291-1/emprendedores/crea-tu-empresa-de-forma-telematica>> [Consulta: 12 enero 2012].

**ACTIVIDAD 6** Relaciona cada forma jurídica con su definición correspondiente:

1. *Sociedad comanditaria*

2. *Sociedad de responsabilidad limitada*

3. *Sociedad anónima*

- a. Empresa de responsabilidad limitada cuyo capital está enteramente distribuido en acciones transmisibles y que conceden a sus titulares la condición de socios. Estos no responden personalmente de las deudas sociales. Las acciones pueden cotizar en bolsa.
- b. Su capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden denominarse acciones, ni convertirse en títulos negociables.
- c. Sociedad en la que existen dos tipos de socios: los comanditarios, que aportan un capital determinado dividido en participaciones, y los colectivos que llevan la gestión y responden de las deudas con su patrimonio personal.

**ACTIVIDAD 7** Aquí tienes dos nuevas formas jurídicas, ¿podrías saber a cuál se refiere?

4. *Sociedad anónima laboral*

5. *Cooperativa de trabajo asociado*

- d. Constituida por trabajadores, combina las ventajas del cooperativismo con la flexibilidad de la sociedad anónima. La parte mayoritaria del capital social es propiedad de sus trabajadores.
- e. Asociación de personas que realizan ciertas actividades económicas basándose en el trato igualitario de todos sus miembros. Los beneficios obtenidos son repartidos a partes iguales entre todos los socios.

**ACTIVIDAD 8** Señala si las características indicadas a continuación pertenecen a la Sociedad Anónima, la Sociedad Limitada o la Sociedad Colectiva. Ten en cuenta que alguna de estas características puede ser común a varios tipos de sociedades.

	S.A.	S.L.	S.C.
a. El capital está dividido en partes iguales.			
b. La responsabilidad está limitada a la aportación de cada socio.			
c. El capital está dividido en acciones.			
d. El capital debe ser suscrito en su totalidad.			
e. La responsabilidad es ilimitada.			
f. No cotiza en Bolsa.			
g. Las participaciones no pueden negociarse libremente.			
h. Debe inscribirse en el Registro Mercantil.			
i. Las acciones pueden tramitarse sin ningún tipo de restricciones.			
j. Los accionistas pueden ser personas físicas o jurídicas.			
k. No se exige un número mínimo de socios.			
l. Las participaciones no pueden negociarse libremente.			
m. La participación en las ganancias sociales es proporcional a la suscripción de acciones.			

**ACTIVIDAD 9** Determina si las afirmaciones siguientes corresponden o no a los derechos fundamentales de los accionistas.

- a. Aprobar el reparto de beneficios.
- b. Asistir y votar en las juntas de accionistas.
- c. Tomar decisiones en el Consejo de Administración.
- d. Recibir información de los asuntos de la Sociedad.
- e. Controlar la gestión social.
- f. Aprobar las cuentas anuales del ejercicio.
- g. Participar en las ganancias.
- h. Optar o suscribir con preferencia nuevas acciones.

Derecho de los accionistas	No son derechos

**ACTIVIDAD 10** Contesta las siguientes preguntas:

a) En la actividad 1 aparece el siguiente titular, ¿cuál es el título?

El informe *La Franquicia en España en 2005* **ha sido elaborado** durante tres meses por el Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF.

b) Analiza sintácticamente las frases

La carta es enviada por la secretaria

Hago los informes cada día por la mañana

Lo hago todo por el trabajo

Compro un ordenador nuevo cada año

b) ¿Todas estas frases son pasivas?

- *La carta ha sido escrita por mí.*
- *La memoria ha sido entregada.*
- *La trabajadora ha sido la última.*
- *Lo ha hecho por mí.*

c) Transforma, si es posible, estas oraciones a la forma pasiva:

- *A las cinco entregaré el informe.*
- *Quiero crear una empresa con tres socios.*
- *He escrito al profesor.*

d) ¿Has podido transformar las tres frases? ¿Qué problemas has encontrado?



## SESIÓN 3 Y TAREA FINAL (14/2/12)

### La economía y la crisis españolas

**ACTIVIDAD 1** Completa el texto utilizando las palabras que le presentamos a continuación:

<i>antes (de) que</i>	<i>apenas</i>	<i>mientras tanto</i>
<i>luego</i>	<i>una vez / una vez que</i>	<i>entretanto</i>
<i>después (de) que</i>	<i>nada más</i>	<i>al mismo tiempo que</i>
<i>en cuanto</i>	<i>cuando</i>	<i>en lo que</i>
<i>en el momento (en) que</i>	<i>(y) entonces</i>	<i>hasta que</i>
<i>tan pronto como</i>	<i>Mientras</i>	<i>hasta hace</i>
		<i>ya</i>

#### Antes y después en el comercio electrónico<sup>51</sup>

La apuesta de *Zara* y *Amazon*, revulsivos en España «En Internet no hay países, hay idiomas»: el 52% de las compras desde España se hacen en webs extranjeras. «Nadie imaginaba hace cinco años el desarrollo en línea que estamos presenciando en estos momentos». El nivel de gasto por habitante en comercio electrónico en España es similar al que hay en Polonia.

Esta semana *Inditex* ha completado el despliegue de todas sus marcas en Internet. Y *Amazon* se estrena en España el próximo miércoles. Dos hechos significativos que pueden marcar un \_\_\_\_\_ y un \_\_\_\_\_ en el comercio electrónico en España. Por un lado, este nuevo (aunque tiene \_\_\_\_\_ quince años) canal de distribución está aquí muy lejos todavía de la maduración, comparado con otros países europeos. Pero por otro, o precisamente por ello, se espera un acelerón en el ritmo con el que las empresas apuestan definitivamente por la red.

«La situación del comercio electrónico en España está a los mismos niveles, en gasto por habitante, que en Polonia», dice Nacho de Pinedo, consejero delegado del Instituto Superior para el Desarrollo de Internet (ISDI). Aunque, añade, lo que sí está al nivel de los países más avanzados es la búsqueda de información de productos, aunque \_\_\_\_\_ se opte por ejecutar la compra en una tienda física.

En España no había tradición de venta por catálogo, ni una buena infraestructura logística, ni la confianza necesaria del consumidor para comprar sin tocar. Esto está cambiando. Primero fueron las agencias de viajes en línea, luego los *outlets*, los que hicieron perder el miedo a comprar por Internet. En el primer trimestre de este año se efectuaron en España más de 30 millones de operaciones por valor de más de 2.000 millones de euros (datos de transacciones con tarjetas de crédito; hay que sumar un 30% más de contrarreembolsos y transferencias).

Pero, \_\_\_\_\_, queda mucho, muchísimo camino por recorrer: menos de la mitad de las empresas usan el comercio electrónico (en el 2010 eran el 42,9%, según el estudio de Ontsi); un dato que, visto en perspectiva, sonaría a prehistórico si, por ejemplo, pensáramos en clave de implantación del teléfono.

<sup>51</sup> GALTÉS, Mar. “Antes y después en el comercio electrónico” [en línea]. Barcelona: 2011. <<http://www.lavanguardia.Com/economia/20110911/54213631273/antes-y-despues-en-el-comercio-electronico.html>> [Consulta: 15 diciembre 2011].

**ACTIVIDAD 2** Clasificad los nexos temporales de la actividad anterior, según su utilización.

Anterioridad	Posterioridad	Simultaneidad	Delimitación

**ACTIVIDAD 3** Completa las siguientes frases utilizando las palabras del ejercicio anterior y di si el nexo está relacionado con anterioridad, posterioridad, simultaneidad o delimitación.

\_\_\_\_\_ iba hacia al aeropuerto, me avisaron del retraso del avión.

Iban entrando en el avión \_\_\_\_\_ iban llegando.

\_\_\_\_\_ estaba pensando en el dinero del billete me llamaste tú.

\_\_\_\_\_ que pienso en mis números rojos me asusto.

\_\_\_\_\_ haya pasado la crisis, podremos volver a la normalidad.

\_\_\_\_\_ me devuelva el dinero del billete, compraré otro en otra compañía.

En el aeropuerto \_\_\_\_\_ sepan si vuelan o no, te llamarán.

\_\_\_\_\_ vuelva del viaje, te llamaré

\_\_\_\_\_ decirte dónde voy a ir, tienes que prometer que no se lo dirás a nadie.

Ayer \_\_\_\_\_ supo lo del accidente me llamó. Mañana \_\_\_\_\_ sepa el resultado de la huelga, me llamará.

\_\_\_\_\_ que compro un billete, \_\_\_\_\_ lo utilizo, pueden pasar fácilmente ocho meses.

**ACTIVIDAD 4** Fijaos en las siguientes imágenes y la utilización de los nexos ¿qué podrías comentar?

Quando  
Una vez que  
Desde que  
Hasta que  
En cuanto  
Apenas  
Nada más que

**+ INDICATIVO**


Acción en  
**PASADO**

Antes de que  
Después de que

**+ SUBJUNTIVO**

**+ INFINITIVO**

Iré (yo) a tu casa después de (yo)  
cenar  
Lámame (tú) antes de salir (tú) de  
casa

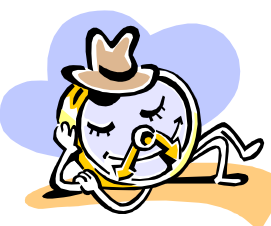


Antes de que  
Después de que

Quando  
Una vez que  
Desde que  
Hasta que  
En cuanto  
Apenas  
Nada más que

**+ SUBJUNTIVO**

~~**+ INDICATIVO**~~



Escribid vuestras reflexiones:

## La crisis española

### ACTIVIDAD 5 Lee el siguiente texto.

#### La crisis provoca que las empresas salgan un 20% más al exterior, dice un informe<sup>52</sup>

14/12/2011EFE

Madrid, 14 dic (EFECOM).- Las empresas españolas han aumentado un 20% su negocio en el exterior en el primer semestre del año respecto al mismo período de 2010 con el fin de sortear la crisis económica, según un informe de la consultora Russell Bedford España.

El estudio también indica que las compañías españolas internacionalizadas han crecido un 10% en los seis primeros meses del año y suman 102.000 sociedades, siendo el sector del automóvil el más dinámico en sus exportaciones.

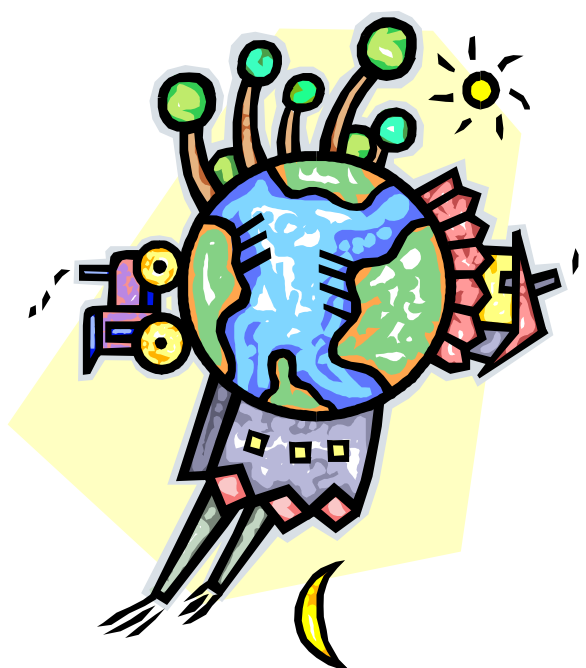
Así, la industria automovilística y auxiliar representan el 20% del total de las exportaciones, mientras que el sector de bienes y servicios es el que menos vende al exterior y apenas supone el 3,4% del entramado empresarial con negocio en el extranjero.

Por comunidades autónomas, Cataluña es la que integra a más empresas internacionalizadas (36.410), seguida de Madrid (22.759), Andalucía (12.196) y País Vasco (9.466).

Precisamente, en el País Vasco, región que concentra un alto número de grandes empresas exportadoras, el volumen de negocio en el exterior ha crecido el 33% entre enero y junio hasta los 14.000 millones de euros.

También, las empresas de Madrid aumentaron su negocio en el extranjero un 22,3% respecto al primer semestre de 2010 y alcanzaron los 16.718 millones de euros, frente a las compañías catalanas que generaron un volumen de 27.797 millones en el exterior, el 9,4% más.

Según el estudio, entre los principales destinos de las exportaciones españolas Asia es la región con mayor potencial de crecimiento, aunque el continente europeo es el que concentra el 72% del total de las ventas al mundo.



---

<sup>52</sup> EFE. "La crisis provoca que las empresas salgan un 20% más al exterior, dice un informe" [en línea]. Madrid: 2011. <<http://www.expansion.com/agencia/efe/2011/12/14/16786757.html>> [Consulta: 18 enero 2012].



**ACTIVIDAD 6** Vais a escuchar un fragmento del programa de RTVE *Emprendamos juntos*<sup>53</sup>, en él se habla de la salida de la crisis de España. Hacen una entrevista a Philippe Jiménez, director de *Regus* en España y Portugal ¿Cuándo va a ser? ¿Cómo va a ser? ¿Por qué?

¿Qué es *Regus*?

¿Cómo es la previsión?

¿Gracias a qué?

¿Qué deben hacer las Administraciones Públicas?

¿Por qué nombra Brasil?

¿Es buen momento para empezar un negocio?

¿Quiénes son los más optimistas?

---

<sup>53</sup> RTVE. “Regus y las empresas españolas” del programa *Emprendamos juntos* [audio en línea]. Madrid: 21/2/10. <<http://www.rtve.es/alaharta/audios/emprendamos-juntos/>> [Consulta: 12 enero 2012].

## TAREA FINAL

**ACTIVIDAD 7** Busca en Internet un artículo sobre la economía en tu país, puede estar relacionada con la formación de empresas, los trabajos realizados por autónomos, la economía en general o la crisis.

Después escribe un artículo para un periódico económico en el que haga una comparación entre lo que sucede en tu país y lo que sucede en España.

**Extensión:** 200 palabras.

**Presentación:** Texto escrito a ordenador, buena presentación, división del texto en párrafos. Se debe entregar impreso.

**Artículo periodístico:** Debe responder las preguntas ¿qué?, ¿quién?, ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿por qué?

**Fecha de entrega:** martes, 21 de febrero (**no** se podrá entregar otro día, sea cual sea el motivo).

# CONTENIDOS

## UNIDAD 1 Las empresas españolas



### OBJETIVO

Conocer los aspectos que se deben tener en cuenta al crear una empresa y saber de primera mano cuál es situación general de la economía española.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Hablar del mundo laboral y de las sociedades mercantiles Posicionarse a favor o en contra y expresar acuerdo o desacuerdo Mostrar escepticismo	Interrogativos: <i>qué, quién / quiénes de, cuánto / cuánta / cuántos / cuántas de</i> Orden de los elementos con los interrogativos Posición final del interrogativo Exclamativos: <i>qué, cómo, cuánto / cuánta / cuántos / cuántas, quién / quiénes</i> Adverbios relativos e interrogativos Pretérito imperfecto indicativo: valor descriptivo, acción interrumpida o modificada implícitamente por el contexto Pretérito pluscuamperfecto: pensamiento (o creencia) interrumpido explícita o implícitamente en el pasado Oraciones pasivas Nexos temporales: <i>antes (de) que, después (de) que; en cuanto, en el momento (en) que, tan pronto como, apenas, una vez / una vez que, nada más; cuando, (y) entonces, mientras, mientras tanto, entretanto, al mismo tiempo que, en lo que; hasta que, hasta hace;</i> referencia del sujeto pronominal en la forma subordinada	Vocabulario básico empresarial Tipos de Sociedades Mercantiles en España: <i>Sociedad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad Civil (Particular), Comunidad de Bienes...</i> Derechos de los accionistas	Trabajadores autónomos La Seguridad Social en España Formas jurídicas de empresas Relaciones con los compañeros de trabajo y relaciones con clientes

### TAREA FINAL

Escribe un artículo para un diario económico, sobre las empresas y la economía española vs. el mismo tipo de empresas en tu país.

## UNIDAD 2

### La banca y el dinero

#### SESIÓN 1 (16/2/12)

¡Necesito dinero!

#### SESIÓN 2 (21/2/12)

Los bancos y las cajas

#### SESIÓN 3 (23/2/12)

Tengo que pagar el alquiler

#### SESIÓN 4 (28/2/12)

Crisis bancaria española

#### SESIÓN 5 (1/3/12)

El dinero en el mundo

#### SESIÓN 6 (6/3/12)

Prueba de las unidades 1 y 2

#### TAREA FINAL

Escribir un diálogo, que tiene lugar en un banco, en el que piden información para poder invertir sus ahorros.



**SESIÓN 1** (16/2/12)

¡Necesito dinero!

**ACTIVIDAD 1** Julie y Stefanie han estado hablando, aquí tienes la conversación. La conversación está desordenada, primero tienes todas las frases de Julie y después las de Stefanie, ordénalas para que el texto adquiriera sentido.

**J1:** Quiero poner en marcha mi propia empresa, pero necesito hacer una **inversión** muy fuerte de **capital**.



**J2:** El caso es que me gustaría pedirte un favor, mira, necesitaría que me **prestaras** tú algo de dinero, porque a mí va a ser imposible que me **concedan** la hipoteca.

**J3:** Pues mira, no sería mala idea...

**J4:** Hablamos de solicitar una **hipoteca** de 300.000 €

**J5:** Sí, me han dicho que en primer lugar necesito un **aval**, de una persona de confianza. Y me **cobrarán** una **comisión** de apertura de hipoteca del 1%.

**S1:** Oye, y si en lugar de comprar el bajo, lo alquilas... ¿no estaría mejor?

**S2:** ¿De cuánto dinero estamos hablando?

**S3:** ¿Y? ¿Cómo te quedará al final la **letra**? Ahora que no estás trabajando y no tienes **nómina**, creo que te será difícil afrontar todos los **gastos** que suponen abrir un negocio.

**S4:** ¡**Madre mía!** Eso es muchísimo dinero. ¿Has ido a la **sucursal** bancaria a preguntar cuál es el tipo de **interés**?

El orden del texto debe ser:

1	2	3	4	5	7	8	9	10

**ACTIVIDAD 2** En la actividad anterior, una de las personas ha pedido un favor ¿cómo lo ha hecho? ¿De qué otras maneras podrías pedir un favor?

Pedir dinero a tus padres.

Necesitas reflexionar sobre un problema y no te dan tiempo.

Solicitar en el ayuntamiento un papel importante.

Buscas nuevas maneras de expansión de tu negocio.

**ACTIVIDAD 3** Completa la tabla con la información necesaria.

Sustantivo	Verbo	Persona
	avalar	
		gastador
hipoteca		
inversión		
	prestar	
	solicitar	-
trabajo		

**ACTIVIDAD 4** En el texto de *actividad 1* aparece la expresión ¡*Madre mía!* ¿Es equivalente a ¡*Dios mío!* o a ¡*Señor mío!*? ¿Cuándo utilizamos la otra expresión? ¿Qué otras expresiones exclamativas conoce?

**ACTIVIDAD 5** ¿El dinero da la felicidad? Lee el texto y completa la tabla inferior.

**¿Preferimos el dinero o la felicidad?**<sup>54</sup>

Si te dieran a elegir entre un trabajo bien pagado con un número de horas laborales razonable **en el que** se te permitiera disfrutar de tu tiempo libre o un trabajo con un sueldo altísimo **que**

solo te deja seis horas para dormir, ¿qué escogerías? Un estudio de la Universidad de Cornell (EEUU) revela que la mayoría de las personas se decantan por la opción **en la que** el sueldo es más bajo, a pesar de renunciar con ello a su propia felicidad.



“Podríamos pensar que la felicidad es el objetivo final de las personas, pero la gente tiene otros objetivos prioritarios como la salud, el bienestar familiar y el estatus social”, explica Alex Rees-Jones, autor de un estudio que publica la revista *American*.

*Economic Review*. Además, la mayoría de los participantes en el estudio (2.600) aseguraron que estaban dispuestos a renunciar a su felicidad si así lograban mayor sensación de control, o que los miembros de su familia vivieran mejor y fueran más felices. “**Lo que** la gente elige hacer y **lo que** esas mismas personas piensan que les haría felices normalmente no coincide”, concluye Rees-Jones, que añade que en la sociedad actual “hay cosas más importantes que la felicidad”, y que esta “no es útil para predecir nuestras decisiones”.

En el texto aparecen palabras en negrita, completa la tabla:

Expresión	Hace referencia a...
<b>en el que</b>	
<b>que</b>	
<b>en la que</b>	
<b>lo que</b>	
<b>lo que</b>	

<sup>54</sup> MUY INTERESANTE. “¿Preferimos el dinero o la felicidad?” [en línea]. [s.l]: [s.a.]. <<http://www.muyinteresante.es/ipreferimos-el-dinero-o-la-felicidad>> [Consulta: 18 enero 2012].

## PRONOMBRES RELATIVIVOS

### Que

Está relacionado con personas o cosas. Se utiliza como sujeto o complemento.

*La empresa **que** cerró iba mal.*

*El responsable **que** llegó a las 12, trajo las cartas.*

### El que, la que, lo que, los que, las que

Hace referencia a un nombre, que ya ha sido dicho. Se usa para no volver a utilizarlo

- *¿Hiciste el informe para el director?*

- *No, **el que** hice fue el del gerente.*

- *¿Has traído las encuestas de calidad?*

- *No, **las que** traigo son las de producción*

### Lo que

No se refiere a un nombre, sino a una idea, un concepto, o una acción. Podemos cambiar “lo que” por “la cosa que” o “las cosas que”.

*Lo que pienso de ti no es nada bueno*

### Quien, quienes

Solo se usa para referirse a personas, cuando no hay preposición, se utiliza siempre entre comas:

*Mi hermano, que es abogado, viene mañana a la universidad.*

*Mi hermano, quien es abogado, viene mañana a la universidad.*

Se puede utilizar cuando no está entre comas, en algunas frases hechas

*Quien a buen árbol se arrima...*

*Quien tiene un amigo, tiene un tesoro.*

Es correcto utilizarlo sin comas en una oración interrogativa.

*No sé quién lo ha hecho.*

*¿Quiénes son ellos?*

No lo podemos cambiar por *que* cuando delante hay una preposición.

*La persona con quien iba ayer, era mi compañera de clase.*

*El profesor de quien te hablo daba clases de Macroeconomía.*

**ACTIVIDAD 6** Completa las frases utilizando el pronombre relativo adecuado:

1. Siempre has hecho todo \_\_\_\_\_ has querido.
2. Te voy a decirte la razón por \_\_\_\_\_ no fui a la reunión...
3. \_\_\_\_\_ no está conmigo, está contra mí.
4. La persona, \_\_\_\_\_ te vino a buscarte ayer, ha vuelto de nuevo hoy.
5. La persona, \_\_\_\_\_ te vino a buscarte ayer, ha vuelto de nuevo hoy.
6. Para \_\_\_\_\_ no lo sepan, mañana será la reunión.
7. Para \_\_\_\_\_ no lo sepa, han hecho la reunión hoy.
8. El problema... es \_\_\_\_\_ todos conocemos: el trabajo.
9. ¿ \_\_\_\_\_ ha estado aquí antes que nosotros?
10. Son ellos \_\_\_\_\_ han logrado el ascenso.
11. \_\_\_\_\_ no puedo entender es el porqué.
12. ¿Has traído el dinero para ganar el préstamo? / No \_\_\_\_\_ he traído es para pagarte el dinero que te debo.
13. La persona, \_\_\_\_\_ tenía más afecto de la oficina, ya no trabaja aquí.
14. \_\_\_\_\_ quiero es que me concedan el préstamo.
15. \_\_\_\_\_ algo quiere, algo le cuesta.



**ACTIVIDAD 7** Cuando hablamos de dinero hay muchas expresiones y frases hechas, una las columnas, para saber el significado. ¡Atención, porque hay algunas explicaciones que sobran! Mirad el vídeo<sup>55</sup>.

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| Hacer el agosto ◀              | <b>a.</b> Hacer muchos planes de cómo gastar el dinero, sin tener el dinero todavía ganado. |
| Las cuentas del gran capitán ◀ | <b>b.</b> Ponerse un negocio.   |
| El cuento de la lechera ◀      | <b>c.</b> Reunión de personas para tratar algún asunto.                                     |
| Hacer castillos en el aire ◀   | <b>d.</b> Gastar mucho dinero y después pedir a otros que te lo devuelvan.                  |
| Un Bin Laden ◀                 | <b>e.</b> Un billete de 500 euros.  |
|                                | <b>f.</b> Ganar mucho dinero en poco tiempo.  |
|                                | <b>g.</b> Dinero que se gasta solo en comida.   |

**Por parejas, buscad un contexto en el que podríais utilizar las expresiones.**

<sup>55</sup> RTVE. "Un viaje por la historia del dinero" del programa *Saca la lengua* [vídeo en línea]. Madrid: 15/10/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/saca-la-lengua/>> [Consulta: 12 enero 2012].

## SESIÓN 2 (21/2/12)

Los bancos y las cajas

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes un artículo periodístico. Léelo rápidamente, ¿serías capaz de definir las palabras señaladas en negrita gracias al contexto?

### El Banco de España evaluará a los socios de las cajas para blindar 'una gestión sana'<sup>56</sup>

JULIO PÉREZ – VIGO

No todos los **inversores** que ya están afilando el diente ante las oportunidades que se avecinan en la reestructuración de las cajas podrán aprovechar la progresiva apertura al **capital** privado en las entidades de ahorro para cumplir con las nuevas exigencias de solvencia del Gobierno central. El Banco de España, como tutor del sector, tiene la potestad para vetar a cualquier socio que pueda hacer tambalear "una gestión sana y prudente". De ahí que las normas que acaba de imponer a los candidatos potenciales a adquirir una participación de relevancia sean muy exigentes. Los interesados en participar del **sistema financiero** español tendrán que acreditar su **solvencia** y un "informe de estrategia" que incluya, entre otros detalles, el tiempo que el **comprador** prevé mantener ese paquete de capital y "cualquier intención de aumentar, reducir o mantener el nivel" en "un futuro próximo".

La larga lista de condiciones que marca el supervisor afecta a todos aquellos inversores dispuestos a hacerse con, al menos, un 10% del capital de cualquier entidad financiera española, tanto **bancos**, como **cajas**, sobre las que ahora se centra la atención por la histórica transformación de su modelo de negocio. La mayoría están metidas en los trámites para crear una ficha bancaria con la operar, abrir la puerta a accionistas y cumplir así con el entre 8% y 19% de capital básico o core capital (recursos propios de alta calidad, es capital puro, fondos que garantizan la viabilidad de una entidad en escenarios de máxima tensión) que el Ministerio de Economía prevé implantar este mismo mes. Con la aspiración, además, como insisten la vicepresidenta Salgado y el presidente del Gobierno, en que ese refuerzo venga de los mercados y no de **fondos públicos**.

Antes de dar cualquier paso, ya sean **personas físicas** como empresas, que se muevan por sí solas o en un pacto con otras, los inversores tendrán que notificar sus intenciones al organismo que gobierna Miguel Ángel Fernández Ordóñez y la cuantía de la participación prevista. "La información suministrada deberá ser completa, veraz y actual", destaca la circular del Banco de España que regula estos procesos. Porque ya están bajo su supervisión diaria, cuando quien compre sea otra entidad financiera del país, la documentación será menos exhaustiva.

---

<sup>56</sup> PÉREZ, Julio. "El Banco de España evaluará a los socios de las cajas para blindar 'una gestión sana' " [en línea]. Vigo: 2011. <<http://www.farodevigo.es/galicia/2011/02/07/banco-espana-evaluara-socios-cajas-blindar-gestion-sana/516145.html>> [Consulta: 18 enero 2012].

**Inversores:**

**Capital privado:**

**Sistema financiero:**

**Solvencia:**

**Comprador:**

**Bancos:**

**Cajas:**

**Fondos públicos:**

**Personas físicas:**

¿Qué diferencia hay entre *banco* y *caja*?

¿Y entre *persona física* y *persona jurídica*?

**ACTIVIDAD 2** Completa los huecos con el vocabulario que conoces relacionado con el ámbito del dinero.



¿Cómo se puede pagar? \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_  
y \_\_\_\_\_.



Si apenas tienes dinero en tu cuenta corriente, \_\_\_\_\_  
y si ha llegado un recibo que tienes que pagar y en tu cuenta no hay  
dinero, entonces, \_\_\_\_\_.



Los cheques pueden ser: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_  
y \_\_\_\_\_.




Si utilizas tarjetas para pagar es posible que sean de  
\_\_\_\_\_ o de \_\_\_\_\_.

**ACTIVIDAD 3** Aquí tienes una página web de una Caja, ¿qué productos y servicios podemos encontrar?

The screenshot shows the website for Caja Rural de Onda. At the top, there is a search bar and a language selector set to 'Español'. The main navigation menu includes 'Particulares' and 'Empresas', with a sub-menu for 'Particulares' containing 'Acceso usuarios', 'Acceder con DNIe', 'Garantía de Seguridad', and 'Demo'. The central banner features a woman's face and a Visa card, with text indicating 'A 12 MESES A 24 MESES...'. Below this, there are four main sections: 'Portal Inmobiliario' with a 'REBAJADOS !!' offer and an 'Entrar' button; 'RURALVIA MOVIL' with a smartphone image and text about mobile services; 'REVISTA LA CÁMARA' with a magazine cover and a 'Revista' link; and 'TRASPASO A CUENTA' with an image of a card and text about account transfers. The left sidebar lists various services under 'Productos y Servicios' and 'Enlaces de Interés'.




**ACTIVIDAD 4** En el *Estudio de análisis comparativo de los principales bancos españoles*<sup>57</sup> hemos cambiado el nombre de los bancos por su logotipo, busca cuál es el logotipo correspondiente a cada banco, para comprender la información.

El banco más precios más altos es el , aunque es el que más remunera a sus impositivos, a pesar de lo cual obtiene el mayor diferencial operativo promedio.

El mayor diferencial entre el equilibrio financiero estricto (solo crédito a la clientela) y el equilibrio financiero

corresponde a  (más del 40%),

seguido por **BBVA** (más del 35%) y

 (casi el 30%), lo que señala cuales son las entidades que más dinero destinan a financiar a la Administración.

Las cantidades cobradas por servicios se han incrementado notablemente, llegando a suponer un 75% del margen de intermediación en el caso de

**bankinter.** y el 45% en el caso

del .

El banco más rentable por oficina y

empleado es el **BBVA** a gran distancia de los demás, mientras que el volumen cobrado por servicios es el menor de todos (30% del margen de intermediación) ¿se habrán pasado en la reducción de oficinas y personal.

¿Conoces todos los logotipos? Aquí tienes el nombre de los bancos que aparecen en el texto anterior: *Sabadell, Caja Madrid, Santander, BBVA y Bankinter.*

Qué puede significar este jeroglífico:



<sup>57</sup> JIMÉNEZ, Ignacio. "Análisis comparativo de los principales bancos de España"[en línea]. [s.l.]: 2010. <<http://www.gestoresderiesgo.com/colaboradores/ignacio-jimenez-iberinform-colaboradores/analisis-comparativo-de-los-principales-bancos-espanoles>> [Consulta: 18 enero 2012].

**ACTIVIDAD 5** Leed el siguiente texto:

¿En qué se diferencia un banco de una caja de ahorros?<sup>58</sup>

**El principal rasgo que distingue a unos y otras es el fin al que van a parar sus beneficios anuales**

Cuando surge la necesidad de contratar los servicios o productos de una entidad financiera, pocos son quienes basan su decisión en función de si es una caja de ahorros o un banco. Una disyuntiva que puede desaparecer en poco tiempo, **ya que** comienza la cuenta atrás para la conversión de cajas de ahorro en bancos, una reforma impulsada por el Banco de España de acuerdo a los efectos que este cambio tendría en los mercados de la deuda. No obstante, la realidad es que la conversión de las cajas en bancos por imposición legal está todavía en el aire, de ahí que convenga recordar cuáles son las razones de trabajar **como** clientes con bancos o cajas. Son las condiciones económicas, los tipos de interés y otras cuestiones los aspectos que finalmente tienen la última palabra. Pero, **desde** el punto de vista del consumidor, ¿qué hace diferente a una caja de ahorros de un banco? Aunque "a priori" pueda parecer que se está ante un mismo tipo de empresa -**ya que** las gestiones que se llevan a cabo en una u otro son muy similares- y que lo único que varía es el nombre, lo cierto es que hay distintos aspectos que diferencian a unas entidades financieras de otras, especialmente, el destino al que van a parar sus beneficios anuales.

**En parejas, una persona leerá el texto 1 y otra el texto 2, en los textos encontraréis la información necesaria para completar esta tabla:**

		BANCO	CAJA DE AHORROS
LUCRARSE O NO	Nacimiento		
	Objetivo en su nacimiento		
	Beneficios anuales para...		
¿QUÉ CONVIENE?	Perfil de los clientes		
	Comisiones en operaciones		
RESP. SOC.	estrategias de responsabilidad social de la empresa		
MODELO DE GESTIÓN	¿Propietarios o gestores?		
	¿Cotizan en bolsa o no?		
	Controles		
	Número de sucursales y oficinas		

<sup>58</sup> Texto adaptado de: CUEVAS, Rosa. "¿En qué se diferencia un banco de una caja de ahorros?"[en línea]. [s.l.]: 2008. <[http://www.consumer.es/web/es/economia\\_domestica/finanzas/2008/10/07/180545.php](http://www.consumer.es/web/es/economia_domestica/finanzas/2008/10/07/180545.php)> [Consulta: 18 enero 2012].

## TEXTO 1

### LUCRARSE O NO, ESA ES LA CUESTIÓN

Las cajas de ahorro nacieron en el siglo XIX por orden ministerial **como** instrumento para fomentar el ahorro de las clases populares y combatir la usura, en competencia con quien la practicara. No son, por tanto, en su esencia, sociedades con ánimo de lucro. Con el paso del tiempo, esta particularidad se reguló por ley, de modo que las cajas de ahorro están obligadas a destinar sus beneficios anuales a reforzar su solvencia y futuro económico -lo que comúnmente se conoce **como** "reserva"- y a atender las necesidades sociales -dinero para obra social-.

En cuanto a las cantidades que se deben aportar, legalmente tienen que destinar, como mínimo, el 50% de su excedente a reservas obligatorias para asegurar su liquidez presente y futura; el resto debe estar dedicado, sin excepción, a su obra social, que puede extenderse a campos tan variados **como** la conservación del patrimonio histórico y artístico, las ayudas a grupos sociales desfavorecidos, la cultura, el deporte, etc.

Frente a esto, los bancos son entidades con ánimo de lucro y, como tales, tienen legítimo derecho a repartir sus beneficios entre sus accionistas al término del ejercicio económico o a invertirlos en lo que ellos consideren oportuno.

En el año 2007, el porcentaje que fue a parar a las reservas de las cajas de ahorro de España alcanzó el 82% de sus beneficios, mientras que el 18% restante estuvo dedicado a sus obras sociales. No obstante, **según** un estudio elaborado por la *Confederación Española de Cajas de Ahorros*, en colaboración con *Price Water House Coopers*, la cifra que se destinó a esta tarea fue de 1.824 millones de euros. De esta forma, cada español recibió de la obra social de las cajas algo más de 40 euros, frente a los 27 que **-según** el informe- se recibían en el año 2003. Además de esto, el estudio analiza el papel que tiene la obra de estas entidades financieras en la creación de empleo. El resultado es halagüeño: más de 36.000 puestos de trabajo se crearon por estas iniciativas sociales.

### ¿QUÉ CONVIENE MÁS?

En décadas anteriores las cajas de ahorro estaban especializadas en el ahorro familiar y en las pequeñas empresas, pero lo cierto es que hoy en día esas diferencias no son tan grandes y tanto bancos como cajas atienden al mismo perfil de cliente.

Sin embargo, el imaginario colectivo tiende a pensar que los bancos aplican mayores comisiones en sus operaciones. **Desde** el *Banco de España* afirman que el cálculo de las comisiones es responsabilidad de cada entidad financiera. No obstante, estas están obligadas a remitir al *Banco de España* un folleto en el que figuren sus tarifas máximas 15 días antes de que entren en vigor para comprobar, entre otras cosas, que los cobros no se duplican por una misma gestión.

Lo más acertado es comparar lo que ofrecen tanto bancos como cajas, así como las condiciones en que lo hacen, y decidirse por la entidad que más convenga a los intereses del consumidor. Conviene pensar más en las condiciones de cada organización que en su carácter de banco o de caja de ahorros.

En la actualidad, tanto los bancos como las cajas de ahorros atienden al mismo perfil de cliente.

## TEXTO B

### RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

La filantropía corporativa es común tanto en cajas como en bancos, **ya que** estos últimos suplen la inexistencia de obras sociales **como** tales con acciones que se encuadran dentro de las estrategias de responsabilidad social de la empresa (RSE).

La Comisión Europea, en su *Libro Verde para Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social Empresarial*, la define como un concepto a través del cual las empresas «deciden voluntariamente contribuir a lograr una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio». Se trata de ir más allá y no solo de cumplir con las obligaciones jurídicas, sino de que -en este caso los bancos- integren en cada una de sus operaciones las preocupaciones sociales y medioambientales, y que a su vez sus actividades empresariales tengan repercusiones positivas sobre la sociedad. En la práctica, las empresas que aplican en su gestión la RSE suelen donar equipos, mobiliarios y otros materiales a organizaciones de carácter social, o, en función de la actividad a la que se dediquen, venden su producción a precios especiales a grupos de personas desfavorecidas. En cuanto a los bancos, una de las acciones que se reconocen como responsabilidad social empresarial es la concesión de microcréditos en países en vías de desarrollo para la financiación de diferentes proyectos.

Los bancos son entidades con ánimo de lucro y, al término del ejercicio, reparten beneficios entre sus accionistas. Esto no es obstáculo para la existencia de voces críticas que cuestionan el interés social real de muchas de las iniciativas que llevan a cabo. Son opiniones que tildan las acciones de las obras sociales y las de RSE de mero instrumento de marketing, cuya finalidad es rendir beneficio y reforzar la imagen de cajas y bancos.

### MODELO DE GESTIÓN

Otra de las cuestiones que distingue a un banco de una caja es el modelo de gestión empleado por cada uno:

- Las cajas de ahorro, al ser sociedades sin ánimo de lucro, no tienen propietarios sino gestores. Además, no cotizan en Bolsa, por lo que no pueden ser adquiridas por capital privado.

Las cajas están sometidas al control de la comunidad autónoma **donde** radica su sede social y los órganos gestores suelen elegirlo los poderes públicos. Las cajas de ahorros que operan en una comunidad autónoma sin tener su domicilio social en ella deben realizar inversiones o gastos en obra social en esa comunidad que sean proporcionalmente iguales a los recursos que captan en la zona.

- Los bancos, por su parte, los dirige y gestiona un consejo de administración elegido por su junta de accionistas.

Además de estas cuestiones, **el número de sucursales y oficinas bancarias** que a escala nacional puede tener una caja de ahorros frente a las que puede llegar a tener un banco es otro de los rasgos distintivos que diferencia a ambos tipos de entidad. Está claro que la presencia que tiene una caja de ahorros en su comunidad de origen no va a ser la misma que el consumidor encuentra si la busca en otras provincias. Sin embargo, después de años de políticas de expansión, un gran número de cajas han ampliado su radio de acción y están implantadas en gran parte de la geografía española en casi igual medida que los bancos.

**ACTIVIDAD 6** Completa la siguiente tabla con las palabras utilizadas en negrita en la actividad anterior.

Nexos y preposiciones de lugar	Nexos de modo	Nexos causales

**ACTIVIDAD 7** En un banco suelen “jugar” con el dinero de los clientes y de los inversores. ¿Qué sucedería en estos casos?

Si inviertes...	Te devuelven...	Te dan
		<b>El doble</b>
		
		
		
		

**ACTIVIDAD 8** Completa esta tabla con las palabras que faltan

1	x 2	x 3	x 4	x 5	x 6
-	doble				
x 7	x 8	x 9	x 10	x 11	x 12

Utilizamos la terminación \_\_\_\_\_ en los numerales multiplicativos a partir del número \_\_\_\_\_

1	/ 2	/ 3	/ 4	/ 5	/ 6
-	Un _____				
/ 7	/ 8	/ 9	/ 10	/ 11	/ 12

Los numerales partitivos a partir del número \_\_\_\_\_ finalizan con el sufijo \_\_\_\_\_.



### SESIÓN 3 (23/2/12)

Tengo que pagar el alquiler

**ACTIVIDAD 1** Cuando empieza un nuevo negocio debe encontrar un local que deberá alquilar para poner en marcha su franquicia. Lee una copia del contrato de arrendamiento de *Mundo empresarial, S. L.*

#### CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

En la ciudad de Valencia, a veintitrés de febrero de dos mil doce.

#### REUNIDOS:

De una parte,

**Don José López García**, mayor de edad en posesión del NIF 23894651J con domicilio en Sagunto (Valencia, carrer nou, núm. 35 )

De otra,

Doña Sonia González González, en posesión del NIF 53005418N, en calidad de representante legal de la empresa *Mundo empresarial, S.L.*, con domicilio social en Valencia, plaza de la Paz, núm. 21, provisto del CIF número J12686929.

Intervienen ambas partes en la representación que **ostentan** y con la capacidad legal necesaria que dicen tener y que mutuamente se reconocen para la celebración del presente contrato de **arrendamiento** de local de negocio, DICEN,

I. Que **don José López García** es dueño del local que se describe a continuación:

DESCRIPCIÓN: Local comercial, en planta baja, sin uso específico, de una sola nave y sin distribución interior; ocupa una superficie útil de 195,48 m<sup>2</sup> con acceso independiente al paseo de su situación.

II. Que **habiendo convenido** con *Mundo empresarial, S.L.* en el arrendamiento del mencionado local descrito en la manifestación anterior, lo llevan a efecto de acuerdo con las siguientes,

#### CLÁUSULAS

**PRIMERA.** Don José López García **cede** en arrendamiento a la empresa *Mundo empresarial, S.L.*, que acepta, el local comercial que ha quedado descrito en el número I de los anteriores antecedentes, por el precio y las condiciones que más adelante se dirán. El local estará destinado exclusivamente a la explotación de un negocio de "oficinas y almacén", **debiendo** de comunicar al arrendador cualquier cambio de actividad.

**SEGUNDA.** El arrendatario abonará en concepto de **renta** al arrendador, la cantidad de 550€ (quinientos cincuenta euros), lo que realizará en la entidad bancaria al efecto señalada por los

arrendadores, por mensualidades anticipadas, dentro de los primeros diez días de cada mes y dos meses de fianza en este acto.

En este mismo acto las partes hacen entrega de la cantidad total de 700€ (setecientos euros) a partes iguales, en concepto de gestión.

La renta pactada se incrementará con el Impuesto sobre el Valor Añadido, cuyo importe se pagará conjuntamente con el de la renta, pero diferenciando ambos conceptos, **teniendo** en cuenta asimismo la retención correspondiente a aplicar en cada momento, a dicho importe se efectuará la retención a cuenta del IRPF que corresponda por parte del arrendatario.

**TERCERA.** El plazo de duración del presente contrato será de CINCO AÑOS, contados a partir del día de la fecha.

Si llegada la fecha de **vencimiento** del contrato, ninguna de las partes contratantes **hubiera notificado** a la otra, al menos con tres meses de antelación, su voluntad de no renovarlo, el contrato se prorrogará sucesivamente por plazos anuales de duración.

**CUARTA.** Una vez que haya transcurrido el plazo de duración del contrato y, en su caso, de las prórrogas a que se deja hecha referencia, el arrendatario deberá dejar a disposición de los arrendadores el bien cuyo uso se cede en este contrato en perfecto estado, sin más deterioros que los que se **hubiesen producido** por el **mero** paso del tiempo, y ello sin necesidad de ningún requerimiento dirigido al mismo.

**QUINTA.** El arrendatario recibe el local objeto del presente contrato en perfecto estado de conservación y uso, **viniedo** obligado a su cargo todas las obras necesarias de conservación, reparación y reposición de todos los elementos arrendados, los cuales deberán ser entregados a los arrendadores, a la finalización del arrendamiento pactado en el mismo ser y estado en que actualmente se hallan.

**SEXTA.** Serán de cuenta del arrendatario los suministros de agua, luz y cualquier otro instalado en el inmueble que se arrienda.

**SÉPTIMA.** El arrendatario no podrá subarrendar el local o ceder el contrato de arrendamiento, sin la autorización expresa de los arrendadores, cumpliendo con la comunicación al arrendador de tal subarriendo.

**OCTAVA.** El presente contrato de arrendamiento se regula por lo aquí pactado y subsidiariamente y en lo no previsto en el mismo por el Título III de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre de la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos y finalmente por el Código Civil.

**NOVENA.** Para la resolución de cuantas cuestiones **pudieran** suscitarse con motivo del **otorgamiento** del presente contrato, sus otorgantes con renuncia de su propio fuero se someten expresamente a la competencia de los Juzgados y Tribunales de Valencia.

En cuyos términos dejan redactado el presente contrato, en el contenido del cual se afirman y ratifican, **firmándolo** en prueba de conformidad en el lugar y fecha en el encabezamiento expresados.



**ACTIVIDAD 2** Responde las preguntas:

¿Cuáles son las partes de las que consta un contrato de arrendamiento?

¿Qué utilizamos para identificar a una persona? ¿Y una empresa?

En la línea 5 aparece «Don José López García» y en la línea 14, la palabra “don” aparece en minúscula, ¿cuál de los dos usos es el correcto?

¿Cómo se expresan las cantidades de dinero, en cifras o en letra?

Hemos señalado algunas palabras en color gris oscuro, ¿sabe el significado dentro del contexto? Cambia la palabra señalada por un sinónimo

*la representación que **ostentan***

*contrato de **arrendamiento** de local de negocio*

*Don José López García **cede** en arrendamiento, el local comercial*

*abonará en concepto de **renta** al arrendador*

*Si llegada la fecha de **vencimiento** del contrato*

*los que se hubiesen producido por el **mero** paso del tiempo*

**ACTIVIDAD 3** De las palabras señaladas en color verde, hay una que no es un gerundio ¿Cuál es? ¿Podrías pensar en una norma de cómo se utiliza el gerundio en este texto?

**ACTIVIDAD 4** ¿Cómo se llaman los tiempos verbales que hemos señalado en estas frases y que puedes ver en el texto?

Si ninguna de las partes contratantes **hubiera notificado** a la otra su voluntad de no renovar el contrato, se prorrogará sucesivamente por plazos anuales.

El arrendatario deberá dejar a disposición de los arrendadores el bien cuyo uso se cede en este contrato en perfecto estado, sin más deterioros que los que se **hubiesen producido** por el mero paso del tiempo.

Para la resolución de cuantas cuestiones **pudieran** suscitarse con motivo del otorgamiento del presente contrato, sus otorgantes con renuncia de su propio fuero se someten expresamente a la competencia de los Juzgados y Tribunales de Valencia.

¿Cómo se forma un verbo como *hubiera notificado*? Si solo hablamos de *hubiera*  
 ¿Cómo se llamaría el tiempo verbal?

**ACTIVIDAD 5** Completa la tabla con el Pretérito Imperfecto de subjuntivo.

- RA	-SE
Hubier	Hubies
Hubier	Hubies
Hubier	Hubies
Hubiér	Hubiés
Hubier	Hubies
Hubier	Hubies

Haz lo mismo con **cantar, beber y vivir**

**ACTIVIDAD 6** Sabiendo que el Pretérito Imperfecto de subjuntivo, se forma tomando como base la 3º persona del singular (ellos) el pretérito perfecto simple (también llamado *indefinido*) completa la tabla de verbos irregulares:

ANDAR		CABER		DAR		DECIR	
-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE

ESTAR		HABER		HACER		IR	
-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE

PODER		PONER		QUERER		SABER	
-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE

SER		TENER		TRAER		VENIR	
-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE



**ACTIVIDAD 7** ¿Qué harías si fueras rico? Mira el vídeo<sup>59</sup>.

Si + \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ + Si + \_\_\_\_\_,

¿Y tú qué tres cosas harías?

Mira el vídeo del programa de televisión *Saca la lengua* en la que varias personas explican qué harían si tuvieran dinero... las frases que dicen no son correctas. ¿Podrías seleccionar tres frases y escribirlas correctamente con la estructura adecuada?



---

<sup>59</sup> RTVE. "Un viaje por la historia del dinero" del programa *Saca la lengua* [vídeo en línea]. Madrid: 15/10/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/saca-la-lengua/>> [Consulta: 12 enero 2012].

**SESIÓN 4** (28/2/12)  
Crisis bancaria española



**ACTIVIDAD 1** ¿Qué otras palabras te vienen a la mente cuando hablamos de la palabra “dinero”? Tenéis dos minutos, para descubrir, en parejas las palabras que escucharéis en el vídeo<sup>60</sup>.

MO \_ \_ \_ \_ \_

\_ \_ L L E \_ E \_

\_ U R \_

\_ E S E \_ \_

\_ \_ U D A

\_ U J O S

\_ O B R \_

\_ I C \_

C A L \_ \_ R I L \_ \_

\_ O D E \_

M I L \_ \_ N A \_ \_ O

B A N \_ \_ E R \_ \_

B A N C O C \_ \_ \_ \_ \_ E U \_ \_ \_ \_ \_

\_ I A J \_

U N O S C E \_ \_ \_ \_ I L L O S

F \_ \_ \_ \_ M O N E T A R I O I N T E R N A C I O N A L ... lo que \_ U \_ V E el mundo

T \_ \_ J E \_ \_ D E \_ \_ \_ \_ \_ T O

D E S \_ A U \_ \_ O

\_ E \_ E R Y H A \_ \_ \_

A V \_ \_ \_ C I A

G \_ \_ T \_ S

\_ L A C E R

Agencias de \_ \_ \_ \_ F I C A C I Ó N

\_ Ó L \_ R

C O R R U \_ \_ \_ Ó N

\_ O M P R \_ \_

L O S D E S P O \_ E \_ D O S

\_ O L S \_

D E S \_ A \_ S O

C \_ M \_ D \_ D \_ D

No da la F \_ \_ \_ \_ \_ D

No la da pero la C \_ \_ \_ \_ \_

Clin clin clin, cuando H \_ Y \_ monedas

<sup>60</sup> RTVE. “Un viaje por la historia del dinero” del programa *Saca la lengua* [vídeo en línea]. Madrid: 15/10/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/saca-la-lengua/>> [Consulta: 12 enero 2012].

**ACTIVIDAD 2** Lee el texto, poniendo especial atención a lo que hemos señalado en negrita.

**La gran banca española cumplirá de sobra  
las nuevas exigencias de capital<sup>61</sup>**

Madrid, **20** ene (EFE).- El Banco Santander, BBVA, Banco Popular, BFA-Bankia y La Caixa han remitido al Banco de España sus planes para cumplir antes de julio los nuevos mínimos de capital exigidos por la Unión Europea sin necesidad de recurrir a ayudas públicas ni a grandes ampliaciones de capital.

Según los cálculos de la Autoridad Bancaria Europea, los cinco grandes bancos españoles debían reforzar su capital en al menos **26.170 millones** de euros, un objetivo que el Banco de España consideró que se podía alcanzar "razonablemente".

Tanto es así, que las entidades empezaron a diseñar desde el primer momento una estrategia que les permitiera no solo alcanzar una proporción de recursos de máxima calidad del 9%, sino aún superior. Por ejemplo, el Banco Santander espera llegar al 10%.

De los 26.170 millones que requerían las cinco grandes entidades, el Santander debía captar **15.302 millones**; BBVA, **6.329 millones**; Banco Popular, **2.581 millones** de euros; BFA-Bankia, **1.329 millones**; y La Caixa, **630 millones**.

Sin embargo, las necesidades reales de capital de la banca española eran sensiblemente menores ya que la autoridad europea no incluyó en el cálculo los bonos convertibles en acciones ya emitidos y que computan si se convierten antes de octubre de **2012**.

Así, por ejemplo, el Banco Santander, que por su tamaño figuraba como el banco europeo con mayor déficit de capital, puede añadir 6.829 millones de euros en bonos convertibles en acciones.

A esa cantidad se suman **1.943 millones** del canje de preferentes por acciones nuevas; **1.660 millones** al entregar nuevas acciones como pago de dividendo complementario; y **4.890 millones** de la generación orgánica de capital y la transmisión de diversas participaciones, entre las que destacan las de Chile y Brasil.

En el caso de BBVA, el banco ha comunicado al supervisor que conseguirá también más que los 6.329 millones que necesita, gracias a su propia generación de capital y a los cerca de **3.500 millones** obtenidos también con el canje de participaciones preferentes, además de con la entrega de nuevos títulos a sus accionistas.

El Banco Popular ha destacado tres ejes principales para reforzar su capital: la obtención de **1.191 millones** de euros al convertir obligaciones en acciones nuevas; **508 millones** al entregar títulos como pago de dividendo; y su propia generación de resultados.

España es el segundo país europeo, después de Grecia, con mayores necesidades de capital pues acapara el **22%** de los **114.685 millones**.

---

<sup>61</sup> Texto adaptado de EFE. "La gran banca española cumplirá de sobra las nuevas exigencias de capital" [en línea]. Madrid: 2012. <[http://www.euroefe.efe.com/1311\\_noticias/1435935\\_la-gran-banca-espanola-cumplira-de-sobra-las-nuevas-exigencias-de-capital.html](http://www.euroefe.efe.com/1311_noticias/1435935_la-gran-banca-espanola-cumplira-de-sobra-las-nuevas-exigencias-de-capital.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 3** En el texto aparecen estas cifras, ¿cómo se escriben en letras?

20	
26.170 millones	
15.302 millones	
6.329 millones	
2.581 millones	
1.329 millones	
630 millones	
2012	
1.943 millones	
1.660 millones	
4.890 millones	
3.500 millones	
508 millones	
1.191 millones	
22%	
114.685 millones	



**ACTIVIDAD 4** ¿Cuáles de estas expresiones es equivalente a “No tengo dinero”?

	Yo pienso...	Según el vídeo
No tener un duro		
Estar sin cuartos / Estar sin un cuarto		
No tener pasta		
No tener parné		
Estar tieso		
Estar como una mojama		
No tener ni para caerse muerto		
Estar a dos velas		
Estar pelado		

## SESIÓN 5 (1/3/12)

El dinero en el mundo

### ACTIVIDAD 1 ¿Conoces la peseta?

#### Diez años sin la peseta<sup>62</sup>

El 1 de enero de 2002 el euro entraba en nuestras vidas y empezábamos a decirle adiós a la peseta. Diez años después, *la rubia* sigue estando en las mentes de los españoles, y son muchas las personas que aún piensan en *pesetas* a la hora de realizar sus compras.

Hasta marzo de 2002, euro y peseta convivieron como moneda de cambio. Durante esos meses, todos los españoles se dedicaron a recolectar todas las pesetas olvidadas en cajones y bolsillos de los abrigos, a romper huchas que llevaban años acumulando monedas y a apresurarse a cambiarlas o a gastarlas antes de que se convirtieran en artículos de coleccionista. A pesar de todo esto, el Banco de España estima que el valor de las monedas y billetes no canjeados alcanza los 1.708 millones de euros.

En los meses previos a la implantación del euro se desarrolló una fuerte campaña de comunicación destinada a hacernos más sencilla la transición monetaria. Los García, una familia ficticia inventada por el Ministerio de Economía, se encargaron de explicarnos el valor del euro y de tranquilizar a aquellos que temían el famoso "redondeo". Sin embargo, lo cierto es que los precios subieron tras la llegada del euro y se produjo una cierta equivalencia psicológica entre las 100 pesetas y el euro, a pesar de que el cambio era de 166,386 pesetas.

La peseta había sido la moneda de curso legal en España desde 1868. Después de más de cien años de circulación, son muchas las expresiones que se derivan de su uso: todos tenemos algún amigo muy *pesetero* o nos hemos quedado *sin un duro* en más de una ocasión. Y tú, ¿aún sigues pensando en pesetas?



### ACTIVIDAD 2 El inicio del euro en España

¿Sabes quién es *la familia García*<sup>63</sup>? Con esta familia los españoles aprendimos qué era el euro y ellos nos daban consejos de cómo utilizarlos. ¿Tenían razón en todo lo que nos cuentan en su anuncio?



ACTIVIDAD 3 En el *Telediario*<sup>64</sup> también se nos daba información sobre el euro. Aquí tienes un pequeño fragmento de 20 segundos con consejos de cómo usar el euro.

¿Conoces a la presentadora?

---

<sup>62</sup> MUY INTERESANTE. "Diez años sin la peseta" [en línea]. [s.l]: 2012. <<http://www.muyinteresante.es/diez-anos-sin-la-peseta>> [Consulta: 25 febrero 2012].

<sup>63</sup> MINISTERIO DE ECONOMÍA. "El euro: uno de enero" [vídeo en línea]. Madrid: 2002. <[http://www.youtube.com/watch?v=m2\\_tQAExjXo](http://www.youtube.com/watch?v=m2_tQAExjXo)> [Consulta: 25 febrero 2012].

<sup>64</sup> RTVE. "El euro" explicado por L. Ortiz [vídeo en línea]. Madrid: 2002. <<http://www.youtube.com/watch?v=NQ-vAznATtM>> [Consulta: 25 febrero 2012].



**ACTIVIDAD 4** Une la frase hecha con el uso correspondiente

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| Nadie da duros a pesetas ◀     | a. Poseer muchísimo dinero.                       |
| De gorra ◀                     | b. Persona avariciosa.                            |
| Tirar la casa por la ventana ◀ | c. Gratis.  |
| Tener una pasta gansa ◀        | d. Gastarse mucho dinero.                         |
| La avaricia rompe el saco ◀    | e. Debemos desconfiar de las apariencias.         |
| No es oro todo lo que reluce ◀ | f. Pagar.   |
| Pagar a tocateja ◀             | g. Ninguna persona da nada a cambio de nada.      |
| Rascarse el bolsillo ◀         | h. Dar todo el dinero de una sola vez.            |
| Ser un pesetero ◀              | j. Por querer tener más dinero lo podemos perder. |
| Quedarse sin un duro ◀         | k. Acabar sin dinero.                             |

¿Has utilizado alguna vez alguna de las expresiones anteriores? ¿En qué contextos? Si no las has usado nunca... ¿cómo las usarías?



## ACTIVIDAD 5 ¿Qué hemos señalado en negrita en este texto?

### Monedas de América Latina sufrirían toma ganancias tras escalada<sup>65</sup>

6 de febrero de 2012

Por Inés Guzmán

SANTIAGO (Reuters) - Las monedas de América Latina corren el riesgo de sufrir una toma de ganancias esta semana, luego de que un positivo informe sobre el empleo en Estados Unidos diera paso a un alza generalizada de las bolsas, las materias primas y las divisas a nivel global.

En conjunto, los informes alejaron el temor a una recesión y llevaron a algunas monedas latinoamericanas, como el **peso chileno**, a tocar máximos de más de cuatro meses, y al **sol peruano** a cerrar en su mejor nivel en casi 15 años.

Brasil dio el puntapié inicial el viernes al realizar su primera intervención en lo que va de este año con la compra de **dólares** en el mercado a futuros. La jugada no tuvo impacto en el real, que terminó el día con un alza del 0,27 por ciento a 1,71 unidades por dólar.

"Lo máximo que puede hacer el Banco Central es demorar el proceso (de apreciación del **real**). En esta etapa, la intervención es solo un ruido en la tendencia alcista, con los precios de las materias primas y de las acciones al alza, el real mantendrá su tendencia de alza", dijo Donadio desde Sao Paulo.

El temor a una intervención se siente también sobre el **sol peruano** que, según un sondeo de Reuters realizado la semana pasada, se mantendría cerca de sus actuales niveles este año pese al abundante ingreso de dólares al país.

La presión para una intervención oficial también crece en Colombia, donde los gremios exportadores de los bananeros y los floricultores han pedido abiertamente medidas para detener un alza de la moneda que les quita competitividad.

Después de que el **peso colombiano** rompiera el jueves último la barrera de las 1.800 unidades por dólar, el mercado apunta ahora al nivel de 1.750 pesos como el umbral en el que el Banco Central podría intervenir.

Ajeno a los temores de intervención, el **peso mexicano** parece listo para seguir beneficiándose con las buenas perspectivas de la economía estadounidense, tras registrar en enero su mejor mes en casi tres años.

El **peso chileno** cerró el viernes en 479,10 unidades para la venta.









Al otro lado de la cordillera, el **peso argentino** en la plaza interbancaria, donde regula la liquidez el Banco Central, se mantendría estabilizado en torno a sus valores mínimos históricos de 4,3355 unidades por dólar, mientras que en la plaza informal operará a unas 4,78 unidades por dólar.

(Reporte de Inés Guzmán, con la colaboración de Walter Bianchi en Buenos Aires, Moisés Ávila en Santiago, Ursula Scollo en Lima y Eyanir China en Bogotá, Editado por Ignacio Badal).

---

<sup>65</sup> Texto adaptado de: GUZMÁN, Inés. "Monedas de América Latina sufrirían toma ganancias tras escalada" [en línea]. Santiago: 2012. <[http://economia.terra.com.co/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201202061046\\_RTI\\_SIE81502P](http://economia.terra.com.co/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201202061046_RTI_SIE81502P)> [Consulta: 25 febrero 2012].



**ACTIVIDAD 6** Completa la tabla de los pesos y escribe al lado de cada país el nombre de la moneda legal en curso.

PESO	
 <b>Argentina</b>	Peso de A
 <b>Bolivia</b>	Peso b
 <b>Chile</b>	Peso ch
 <b>Colombia</b>	Peso c
 <b>Cuba</b>	Peso c
 <b>México</b>	Peso m
 <b>República Dominicana</b>	Peso d
 <b>Uruguay</b>	Peso u

OTRAS MONEDAS	
 <b>Costa Rica</b>	Colón costarricense
 <b>Guatemala</b>	Quetzal
 <b>Honduras</b>	Lempira
 <b>Nicaragua</b>	Córdoba nicaragüense
 <b>Panamá</b>	Balboa panameño
 <b>Paraguay</b>	Guaraní paraguayo
 <b>Perú</b>	Nuevo sol
 <b>Venezuela</b>	Bolívar



América Latina

D _ _ _ _	
 <b>Ecuador</b>	Dólar estadounidense
 <b>El Salvador</b>	Dólar estadounidense



**ACTIVIDAD 7** *El origen de la moneda*<sup>66</sup>.

¿Qué otras palabras te vienen a la mente cuando hablamos de la palabra “*dinero*”? Tenéis dos minutos, para descubrir, en parejas las palabras que escucharéis en el vídeo.

¿De dónde proviene la palabra *Dinero*?

¿Y la palabra *moneda*?

¿Cuál es el origen de *peseta*? (al final del vídeo) ¿Qué otros nombres tenía?

¿Y el origen de la palabra *Dólar*?

¿Y el símbolo del dólar?

Expresiones populares:

Expresión	Origen	Significado
Estar sin blanca		
No tener ni un cuarto		
Nadie da duros a cuatro pesetas		

---

<sup>66</sup> RTVE. “Un viaje por la historia del dinero” del programa *Saca la lengua* [vídeo en línea]. Madrid: 15/10/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/saca-la-lengua/>> [Consulta: 12 enero 2012].

# CONTENIDOS

## UNIDAD 2 La banca y el dinero



### OBJETIVO

Ser capaz de pedir dinero a una entidad bancaria o a un empresario

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
<p>Informar sobre modalidad de pago</p> <p>Pedir valoración</p> <p>Expresar desconocimiento</p> <p>Pedir un favor</p>	<p>Posesivos: <i>Es mi dinero. / Es dinero mío.</i></p> <p>Expresiones fijas: exclamativas (<i>¡Madre mía!, ¡Dios mío!</i>) y Fórmula fija formal (<i>Muy señor mío</i>)</p> <p>Cuantificadores propios: Numerales (Partitivos: <i>mitad, tercio, doceavo</i>; multiplicativos: <i>doble, triple</i>)</p> <p>Pronombres relativos: <i>que, el que / la que / los que / las que / lo que, quien / quienes,</i></p> <p>Oraciones subordinadas adjetivas o de relativo: especificativas y especificativas</p> <p>Oración condicional: <i>Si tuviera dinero, no pediría una hipoteca.</i></p> <p>Pretérito Imperfecto de subjuntivo</p> <p>Nexos y preposiciones de lugar: <i>donde, desde, de, hasta</i></p> <p>Nexos de modo: <i>como y según</i></p> <p>Nexos causales: <i>porque, debido a que, ya que, puesto que,</i></p>	<p>El banco y la banca</p> <p>Banco y caja de ahorros</p> <p>Operaciones bancarias más habituales</p> <p>Frases hechas: <i>estar en números rojos, estar sin blanca...</i></p> <p>Tipos de pagos</p> <p>El préstamo</p> <p>Números</p>	<p>El sistema bancario español</p> <p>Monedas de los países hispanos <i>bolívar</i> (Venezuela), <i>colón</i> (Costa Rica), <i>córdoba</i> (Nicaragua), <i>lempira</i> (Honduras),...</p>

### TAREA FINAL

Realizar un diálogo, que tiene lugar en un banco, en el que piden información para poder invertir sus ahorros (se hará en el despacho del profesor, con cita previa).

## **UNIDAD 3**

### **Los riesgos laborales y la salud**

#### **SESIÓN 1** (8/3/12)

Los riesgos laborales

#### **SESIÓN 2 y tarea final** (13/3/12)

La salud

#### **TAREA FINAL**

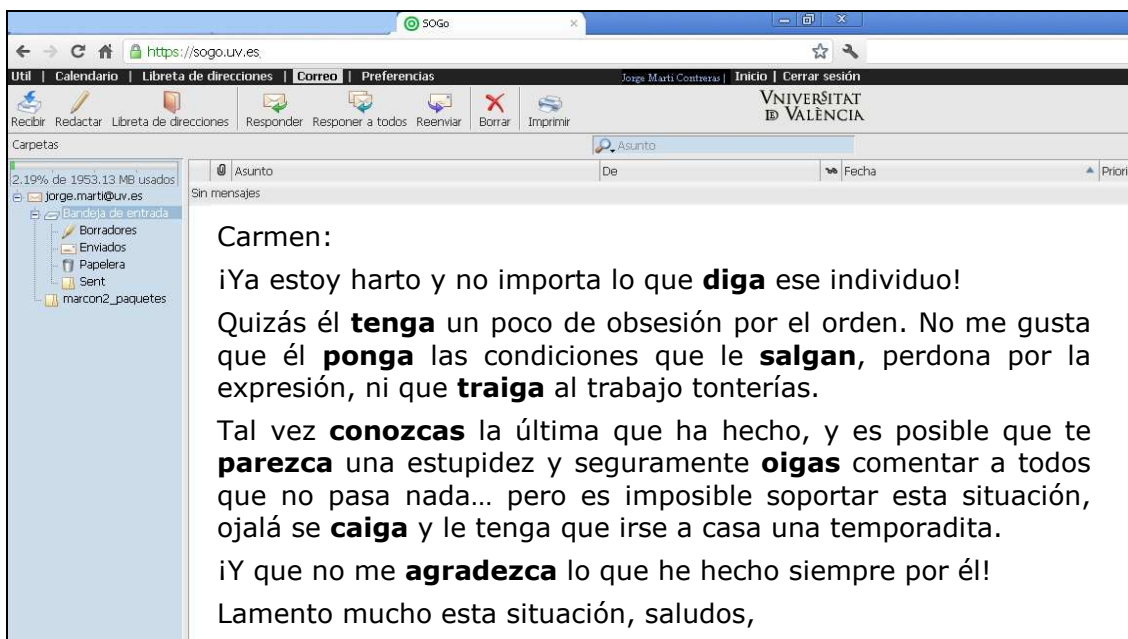
Redactar las normas de prevención de riesgos laborales



## SESIÓN 1 (8/3/12)

Los riesgos laborales

**ACTIVIDAD 1** ¿Qué les puede estar pasando a estas dos personas en el trabajo? ¿Crees que es normal esta situación en las empresas? ¿Conoces algún caso? Coméntalo con tu compañero.



**ACTIVIDAD 2** Escribe el presente de subjuntivo de estos tiempos verbales irregulares que aparecen en el texto.

Decir	Tener	Poner	Salir	Traer	Terminaciones Pres. Subj.	
diga	tenga	ponga	salgan	traiga	-AR	-ER/-IR
					-e	-a
					-es	-as
Conocer	Parecer	Oír	Caer	Agradecer	-e	-a
conozcas	parezca	oigas	caiga	agradezca	-emos	-amos
					-éis	-áis
					-en	-an

### PRESENTE DE SUBJUNTIVO (Verbos con irregularidades vocálicas)

En muchas ocasiones encontramos verbos irregulares en presente de subjuntivo; si conocemos la formación de presente de indicativo no vamos a tener ningún problema, ya que la parte irregular de los verbos es idéntica a la irregularidad en modo indicativo.

Cierre vocálico		Diptongación				
e > i		e > ie		o > ue		u > ue
competir	reír	atender	entender	acostar(se)	poder	jugar
concebir	rendir	atravesar	enterrar	almorzar	probar	
corregir	reñir	comenzar	fregar	colgar	recordar	
decir	repetir	convertir	merendar	contar	soler	
elegir	seguir	defender	nevar	costar	sonar	
freír	servir	descender	pensar	doler	soñar	
medir	vestir	despertar(se)	querer	encontrar(se)	volar	
pedir		empezar	sentar(se)	llover	volver	
		encender		morir		

### ACTIVIDAD 3 Completa estas oraciones con las formas verbales adecuadas del presente de subjuntivo, a partir de la tabla anterior:

1. Cuando tú \_\_\_\_\_ (VESTIRSE), iremos al doctor.
2. Si tú \_\_\_\_\_ (ENCONTRARSE) mal, quiero que \_\_\_\_\_ (ACOSTARSE) pronto.
3. En el momento que \_\_\_\_\_ (COMPETIR), verás cómo somos superiores a ellos.
4. Tan pronto como nos \_\_\_\_\_ (CONVERTIR) en los mejores del mercado, ganaremos.
5. ¡Ojalá ellos \_\_\_\_\_ (JUGAR) pronto!
6. Quizá nosotros \_\_\_\_\_ (REPETIR) todo el proceso.
7. Tal vez ellos \_\_\_\_\_ (PENSAR) que su enemigo somos nosotros
8. Aunque vosotros \_\_\_\_\_ (SOÑAR), sois bastante realistas
9. No quiero que te \_\_\_\_\_ (DOLER) tanto la verdad
10. Seguramente mañana \_\_\_\_\_ (DECIR) la lista de despedidos.
11. No creo que él \_\_\_\_\_ (VOLVER) antes de una hora.



**PRESENTE DE SUBJUNTIVO (Verbos totalmente irregulares)**

Existen algunos verbos totalmente irregulares en *Presente de Subjuntivo*. A continuación te mostramos una tabla con los más frecuentes:

Ser	Ver	Ir	Haber	Estar	Saber
sea	vea	vaya	haya	esté	sepa
seas	veas	vayas	hayas	estés	sepas
sea	vea	vaya	haya	esté	sepa
seamos	veamos	vayamos	hayamos	estemos	sepamos
seáis	veáis	vayáis	hayáis	estéis	sepáis
sean	vean	vayan	hayan	estén	sepan

**ACTIVIDAD 4** Completa estas oraciones con las formas verbales adecuadas del presente de subjuntivo, a partir de la tabla anterior:

1. Cuando tú \_\_\_\_\_ (ESTAR) bien de salud, iremos a informarnos de cómo hacer una franquicia.
2. En cuanto \_\_\_\_\_ (SABER) toda la información, me pondré manos a la obra.
3. ¡Ojalá nosotros \_\_\_\_\_ (SER) afortunados y el negocio \_\_\_\_\_ (IR) muy bien.
4. Es muy posible que esperemos hasta que \_\_\_\_\_ (HABER) una buena oportunidad, y en cuanto \_\_\_\_\_ (VER) un nicho de mercado, empezaremos a trabajar.
5. Me gustaría que competencia no \_\_\_\_\_ (SER) fuerte, al menos hasta que nuestra empresa \_\_\_\_\_ (ESTAR) bien asentada.
6. Seguramente, las empresas \_\_\_\_\_ (SABER) cómo sacar el máximo rendimiento al producto, pero en cuanto \_\_\_\_\_ (HABER) la más mínima posibilidad de crecer, nosotros lo haremos.
7. Desde ahora, cuando \_\_\_\_\_ (IR) por la calle me fijaré en todas las franquicias de nuestro sector y entraré, y en cuanto \_\_\_\_\_ (VER) su *know how* volveré a casa.

**ACTIVIDAD 5** Lee el texto sobre *Prevención de riesgos laborales* y completa el esquema que hay en la página siguiente.

### Prevención de Riesgos Laborales<sup>67</sup>

La Prevención de Riesgos Laborales sería el conjunto de actividades o medidas, previstas o adoptadas, en las diversas fases de actividad y procesos productivos, con el fin de evitar o disminuir los posibles riesgos del trabajo.

Es una preocupación esencial de nuestra sociedad, que atribuye, de forma expresa, a los Poderes Públicos, la obligación de velar por la seguridad, higiene, ergonomía y vigilancia de la salud, en el trabajo.

La prevención de riesgos y la salud laboral son principios inherentes a todos los procesos durante la realización del trabajo, así como en la mejora continua de la calidad de vida y deben contener las medidas necesarias para evitar daños a la salud.

Por eso, Riesgo Laboral es la posibilidad de que un trabajador pueda sufrir un daño derivado del desarrollo de su actividad profesional.


Las fuentes u orígenes potenciales de estos Riesgos Laborales son materiales, ambientales y psicosociales.



---

<sup>67</sup> GABRIEL CALERO, Daniel. "Prevención de Riesgos Laborales" [en línea]. Palma de Mallorca: [s.a.]. <<http://www.salud.es/riesgos-laborales>> [Consulta: 25 febrero 2012].

### Prevención de Riesgos Laborales



**¿Qué es?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**¿Cuál es el objetivo?**

a) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**¿Dónde se pueden encontrar los riesgos?**

En los \_\_\_\_\_

En el \_\_\_\_\_

En el \_\_\_\_\_

\*En las formas de \_\_\_\_\_

**¿De qué forma se quiere alcanzar el objetivo?**

Preocupándose por \_\_\_\_\_

Teniendo en cuenta \_\_\_\_\_

Prestando atención a la \_\_\_\_\_

también con la \_\_\_\_\_

\*y cómo no con \_\_\_\_\_



**ACTIVIDAD 6** En el vídeo *Año europeo de la Seguridad, la Higiene y la Salud* que hemos preparado podrás ampliar la información que tiene un asterisco (\*) y tendrás la explicación de todos los términos con imágenes.

**ACTIVIDAD 7** Aquí tienes algunas normas de seguridad laboral. Une las dos columnas y añade el verbo, que ya está en el tiempo verbal y persona adecuados, para que la frase tenga sentido.

### SEGURIDAD EN EL TRABAJO

*dejes*

*llevéis*

*tenga*

*juegues*

*reúna*

*utilice*

Cuando una máquina... ◀

Antes de que alguien... ◀

No trabajar en un espacio que no \_\_\_\_\_ ◀

Si ves a alguien que lleva una gran carga,

No \_\_\_\_\_ pesos excesivos a la fuerza, ◀

No \_\_\_\_\_ con la electricidad, ◀

a. las medidas básicas de iluminación, orden y señalización.

b. un error puede ser catastrófico.

c. \_\_\_\_\_ partes móviles, se debe impedir el contacto.

d. no le \_\_\_\_\_ si no cuida la espalda.

e. existen medios mecánicos.

f. \_\_\_\_\_ herramienta, debe comprobar su buen estado.

### HIGIENE INDUSTRIAL, MEDICINA LABORAL, FORMACIÓN y ERGONOMÍA

*aprendas*

*empieces*

*haya*

*instale*

Es necesario que la empresa ◀

En cuanto \_\_\_\_\_ el contrato, ◀

Apenas \_\_\_\_\_ maquinaria con nueva tecnología ◀

Los cursos de formación ◀

a. deberías pasar por un reconocimiento médico antes de iniciar el trabajo.

b. haz un curso de formación.

c. \_\_\_\_\_ medios para controlar la contaminación.

d. son para que \_\_\_\_\_.

## SESIÓN 2 (13/3/12)

La salud

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes algunas frases que le han dicho algunas personas, al saber que usted está enfermo. ¿Qué tiempo verbal hemos utilizado? ¿qué acción estamos indicando realmente?



La doctora me pidió que **vaya** a verla cada tres semanas.



En el trabajo me han dicho que **entregue** el parte de baja antes de dos días.



Mis compañeros me han pedido que **descanse** todo lo que pueda.



Un amigo me aconsejó que **duerma** más.



En el informe médico que pedían que **lleve** una vida más sana y equilibrada.

¿Qué tiempos verbales hemos utilizado?

**ACTIVIDAD 2** ¿Cómo sería la frase original que han dicho cada una de las personas?

¿Quién dijo?	¿Qué dijo?	Frase original
La doctora	me pidió que <b>vaya</b> a verla.	
Jefe Dpto. RRHH	me ha dicho que <b>entregue</b> el parte.	
Mis compañeros	me han pedido que <b>descanse</b> .	
Un amigo	me aconsejó que <b>duerma</b> más.	
Ellos	me pedía que <b>lleve</b> una vida más sana.	

**IMPERATIVO AFIRMATIVO**

El tiempo *Imperativo* se utiliza sobre todo en las personas *tú* y *vosotros* porque un interlocutor solo se puede dirigir a otro de manera directa.

Para la formación del *imperativo*, en la forma afirmativa:

<b>Tú</b>	Tomamos la 3ª persona del singular del <i>presente de indicativo</i> <i>Él habla</i> (Pres. Ind) = ¡ <i>Habla!</i> (Tú, imperativo)
<b>Vosotros</b>	Eliminamos la letra –r final del infinitivo y añadimos una –d Hablar > habla > ¡ <i>Hablad!</i> (Vosotros, imperativo)

Existen algunos verbos que tienen una forma irregular para tú:

<b>SER</b>	<b>IR</b>	<b>DECIR</b>	<b>TENER</b>	<b>VENIR</b>	<b>PONER</b>	<b>SALIR</b>	<b>HACER</b>
sé	ve	di	ten	ven	pon	sal	haz

El resto de formas corresponden a la formación del presente de subjuntivo

**IMPERATIVO NEGATIVO**

Corresponde a las formas del presente de subjuntivo

**ACTIVIDAD 3** ¿Qué otras cosas podrías pedirle que haga?

Seguir una dieta sana y equilibrada.	
Beber mucho agua.	
Hacer deporte regularmente.	
Dejar de fumar.	
Dormir bien.	
Mantener el cerebro activo.	
Decir no al estrés.	
Lograr tiempo para la familia y amigos.	
Siempre trata de sonreír.	
Ser feliz contigo mismo.	

**¿Qué cinco cosas le diría que no haga?**

**ACTIVIDAD 4** En estas frases hechas falta una palabra. Completa las frases con la palabra adecuada:

niño  
duro

remedio  
días

tener  
vida

Es peor el \_\_\_\_\_ que la enfermedad.

Pasar a mejor \_\_\_\_\_.

Ser \_\_\_\_\_ de oído.

Ya no estar hecho un \_\_\_\_\_.

Tener los \_\_\_\_\_ contados.

No \_\_\_\_\_ muy buena cara.

**ACTIVIDAD 5** Aquí tienes algunas frases hechas relacionadas con la salud. Une la expresión con el significado adecuado.

- |  |   |
|--|---|
| Tener un estómago a prueba de bombas ◀ | a. Una persona que necesita tener siempre un cigarrillo en la boca. |
| Flaquear las fuerzas ◀                 | b. Tiene muy buena salud.   |
| Fumar como un carretero ◀              | c. Se encuentra muy bien.   |
| Pillar un buen constipado ◀            | d. Empezar a sentir los efectos del resfriado.                      |
| Estar a las mil maravillas ◀           | e. Siente debilidad a causa de la enfermedad.                       |
| Pasar las de Caín ◀                    | f. Estar francamente mal.   |
| Estar fresco como una rosa ◀           | g. Una persona que puede comer todo lo que quiera.                  |
| No ver tres en un burro ◀              | h. Tiene la vista verdaderamente mal.                               |

**ACTIVIDAD 6** Es obligatorio que todas las empresas tengan un botiquín, completa el nombre de las palabras:

- Des \_\_fec \_\_ \_\_tes
- Agua \_\_\_\_nada
- Al \_\_\_\_
- Antisép \_\_\_\_
- V\_\_nd\_\_
- \_\_pa \_\_drapo
- Ga\_\_es \_\_\_\_
- Algo\_\_
- Tiri\_\_
- Pi\_\_as
- \_\_jeras
- G\_\_ntes desechables





**ACTIVIDAD 7** Hoy no ha ido a trabajar el 10% del personal contratado de la empresa por diferentes motivos de salud. ¿Qué le sucede a cada uno de ellos?



¿En qué casos tú tampoco vas a clase? Coméntalo con tu compañero.

Tampoco ha ido a trabajar Bryan, él dice que está enfermo... ¿qué crees?



**ACTIVIDAD 8** ¿Qué pueden hacer las personas de las imágenes anteriores para encontrarse mejor?



Ejemplo: *Para que no le duela la cabeza, debe tomar pastillas.*  
*Con el objetivo de que sepa la temperatura que tiene, debe usar...*  
*Con la intención de que se ponga bueno pronto, debe visitar al médico.*

Para que...	
Con el objetivo de que...	
Con la intención de que...	
A efectos de que...	
Con motivo de que...	
A fin de que...	

¿Conoces algún remedio casero para esos males?



**ACTIVIDAD 9** ¿Para qué sirve un detective privado? ¿Las empresas privadas contratan detectives para controlar a sus empleados? Vea este vídeo<sup>68</sup> en el que se relacionan las agencias de detectives y las bajas laborales, y responde las preguntas.

- a) ¿Cuáles son los motivos más habituales de las bajas?
- b) ¿Cuánto vale investigar? ¿Y despedir?
- c) ¿Cuál es el resultado final de una baja fraudulenta?

**ACTIVIDAD 10** ¿Has padecido alguna vez de dolores de espalda? Aquí tienes información relacionada con el tema y remedios caseros. Completa la lista con dos remedios más (para ese problema o para otro que conozcas)

#### El dolor de espalda<sup>69</sup>

El dolor de espalda es tan común que es considerado una de las causas más importantes de incapacidad, ausentismo o inadecuado rendimiento laboral antes de los 45 años.

Usualmente el dolor de espalda es producido por una contractura muscular en una de las tres regiones espinales: cervical, dorsal o lumbar, pero también puede ser originado por la artrosis vertebral, la ciática, el lumbago, la tensión mus-



cular de carácter nervioso y otras alteraciones internas que pueden reflejar dolor en la espalda como el cólico renal, problemas de páncreas o de la vesícula biliar.

Las causas más frecuentes de dolor de espalda son los siguientes:

- Posturas inadecuadas al sentarse, acostarse, pararse, dormir y al realizar las tareas cotidianas.
- Estrés.
- Tipo de trabajo que obliga a permanecer en una misma posición por horas.
- Sobrepeso.
- Sedentarismo ya que, al no hacer ejercicios físicos, los músculos pierden su condición y se debilitan, volviéndose más susceptibles a las lesiones.
- Embarazo.
- Traumas o lesiones en los músculos que rodean la columna e, incluso, lesionar las vértebras y sus discos.

---

<sup>68</sup> RTVE. “Las bajas por enfermedad disminuyen por la crisis” del programa *Más gente* [vídeo en línea]. Madrid: 28/11/11. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/mas-gente/mas-gente-bajas-enfermedad-disminuyen-crisis/1260332/>> [Consulta: 12 enero 2012].

<sup>69</sup> TRUCOS HOGAR. “El dolor de espalda” [en línea]. [s.l.]: [s.a.]. <[http://www.trucos-hogar.com/dolor\\_de\\_espalda.htm](http://www.trucos-hogar.com/dolor_de_espalda.htm)> [Consulta: 25 febrero 2012].

### Remedio casero, 1

Coloca una compresa helada o paquete de gel en la zona afectada y da un masaje en ese punto durante siete u ocho minutos lo cual ayudará a reducir la inflamación y la distensión en los músculos dorsales. Haz esta acción durante uno o dos días.

**¿Conoces algún otro remedio casero para cualquier dolor? Explica cómo se usa (si no conoces ninguno, te lo puedes inventar).**

### TAREA FINAL

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes las normas de seguridad de una clínica dental y también las de una empresa de comida a domicilio. ¿Qué tiempos verbales se utilizan para dar las normas de la empresa?



1. Cuida tu imagen.
2. Sé amable con los pacientes.
3. Desinfectate las manos antes de utilizar material estéril.
4. No debes olvidar verificar los datos del paciente, antes de proceder al examen.
5. No accedas a la sala de radiología sin el delantal de plomo y los guantes.



1. Utilizad la ropa corporativa.
2. No olvidéis llevar siempre el casco, es obligatorio.
3. Es fundamental respetar las normas de tráfico.
4. Se prohíbe hablar por teléfono móvil cuando la motocicleta tenga el motor encendido.
5. Se debe entregar el pedido antes de 15 minutos.



**ACTIVIDAD 2** Escribe un decálogo con las normas de Seguridad en el trabajo. Si quieres, puedes ayudarte con algunas cosas que suceden en el vídeo mudo *Ergonomía postura*<sup>70</sup>.

<sup>70</sup> VES FORMACIÓN. “Ergonomía asiento” [vídeo en línea]. Valencia: [s.a]. <<http://www.youtube.com/watch?v=oJXDbZSMaGY&list=UUAgncNmv9neXbXWhUCpA3qg&index=5&feature=plcp>> [Consulta: 12 enero 2012].

# CONTENIDOS

## UNIDAD 3 La salud y los riesgos laborales



### OBJETIVO

Conocer las razones más habituales de ausencia en el trabajo, y proponer remedios.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
<p>Dar soluciones a problemas comunes</p> <p>Dar instrucciones</p> <p>Pedir disculpas</p> <p>Preguntar por estados de ánimo</p> <p>Expresar estados de ánimo</p>	<p>Femenino en –triz, –ez, –dad, –ción, –sión, –tud, –umbre (de cosa)</p> <p>Condicional: valor desiderativo o de influencia, con prótasis omitida</p> <p>Formación del presente de subjuntivo</p> <p>Presente subjuntivo: estilo indirecto encubierto Que te vayas.</p> <p>Nexos finales: (para = y), para + infinitivo, para que, A (que), a + infinitivo, a fin de (que), a efectos de + infinitivo, con motivo de (que), con (el) objeto de (que), al objeto de + infinitivo...</p> <p>Imperativo afirmativo y negativo</p>	<p>Enfermedades comunes</p> <p>Remedios médicos vs. remedios caseros</p> <p>Instrucciones y recomendaciones: se puede, se debe, se prohíbe...</p>	<p>Normas de seguridad de las empresas</p> <p>Salud e higiene</p> <p>Prevención de riesgos laborales</p>

### TAREA FINAL

Redactar las normas de prevención de riesgos laborales

## **UNIDAD 4**

### **Marketing, publicidad y ventas**

#### **SESIÓN 1** (20/3/12 y 22/3/12)

Marketing y estudio del mercado

#### **SESIÓN 2 y tarea final** (22/3/12 y 27/3/12)

Publicidad

#### **SESIÓN 3** (3/4/12)

Prueba de las unidades 3 y 4

#### **TAREA FINAL**

Crear una estrategia de promoción de su franquicia

**SESIÓN 1** (20/3/12 y 22/3/12)

Marketing y estudio de mercado

**ACTIVIDAD 1** Ordena los párrafos para que el texto adquiera sentido.

Tres puntos básicos antes de hacer un plan de marketing<sup>71</sup>

Orden	
	<p><b>La fecha de ejecución:</b> El plazo de establecer de antemano para cuándo se desea completar su primer borrador del plan. Es importante recordar que el establecimiento de un plan eficaz será un proceso iterativo. Usted puede contar con su plan de cambio.</p>
	<p>Podría ser útil establecer tres puntos:</p>
	<p><b>Su presupuesto:</b> Cuando se trata de armar una estrategia de marketing, es fundamental para establecer de antemano cuánto tienes que pasar, ya que puede tener un impacto importante sobre las estrategias que decida implementar.</p>
	<p>Para las pequeñas empresas, es mejor pensar en un plan de marketing como una forma de contar una historia concisa que cubre todos los puntos clave de su estrategia a seguir.</p>
	<p>«Un plan de marketing es bueno para enfocar su energía hacia las acciones correctas que entregará en lo que quiere lograr», dice Deb Roberts, CEO de Soluciones Synapse Marketing con sede en Denver. «La idea de <i>hacer-uno</i> es tratar de entender a sus clientes y tomar medidas hacia la obtención de su producto o servicio para ellos».</p>
	<p>Los expertos saben que la planificación cuidadosa es esencial para el éxito del marketing. No hay duda de que la mayoría de los empresarios a crecen con la acción</p>
	<p><b>Los responsables:</b> Establecer las funciones de su equipo y la responsabilidad. En otras palabras, asegúrese de identificar quién está haciendo qué y cuando lo necesitan completado.</p>

<sup>71</sup> HERRERA, Fabián. “Tres puntos básicos antes de hacer un plan de Marketing” [en línea]. [s.l.]: [s.a.]. <<http://1buenaideA.Com/3-puntos-basicos-antes-de-hacer-un-plan-de-marketing.html>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 2** Completa el texto con las palabras de esta lista:

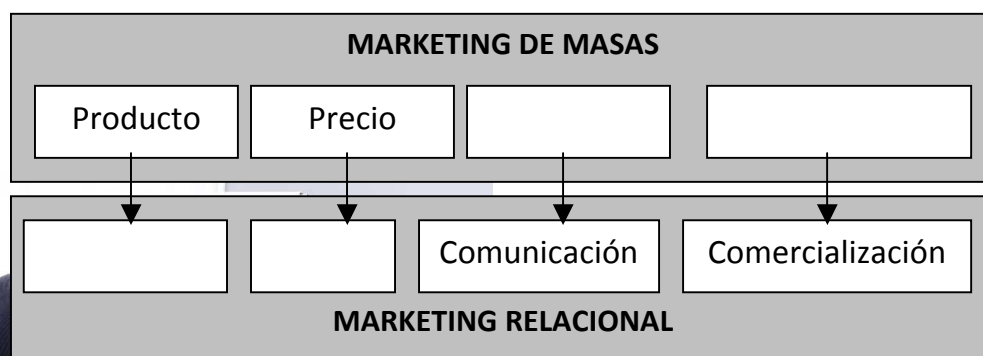
- Cliente      Product      Punto de venta      selectivo  
 Distribución      Promoción      Costo      relacional

**Marketing mix**<sup>72</sup>

Los especialistas en marketing utilizan una serie de herramientas para alcanzar las metas que se han fijado a través de su combinación (mix). Por ello, podemos definirlo como el uso \_\_\_\_\_ de las diferentes variables de marketing para alcanzar los objetivos empresariales. Fue McCarthy quien a mediados del siglo xx, lo denominó la *teoría de las cuatro pes*.

\_\_\_\_\_ (Producto)                      *Promotion* (Promoción)  
*Place* ( \_\_\_\_\_ – Venta)              *Price* (Precio)

Sin embargo, la evolución del mercado ha hecho que del también denominado marketing de masas pasemos al marketing \_\_\_\_\_ o *teoría de las cuatro ces*, donde el comprador es el centro de atención de todas las acciones de marketing, como es la tendencia en el siglo xxi.



<sup>72</sup> MUÑIZ GONZÁLEZ, Rafael. "Marketing mix" [en línea]. Madrid: [s.a.]. <<http://www.marketing-xxi.com/marketing-mix-9.htm>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 3** Aquí tienes la tabla completa con las variables relacionadas con la *teoría de las cuatro pes*. ¿Conoces todas las palabras que aparecen en la tabla? Te proponemos una actividad de unir el significado a la definición adecuada.

Producto	Precio	Promoción	Punto de venta
Calidad	Descuentos	Publicidad	<b>Canales</b>
Características	Listas	Ventas personales	<b>Cubrimiento</b>
Estilos	Plazos	<b>Promociones</b>	Lugares
Marca	Intereses	<b>Exhibiciones</b>	Inventario
<b>Empaque</b>	<b>Niveles</b>	Ventas electrónicas	Transporte
Tamaño	<b>Márgenes</b>		Almacenamiento
Garantía	Condiciones		Despachos
Servicios			
Devoluciones			

- Canal ◀
  - Cubrimiento ◀
  - Empaque ◀
  - Marca ◀
  - Margen ◀
  - Nivel ◀
  - Promoción ◀
- a. Conjunto de materiales que forman la envoltura y armazón de los paquetes.
  - b. Modo de distribución.
  - c. Conjunto de actividades cuyo objetivo es dar a conocer algo o incrementar sus ventas.
  - d. Cuantía del beneficio que se puede obtener en un negocio teniendo en cuenta el precio de coste y el de venta.
  - e. Medida de una cantidad con referencia a una escala determinada.
  - f. Seguimiento de cerca las incidencias de un acontecimiento para dar noticia pública de ellas.
  - g. Distintivo o señal que el fabricante pone a los productos de su industria, y cuyo uso le pertenece exclusivamente.





**ACTIVIDAD 4** Vas a ver un el vídeo<sup>73</sup> realizado por *Aula empresa* en el que se muestra una entrevista al profesor de la Universidad Pacífico, Emilio García.

Responde las preguntas:

- a) ¿Qué entiende por las 4P? ¿Utiliza alguna palabra latinoamericana?
- b) ¿Qué es el precio?
- c) ¿Es lo mismo la *plaza* y la *distribución*?
- d) ¿Cuáles son los dos niveles de la promoción?
- e) ¿Cómo se adaptan la *teoría de las 4P* a la empresa?

---

<sup>73</sup> AULA EMPRESA. "Las 4P del Marketing" [vídeo en línea]. Universidad Pacífico: 2009. <<http://www.youtube.com/watch?v=GR9gF7h-xRg>> [Consulta: 12 enero 2012].

## Estudio del mercado<sup>74</sup>

### ¿Cómo se hace un estudio de mercado?

En primer lugar y de forma gráfica daremos detalle de cómo establecer un proceso para elaborar un estudio de mercado que agilice, después, la consiguiente toma de decisiones, intentando lograr los siguientes objetivos:

- Descubrir al lector el proceso necesario para la realización de su estudio, según las siguientes fases:
  - Identificación del problema.
  - Análisis de la situación.
  - Análisis DAFO. Fijación de objetivos.
- Estudiar las técnicas más utilizadas para la elaboración de los estudio de mercado.

El esquema básico a seguir para realizar un estudio de mercado, de manera muy gráfica sería el siguiente:

#### **1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

- ¿Qué queremos estudiar? ¿Cuál es nuestro propósito? ¿Qué queremos conocer?

#### **2. ANÁLISIS PREVIO DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

- Interno y externo

#### **3. ANÁLISIS DAFO**

#### **4. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS** (Claros, concretos y realistas)

#### **5. TIPO DE INFORMACIÓN DE LA QUE DISPONEMOS**

- Fuentes internas y externas

#### **6. ELECCIÓN DE LA MUESTRA**

- Definición del *público objetivo*

#### **7. QUÉ TIPO DE TÉCNICAS UTILIZAREMOS**

- Cuantitativas y cualitativas

#### **8. RECOGIDA Y ELABORACIÓN DE DATOS**

#### **9. INTERPRETACIÓN DE DATOS**

#### **10. ELABORACIÓN Y PRESENTACION DEL INFORME FINAL**

---

<sup>74</sup> CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE CIUDAD REAL. *Guía para la elaboración de un estudio de mercado.* [en línea]. Ciudad Real: [s.a.]. <[http://www.uax.es/fileadmin/templates/fundacion/docs/Estudio\\_de\\_Mercado.pdf](http://www.uax.es/fileadmin/templates/fundacion/docs/Estudio_de_Mercado.pdf)> [Consulta: 25 febrero 2012].

## SESIÓN 2 y tarea final (22/3/12 y 27/3/12)

Publicidad

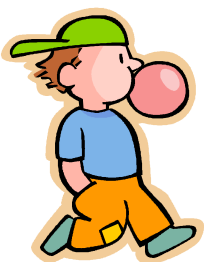
**ACTIVIDAD 1** ¿Qué es *publicidad*? Reordena estas frases para conocer cuál es la definición según el artículo 2, Título 1, Disposiciones Generales, de la *Ley 34/88* de 11 de noviembre, conocida como *Ley General de Publicidad*.

- a) una persona física o jurídica, pública o privada,
- b) el fin de promover de forma directa o indirecta la contratación
- c) en el ejercicio de una actividad comercial, industrial, artesanal o profesional con
- d) toda forma de comunicación realizada por
- e) de bienes muebles o inmuebles, servicios, derechos y obligaciones

**ACTIVIDAD 2** ¿Recuerdas especialmente alguna publicidad que has visto en tu país? ¿Y alguna publicidad en España? ¿Es el mismo estilo de publicidad?

**ACTIVIDAD 3** Escribe la primera marca y el eslogan que te venga a la mente:

Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



**ACTIVIDAD 4** ¿Cuáles son las características de un buen eslogan<sup>75</sup>?

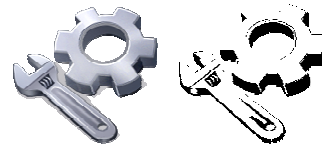
<i>Breves</i>	<i>Concisos</i>	<i>Recordables</i>
<i>Brillantes</i>	<i>Exclusivos</i>	<i>Simples</i>
	<i>Perdurables</i>	

- \_\_\_\_\_ : transmiten en pocas palabras la idea clave. Sugieren y evocan.
- \_\_\_\_\_ : concentran en una frase el beneficio diferencial del producto.
- \_\_\_\_\_ : contienen las palabras precisas, exactas, las necesarias. Son concisos y claros, atendiendo al destinatario.
- \_\_\_\_\_ : impactantes, atractivos y seductores. Recurren a analogías, metáforas o silogismos.
- \_\_\_\_\_ : por breves, simples, concisos y bellos; repetibles por sus cualidades estéticas: ritmo, cadencia y reiteración.
- \_\_\_\_\_ : son el rasgo distintivo de la marca por mucho tiempo.
- \_\_\_\_\_ : tienen el privilegio de ser "únicos" para la marca.

**ACTIVIDAD 5** Si hablamos de un logotipo... ¿Cuáles son las características que debería tener? Fíjate en estas imágenes y las preguntas relacionadas e intenta decir a qué particularidad se refieren.



¿Es importante la escala?



¿Y el color?



¿La modernidad?



¿Que se pueda recordar?



¿Que existan otros similares?



¿Que tenga muchas líneas e imágenes?

<sup>75</sup> COLEGIO NACIONAL DE EDUCACIÓN PROFESIONAL TÉCNICA. "Las características del eslogan" [en línea]. México: 2010. <[http://sied.conalep.edu.mx/bv3/biblioteca/area/carrera/modulo/recurso/140/las\\_caractersticas\\_del\\_eslogan.html](http://sied.conalep.edu.mx/bv3/biblioteca/area/carrera/modulo/recurso/140/las_caractersticas_del_eslogan.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 6** En este texto hemos olvidado escribir el encabezado de cada apartado, podrías escribirlo tú.

*El referente*

*Medios de comunicación de masas*

*El objetivo*

*Sistema de comunicación*

### Las características de la publicidad<sup>76</sup>

El **estudio de la publicidad** se aborda principalmente desde tres campos que profundizan en sus funciones y su repercusión, por eso se habla del modelo **económico**, el **comunicativo** y el **psicosocial**. Estas son las claves de la definición:

En él aparecen todos los elementos de un proceso de comunicación: emisor, receptor, mensaje, código, contexto, medios (canal), referente, efecto y retroalimentación.

Permiten llegar a un público que, precisamente por su cuantía, hace necesario el mecanismo publicitario. La comunicación que se establece no permite el contacto personal entre el emisor y el receptor ni la participación equiparable de este último, ya que la audiencia no dispone de los medios de creación ni acceso a los espacios publicitarios.

La publicidad puede anunciar detergentes y coches, bancos y transporte aéreo, una editorial y una fundación, el espíritu olímpico y la tolerancia. También puede ser utilizado por los que compiten con todos estos productos, servicios, organizaciones e ideas.

Aristóteles decía «no existe la comunicación que no trate de persuadir». Informar y persuadir es el doble fin que pretende cualquier anuncio, no es exclusivo de la publicidad pero explica su existencia y buena parte de sus características. Su intención será provocar, acentuar o cambiar la aceptación o el rechazo de aquello de lo que habla.



<sup>76</sup> GOBIERNO DE ESPAÑA, MINISTERIO DE EDUCACIÓN. “Publicidad y sociedad” [en línea]. Madrid: [s.a.]. <<http://recursos.cnice.mec.es/media/publicidad/bloque9/index.html>> [Consulta: 25 febrero 2012].

## FUTURO COMPUESTO (=FUTURO PERFECTO)

Se llama futuro compuesto porque para su formación se utiliza el verbo auxiliar *haber*. El verbo auxiliar se conjuga en futuro y después se añade el participio.

Yo	habré	} + PARTICIPIO
Tú	habrás	
Él / ella / usted	habrá	
Nosotros	habremos	
Vosotros	habréis	
Ellos / ellas / ustedes	habrán	

Este tiempo verbal tiene dos usos: hipótesis en el pasado y acciones en un futuro en el que existe un límite de tiempo.

**ACTIVIDAD 6** Lee las siguientes reglas para formular hipótesis en pasado y para indicar un límite en el futuro y completa el cuadro según la información necesaria.

### HIPÓTESIS EN EL PASADO

Se puede expresar una hipótesis de pasado utilizando el condicional compuesto. Si el emisor está seguro de aquello que narra, utiliza el *Pretérito perfecto compuesto* (*ha llegado*), en cambio, si no está seguro porque le falta información, usará el *Condicional compuesto*. Fíjate en los ejemplos:

**Afirmaciones** [el emisor está seguro de lo que dice]

**Ha llegado** el avión al aeropuerto de Valencia.

**Han acabado** la reunión en Madrid.

**Ha encontrado** las llaves.

**Se ha sentido mal** y por eso se ha marchado a casa.

**Hipótesis** [el emisor no tiene seguridad sobre lo que expresa]

**Habrà llegado** el avión al aeropuerto de Valencia.

**Habrán acabado** la reunión en Madrid.

**Habrà encontrado** las llaves.

**Se habrá sentido mal** y por eso se ha marchado a casa.

### FUTURO CON UN LÍMITE

También se puede utilizar el *Futuro compuesto* para indicar una acción en futuro, que será realizada antes de un límite de tiempo indicado en la frase, o en su contexto.

Cuando vaya a tu casa **habré pasado** por el supermercado a comprar.

Mañana ya **habré redactado** el informe.

Antes del fin de semana **habréis tenido** dos días de fiesta.

Dentro de tres años **habremos acabado** la carrera.

**ACTIVIDAD 7** Algunas de las siguientes frases son hipótesis en el pasado y otras son acciones con un límite en el futuro. Señala qué indica cada frase en la columna adecuada.

	Hipótesis en el pasado	Acción con un límite en el futuro
Esta tarde ya <b>habré abierto</b> el sobre de la propuesta.		
¿ <b>Habrás cubierto</b> el puesto de publicista mañana?		
Seguramente lo <b>habrá puesto</b> esta mañana, ayer ella estaba indecisa.		
La empresa se <b>habrá deshecho</b> .		
¿ <b>Habremos dicho</b> algo ilógico?		
<b>Habréis satisfecho</b> las necesidades de la empresa, cuando el déficit sea cero.		
<b>Habrán vuelto</b> de nuevo a las andadas, de lo contrario no me explico que estemos de nuevo en esta situación.		
<b>Habrán escrito</b> para quejarse de nuevo.		

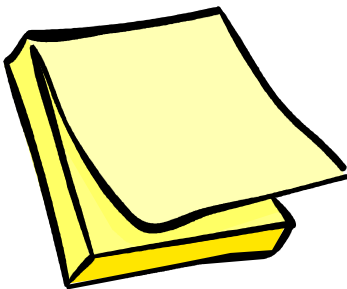
**ACTIVIDAD 8** Observando la tabla anterior, di cómo es la estructura del *futuro compuesto*.

Yo	}
Tú	
Él / ella / usted	
Nosotros	
Vosotros	
Ellos / ellas / ustedes	

**ACTIVIDAD 9** ¿Cuál sería el futuro compuesto de los siguientes verbos?  
¡Atención porque todos ellos tienen el participio irregular!

componer, yo	poner, vosotros
decir, tú	proponer, ellos
descubrir, él	recomponer, ellas
devolver, ella	rehacer, ustedes
exponer, usted	resolver, yo
hacer, nosotros	romper, tú

**ACTIVIDAD 10** Completa el texto con el *futuro perfecto* con el sujeto adecuado.



¡Tengo muchísimas cosas apuntadas, y las tengo que hacer todas antes del fin de semana! Antes de volver a casa hoy ya \_\_\_\_\_ (ESCRIBIR) el correo nuestros contactos en el extranjero, \_\_\_\_\_ (LLAMAR) a la secretaria y \_\_\_\_\_ (LEER) la memoria del departamento de ventas. Después, tengo que pasar por la sucursal del centro, pero antes \_\_\_\_\_ (COGER) los documentos que les tengo que entregar.

No sé qué \_\_\_\_\_ (PASAR), pero esta mañana en la oficina se respiraba un ambiente muy extraño. Quizás \_\_\_\_\_ (VOLVER) a bajarnos el sueldo, o \_\_\_\_\_ (REDACTAR) otro informe sobre el ERE. O \_\_\_\_\_ (HABLAR) sobre las vacaciones... no sé... pero antes de acabar hoy el trabajo me enteraré.





**ACTIVIDAD 11** Si queremos hacer publicidad de nuestra empresa, existen diferentes formatos. Aquí tienes los nombres de los diferentes tipos de formatos, pero atención, porque las sílabas están desordenadas.

<b>Prensa y impresos</b>	<b>acionun</b>	Soporte visual o auditivo en que se transmite un mensaje publicitario.
	<b>ladotroque</b>	Publicidad en cartón con la forma recortada.
	<b>lesva / Fleyrs</b>	Tarjeta que sirve para adquirir o tener descuentos.
	<b>Follote</b>	Obra impresa, no periódica, de reducido número de hojas.
	<b>onebuzo</b>	Reparto de publicidad buzones de las casas particulares.

<b>Radio</b>	<b>uñac</b>	En radio y televisión, espacio breve para publicidad.
	<b>cioespa pacinatrodo</b>	Espacio apoyado o financiado económicamente.
	<b>gramiprocroma</b>	Programa breve, dedicado a la publicidad.

<b>Televisión</b>	<b>stop</b>	Anuncio.
	<b>jepuporblirreta</b>	Reportaje publicitario, generalmente de larga duración.
	<b>impresobresión</b>	Imprimir algo sobre una imagen.

<b>Exterior</b>	<b>llasva</b>	Cartelera situada en calles, carreteras...
	<b>quemarsinas</b>	Paradas de autobús.
	<b>PIMU</b>	Mobiliario Urbano para Presentación de Información, carteles de gran tamaño.
	<b>IPO</b>	Objeto Publicitario Iluminado.
	<b>banrolade</b>	Cartel situado en el exterior de un negocio, de unas dimensiones aproximadas de 50 x 50 cm.

<b>Internet</b>	<b>erbann</b>	Cartel.
	<b>ticialinters</b>	Anuncio que se activa automáticamente, en la misma página.
	<b>stopciber</b>	Anuncio hecho para Internet.
	<b>Nataven egentemer</b>	Nueva ventana que surge para el anuncio.

**ACTIVIDAD 12** Completa los cuadros siguientes para obtener todas las palabras de la familia. Hay algunas palabras que no tiene todas las categorías.

¿Qué cosa?	¿Qué persona?	Sustantivo	Verbo	Adjetivo
	el productor			
		la promoción		
el consumo		la consumición		
			competir	
				costoso

Verbo	Nombre	Adjetivo	Profesión
	el lanzamiento		
	la creatividad		
		publicitario/a	
			anunciante



**ACTIVIDAD 13** Ha nacido una nueva empresa que se llama *Mark Up*, mira el vídeo<sup>77</sup> y contesta las siguientes preguntas:

- ¿Qué tipo de negocio es?
- ¿Cuántos cafés se consumen al año?
- Cuál es el nombre de la empresa
- ¿Dónde está el impacto?
- ¿Por qué es interesante para el anunciante?
- ¿Y para el propietario de máquinas de *vending*?

<sup>77</sup> ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS. "Nuevas formas de hacer publicidad creativa: Mark up" de programa *Días de Marketing Live TV* [vídeo en línea]. Madrid: 2009. <<http://www.youtube.com/watch?v=FI5I2ToHDo4>> [Consulta: 12 enero 2012].

**Tarea final** (Tenéis que entregarla el primer día después de Pascua: **17 de abril**)

**ACTIVIDAD 1** Para crear estrategia de promoción de una franquicia necesitamos conocer la teoría de las 4P y la teoría de las 4C que se resume en este dibujo.

Piensa en una posible franquicia que vas a abrir tú y pon un ejemplo para cada campo:



# CONTENIDOS

## UNIDAD 4 Marketing, publicidad y ventas



### OBJETIVO

Saber cuáles son los medios de venta y publicidad en España y conocer el proceso para el marketing de la empresa

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Informar sobre condiciones de entrega Entregar una factura y remitir un albarán Reclamar pagos Dirigirse a alguien y saludar Agradecer Persuadir con un producto Argumentar y exponer	Sustantivos invariables de más de una sílaba, de acentuación no aguda terminados en -us, -sis, -tis Posición del adjetivo. Valor enfático Condicional simple: Posterioridad respecto de un momento pasado <i>Dijo que vendría</i> Estilo indirecto	Soportes publicitarios Relación producto/precio Distribución del producto Familias léxicas de palabras habituales Factura / albarán / hoja de pedido	Análisis cualitativo y cuantitativo del mercado El DAFO y las cuatro P Logotipos y siglas de empresas conocidas <i>Marketing de la guerrilla</i>
Futuro perfecto. Valor general: anterioridad respecto de una acción futura. Futuro de probabilidad en pasado Pretérito imperfecto subjuntivo. paradigma de los verbos regulares en las tres conjugaciones: forma -ra y forma -se Pretérito pluscuamperfecto subjuntivo. Nexos y conectores condicionales: <i>Si, por si (acaso), siempre que, siempre y cuando, con tal de que, a condición de que. Salvo si, excepto si; a no ser que, salvo que</i>			

### TAREA FINAL

Crear una estrategia de promoción de su franquicia.

## UNIDAD 5

### Puesta en marcha de una franquicia

#### **SESIÓN 1** (17/4/12 y 19/4/12)

Autónomo vs. franquicia

#### **SESIÓN 2** (19/4/12 y 24/4/12)

Documentación para la apertura

#### **SESIÓN 3** (26/4/12)

Local comercial y seguro

#### **SESIÓN 4 y tarea final** (3/5/12)

Comunicación comercial y competencia desleal

#### **TAREA FINAL**

Crear, en parejas, una franquicia. Elaborar un dossier con el proyecto para abrir su propia franquicia y realizar una presentación oral del trabajo.

**SESIÓN 1** (17/4/12 y 19/4/12)

Autónomo vs. franquicia

**ACTIVIDAD 1** Un amigo tuyo y tú estáis pensando poner un negocio pero no estáis seguros si hacerlo como una *franquicia* o por *cuenta propia*, por eso habéis decidido completar esta tabla para ver las ventajas y los inconvenientes en cada caso.

	Ventajas	Inconvenientes
Cuenta propia		
Franquicia		

Habla con tu compañero y comparad vuestras tablas; completadlas si es necesario.

Creo que una de las características a favor de establecerse por cuenta propia es...

En cambio, yo pienso que sería mejor si...



**ACTIVIDAD 2** Mirad el vídeo<sup>78</sup> que habla sobre *ventajas e inconvenientes de las franquicias* y acabad de completar el cuadro del ejercicio anterior

<sup>78</sup> MÁS QUE FRANQUICIAS. “Vídeos para el franquiciado: ventajas y desventajas” [vídeo en línea]. Madrid: 2009. <<http://www.youtube.com/watch?v=9za9VHHs7OU&feature=related>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 3** ¿Quién es el *franquiciador* y quién el *franquiciado*<sup>79</sup>?

a) Persona que recibe a cambio de una contraprestación económica, los elementos que componen un modelo de negocio o sistema y una asistencia continua para iniciarse en una actividad comercial por cuenta propia. Es el que aporta la inversión y su trabajo a través de la gestión directa y la explotación del negocio.

b) Propietario de una marca, un producto o un servicio y de un know-how (“saber hacer”) que pone todos estos elementos a disposición de otras personas para que puedan duplicar el modelo de negocio. Además, aporta las licencias, patentes y sus experiencias documentadas en el sector.



**ACTIVIDAD 4** Completa la siguiente tabla indicando franquicias que conozcas, y que tengan sede en España

<b>Decoración / hogar</b>	
<b>Transporte urgente</b>	
<b>Comida</b>	
<b>Informática</b>	
<b>Ropa / Accesorios</b>	

<sup>79</sup> TORMO ASOCIADOS. “El vocabulario básico del sector de la franquicia” [en línea]. Colombia: [s.a.]. <[http://www.tormo.com.co/noticias/1500/El\\_vocabulario\\_basico\\_del\\_sector\\_de\\_la\\_franquicia.html](http://www.tormo.com.co/noticias/1500/El_vocabulario_basico_del_sector_de_la_franquicia.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 5** Aquí tienes el vocabulario básico de una franquicia. Ordena las letras para saber de qué estamos hablando:

<b>Nacon de adatren</b>	<p>Importe que tiene que pagar el franquiciado al incorporarse a una cadena de franquicias. El pago de esta cantidad justifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El derecho de utilización de la marca.</li> <li>✓ El proceso de formación inicial.</li> <li>✓ Una compensación parcial para el franquiciador por la inversión que realizó para la puesta en marcha del negocio en los inicios.</li> </ul>
<b>Nanco de pidabuclid</b>	<p>Aportaciones periódicas para crear un fondo destinado a marketing. Es recomendable realizar los pagos en una cuenta distinta a la utilizada para la gestión ordinaria del negocio. Esto permitirá fiscalizar fácilmente el uso de los fondos.</p>
<b>Oc-dangbrin</b> (en inglés)	<p>Es una estrategia de negocio relativamente nueva que consiste en compartir local con otra marca para rentabilizar gastos fijos y aumentar ingresos.</p>
<b>Catronto</b>	<p>Mediante este documento de franquicia el franquiciador cede al franquiciado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El derecho a utilizar su idea de negocio.</li> <li>✓ Recoge los derechos y obligaciones de ambas partes. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ la duración del mismo.</li> <li>○ las condiciones de resolución, de renovación, contraprestaciones económicas, pactos de exclusividad.</li> </ul> </li> <li>✓ la formación.</li> </ul>
<b>Crenor</b> (en inglés)	<p>Tipo de franquicia que desarrolla su actividad en un espacio reducido diferenciado dentro de una superficie mayor, por ejemplo, en un centro comercial.</p>
<b>Talentomecisebi</b>	<p>Local en el que se desarrolla la actividad comercial. El franquiciador suele establecer una serie de condiciones en cuanto a la decoración, las dimensiones mínimas y situación, por ejemplo, a pie de calle o de fácil acceso.</p>
<b>Dadexvisiclu</b>	<p>En esta zona el franquiciado no se permite abrir ningún otro local de la misma marca, asegurándose así un radio de acción determinado. El criterio que se tiene en cuenta es el número de habitantes por metro cuadrado.</p>
<b>Gamien aporroctiva</b>	<p>Es el manual de identidad de la franquicia a través del cual el franquiciador traslada a los franquiciados las características que conforman la imagen de la enseña: marca, logotipos, etcétera.</p>
<b>Wonk-woh</b> (en inglés)	<p>El saber hacer es el conjunto de conocimientos prácticos adquiridos por un franquiciador, basados en su experiencia y verificados por él. Este saber hacer deberá ser secreto, sustancial e identificable.</p>
<b>Yoyaltr</b> (en inglés)	<p>Cantidad periódica proporcional a las ventas realizadas por el franquiciado que este tiene que abonar al franquiciador como consecuencia del apoyo y control que recibe de él.</p>
<b>Tetick diemo</b>	<p>Cantidad de compra media que según el sector se establece para asegurar la rentabilidad del establecimiento franquiciado.</p>
<b>Danidu topoli</b>	<p>Unidades propiedad del franquiciador que se utilizan para verificar el modelo de negocio que después se transmitirá a los franquiciados.</p>



## ORACIONES CONDICIONALES

### Condicionales reales

(La realización de la condición es posible)

Si + presente de indicativo

Presente de indicativo

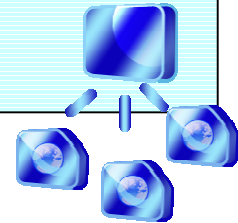
Futuro

Imperativo

*Si **tengo** beneficios, **creo** una franquicia.*

*Si **es** fácil de gestionar, **haré** yo mismo el papeleo.*

*Si **quieres** ser mi socio, **págame** el 50% ahora.*



### Condicionales posibles

(La realización de la acción que expresan es dudosa o poco viable)

si + pretérito imperfecto subjuntivo, condicional simple

*Si **fuera** seguro, **habría** muchas más franquicias.*



### Condicionales imposibles

(La realización de la acción que expresan no es posible, en absoluto)

Si + pret. pluscuamperfecto de subjuntivo

condicional simple,

condicional compuesto

*Si **me hubieras explicado** bien las condiciones, **ahora te ayudaría**; pero me quisiste engañar.*

*Si **me hubieras explicado** bien las condiciones, **habría sido** tu sociol.*

**ACTIVIDAD 6** Completa las frases relacionadas con el ámbito de las franquicias con el tiempo verbal señalado entre paréntesis:

- a) Si \_\_\_\_\_ (SABER, Pret. Plusc. Subj.) que teníamos que pagar un canon de entrada, no \_\_\_\_\_ (FIRMAR, Cond. Comp.) el contrato de adhesión a la franquicia.
- b) No \_\_\_\_\_ (gastarse, Cond. Comp.) tanto dinero si \_\_\_\_\_ (TENER, Pret. Plusc. Subj.) en cuenta que debía pagar el canon de publicidad.
- c) Si \_\_\_\_\_ (CREER, Presente) que con un corner no es suficiente, \_\_\_\_\_ (decir, Imperativo, a mí).
- d) \_\_\_\_\_ (DEBER, Condicional) pensar en dos marcas compatibles si \_\_\_\_\_ (QUERER, Presente) establecer un el co-branding.
- e) Si \_\_\_\_\_ (PAGAR, Pret. Imp. Subj.) trimestralmente el royalty, no \_\_\_\_\_ (TENER, Condicional) problemas con tu franquiciador.
- f) Si no \_\_\_\_\_ (ALCANZAR, Presente) el ticket medio, \_\_\_\_\_ (HACER, Imperativo) una campaña publicitaria que impacte.
- g) El franquiciador \_\_\_\_\_ (HACER, Condicional) correr la voz y ninguna otra empresa te \_\_\_\_\_ (querer, Condicional) como franquiciado si \_\_\_\_\_ (ROMPER, Pret. Imp. Subj.) el contrato.
- h) Si \_\_\_\_\_ (ELEGIR, Presente) el establecimiento en una buena zona, \_\_\_\_\_ (TENER, Presente) un mínimo de venta anual asegurado.
- i) \_\_\_\_\_ (RESPETAR, Cond. Comp.) la imagen corporativa desde el primer minuto si \_\_\_\_\_ (LOGRAR, Pret. Plusc. Subj) poner la franquicia.



- j) Si lo \_\_\_\_\_ (LLEGAR, Presente) a saber, \_\_\_\_\_ (PEDIR, Presente) la exclusividad del producto.
- k) Si \_\_\_\_\_ (ABRIR, Presente) una franquicia, \_\_\_\_\_ (TENER, Futuro) que ir una temporada a la unidad piloto para conocer el how-know de la empresa.

## SESIÓN 2 (19/4/12 y 21/4/12)

Documentación para la apertura



**ACTIVIDAD 1** Vas a escuchar un fragmento del programa *Emprendamos juntos*<sup>80</sup> en el que se habla de un informe de franquicias. Escuche atentamente y complete las preguntas.

¿Por qué han invitado a Eduardo Tormo?

¿Ha habido cambios en el mundo de la franquicia durante los últimos meses?

¿El sector crece o decrece? ¿Y de cara al próximo año?

¿Qué diferencias hay entre abrir una franquicia ahora y abrir una franquicia hace algunos años?

¿Qué consejos generales se dan?

¿Quiénes son los franquiciados?



**ACTIVIDAD 2** En la *Unidad 1 Sesión 1* vimos un vídeo del *Centro de Asesoramiento al emprendedor* en el que se explicaba cómo constituir una empresa (entre los minutos 1.23 al 1.53 h). ¿Te has fijado cómo unimos las diferentes cosas que estamos narrando?

**Te indicaremos** la documentación que necesitas y dónde puedes conseguirla. Entonces **tu pregunta** será si alguien puede ayudarte económicamente. También en eso te orientamos. En el centro **te informaremos** sobre ayudas públicas, subvenciones o líneas de financiación. **Te explicaremos** tus obligaciones fiscales, deducciones o bonificaciones. Y también qué régimen de la Seguridad Social se te aplicará. Y si necesitas orientación para hacer tu plan de empresa, también te la damos.

### ESTILO INDIRECTO

---

<sup>80</sup> RTVE. “Consejos para emprendedores” en el programa *Emprendamos juntos* [audio en línea]. Madrid: 21/3/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/audios/emprendamos-juntos/>> [Consulta: 12 enero 2012].

El responsable de la empresa nos ha pedido que vengas hoy a las tres y media. Ha dicho que es necesario que traigas el *briefing*, porque quiere tratar algunos puntos.

Saludos,

Thomas

Utilizamos el estilo indirecto para repetir información que ha dicho otra persona.

Podemos utilizar esta tabla para conocer las correspondencias verbales entre el estilo directo y el estilo indirecto:

Estilo directo	Estilo indirecto
Presente	Presente
	Pretérito Imperfecto
Pretérito Perfecto Compuesto	Pretérito Perfecto Compuesto
	Pret. Pluscuamperfecto
Pretérito Imperfecto	Pretérito Imperfecto
Indefinido (Pret. Perf. Simple)	Indefinido (Pret. Perf. Simple)
	Pret. Pluscuamperfecto
Pret. Pluscuamperfecto	Pret. Pluscuamperfecto
Futuro	Futuro
	Condicional
Futuro compuesto	Futuro compuesto
	Condicional compuesto
Condicional	Condicional
	Condicional Compuesto
Condicional compuesto	Condicional compuesto
Imperativo	Presente Subjuntivo
	Pret. Imperfecto Subj

### ACTIVIDAD 3 Escribe estas frases en estilo indirecto

Voy al ayuntamiento a pedir información.

Esta mañana he ido a recoger unos papeles.

Ayer cuando hablaba con el franquiciador, escribía toda la información que me daba.

Hace tres días me dieron todos los documentos que necesité.

Cuando tú trajiste la solicitud, yo ya la había pedido.

Mañana hablaré con el franquiciador.

Mañana habré hablado con el franquiciador.

¡Escribe el correo!

### ACTIVIDAD 4 Te presentamos un texto en estilo indirecto, completa los huecos con el tiempo verbal adecuado.

Esta mañana he ido al Ayuntamiento de Valencia para solicitar información para abrir mi franquicia. Un funcionario del ayuntamiento \_\_\_\_\_ (DECIR) que disponemos de un servicio de asesoramiento. Después \_\_\_\_\_ (AÑADIR) que me pueden dar información sobre todo lo relacionado con la creación de empresas. También

\_\_\_\_\_ (INFORMARSE) de as diferentes formas jurídicas. Por último \_\_\_\_\_ (COMENTAR) que ofrecen autorización del Plan de empresa y además asesoramos sobre temática empresarial en general».



### ACTIVIDAD 5 A veces también va a ser importante saber qué palabras dijo exactamente la otra persona. Cambia este texto a estilo directo.

En la página web nos recomendaban que *hiciéramos* un análisis previo con objetividad y realismo. Después decían que *debemos* tener en cuenta las necesidades administrativas (ubicación, precio de los locales, recursos humanos, contratos de trabajo, Seguridad social...). También describían las diferentes formas jurídicas y las necesidades de financiación. Finalmente, explicaban que *tenemos* que acercarnos al ayuntamiento a informarnos sobre los permisos, impuestos y licencias municipales.



*hiciéramos* →  
*debemos* →  
*tenemos* →

Reescribe el texto:

**SESIÓN 3** (26/4/12)

Local comercial y seguro

**ACTIVIDAD 1** Si vas a una compañía de seguros para que le informen de los tipos de seguro que existen y encuentra un díptico con estas imágenes, a qué tipo de seguro corresponde cada una de las imágenes.



SEGURO DE  
A \_\_\_ T \_\_\_ CIA  
S A \_\_\_ R I A



SEGURO  
DE \_\_\_ T O \_\_\_ O \_\_\_



SEGURO DE  
\_\_\_ D \_\_\_



SEGURO DE  
RES \_\_\_ BILIDAD  
C I \_\_\_



SEGURO DE  
\_\_\_ J \_\_\_



SEGURO  
\_\_\_ TIRRIE \_\_\_  
DEL H O \_\_\_

**¿Qué seguro utilizarías en cada uno de los siguientes casos?**

- Has ido a Madrid para mantener una reunión con el franquiciador, y tu maleta ha llegado rota al aeropuerto.
- Después de la reunión, en tu tiempo libre, has ido a esquiar y has tenido un accidente esquiando.
- Tienes problemas con la instalación del agua y se inunda el piso de tu vecino.
- Quieres hacerte una revisión médica, porque te duele con frecuencia la cabeza.
- Tienes una avería en el coche yendo a trabajar.
- Han entrado en tu casa, y te han robado el ordenador.
- Tu perro ha mordido a un niño en la calle.
- Te roban el bolso en una ciudad en donde estás de vacaciones.

**ACTIVIDAD 2** En los seguros suelen aparecer términos como los siguientes, ¿a qué se refiere cada uno de ellos?

Indemnización	
Cobertura	
Defensa jurídica	
Atención domiciliaria	
Fallecimiento	
Seguro a terceros	
Inquilino	
A todo riesgo	

**ACTIVIDAD 3** Completa las frases utilizando el término más adecuado, del ejercicio anterior.

- a) \_\_\_\_\_, es cuando el médico va a casa del enfermo a visitar.
- b) En caso de \_\_\_\_\_ o invalidez absoluta, es decir, si alguien muere o no puede trabajar nunca más por razones de enfermedad.
- c) \_\_\_\_\_, o lo que es lo mismo, con un seguro de coche de este tipo, en caso de accidente, el seguro no cubre los daños del vehículo del asegurado; cubre los daños sufridos por el otro coche implicado en el accidente.
- d) La \_\_\_\_\_, o sea, el conjunto de daños o accidentes que cubre una compañía de seguros.
- e) Hay compañías de seguros que ofrecen un servicio de \_\_\_\_\_. Eso es lo mismo que decir que la compañía proporciona, si es necesario, la ayuda de un abogado.
- f) No importa si el asegurado es propietario de la casa o si es \_\_\_\_\_ es decir, si la casa es de su propiedad o es alquilada.
- g) En caso de daños causados a terceras personas, este seguro garantiza su \_\_\_\_\_ en otras palabras, el seguro compensa económicamente a esas personas.
- h) Con un seguro de coche \_\_\_\_\_ la compañía se hace cargo de todo. Por ejemplo, en un accidente entre dos coches, la compañía paga la reparación del coche del asegurado y del otro coche, los gastos médicos necesarios, los abogados... todo.

**ACTIVIDAD 4** Lee el seguro que un *Centro de Estudios* ha contratado ¿Conoces todos los conceptos que aparecen?

DESCRIPCIÓN DEL RIESGO (continuación)			
<b>Medidas de protección contra incendios:</b> Extintores			
<b>Medidas de protección contra robo:</b> El local asegurado, cubre la totalidad de Huecos de acceso			
<b>Puertas:</b> Puerta metálica (no aluminio) con cerraduras o anclajes interiores			
<b>Otros Huecos:</b> Rejas metálicas, que cubran la totalidad del hueco ancladas a la pared y con una separación máxima de 15cm. entre barrotes			
<b>Otras Protecciones:</b>			
SUMAS ASEGURADAS			
CONTINENTE VALOR TOTAL:			50.000,00 €
CONTENIDO			13.000,00 €
Mobiliario	10.000,00 €		
Maquinaria y Equipos Electrónicos	2.000,00 €		
Existencias	1.000,00 €		
COBERTURAS Y GARANTÍAS SOLICITADAS			
COBERTURA	CONTINENTE	CONTENIDO	LÍMITES Y FRANQUICIAS
<b>COBERTURA BÁSICA</b>			
INCENDIO, EXPLOSIÓN Y CAÍDA DEL RAYO	50.000,00 €	13.000,00 €	
EXTENSIÓN DE GARANTÍAS	50.000,00 €	13.000,00 €	
Lluvia, viento, pedrisco y nieve			Incluido
Inundación			Incluido
Gastos de desembarre y extracción de lodos			5% Suma asegurada
Actos vandálicos y malintencionados			Incluido
Acciones tumultuarias y huelgas			Incluido
Humo			Incluido
Impacto de animales, vehículos terrestres, marítimos y aéreos y ondas sónicas			Incluido
Derrame o escape de las instalaciones automáticas de extinción de incendios			Incluido
GASTOS	50.000,00 €	13.000,00 €	
Medidas para acortar o extinguir incendios			Incluido
Demolición y desescombro			Incluido
Gastos de Salvamento			Incluido
Reconstrucción de archivos y documentos no informáticos	---	3.250,00 €	
Obtención de Permisos y Licencias			Incluido
Gastos de peritación de siniestros extraordinarios amparados por el CCS			Incluidos
<b>INHABILIDAD DEL INMUEBLE Y TRASLADO DE CONTENIDO</b>			
Inhabilidad del inmueble	10.000,00 €	---	1 año
Traslado de contenido	---	2.600,00 €	1 año
DAÑOS POR AGUA	50.000,00 €	13.000,00 €	
Escape, reventón, rotura y/o desbordamiento			Incluido
Omisión del cierre las llaves o grifos			Incluido
Gastos de búsqueda y localización de averías			Incluido
Gastos de fontanería			Hasta 900,00 €
ROTURAS	50.000,00 €	13.000,00 €	
DAÑOS ESTÉTICOS	3.000,00 €	---	
DAÑOS ELÉCTRICOS	50.000,00 €	13.000,00 €	
SERVICOMERCIO			Incluido
COMPROMISO DE CALIDAD			Incluido
PROTECCIÓN JURÍDICA			Incluido
			Hasta 3.000,00 €
<b>COBERTURAS OPCIONALES</b>			
RESPONSABILIDAD CIVIL			





Reale Enseñanza

## Condiciones generales y particulares

Nº POLIZA/SPTO. 8211100004440 / 0

### COBERTURAS Y GARANTÍAS SOLICITADAS (continuación)

COBERTURAS OPCIONALES	CONTINENTE	CONTENIDO	LÍMITES Y FRANQUICIAS
<b>Límite conjunto de indemnización para todas las coberturas contratadas de Responsabilidad civil por siniestro y año</b>			300.000,00 €
Defensa y gastos	Incluida hasta 6.000,00 €		Hasta 3.000,00 € en caso de conflicto de intereses
Responsabilidad civil explotación			Incluido
Responsabilidad civil como inquilino	---	Incluido	
Responsabilidad civil de la actividad asegurada			Sublímite por víctima 160.000,00 €
Responsabilidad civil de daños por agua	Incluido		
Responsabilidad civil patronal			Sublímite por víctima 100.000,00 €
<b>PÉRDIDA DE BENEFICIOS</b>			
Indemnización diaria a primer riesgo			150,00 €. Límite 3 meses. Franquicia 24 horas
<b>ROBO</b>	50.000,00 €	13.000,00 €	
Desperfectos por robo	10.000,00 €	---	Valor total
Hurto de mercancías			300,00 €/siniestro/año
Explotación y atraco a clientes y empleados			2.500,00 €/siniestro/año
Infidelidad de Empleados			1.500,00 €/siniestro/año
Sustitución de cerraduras y llaves			600,00 €/siniestro/año
Desperfectos por robo a máquinas registradoras			600,00 €/siniestro/año
Robo y expoliación de metálico y valores fuera de caja fuerte			500,00 € Primer Riesgo
Expoliación durante el transporte de fondos			1.500,00 € Primer Riesgo
<b>ACCIDENTES DE EMPLEADOS</b>		24.000,00 €	6.000,00 €/empleado. Asistencia Sanitaria 2.000,00 €/empleado

### CLAUSULA PRELIMINAR

El presente Contrato de Seguro se rige por lo dispuesto en la Ley 50/1980, de 8 de Octubre, de Contrato de Seguros, al Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de Octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, y su normativa de desarrollo, así como a cualquier modificación y adaptación que dicha normativa pueda sufrir.

### OBJETO DEL SEGURO

Por el presente contrato, se garantiza el pago de una indemnización como consecuencia de los daños que puedan sufrir los bienes asegurados en la presente póliza, o terceros, siempre que sobre los mismos se hubiera pactado un capital para su cobertura.

### DEFINICIONES UTILES DE LA POLIZA

**TOMADOR:** Persona física o jurídica que junto con REALE suscribe este contrato, y asume las obligaciones que de él se deriven, a excepción de aquellas que corresponden al Asegurado.

**ASEGURADO:** Persona física o jurídica, sobre la que se establece el seguro y que figura designada nominativamente en la presente póliza.

**ASEGURADOR:** Persona jurídica que asume los riesgos contractualmente pactados.

**BENEFICIARIO:** Persona física o jurídica, a quien corresponde percibir las indemnizaciones previstas en el contrato.

**TERCERO:** Cualquier persona, física o jurídica distinta de:

- El Tomador del Seguro, el Asegurado y el causante del siniestro.
- Los cónyuges no separados legalmente, parejas de hecho, ascendientes y descendientes del Tomador del Seguro y del Asegurado.
- Los socios, directivos, asalariados y personas que, de hecho o de derecho, dependen del Asegurado, mientras actúen en el ámbito de dicha dependencia.

**COMERCIO,** es el local cuya principal finalidad es la venta directa de productos o servicios al público en general teniendo la consideración de minoristas o venta al detalle. A todos los efectos, se asimilan a esta condición los colegios y locales dedicados a la enseñanza.

**OFICINA,** es el local cuya principal finalidad es la realización de labores administrativas o prestación de servicios de carácter profesional (por ejemplo arquitectos, abogados, ingenieros, gestorías administrativas), no realizándose ninguna actividad de venta, fabricación y/o transformación de productos.

**Están excluidos de contratación los locales destinados a: almacenamiento de existencias, reparación de bienes y actividades industriales, salvo pacto expreso en contrario.**

**POLIZA:** Es el documento que contiene las Condiciones del contrato del seguro: Generales, Particulares, Especiales y Suplementos que recojan las modificaciones acordadas durante la vigencia del seguro.

**PRIMA:** Es el precio del seguro que incluye, además, los impuestos y recargos legales y las tasas del consorcio de Compensación de Seguros.

**SUMA ASEGURADA** es la cantidad establecida en Condiciones Particulares para cada una de las garantías y que representa el límite máximo de la indemnización a pagar por REALE en caso de siniestro.

**SEGURO A PRIMER RIESGO** es aquella modalidad por la que se garantiza una cantidad determinada, hasta la cual queda cubierto el riesgo, con independencia del valor total, sin que, por tanto, haya aplicación de regla proporcional. Dicha cantidad es por siniestro y anualidad del seguro; en caso de consumirse, deberá reponerse para volver a tener cobertura.

**VALOR PARCIAL** es aquella modalidad por la que se garantiza una parte porcentual del valor del interés asegurado. En cada siniestro, los daños se indemnizarán por su valor, pero con un límite máximo igual a la parte alícuota asegurada. Si el Valor Total asegurado es inferior al Valor del interés, será de aplicación la Regla proporcional.

**VALOR TOTAL** es aquella modalidad por la que se garantiza la totalidad del valor del interés asegurado. Si el Valor Total asegurado es inferior al Valor del interés, será de aplicación la Regla proporcional.

**ACTIVIDAD 5** Elige entre estos dos tipos de seguros el que más te conviene y explica por qué.

COBERTURAS Y GARANTÍAS SOLICITADAS	COMPAÑÍA A		COMPAÑÍA B	
	CONTINENTE	CONTENIDO	CONTINENTE	CONTENIDO
<b>INCENDIO, EXPLOSIÓN Y CAÍDA DEL RAYO</b>	50.000,00 €	13.000,00 €	50.000,00 €	13.000,00 €
<b>EXTENSIÓN DE GARANTÍAS</b> Lluvia, viento, pedrisco y nieve Inundación Gastos de desembarre y extracción de lodos 5% Suma asegurada Actos vandalismo y malintencionados Acciones tumultuarias y huelgas Humo Impacto de animales, vehículos terrestres, marítimos y aéreos y ondas sónicas Derrame o escape de las instalaciones automáticas de extinción de incendios	45.000,00 €	13.000,00 €	35.000,00 €	3.000,00 €
<b>GASTOS</b> Medidas para acortar o extinguir incendios Demolición y desescombro Gastos de Salvamento Reconstrucción de archivos y documentos no informáticos Obtención de Permisos y Licencias Incluido Gastos de peritación de siniestros extraordinarios amparados por el CCS Incluidos	50.000,00 €	3.250,00 €	40.000,00 €	13.000,00 €
<b>INHABITABILIDAD DEL INMUEBLE Y TRASLADO DE CONTENIDO</b>				
Inhabitabilidad del inmueble Traslado de contenido	10.000,00 € 1 año	2.600,00 € 1 año	1.000,00 € 1 año	2.000,00 € 1 año
<b>DAÑOS POR AGUA</b> Escape, reventón, rotura y/o desbordamiento Omisión del cierre las llaves o grifos Gastos de búsqueda y localización de averías Gastos de fontanería	15.000,00 €	13.000,00 €	25.000,00 €	13.000,00 €
<b>ROTURAS</b>	25.000,00 €	13.000,00 €	25.000,00 €	13.000,00 €
<b>DAÑOS ESTÉTICOS</b>	3.000,00 €		30.000,00 €	
<b>DAÑOS ELÉCTRICOS</b>	50.000,00 €	13.000,00 €	50.000,00 €	130,00 €
<b>PROTECCIÓN JURÍDICA</b>	20.000,00 €		20.000,00 €	
	Precio:	1341,32 €/anuales	Precio:	3225,54 €/anuales

**ACTIVIDAD 6** En el texto que viene a continuación podrás encontrar el vocabulario del ejercicio anterior.

**El precio de la vivienda, cerca de tocar suelo con una caída acumulada del 25%**<sup>81</sup>

Los analistas consideran exagerado que todavía la vivienda siga **sobrevalorada** un 30%

14/04/2011- Cristina Casillas

La **subida** de los **tipos de interés** y del **euríbor**, **por un lado**, y el fin de la **deducción** por vivienda para rentas superiores a los 24.107 euros, **por otro**, presionarán el precio de la vivienda aún más a la baja. **Pero, tras** cuatro años de ajuste inmobiliario, ¿estamos próximos al final de la caída?

El lunes, el Fondo Monetario Internacional **sostenía** en un informe que el precio de la vivienda en España había **descendido** entre un 10% y un 20% desde inicio de la crisis y que, por lo tanto, **contaba con margen** para caídas adicionales en los precios.

Cuando comenzó la crisis, en 2008, tanto expertos como analistas coincidían al afirmar que la vivienda estaba sobrevalorada entre un 25% y un 30%. Tras cuatro años de crisis, parece que estamos a punto de conseguir el ajuste, tan necesario para apuntalar la **recuperación económica**, que podría tener como fecha final 2011.

**En opinión de** Gregorio Izquierdo, director del Servicio de Estudios del Instituto de Estudios Económicos (IEE) “el precio de los pisos ya lleva gran parte del **ajuste** realizado y queda algo de recorrido en 2011, pero estamos cerca **del suelo del precio** de la vivienda” Pero aún así, se muestra muy cauteloso porque considera que muchos mercados inmobiliarios ya llevan gran parte del trabajo realizado, **mientras que** en otros todavía no han comenzado.

**Sin embargo**, para el semanario *The Economist*, la vivienda sigue **sobrevalorada** en un 43,7%, aunque menor del 55% del que hablaba el año pasado, lo que pone de manifiesto que, a pesar del ajuste, la **burbuja inmobiliaria** todavía no se ha desinflado.

**ACTIVIDAD 7** ¿Conoces las siguientes expresiones? Coméntalas con tus compañeros.

Vocabulario		Nexos
La burbuja inmobiliaria	Descender / Ascender	por un lado... por otro
La subida	Contar con margen	Pero, tras... (+ tiempo)
Tipos de interés	Sobrevalorar	En opinión de...
Euríbor	Recuperación económica	Mientras que
Deducción	El ajuste	Sin embargo
Sostener	El suelo del precio	

<sup>81</sup> Texto adaptado de CASILLAS, Cristina. “El precio de la vivienda, cerca de tocar suelo con una caída acumulada del 25%” [en línea]. Madrid: 2011. <[http://www.finanzas.com/noticias/vivienda/2011-04-14/465593\\_precio-vivienda-esta-cerca-tocar.html](http://www.finanzas.com/noticias/vivienda/2011-04-14/465593_precio-vivienda-esta-cerca-tocar.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 8** ¿Cuáles pensáis que son los motivos por los que se suele cerrar una franquicia? En parejas, escribid una lista con siete motivos.



**ACTIVIDAD 9** Completa la línea con el tiempo verbal adecuado, y los puntos suspensivos con el sustantivo que mejor de adecua.

**PC City confirma su salida de España:  
cerrará sus 34 tiendas y despedirá a 1.224 trabajadores<sup>82</sup>**

Viernes, 14 de abril de 2011

La cadena de distribución informática PC City \_\_\_\_\_ (ANUNCIAR) a su comité de empresa el cierre de las 34 tiendas que \_\_\_\_\_ (TENER) en España y la presentación de un ERE, es decir un Exped... que \_\_\_\_\_ (afectar) a los 1.224 trabajadores de la plan..., debido a la caída del consumo.

La compañía británica Dixon Retails, uno de los líderes europeos del sector de distribución de productos electrónicos e informáticos, \_\_\_\_\_ (PUBLICAR) el pasado 30 de marzo que \_\_\_\_\_ (INICIAR) un proceso de análisis para estudiar la posible salida de España.

En nota de prensa de hoy, la cadena \_\_\_\_\_ (INFORMAR) de que Dixons Retails ha comunicado "que tras estudiar todas las opciones posibles para PC City España ha decidido iniciar formalmente el proceso de salida del mercado español".

Justifica el cie... debido a "la progresiva caída del consumo, a las pér... acumuladas por la cadena y a los planes del Grupo para centrar su actividad en tiendas combinadas de informática y electrónica".

La decisión supone el cierre de las 34 tiendas y la se... central en España, así como su web de comercio electrónico.

La empresa anunció también que está explorando todas las posibilidades que permitan salvar el mayor número posible de em... en España.

También \_\_\_\_\_ (SEÑALAR) que el cierre no afectará a las garantías y obligaciones que la empresa tiene contraídas con sus clientes y que asegura el cumplimiento de todas las prestaciones de sus programas de servicios postventa.

La cadena de distribución PC City llegó a España en 2000 cuando Dixon Retail compró PC market y en 2009 \_\_\_\_\_ (TENER) un proceso de reestructuración con un ERE que afectó a 215 empleados y 10 tiendas.

A raíz de esta reestructuración inició la remodelación de sus centros y comunicó una nueva estrategia centrada en la atención del cliente.

<sup>82</sup> Texto adaptado de EFE. "PC City confirma su salida de España: cerrará sus 34 tiendas y despedirá a 1.224 trabajadores" [en línea]. Madrid: 2011. <<http://www.expansion.com/2011/04/14/empresas/1302770832.html?a=f3f5b54613eb2433d6c173c7a37b1759&t=1340547804>> [Consulta: 25 febrero 2012].

## FORMACIÓN DE LOS GRADOS DEL ADJETIVO

<b>Positivo</b>	Se hace con...	...el adjetivo solo
<b>Comparativo</b>	De superioridad	<i>Más...que</i>
	De igualdad	<i>Tan...como</i>
	De inferioridad	<i>Menos... que</i>
<b>Superlativo</b>	Absoluto	<i>Muy...</i> <i>-ísimo</i>
	Relativo	<i>El más... de todos</i>

**ACTIVIDAD 10** En el *ejercicio 5* había una comparativa de dos empresas aseguradoras. Escribe frases en las que relaciones las cifras de cada una de las empresas. Usa los grados del adjetivo.



**ACTIVIDAD 11** Por parejas, elegid cuál sería el mejor para vuestra empresa.

#### SESIÓN 4 (3/5/12)

**ACTIVIDAD 1** Cuando escribimos una carta formal suelen utilizar muchas abreviaturas. ¿Podrías decir a qué se refiere cada una de ellas?

Apdo.	Fdo.
a/c	Fra.
Acept.	f. f.
Admón.	GP
Ap.	L/.
Art.	Ldo.
Bco.	m/v
Cgo.	m/c
Cert.	m/f
c/c, cta/cte	Mín.
Dto.	n/ref.
d/v	P.A.
Doc.	P.O.
Dupl.	P.D.
Efvo.	p.p.
Epag.	P.V.P.
E/cob.	Ref.
E/neg.	s/ref.
E.P.M.	s/n.
E/.	S/escrito
Ext.	Vto.

**ACTIVIDAD 2** Leed la carta y cambiad todas las expresiones por la abreviatura correspondiente.

Thomas Kinnaird  
Apartado de correos número 964  
12200 Onda (Castelló)

Fabian Böckler  
Universitat de València  
Relaciones Internacionales – Cursos de español  
Avenida Blasco Ibáñez, número 32  
46017 Valencia

Nuestra referencia: Thomas Kinnaird / año 2012, envío 0453

Su referencia: Fabian Böckler/ año 2012, envío 0512

Estimados señores:

Me pongo en contacto con ustedes para enviarles la factura que hemos emitido, relacionada con los cursos de formación de estudiantes americanos en la Universitat de València.

Una vez comprobada la aceptación de la facturay tal y como está estipulado en el contrato, tienen que hacer efectivo el ingreso a 30 días de la fecha de la factura y pueden realizarlo de la manera que estimen oportuno, con un reintegro a nuestra cuenta corriente del banco Valencia, con un giro postal; si quieren gozar de un descuento del 2 por ciento.

Les saluda muy atentamente,

Firmado por autorización



Thomas Kinnaird  
Director

Valencia, 3 de mayo de 2011

**ACTIVIDAD 2 bis** Aquí tiene un modelo de informe:

Matteo Crescini  
**Licencias de actividad *Preludio blu*, S.L.**  
Avda. Blasco Ibáñez, núm. 32  
46009 Valencia

Matteo Crescini con número de colegiado 381526,

**INFORMA QUE:**

La empresa *Jorsomar Cultural, S.C.* con CIF J1296987, con nombre comercial *100 montaditos*, y domicilio fiscal en la calle de la Constitución, núm. 234 de Valencia; sigue todos los requisitos para establecer la empresa según los requisitos necesarios para obtener un **certificado acústico favorable**.

Y para que así conste a los efectos oportunos,



Valencia, 28 de octubre de 2011



**ACTIVIDAD 3** Lee el texto con atención y subraya las ideas principales de cada uno de los párrafos, ¿estás de acuerdo con lo que se dice?

**La competencia desleal**<sup>83</sup>

Puede decirse que la competencia desleal se da en diferentes sectores y ámbitos, pero comparte ciertos comportamientos entre ellos, es así que cuando se produce un conflicto entre las partes se suele decir que cierta actitud es competencia desleal. Pero hay que estar al tanto de la Ley y saber qué es y qué no es competencia desleal, evitando confusiones y no dejarse llevar por comportamientos, ya que no toda infracción en la relación contractual significa competencia desleal.

Cabe preguntarse y responder **¿qué es la competencia desleal?**

En España actualmente prima la libertad de comercio, siendo de esta manera, a cada empresario le asiste el derecho a utilizar sus máximos esfuerzos para alcanzar así la mayor cuota de mercado y lograr sus objetivos. La ley procura que la competencia sea correcta y que prime el respeto por la honestidad mínima exigible para todo tipo de relación comercial.

La Ley de Competencia establece ciertos requisitos mínimos para que se pueda calificar competencia desleal un determinado acto. Es por ello que para que un acto se lo pueda calificar de competencia desleal la Ley exige que este sea un acto de mercado idóneo para promover o asegurar el difundir las prestaciones propias o las de un tercero, es así que, la finalidad del acto debe ser un acto mercantil, dirigido a la venta de productos o servicios propios. Aunque es competencia desleal promoverlos productos o servicios de un tercero, si el objeto principal de tal acto es el de menoscabar a dicho tercero en cuestión, siendo un competidor. Asimismo la Ley también exige que estos actos provoquen o pudieran provocar ciertos efectos en el mercado español.

Para especificar más a fondo qué es un acto de competencia desleal, la Ley cuenta con una cláusula de forma genérica, complementada con una lista en la que se detallan conductas desleales, reconocidas y otras actuales de acuerdo con el avance y modernización del mercado, puede catalogarse como clásicas: actos de denigración respecto a las actuales: la venta con primas o regalos, violación de normas o venta a pérdidas.

La Ley establece como desleal todo aquel comportamiento que sea objetivamente contrario a las exigencias de la buena fe comercial y por ambigüedad al tener que establecer si un acto es desleal, se deberá atender la definición que fija la Ley, y a la jurisprudencia.

**Esta es una lista, siguiendo lo que se establece por la Ley como competencia desleal:**

---

<sup>83</sup> RATTO, Daniel. "La competencia desleal" [en línea]. Madrid: 2010. <<http://gestionpyme.com/competencia-desleal/>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**-Actos de denigración:** Ciertos actos respecto a los productos o servicios de un competidor con la finalidad de perjudicarlo en el mercado.

**-Actos de comparación:** Queda prohibida la comparación de forma pública de productos o servicios con los de un competidor si la información que se facilita no es la verdadera o no se pudiera comprobar y sea con el objetivo de denigrar.

**-Actos de imitación:** Están prohibidos los actos de imitación que mientras contravengan pactos de exclusiva y/o puedan generar confusión para los consumidores.

**-Actos de explotación de reputación ajena:** Será calificado como dicho tipo de actos, el uso indebido de marcas, patentes y demás derechos de propiedad industrial sin estar autorizados.

**-Violación de secretos:** La Ley establece como desleales los actos de espionaje industrial y la revelación de secretos industriales o comerciales.

**-Inducción a la infracción contractual:** Será considerada desleal inducir a trabajadores o colaboradores a infringir los deberes contractuales básicos que se han contraído con terceros que sean competidores.

**-Actos de engaño al consumidor:** Queda prohibido difundir indicaciones incorrectas o falsas, o omitir las verdaderas, sobre los productos o servicios ofrecidos, pudiendo inducir al error a los consumidores o personas a las que se dirigen, así como sobre las ventajas ofrecidas.

**-Actos de publicidad en especie (regalos, primas):** Es considerado desleal entregar objetos a fines publicitarios que pongan al consumidor en el compromiso de adquirir dicha prestación o principal que encubren, solo por aceptar el obsequio.

**-Venta a pérdida:** La venta que se realiza bajo coste, conocida como '*dumping*', y se considera desleal cuando el objetivo sea eliminar a un determinado competidor del mercado, desacreditar la imagen de cierto producto o servicio competidor, e incluso inducir al error al consumidor sobre el nivel de precio de otros productos o servicios similares.

### Contesta las preguntas relacionadas con el texto:

- a) ¿Qué es exactamente competencia desleal?
- b) ¿Son verdaderas todas estas afirmaciones?
  - a. Ayudar a otra empresa para desbancar a un competidor.
  - b. No puedes hacer una venta con primas.
  - c. La Ley de competencia desleal es igual para todos.
- c) ¿Qué hace la ley por nosotros en caso de que seamos víctimas de la competencia desleal?

**ACTIVIDAD 4** Relaciona estos actos de competencia desleal con la definición más adecuada:

<p>Nueva Burger MAX, por solo un 1 €. ¡¡Y pregúntate por qué las otras cadenas te cobran más!!</p>
<p>Corte de pelo por 8 euros. (La peluquería de la vuelta de la esquina lo hace a 11 euros)</p>
<p>Empresario: Si le das publicidad de mi restaurante a los clientes del bar en el que tú trabajas de camarero te doy un 5% de como comisiones.</p>
<p>(En todas las gasolineras de 3 cadenas diferentes) Diesel a 1,28 €/litro.</p>
<p>Vuelos baratos, desde 6 euros.  (Pero no dicen que es solo el viaje de ida, no está incluido ni el carburante, ni equipaje, ni tasas del aeropuerto, ni impuesto...).</p>
<p>Nuevas zapatillas Nicke, por 49,90 €.</p>
<p>Empresario: Te doy 1000 € a cambio de la impresionante receta secreta para hacer paella.</p>
<p>¿Pero tú te crees que vas a comer en el restaurante Boniato? ¡Ven al nuestro, nosotros sí que servimos calidad!</p>
<p>Le regalamos este sillón masajeador, pero tiene que firmar que lo ha recibido (y lo que está firmando realmente es un contrato para alquilar durante 15 años un apartamento en la playa).</p>

**ACTIVIDAD 5** Corrige los errores que aparecen en alguno de los textos escritos en las pruebas:

**La CAC va a despedir a 100 trabajadores para tener suficiente dinero como para traer agua de Cuba para el Oceanogràfic**

Durante el mes de abril, la *Ciutat de les Arts i les Ciències* (CAC) va a despedir a un total de 100 profesionales. Se ha propuesto cortar la posición de cien funcionarios. El objetivo es recoger la cantidad de dinero necesario para llevar agua desde Cuba hasta las instalaciones valencianas, pero si no hay éxito en el objetivo, la empresa va a sufrir.

La patronal y los sindicatos se han reunido para dar sus explicaciones. De un otro lado aparecen aspectos positivos, pero de otro los negativos aumentan día a día. En el momento trabajan 893 empleados en nuestra empresa; 37 en el nivel de dirección y por eso son demasiados trabajadores, sobre todo en alto nivel.

El proyecto que quieren llevar a cabo es un proyecto loco y muy costoso. El proceso de adaptación de los pescados dulces puede tener mucho tiempo, seguramente más que normal.

Si se plantea seriamente el asunto, podríamos decir que despedir a los empleados costa más que si continúan a trabajar y el objetivo final de las despedidas es cortar costes y no aumentarlo.

Finalmente, podemos añadir que es necesario de promover la ciudad para que venga tanta gente como posible.

Creo que seré la persona más fuerte para dirigir este cambio.

**Otras frases que debes corregir**

Movistar hace un DAFO para saber como competitivo es su mercado.

Son empresas o personas que venden los productos en una grande cantidad al consumidor.

**Normas**

Los padres deben coger los niños con las manos.

Tiene que estar consciente de sus capacidades.

No puedes estar solo en la piscina, si no puedes nadar bueno.

Es prohibido invitar personas que no trabajan en el laboratorio.

No corras al lado de la piscina.

**Dolores**

Para que no le duela la espalda tendrá que utilizar una botella de agua caliente o el bolso de agua caliente.

La mujer tiene frío. Será bien para ella relajarse a casa y comprarse una droga que se llama "respir" en una farmacia.

# CONTENIDOS

## UNIDAD 5 Puesta en marcha de una franquicia



### OBJETIVO

Conocer cómo crear una empresa y toda la documentación y procedimientos necesarios.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Pedir un presupuesto Pedir información Redactar un informe Hacer una oferta comercial Cursar un pedido Pedir confirmación y confirmar una información previa Expresar gustos y deseos Preguntar por gustos y deseos Preguntar por el estado de las cosas	Estilo Indirecto Grados del adjetivo: comparativo y superlativo; Adverbios en <i>-mente</i> Derivados de adjetivos verbales terminados en <i>-ble</i> , <i>-do</i> y <i>-nte</i> . Casos de permisividad: <i>*evitablemente / inevitablemente</i> [con prefijo negativo], <i>agradablemente/ desagradablemente</i> [sin restricción anterior] Nexos y conectores consecutivos: <i>De manera / modo / forma que; Tan... que; tan lejos que...</i> [con adverbio]; <i>tanto/a/os/as... que; tanto que.</i>	Franquicia Seguros y aseguradoras Abreviaturas más frecuentes Estadística	Cuenta propia vs. franquicia Trámites y documentación Carta formal Competencia desleal Principales compañías y siglas más comunes Medios de transporte
Locuciones y sintagmas adverbiales: <i>con lo que, por lo que, por (lo) tanto, (y) así, de este/a modo / manera / forma, en consecuencia, por consiguiente</i> Nexos comparativos: De igualdad o equivalencia ( <i>tan... como, tanto/a/os/as... como, lo mismo que, igual que</i> (invariable)). De superioridad ( <i>más... que</i> (invariable), <i>el que, superior... a</i> , múltiplos: <i>el doble de, tres veces más...</i> ). De inferioridad ( <i>menos... que</i> (invariable), <i>inferior... a, la mitad, tres veces menos...</i> ). De cantidad ( <i>no más que, nada más que</i> ) Nexos y conectores concesivos: <i>aunque, a pesar de, tanto si... como si... por más, por mucho / poco, por muchos/as, por pocos/as, y eso que</i>			

### TAREA FINAL

Crear, en parejas, una franquicia. Elaborar un dossier con el proyecto para abrir su propia franquicia y realizar una presentación oral del trabajo.

## **UNIDAD 6**

### **Impuestos**

#### **SESIÓN 1** (8/5/12)

Los impuestos

#### **SESIÓN 2** (10/5/12)

Los impuestos

#### **TAREA FINAL**

Conocer la situación actual con los impuestos y leer noticias de periódicos relacionados con la economía y los impuestos.



**SESIÓN 1** (8/5/12)

Los impuestos

**ACTIVIDAD 1** ¿Crees que es verdadera esta noticia? En caso de no serlo... ¿qué no sería correcto?

**Las franquicias siguen creciendo en 2012**<sup>84</sup>

20 abril 2012

A pesar de la crisis, los negocios con marcas en régimen de franquicia siguen creciendo: en 2011 facturaron más de 26 mil millones de euros, un 6 y medio por ciento más. Nuevas actividades en sectores tradicionales, como la restauración, siguen impulsando a estos establecimientos.



**ACTIVIDAD 2** En *Las franquicias siguen creciendo en 2012*, podrás encontrar una noticia extraída de un telediario. Completa las preguntas.

¿Cuál es el motivo de que cada vez existan más franquicias?

¿Qué novedad nos ofrece el negocio de la pasta?

¿Qué es lo que anima a crear empleo?

¿A qué se refieren estas cifras?

1000 marcas	
Más de 40 franquicias en 2011	
26.300.000.000 €	
70 tiendas en España	
Doble	
240.000 personas	
Más de 180 establecimientos en el mundo	

<sup>84</sup> Texto creado a partir de RTVE. "Las franquicias siguen creciendo en 2012" [vídeo en línea]. Madrid: 2012. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/telediario/negocios-marcas-regimen-franquicia-siguen-creciendo-2012/1381859/>> [Consulta: 23 abril 2012].

**ACTIVIDAD 3** En este texto sobre impuestos hay 47 errores de acentuación, corrígelos (Necesitamos: 12 á, 5 é, 10 í, 18 ó y 2 ú).

### Pymes, en riesgo por los impuestos<sup>85</sup>

Al descartar que este aumento lleve a la quiebra al sector empresarial, aseguro que el factor que mantiene a los microempresarios al borde del “colapso económico”, son los pagos de altos gravámenes fiscales, como el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU). Por ello, el representante de los empresarios en pequeño urgio al gobierno federal a reducir, al menos, 50 por ciento el pago del IETU, a todas aquellas empresas que facturen hasta ocho millones de pesos al año. La medida liberaría los altos costos que tiene que cubrir el sector, mismos que son trasladados, en la mayoría de los casos, a sus empleados, quienes se ven obligados a aceptar trabajos mal remunerados, afirmó Salcedo García en entrevista con Martín Espinosa, para Reporte 98.5. Afirmino que al contrario de lo que han expresado numerosos analistas, la espiral inflacionaria se dispara por el constante aumento en precios de productos básicos, como es el caso de las gasolineras, y no por el aumento al salario mínimo: “Nos quieren vender la idea de que el aumento al salario no puede superar los cuatro puntos porcentuales, cuando los precios de la canasta básica han aumentado más de 50 por ciento en promedio. Al autorizarse ese aumento, no alcanzara, y solo dañara más la, ya de por sí, vapuleada economía de la clase trabajadora”.

En otro orden de ideas, descarto que el programa de emergencia económica anunciado por el presidente Felipe Calderón, sea la solución para enfrentar la actual crisis económica que se está expandiendo a lo largo de todo el mundo, y que ya toca a nuestro país. Explico que desde su perspectiva, si solo se fortalece a las grandes empresas, se eliminarían miles de fuentes de empleo, con la desaparición de la microempresa. “Estos programas (de emergencia económica) a veces no surten efecto y benefician a unos cuantos. Se deja de lado el apoyo a los pequeños empresarios, quienes sí pagan una extensa lista de gravámenes. Con ello, imposibilitan que sus ganancias se reflejen en aumento al salario de la clase trabajadora”, enfatizo.

Asimismo, Salcedo García alerta sobre el constante incremento de la cartera vencida, sobre todo por el retraso en pagos de tarjeta de crédito, la cual es utilizada por la clase trabajadora como una entrada más, sin considerar si se puede o no pagar los altos réditos, lo que coloca al país en la antesala de un nuevo Fobaproa. “La gente usa las tarjetas de crédito como si fuera un aumento de salario, pero son créditos que no pueden pagar, nosotros hace cinco meses hicimos públicamente el comentario de que estamos muy cerca de un Fobaproa, y los bancos siguen otorgando tarjetas de crédito, porque ya tienen la experiencia de los rescates financieros: “Sabemos que si se endeudan, siempre está el gobierno para rescatarlos”, concluyo.

---

<sup>85</sup> TORMO ASOCIADOS. “Pymes en riesgo por los impuestos” [en línea]. Colombia: [s.a.]. <[http://www.tormo.com.mx/resumen/1185/Pymes\\_en\\_riesgo\\_por\\_los\\_impuestos.html](http://www.tormo.com.mx/resumen/1185/Pymes_en_riesgo_por_los_impuestos.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].



**ACTIVIDAD 4** Lee los siguientes titulares del periódico *El país*, ¿Los has oído comentar? Reescríbelos con vocabulario más fácil.

**Hacienda achaca el alza del déficit a las transferencias a comunidades**<sup>86</sup>

EL PAÍS Madrid – 24/4/12

El desfase pasa al 1,85% del PIB por las transferencias a comunidades. Hacienda sostiene que, en una comparación homogénea, el saldo se reduce al 0,83% del PIB.

**Los evasores ‘arrepentidos’ serán exonerados de penas de cárcel**<sup>87</sup>

JESÚS SÉRVULO GONZÁLEZ Madrid – 31/3/12

Hacienda asegura que la amnistía excluye el blanqueo de dinero procedente de actividades ilícitas.

**El Gobierno carga sobre las autonomías el grueso del recorte**<sup>88</sup>

J. SÉRVULO GONZÁLEZ Madrid – 2/3/12

Las comunidades, con casi todo el gasto social a sus espaldas y sus ingresos desplomándose, tienen que asumir un nuevo recorte de 15.600 millones.

**Moody’s desconfía de que España pueda cumplir el objetivo de déficit**<sup>89</sup>

EL PAÍS Madrid – 31/1/12

La agencia calificadora de la deuda considera que las medidas deberán ser más ambiciosas debido a la caída de la economía.

---

<sup>86</sup> EL PAÍS. “Hacienda achaca el alza del déficit a las transferencias a comunidades” [en línea].Madrid: 2012. <[http://economia.elpais.com/economia/2012/04/24/actualidad/1335279136\\_698249.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/04/24/actualidad/1335279136_698249.html)> [Consulta: 26 abril 2012].

<sup>87</sup> SÉRVULO GONZÁLEZ, JESÚS. “Los evasores ‘arrepentidos’ serán exonerados de penas de cárcel” [en línea].Madrid: 2012. <[http://economia.elpais.com/economia/2012/03/31/actualidad/1333207244\\_458205.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/03/31/actualidad/1333207244_458205.html)> [Consulta: 26 abril 2012].

<sup>88</sup> SÉRVULO GONZÁLEZ, JESÚS. “El Gobierno carga sobre las autonomías el grueso del recorte” [en línea].Madrid: 2012. <[http://economia.elpais.com/economia/2012/03/02/actualidad/1330693151\\_305383.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/03/02/actualidad/1330693151_305383.html)> [Consulta: 26 abril 2012].

<sup>89</sup> EL PAÍS. “Moody’s desconfía de que España pueda cumplir el objetivo de déficit” [en línea]. Madrid: 2012. <[http://elpais.com/diario/2012/01/31/economia/1327964409\\_850215.html](http://elpais.com/diario/2012/01/31/economia/1327964409_850215.html)> [Consulta: 26 abril 2012].

**ACTIVIDAD 5** ¿En qué consisten cada uno de estos tipos de impuestos?

Como elemento integrante del sistema económico, la empresa se encuentra sujeta al sistema impositivo existente y debe hacer frente a las obligaciones fiscales establecidas, en unos casos como sujeto pasivo del impuesto y en otros como intermediario o colaborador del Tesoro Público.

Los impuestos que más afectan a las empresas son:

Impuesto sobre La Renta de las Personas Físicas

Impuesto sobre Sociedades

Impuesto sobre El Valor Añadido

Impuesto sobre Actividades Económicas

Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

Impuesto sobre El Patrimonio

Impuesto sobre Bienes Inmuebles

Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados  
(I.T.P.y A.J.D.)

# CONTENIDOS

## UNIDAD 6 Impuestos



### OBJETIVO

Conocer los diferentes tipos de impuestos que deben soportar las franquicias.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Hacer una reclamación Hacer una declaración de impuestos	<p>Condicional compuesto: probabilidad en el pasado con valor de anterioridad respecto de otra acción, valor de hipótesis, en las condicionales irreales (pasado) y valor desiderativo o de influencia, con significado de anterioridad, con prótasis omitida</p> <p>Pretérito perfecto subjuntivo. Correspondencia con el pretérito perfecto de indicativo. Acción acabada en un tiempo pasado, pero cuya relevancia alcanza el presente</p>	Impuestos y obligaciones empresariales	Declaración de la renta Programa PADRE IVA

### TAREA FINAL

Redactar un informe sobre los problemas que tiene la empresa a la hora de pagar los impuestos.



# **ANEXO IV**

---

Curso diseñado  
usando gramática  
de forma implícita  
(Grupo 2, GI)



## Índice

<b>Unidad 1.</b> Las empresas españolas.....	437
<b>Unidad 2.</b> La banca y el dinero.....	455
<b>Unidad 3.</b> Los riesgos laborales y la salud.....	484
<b>Unidad 4.</b> Marketing, publicidad y ventas.....	501
<b>Unidad 5.</b> Puesta en marcha de una franquicia.....	517
<b>Unidad 6.</b> Impuestos.....	546





## **UNIDAD 1**

### **Las empresas españolas**

#### **SESIÓN 1 (7/2/12)**

Las empresas españolas

#### **SESIÓN 2 (9/2/12)**

Las franquicias en España

#### **SESIÓN 3 y tarea final (14/2/12)**

La economía y la crisis españolas

#### **TAREA FINAL**

Escribe un artículo para un diario económico, sobre las empresas y la economía española vs. el mismo tipo de empresas en tu país.

## SESIÓN 1 (7/2/12)

### Las empresas españolas

#### **ACTIVIDAD 1** En parejas, responded las siguientes preguntas.

- a) ¿Qué empresas españolas son conocidas internacionalmente?
- b) ¿Cuáles son los motivos que les han hecho alcanzar la internacionalidad?
- c) ¿Una empresa puede funcionar solo en un país?
- d) ¿Qué es necesario para constituir una empresa en España?
- e) ¿Qué tipos de formas jurídicas existen?

#### **ACTIVIDAD 2** ¿Cuál es la definición de cada palabra?

- |                   |   |
|-------------------|---|
| Ventanilla ◀      | a. Especialmente, cualquier corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica.   |
| Constitución ◀    | b. Inicio.  |
| Cámara ◀          | c. Reunión de personas para tratar algún asunto.  |
| Emprendedor ◀     | d. Forma, manera.   |
| Tramitación ◀     | e. Abertura pequeña que hay en la pared o tabique de los despachos de billetes, bancos y otras oficinas para que los empleados de estas comuniquen desde dentro con el público que está en la parte de fuera. |
| Poner en marcha ◀ | f. Creación.  |
| Vía ◀             | g. Formalización de la documentación.   |
| Entidad ◀         | h. Creador de una (o varias) empresas.  |
| Arranque ◀        | j. Hacer que un proyecto comience a realizarse, o que una entidad u organización inicie sus actividades.  |

**ACTIVIDAD 3** Lee el siguiente texto, en negrita encontrarás las palabras que has trabajado en el ejercicio anterior.

**La Ventanilla Única Empresarial facilita la constitución  
de 3.766 empresas en sus 10 años<sup>90</sup>**

11/12/2011

La **Ventanilla Única Empresarial (VUE)**, que cumplirá diez años el día 15 de diciembre de 2011 ha facilitado la **constitución** de 3.766 empresas en sus diez años de existencia, gracias a la participación del Estado, la Junta de Andalucía, el Ayuntamiento de Sevilla y La **Cámara** de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla.

En una nota, el ente cameral indica que los ejes básicos de funcionamiento de la VUE es ofrecer información, orientación y asesoramiento a **emprendedores**, así como facilitar la **tramitación** necesaria para la puesta en marcha de nuevas empresas y "reducir las barreras reguladoras" que conlleva crear una empresa.

"A finales de 2001 se **puso en marcha** la VUE de Sevilla y ahora, con cerca de 10 años de experiencia en el desarrollo de esta iniciativa, se pueden ver los frutos que se han conseguido desde su inicio, creándose desde entonces, a través de esta **vía**, y con datos cerrados a noviembre 2011 un total de 3.766 empresas", añade.

Así, señala que la VUE de Sevilla, ocupa la quinta posición en el ranking de este tipo de ventanillas por número de empresas creadas, por detrás de la VUE de las Palmas de Gran Canaria, la VUE de Madrid, la de Santa Cruz de Tenerife y la de Valencia, suponiendo la VUE de Sevilla el 7,2 por ciento de las empresas creadas a través de estas **entidades** y el 9,6 por ciento de las personas atendidas, con datos referidos a 2011.

La actividad principal que desarrolla la VUE se centra en aumentar el número de empresas creadas, ayudar a la constitución de negocios viables y evitar cierres, simplificar y disminuir las dificultades a las que se enfrenta el emprendedor en la fase de **arranque** de su actividad, aumentar el grado de conocimiento de la VUE y ofrecer servicios integrados de información, atención y tramitación administrativa orientados a la creación de empresas y basado en la coordinación entre los distintos niveles de Administración.

Respecto al perfil del emprendedor que se orienta y tramita la creación de su empresa a través de la VUE y con datos referidos a 2011, destaca que el 89 por ciento se constituye como empresario individual, mientras que los sectores de actividad donde se concentran las nuevas empresas creadas son servicios personales, servicios a empresas, actividades profesionales y comercio menor.

Además, señala que más de la mitad de los emprendedores tiene estudios universitarios, un 58 por ciento de los nuevos empresarios son varones y un 43 por ciento mujeres, mientras que la mitad de los emprendedores tienen entre 25 y 35 años. También, añade que tres de cada cuatro de los emprendedores que han constituido una empresa estaban desempleados y que las empresas que se crean a través de la VUE son mayoritariamente de Sevilla capital 63 por ciento.

---

<sup>90</sup> GIRALDA INFORMACIÓN. "La Ventanilla Única Empresarial facilita la constitución de 3.766 empresas en sus 10 años" [en línea]. [s.l.]: 2011. <<http://www.giraldainformacion.com/inicio.php?codigo=34601>> [Consulta: 15 diciembre 2011].

**ACTIVIDAD 4** En el texto, se habla de Palmas de Gran Canaria, Madrid, Santa Cruz de Tenerife, Sevilla y Valencia. Con ayuda de tu compañero, situad esas las ciudades en el mapa.



**ACTIVIDAD 5** ¿Sabrías decir cuál es el significado de las siguientes expresiones?

Llevar soñando toda la vida

A pie de calle

Llegar a buen puerto

Tener en cuenta

Llevar a cabo

**ACTIVIDAD 6** Pensemos que queremos crear una empresa en Valencia... ¿Qué preguntas tendrías relacionadas con la creación y formación de empresas?



**ACTIVIDAD 7** Vais a ver un vídeo *Centro de Asesoramiento al emprendedor*<sup>91</sup> (de la dirección General de Política de la PYME), que está subtítuloado, en él se explica cómo crear una empresa. También aparecen las frases hechas que acabamos de estudiar.

Completad estas frases que aparecen a partir del minuto 2.08 al 2.45

- Contarte \_\_\_\_\_ productos financieros te pueden interesar.
- \_\_\_\_\_ es el sistema tributario español y su normativa fiscal.
- \_\_\_\_\_ programas de ayuda tiene la Administración Central y las CC.AA.
- Y también \_\_\_\_\_ son los contratos laborales vigentes.
- Si quieres exportar, te explicamos \_\_\_\_\_ organismos pueden ayudarte.
- Y si lo que te interesa [...] es la innovación te diremos a \_\_\_\_\_ debes acudir.

**ACTIVIDAD 8** ¿Cuándo las palabras *que, como, cuando, donde, por que, cuanto, cual...* llevan tilde? ¿Lo llevan en las palabras que ha escrito en el ejercicio anterior? ¿Por qué?

**ACTIVIDAD 9** Completad la tabla con la información necesaria.

	Tipo de palabra	Frase de ejemplo
Por qué		
Porque		
Porqué		
Por que		

<sup>91</sup> ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. “Centro de Asesoramiento al Emprendedor” [vídeo en línea]. Madrid: 2010. < <http://www.eoi.es/mediateca/video/234>> [Consulta: 12 enero 2012].

## SESIÓN 2 (9/2/12)

Las franquicias en España

**ACTIVIDAD 1** Lee el texto, y fíjate en las palabras resaltadas en color.

**El sistema de la franquicia facturó 17.909 millones de euros en 2005, un 12% más**<sup>92</sup>

El informe *La Franquicia en España en 2005* **ha sido elaborado** durante tres meses por el Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF, mediante una rigurosa y exhaustiva recopilación y análisis de datos de las empresas franquiciadoras

El sistema de la franquicia en España **facturó** 17.909.847.300 euros en 2005, un 12% más que el año anterior, según se desprende del informe *La Franquicia en España* elaborado por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF). Según este estudio, que **ha sido presentado** hoy en rueda de prensa por Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF y por Eduardo Abadía, gerente de la Asociación y director ejecutivo de la FIAF, del total de la facturación generada por la franquicia durante el pasado año, el 70% corresponde a establecimientos franquiciados y el 30% a establecimientos propios.

El estudio de la AEF revela además que el número de empresas franquiciadoras que **operaban** a finales de 2005 asciende ya a 712, lo que supone 63 enseñas más que en 2004. De las 712 enseñas registradas a 31 de diciembre de 2005, el 80% (573) son españolas y el resto tienen origen en otros países -Francia, Estados Unidos e Italia, fundamentalmente.

Según Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF, «el crecimiento en cuanto a creación de enseñas **ha sido** el mayor de los últimos años. Esto se debe a que cada vez más empresas se interesan por apoyar su expansión en la franquicia y por el mayor cumplimiento de las condiciones exigidas para ello. El sistema de la franquicia sigue creciendo y sigue siendo una fórmula de comercialización importantísima en España, que ya supone el 16,7% de la facturación que genera el comercio minorista en España».

Para la elaboración del informe *La Franquicia en España*, el Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF sigue los criterios que recoge el Código Deontológico Europeo de la Franquicia, acatado por la asociación desde su fundación. El Código Europeo de la Franquicia considera empresa franquiciadora a toda entidad nacional o extranjera, que corresponda a un concepto de negocio probado a través de centros piloto; posea un *know how* propio, diferenciado y transmisible; ostente la propiedad o licencia de uso de las marcas y distintivos de la enseñas y tenga la capacidad de dar formación y asistencia técnica a sus franquiciados.

El informe *La Franquicia en España* muestra que a finales de 2005, **existían** en nuestro país 48.302 establecimientos de empresas franquiciadoras -un 9% más que el año anterior-. De ellos, el 77% son franquiciados y el 23% son propios. En cuanto al número de empleos, destaca que durante el pasado año el sistema de la franquicia **contó** con 201.977 profesionales empleados, 4,7% más que en 2004, de los cuales el 75% trabajan en establecimientos franquiciados y el 25% en locales propios.

---

<sup>92</sup> ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIAS. "El sistema de la franquicia facturó 17.909 millones de euros en 2005, un 12% más" [en línea]. Madrid: 2006. <[http://www.franquiciadores.com/datos\\_sector.asp?mn=datos](http://www.franquiciadores.com/datos_sector.asp?mn=datos)> [Consulta: 15 diciembre 2011].

**ACTIVIDAD 2** ¿Qué hemos señalado con cada uno de los colores? ¿Cuándo se usan?

**ACTIVIDAD 3** A continuación aparecen algunos términos relacionados con el tema “empresa” y “empresarios” ¿podrías relacionar la definición con la palabra? No vas a utilizar dos de las palabras que te proponemos.

<i>entidad</i>	<i>bien</i>	<i>Mercado</i>	<i>sociedad mercantil</i>
<i>producir</i>	<i>beneficio</i>	<i>demanda</i>	<i>capital</i>
<i>beneficios</i>	<i>oferta</i>	<i>producción</i>	<i>patrimonio</i>
<i>servicio</i>	<i>producto</i>	<i>lucro</i>	<i>negociación</i>

- a) que adopta la empresa para llevar a cabo sus fines.
- b) Valor de las propiedades de una persona o empresa.
- c) Acción de producir, fabricar, crear rendimiento.
- d) Ganancia y provecho que se saca de una cosa.
- e) Conjunto de operaciones comerciales que afectan a un sector de bienes.
- f) Petición, solicitud.
- g) Conjunto de bienes o mercancías que se presentan al mercado.
- h) Cosa producida.
- i) Todo aquello que satisface una necesidad o un deseo humano.
- j) Provecho o ganancia que se obtiene de una cosa.
- k) Crear ganancias.
- l) Organización y personal destinados a cubrir las necesidades de una entidad.
- m) Colectividad considerada como unidad.
- n) Conjunto de bienes muebles e inmuebles adquiridos por herencia u otro origen.

**ACTIVIDAD 4** Completa el siguiente texto con las palabras:

1. lucrativo    3. las altas y bajas    5. actividad laboral    7. seguridad    9. jubilación  
2. afiliarse    4. deontológicas    6. situación laboral    8. negociar    10. sindicato

*El trabajador autónomo*<sup>93</sup>

En la actualidad es fundamental saber cuál es la \_\_\_\_\_ en la que te encuentras y sobre todo saber tus *deberes* y *derechos*, en especial cuando eres un *trabajador autónomo*.

El trabajador autónomo es aquel que realiza una \_\_\_\_\_ a título \_\_\_\_\_ y de forma habitual.

**Deberes**

En la actualidad, los *trabajadores autónomos* requieren cumplir con ciertos deberes de los *contratos*, además saber las consecuencias y sobre todo el uso de las leyes.

No debes olvidar que siempre se deberá cumplir con los deberes básicos, pues forma parte integral de todo trabajador.

- ✓ Cumplir con las obligaciones en materia de \_\_\_\_\_ y salud laborales.
- ✓ \_\_\_\_\_, comunicar \_\_\_\_\_ en el régimen y cotizar a la seguridad social.
- ✓ Cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias establecidas legalmente.
- ✓ Cumplir con las normas \_\_\_\_\_ aplicables a la profesión.

**Derechos**

No puedes dejar a un lado tus derechos laborales, pues será muy importante a la hora de seguir desempeñando tu función, asimismo te proporcionará la seguridad y confianza al momento de desarrollar tu trabajo.

- ✓ Tienes derecho a \_\_\_\_\_ conjuntamente tus condiciones de trabajo mediante acuerdos de interés profesional.
- ✓ Tienes derecho a crear asociaciones de autónomos y afiliarte al \_\_\_\_\_ de tu elección.
- ✓ Tienes derecho a gestionar programas para a los autónomos y a estar presentes en el Consejo del Trabajo Autónomo.
- ✓ Tienes derecho a tener una \_\_\_\_\_ anticipada por si desarrollas trabajos peligrosos, asimismo para los que tengan una cierta edad y para personas con alguna clase de discapacidad que realicen un trabajo autónomo.

---

<sup>93</sup> Texto adaptado de: SUMMON PRESS. "El trabajador autónomo" [en línea]. Valencia: [s.a.]. <<http://www.serautonomo.net/el-trabajador-autonomo.html>> [Consulta: 15 diciembre 2011].

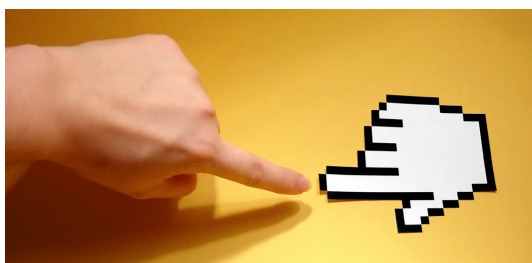




**ACTIVIDAD 5** Vais a ver un vídeo de *En acción*, titulado *Crea tu empresa de forma telemática*<sup>94</sup>. En él se explican los trámites, ordena los pasos a seguir.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

- A. Pago del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- B. Acudir a la notaría para recoger la escritura.
- C. Constitución de la empresa SLN (Sociedad Limitada Nueva Empresa), SL (Sociedad Limitada) o Empresario individual (autónomo).
- D. Conexión por Internet al programa CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas).
- E. Ir a un PAIT (Punto de Asesoramiento e Inicio de Tramitación).
- F. Remite la información a la Seguridad Social.
- G. Solicita la inscripción en el registro de la Sociedad Mercantil.
- H. Formalización del documento DUE.
- I. El Notario otorga la escritura.
- J. Petición del CIF provisional (Código de Identificación).
- K. Registro en la declaración censal a la Agencia Tributaria.



<sup>94</sup> DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. "Crea tu empresa de forma telemática" [vídeo en línea]. Madrid: 2008. <<http://www.emprendedores.tv/video/291-1/emprendedores/crea-tu-empresa-de-forma-telematica>> [Consulta: 12 enero 2012].

**ACTIVIDAD 6** Relaciona cada forma jurídica con su definición correspondiente:

1. *Sociedad comanditaria*

2. *Sociedad de responsabilidad limitada*

3. *Sociedad anónima*

- a. Empresa de responsabilidad limitada cuyo capital está enteramente distribuido en acciones transmisibles y que conceden a sus titulares la condición de socios. Estos no responden personalmente de las deudas sociales. Las acciones pueden cotizar en bolsa.
- b. Su capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden denominarse acciones, ni convertirse en títulos negociables.
- c. Sociedad en la que existen dos tipos de socios: los comanditarios, que aportan un capital determinado dividido en participaciones, y los colectivos que llevan la gestión y responden de las deudas con su patrimonio personal.

**ACTIVIDAD 7** Aquí tienes dos nuevas formas jurídicas, ¿podrías saber a cuál se refiere?

4. *Sociedad anónima laboral*

5. *Cooperativa de trabajo asociado*

- d. Constituida por trabajadores, combina las ventajas del cooperativismo con la flexibilidad de la sociedad anónima. La parte mayoritaria del capital social es propiedad de sus trabajadores.
- e. Asociación de personas que realizan ciertas actividades económicas basándose en el trato igualitario de todos sus miembros. Los beneficios obtenidos son repartidos a partes iguales entre todos los socios.

**ACTIVIDAD 8** Señala si las características indicadas a continuación pertenecen a la Sociedad Anónima, la Sociedad Limitada o la Sociedad Colectiva. Ten en cuenta que alguna de estas características pueden ser comunes a varios tipos de sociedades.

	S.A.	S.L.	S.C.
a. El capital está dividido en partes iguales.			
b. La responsabilidad está limitada a la aportación de cada socio.			
c. El capital está dividido en acciones.			
d. El capital debe ser suscrito en su totalidad.			
e. La responsabilidad es ilimitada.			
f. No cotiza en Bolsa.			
g. Las participaciones no pueden negociarse libremente.			
h. Debe inscribirse en el Registro Mercantil.			
i. Las acciones pueden tramitarse sin ningún tipo de restricciones.			
j. Los accionistas pueden ser personas físicas o jurídicas.			
k. No se exige un número mínimo de socios.			
l. Las participaciones no pueden negociarse libremente.			
m. La participación en las ganancias sociales es proporcional a la suscripción de acciones.			

**ACTIVIDAD 9** Determina si las afirmaciones siguientes corresponden o no a los derechos fundamentales de los accionistas.

- a. Aprobar el reparto de beneficios.
- b. Asistir y votar en las juntas de accionistas.
- c. Tomar decisiones en el Consejo de Administración.
- d. Recibir información de los asuntos de la Sociedad.
- e. Controlar la gestión social.
- f. Aprobar las cuentas anuales del ejercicio.
- g. Participar en las ganancias.
- h. Optar o suscribir con preferencia nuevas acciones.

Derecho de los accionistas	No son derechos

**ACTIVIDAD 10** Reflexiona sobre los verbos en negrita y contesta las preguntas:

- a) ¿Qué persona o cosa realiza la actividad? Es decir, ¿quién es el sujeto?
- b) En la frase que aparece en la entradilla “El informe *La Franquicia en España en 2005* **ha sido elaborado** por el Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF” ¿Qué es más importante quién hace el informe o que el informe que está ya hecho?
- c) Y otra frase del texto “este estudio, que **ha sido presentado** hoy en rueda de prensa por Xavier Vallhonrat” ¿Qué es más importante que ha sido presentado el estudio, o que el autor es Xavier?
- d) Cuando usamos la oración pasiva... ¿Por qué lo hacemos? Fíjate en los ejemplos que acabamos de citar.
- e) ¿Existe en tu idioma también esta estructura? ¿Cómo se llama? ¿Se utiliza también el verbo *ser*? ¿Qué preposición utilizamos?
- f) ¿Todas estas frases son pasivas? ¿por qué?
- *La carta ha sido escrita por mí*
  - *La memoria ha sido entregada*
  - *La trabajadora ha sido la última*
  - *Lo ha hecho por mí*
- g) Transforma, si es posible, estas oraciones a la forma pasiva:
- *A las cinco entregaré el informe*
  - *Quiero crear una empresa con tres socios*
  - *He escrito al profesor*
- h) ¿Has podido transformar las tres frases? ¿Qué problemas has encontrado?
- i) ¿Qué diferencia hay entre *He escrito al profesor* y *He escrito el correo*? ¿Se pueden transformar las dos a pasiva?

## SESIÓN 3 Y TAREA FINAL (14/2/12)

### La economía y la crisis españolas

**ACTIVIDAD 1** Completa el texto utilizando las palabras en negrita que te presentamos a continuación. ¿Además de las palabras en negrita, podrías usar otras palabras de la lista?

<b>cuando</b>	<b>hasta (que)</b>	<i>mientras</i>
<i>antes (de) que</i>	<b>hasta (hace)</b>	<i>mientras tanto</i>
<i>luego</i>	<b>apenas</b>	<b>entretanto</b>
<i>después (de) que</i>	<i>una vez / una vez que</i>	<b>al mismo tiempo que</b>
<i>en cuanto</i>	<i>nada más</i>	<i>en lo que</i>
<i>en el momento (en) que</i>	<i>(y) entonces</i>	<i>ya</i>
<i>tan pronto como</i>		

#### Antes y después en el comercio electrónico<sup>95</sup>

\_\_\_\_\_ *Inditex* y *Amazon* iniciaron la venta por Internet en España la reacción de los internautas fue negativa, de hecho \_\_\_\_\_ empezar el 52% de las compras desde España se hacen desde el extranjero. \_\_\_\_\_ los internautas no comprobaron la seguridad no despegaron las ventas en territorio nacional: «Nadie imaginaba hace cinco años el desarrollo en línea que estamos presenciando en estos momentos». El nivel de gasto por habitante en comercio electrónico en España es similar al que hay en Polonia.

Esta semana *Inditex* ha completado el despliegue de todas sus marcas en Internet. Y *Amazon* se estrena en España el próximo miércoles, que será \_\_\_\_\_ empiece a cotizar a bolsa. Pero, evidentemente, \_\_\_\_\_ no se estabilicen los mercados no se espera una significativa subida del precio de las acciones. \_\_\_\_\_ sendas empresas van afianzando su clientela.

\_\_\_\_\_ poco en España no había tradición de venta por catálogo, ni una buena infraestructura logística, ni la confianza necesaria del consumidor para comprar sin tocar. Esto está cambiando. Primero fueron las agencias de viajes en línea, luego los *outlets*, los que hicieron perder el miedo a comprar por Internet. En el primer trimestre de este año se efectuaron en España más de 30 millones de operaciones por valor de más de 2.000 millones de euros.

Pero, \_\_\_\_\_, queda mucho, muchísimo camino por recorrer: menos de la mitad de las empresas usan el comercio electrónico (en el 2010 eran el 42,9%, según el estudio de Ontsi); un dato que, visto en perspectiva, sonaría a prehistórico si, por ejemplo, pensáramos en clave de implantación del teléfono.

<sup>95</sup> El texto ha sido reescrito y adaptado, se ha empleado el artículo publicado por la periodista GALTÉS, Mar. "Antes y después en el comercio electrónico" [en línea]. Barcelona: 2011. <<http://www.lavanguardia.Com/economia/20110911/54213631273/antes-y-despues-en-el-comercio-electronico.html>> [Consulta: 15 diciembre 2011].

**ACTIVIDAD 2** Clasificad los nexos temporales de la actividad anterior, según su utilización.

Anterioridad	Posterioridad	Simultaneidad	Delimitación

**ACTIVIDAD 3** Fíjate en el tiempo verbo que sigue la palabra que indica temporalidad. ¿Podrías explicar el uso de indicativo y subjuntivo después de *cuando* y de *hasta que*?

Se usa *cuando* + indicativo si...

Se usa *cuando* + subjuntivo si...

Se usa *hasta que* + indicativo si...

Se usa *hasta que* + subjuntivo si...

**Completa las siguientes frases utilizando las palabras del ejercicio anterior y diga si el nexo está relacionado con anterioridad, posterioridad, simultaneidad o delimitación.**

\_\_\_\_\_ iba hacia al aeropuerto, me avisaron del retraso del avión.

Iban entrando en el avión \_\_\_\_\_ iban llegando.

\_\_\_\_\_ estaba pensando en el dinero del billete me llamaste tú.

\_\_\_\_\_ que pienso en mis números rojos me asusto.

\_\_\_\_\_ haya pasado la crisis, podremos volver a la normalidad.

\_\_\_\_\_ me devuelva el dinero del billete, compraré otro en otra compañía.

En el aeropuerto \_\_\_\_\_ sepan si vuelan o no, te llamarán.


\_\_\_\_\_ vuelva del viaje, te llamaré.

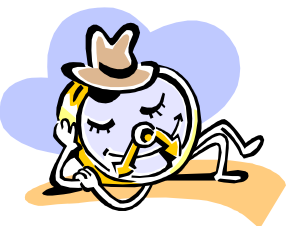
\_\_\_\_\_ decirte dónde voy a ir, tienes que prometer que no se lo dirás a nadie.

Ayer \_\_\_\_\_ supo lo del accidente me llamó. Mañana \_\_\_\_\_ sepa el resultado de la huelga, me llamará.

\_\_\_\_\_ que compro un billete, \_\_\_\_\_ lo utilizo, pueden pasar fácilmente ocho meses.

**ACTIVIDAD 4** Fijaos en las siguientes imágenes y la utilización de los nexos ¿qué podrías comentar?

<p>Quando Una vez que Desde que Hasta que En cuanto Apenas Nada más que</p> <p><b>+ INDICATIVO</b></p>	<p>Antes de que Después de que</p> <p><b>+ SUBJUNTIVO</b></p>
<p>Acción en <b>PASADO</b></p> 	<p><b>+ INFINITIVO</b></p> <p>Iré (yo) a tu casa después de (yo) cenar Lámame (tú) antes de salir (tú) de casa</p>

<p>Antes de que Después de que</p> <p>Quando Una vez que Desde que Hasta que En cuanto Apenas Nada más que</p> <p><b>+ SUBJUNTIVO</b></p>	<p><del><b>+ INDICATIVO</b></del></p> 
---	--

Escribid vuestras reflexiones:

## La crisis española

### **ACTIVIDAD 5** Lee el siguiente texto.

#### La crisis provoca que las empresas salgan un 20% más al exterior, dice un informe<sup>96</sup>

14/12/2011 EFE

Madrid, 14 dic (EFECOM).- Las empresas españolas han aumentado un 20% su negocio en el exterior en el primer semestre del año respecto al mismo período de 2010 con el fin de sortear la crisis económica, según un informe de la consultora Russell Bedford España.

El estudio también indica que las compañías españolas internacionalizadas han crecido un 10% en los seis primeros meses del año y suman 102.000 sociedades, siendo el sector del automóvil el más dinámico en sus exportaciones.

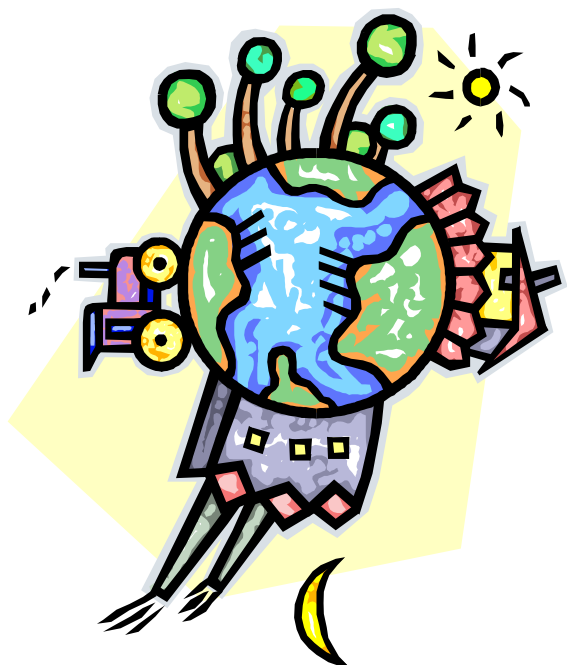
Así, la industria automovilística y auxiliar representan el 20% del total de las exportaciones, mientras que el sector de bienes y servicios es el que menos vende al exterior y apenas supone el 3,4% del entramado empresarial con negocio en el extranjero.

Por comunidades autónomas, Cataluña es la que integra a más empresas internacionalizadas (36.410), seguida de Madrid (22.759), Andalucía (12.196) y País Vasco (9.466).

Precisamente, en el País Vasco, región que concentra un alto número de grandes empresas exportadoras, el volumen de negocio en el exterior ha crecido el 33% entre enero y junio hasta los 14.000 millones de euros.

También, las empresas de Madrid aumentaron su negocio en el extranjero un 22,3% respecto al primer semestre de 2010 y alcanzaron los 16.718 millones de euros, frente a las compañías catalanas que generaron un volumen de 27.797 millones en el exterior, el 9,4% más.

Según el estudio, entre los principales destinos de las exportaciones españolas Asia es la región con mayor potencial de crecimiento, aunque el continente europeo es el que concentra el 72% del total de las ventas al mundo.



---

<sup>96</sup> EFE. "La crisis provoca que las empresas salgan un 20% más al exterior, dice un informe" [en línea]. Madrid: 2011. <<http://www.expansion.com/agencia/efe/2011/12/14/16786757.html>> [Consulta: 18 enero 2012].





**ACTIVIDAD 6** Vais a escuchar un fragmento del programa de RTVE *Emprendamos juntos*<sup>97</sup>, en él se habla de la salida de la crisis de España. Hacen una entrevista a Philippe Jiménez, director de *Regus* en España y Portugal ¿Cuándo va a ser? ¿Cómo va a ser? ¿Por qué?

¿Qué es *Regus*?

¿Cómo es la previsión?

¿Gracias a qué?

¿Qué deben hacer las Administraciones Públicas?

¿Por qué nombra Brasil?

¿Es buen momento para empezar un negocio?

¿Quiénes son los más optimistas?

## TAREA FINAL

**ACTIVIDAD 7** Busca en Internet un artículo sobre la economía en tu país, puede estar relacionada con la formación de empresas, los trabajos realizados por autónomos, la economía en general o la crisis.

Después escribe un artículo para un periódico económico en el que haga una comparación entre lo que sucede en tu país y lo que sucede en España.

**Extensión:** 200 palabras.

**Presentación:** Texto escrito a ordenador, buena presentación, división del texto en párrafos. Se debe entregar impreso.

**Artículo periodístico:** Debe responder las preguntas ¿qué?, ¿quién?, ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿por qué?

**Fecha de entrega:** martes, 21 de febrero (**no** se podrá entregar otro día, sea cual sea el motivo).

---

<sup>97</sup> RTVE. "Regus y las empresas españolas" del programa *Emprendamos juntos* [audio en línea]. Madrid: 21/2/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/audios/emprendamos-juntos/>> [Consulta: 12 enero 2012].

# CONTENIDOS

## UNIDAD 1 Las empresas españolas



### OBJETIVO

Conocer los aspectos que se deben tener en cuenta al crear una empresa y saber de primera mano cuál es situación general de la economía española.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
<p>Hablar del mundo laboral y de las sociedades mercantiles</p> <p>Posicionarse a favor o en contra y expresar acuerdo o desacuerdo</p> <p>Mostrar escepticismo</p>	<p>Interrogativos: <i>qué, quién / quiénes de, cuánto / cuánta / cuántos / cuántas de</i></p> <p>Orden de los elementos con los interrogativos</p> <p>Posición final del interrogativo</p> <p>Exclamativos: <i>qué, cómo, cuánto / cuánta / cuántos / cuántas, quién / quiénes</i></p> <p>Adverbios relativos e interrogativos</p> <p>Pretérito imperfecto indicativo: valor descriptivo, acción interrumpida o modificada implícitamente por el contexto</p> <p>Pretérito pluscuamperfecto: pensamiento (o creencia) interrumpido explícita o implícitamente en el pasado</p> <p>Oraciones pasivas</p> <p>Nexos temporales: <i>antes (de) que, después (de) que; en cuanto, en el momento (en) que, tan pronto como, apenas, una vez / una vez que, nada más; cuando, (y) entonces, mientras, mientras tanto, entretanto, al mismo tiempo que, en lo que; hasta que, hasta hace; referencia del sujeto pronominal en la forma subordinada</i></p>	<p>Vocabulario básico empresarial</p> <p>Tipos de Sociedades Mercantiles en España: <i>Sociedad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad Civil (Particular), Comunidad de Bienes...</i></p> <p>Derechos de los accionistas</p>	<p>Trabajadores autónomos</p> <p>La Seguridad Social en España</p> <p>Formas jurídicas de empresas</p> <p>Relaciones con los compañeros de trabajo y relaciones con clientes</p>

### TAREA FINAL

Escribe un artículo para un diario económico, sobre las empresas y la economía española vs. el mismo tipo de empresas en tu país.

## UNIDAD 2

### La banca y el dinero

#### SESIÓN 1 (16/2/12)

¡Necesito dinero!

#### SESIÓN 2 (21/2/12)

Los bancos y las cajas

#### SESIÓN 3 (23/2/12)

Tengo que pagar el alquiler

#### SESIÓN 4 (28/2/12)

Crisis bancaria española

#### SESIÓN 5 (1/3/12)

El dinero en el mundo

#### SESIÓN 6 (6/3/12)

Prueba de las unidades 1 y 2

#### TAREA FINAL

Escribir un diálogo, que tiene lugar en un banco, en el que piden información para poder invertir sus ahorros.

**SESIÓN 1** (16/2/12)

¡Necesito dinero!

**ACTIVIDAD 1** Julie y Stefanie han estado hablando, aquí tienes la conversación. La conversación está desordenada, primero tienes todas las frases de Julie y después las de Stefanie, ordénalas para que el texto adquiera sentido.

**J1:** Quiero poner en marcha mi propia empresa, pero necesito hacer una **inversión** muy fuerte de **capital**.



**J2:** El caso es que me gustaría pedirte un favor, mira, necesitaría que me **prestaras** tú algo de dinero, porque a mí va a ser imposible que me **concedan** la hipoteca.

**J3:** Pues mira, no sería mala idea...

**J4:** Hablamos de solicitar una **hipoteca** de 300.000 €

**J5:** Sí, me han dicho que en primer lugar necesito un **aval**, de una persona de confianza. Y me **cobrarán** una **comisión** de apertura de hipoteca del 1%.

**S1:** Oye, y si en lugar de comprar el bajo, lo alquilas... ¿no estaría mejor?

**S2:** ¿De cuánto dinero estamos hablando?

**S3:** ¿Y? ¿Cómo te quedará al final la **letra**? Ahora que no estás trabajando y no tienes **nómina**, creo que te será difícil afrontar todos los **gastos** que suponen abrir un negocio.

**S4:** ¡**Madre mía!** Eso es muchísimo dinero. ¿Has ido a la **sucursal** bancaria a preguntar cuál es el tipo de **interés**?

**El orden del texto debe ser:**

1	2	3	4	5	7	8	9	10
			S4					

**ACTIVIDAD 2** En la actividad anterior, una de las personas ha pedido un favor ¿cómo lo ha hecho? ¿De qué otras maneras podrías pedir un favor?

Pedir dinero a tus padres.

Necesitas reflexionar sobre un problema y no te dan tiempo.

Solicitar en el ayuntamiento un papel importante.

Buscas nuevas maneras de expansión de tu negocio.

**ACTIVIDAD 3** Completa la tabla con la información necesaria.

Sustantivo	Verbo	Persona
		gastador
hipoteca		
inversión		
	prestar	
	solicitar	-
trabajo		

**ACTIVIDAD 4** En el texto de *actividad 1* aparece la expresión ¡Madre mía! ¿Es equivalente a ¡Dios mío! o a ¡Señor mío!? ¿Cuándo utilizamos la otra expresión? ¿Qué otras expresiones exclamativas conoces?

**ACTIVIDAD 5** ¿El dinero da la felicidad? Lee el texto y fíjate en la estructura en **negrita**.

**¿Preferimos el dinero o la felicidad?**<sup>98</sup>

Si te dieran a elegir entre un trabajo bien pagado con un número de horas laborales razonable **en el que** se te permitiera disfrutar de tu tiempo libre o un trabajo con un sueldo altísimo **que**

solo te deja seis horas para dormir, ¿qué escogerías? Un estudio de la Universidad de Cornell (EEUU) revela que la mayoría de las personas se decantan por la opción **en la que** el sueldo es más bajo, a pesar de renunciar con ello a su propia felicidad.



“Podríamos pensar que la felicidad es el objetivo final de las personas, pero la gente tiene otros objetivos prioritarios como la salud, el bienestar familiar y el estatus social”, explica Alex Rees-Jones, autor de un estudio que publica la revista *American*

*Economic Review*. Además, la mayoría de los participantes en el estudio (2.600) aseguraron que estaban dispuestos a renunciar a su felicidad si así lograban mayor sensación de control, o que los miembros de su familia vivieran mejor y fueran más felices. “**Lo que** la gente elige hacer y **lo que** esas mismas personas piensan que les haría felices normalmente no coincide”, concluye Rees-Jones, que añade que en la sociedad actual “hay cosas más importantes que la felicidad”, y que esta “no es útil para predecir nuestras decisiones”.

En el texto aparecen palabras en **negrita**, completa la tabla:

Expresión	Hace referencia a...
<b>en el que</b>	
<b>que</b>	
<b>en la que</b>	
<b>lo que</b>	
<b>lo que</b>	

<sup>98</sup> MUY INTERESANTE. “¿Preferimos el dinero o la felicidad?” [en línea]. [s.l]: [s.a.]. <<http://www.muyinteresante.es/ipreferimos-el-dinero-o-la-felicidad>> [Consulta: 18 enero 2012].

## PRONOMBRES RELATIVIVOS

### Que

Está relacionado con personas o cosas. Se utiliza como sujeto o complemento.

*La empresa **que** cerró iba mal.*

*El responsable **que** llegó a las 12, trajo las cartas.*

### El que, la que, lo que, los que, las que

Hace referencia a un nombre, que ya ha sido dicho. Se usa para no volver a utilizarlo

*- ¿Hiciste el informe para el director?*

*- No, **el que** hice fue el del gerente.*

*- ¿Has traído las encuestas de calidad?*

*- No, **las que** traigo son las de producción.*

### Lo que

No se refiere a un nombre, sino a una idea, un concepto, o una acción. Podemos cambiar “lo que” por “la cosa que” o “las cosas que”

*Lo que pienso de ti no es nada bueno.*

### Quien, quienes

Solo se usa para referirse a personas, cuando no hay preposición, se utiliza siempre entre comas:

*Mi hermano, que es abogado, viene mañana a la universidad.*

*Mi hermano, quien es abogado, viene mañana a la universidad.*

Se puede utilizar cuando no está entre comas, en algunas frases hechas

*Quien a buen árbol se arrima...*

*Quien tiene un amigo, tiene un tesoro.*

Es correcto utilizarlo sin comas en una oración interrogativa

*No sé quién lo ha hecho.*

*¿Quiénes son ellos?*

No lo podemos cambiar por *que* cuando delante hay una preposición

*La persona con quien iba ayer, era mi compañera de clase.*

*El profesor de quien te hablo daba clases de Macroeconomía.*

**ACTIVIDAD 6** Completa las frases utilizando el pronombre relativo adecuado:

1. Siempre has hecho todo \_\_\_\_\_ has querido.
2. Te voy a decirte la razón por \_\_\_\_\_ no fui a la reunión...
3. \_\_\_\_\_ no está conmigo, está contra mí.
4. La persona, \_\_\_\_\_ te vino a buscarte ayer, ha vuelto de nuevo hoy.
5. La persona, \_\_\_\_\_ te vino a buscarte ayer, ha vuelto de nuevo hoy.
6. Para \_\_\_\_\_ no lo sepan, mañana será la reunión.
7. Para \_\_\_\_\_ no lo sepa, han hecho la reunión hoy.
8. El problema... es \_\_\_\_\_ todos conocemos: el trabajo.
9. ¿ \_\_\_\_\_ ha estado aquí antes que nosotros?
10. Son ellos \_\_\_\_\_ han logrado el ascenso.
11. \_\_\_\_\_ no puedo entender es el porqué.
12. ¿Has traído el dinero para ganar el préstamo? / No \_\_\_\_\_ he traído es para pagarte el dinero que te debo.
13. La persona, \_\_\_\_\_ tenía más afecto de la oficina, ya no trabaja aquí.
14. \_\_\_\_\_ quiero es que me concedan el préstamo.
15. \_\_\_\_\_ algo quiere, algo le cuesta.



**ACTIVIDAD 7** Cuando hablamos de dinero hay muchas expresiones y frases hechas, una las columnas, para saber el significado. ¡Atención, porque hay algunas explicaciones que sobran! Mirad el vídeo<sup>99</sup>.

- |                                |  |
|--------------------------------|--|
| Hacer el agosto ◀              | a. Hacer muchos planes de cómo gastar el dinero, sin tener el dinero todavía ganado. |
| Las cuentas del gran capitán ◀ | b. Ponerse un negocio.   |
| El cuento de la lechera ◀      | c. Reunión de personas para tratar algún asunto.                                     |
| Hacer castillos en el aire ◀   | d. Gastar mucho dinero y después pedir a otros que te lo devuelvan.                  |
| Un Bin Laden ◀                 | e. Un billete de 500 euros.  |
|                                | f. Ganar mucho dinero en poco tiempo.  |
|                                | g. Dinero que se gasta solo en comida.   |

Por parejas, buscad un contexto en el que podríais utilizar las expresiones.

<sup>99</sup> RTVE. "Un viaje por la historia del dinero" del programa *Saca la lengua* [vídeo en línea]. Madrid: 15/10/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/saca-la-lengua/>> [Consulta: 12 enero 2012].



## SESIÓN 2 (21/2/12)

Los bancos y las cajas

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes un artículo periodístico. Léelo rápidamente, ¿serías capaz de definir las palabras señaladas en negrita gracias al contexto?

El Banco de España evaluará a los socios de las cajas para blindar 'una gestión sana'<sup>100</sup>

JULIO PÉREZ – VIGO

No todos los **inversores** que ya están afilando el diente ante las oportunidades que se avecinan en la reestructuración de las cajas podrán aprovechar la progresiva apertura al **capital** privado en las entidades de ahorro para cumplir con las nuevas exigencias de solvencia del Gobierno central. El Banco de España, como tutor del sector, tiene la potestad para vetar a cualquier socio que pueda hacer tambalear "una gestión sana y prudente". De ahí que las normas que acaba de imponer a los candidatos potenciales a adquirir una participación de relevancia sean muy exigentes. Los interesados en participar del **sistema financiero** español tendrán que acreditar su **solvencia** y un "informe de estrategia" que incluya, entre otros detalles, el tiempo que el **comprador** prevé mantener ese paquete de capital y "cualquier intención de aumentar, reducir o mantener el nivel" en "un futuro próximo".

La larga lista de condiciones que marca el supervisor afecta a todos aquellos inversores dispuestos a hacerse con, al menos, un 10% del capital de cualquier entidad financiera española, tanto **bancos**, como **cajas**, sobre las que ahora se centra la atención por la histórica transformación de su modelo de negocio. La mayoría están metidas en los trámites para crear una ficha bancaria con la operar, abrir la puerta a accionistas y cumplir así con el entre 8% y 19% de capital básico o core capital (recursos propios de alta calidad, es capital puro, fondos que garantizan la viabilidad de una entidad en escenarios de máxima tensión) que el Ministerio de Economía prevé implantar este mismo mes. Con la aspiración, además, como insisten la vicepresidenta Salgado y el presidente del Gobierno, en que ese refuerzo venga de los mercados y no de **fondos públicos**.

Antes de dar cualquier paso, ya sean **personas físicas** como empresas, que se muevan por sí solas o en un pacto con otras, los inversores tendrán que notificar sus intenciones al organismo que gobierna Miguel Ángel Fernández Ordóñez y la cuantía de la participación prevista. "La información suministrada deberá ser completa, veraz y actual", destaca la circular del Banco de España que regula estos procesos. Porque ya están bajo su supervisión diaria, cuando quien compre sea otra entidad financiera del país, la documentación será menos exhaustiva.

---

<sup>100</sup> PÉREZ, Julio. "El Banco de España evaluará a los socios de las cajas para blindar 'una gestión sana' " [en línea]. Vigo: 2011. <<http://www.farodevigo.es/galicia/2011/02/07/banco-espana-evaluara-socios-cajas-blindar-gestion-sana/516145.html>> [Consulta: 18 enero 2012].

*Inversores:*

*Capital privado:*

*Sistema financiero:*

*Solvencia:*

*Comprador:*

*Bancos:*

*Cajas:*

*Fondos públicos:*

*Personas físicas:*

¿Qué diferencia hay entre *banco* y *caja*?

¿Y entre *persona física* y *persona jurídica*?

**ACTIVIDAD 2** Completa los huecos con el vocabulario que conoces relacionado con el ámbito del dinero.

¿Cómo se puede pagar? \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_. Si apenas tienes dinero en tu cuenta corriente, \_\_\_\_\_ y si ha llegado un recibo que tienes que pagar y en tu cuenta no hay dinero, entonces, \_\_\_\_\_.


Los cheques pueden ser: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_.



Si utilizas tarjetas para pagar es posible que sean de \_\_\_\_\_ o de \_\_\_\_\_.


**ACTIVIDAD 3** Aquí tienes una página web de una Caja, ¿qué productos y servicios podemos encontrar?

The screenshot shows the website for Ruralvía, a branch of Caja Rural de Onda. The page features a navigation menu with 'Particulares' and 'Empresas' tabs, and a sub-menu for 'Acceso usuarios' including 'Acceder con DNIe', 'Garantía de Seguridad', and 'Demo'. A central banner advertises 'A 12 MESES A 24 MESES...' with an image of a woman and a credit card. Below the banner, there are four main service sections: 'Productos y Servicios' (listing services like 'Banca a Distancia', 'Ahorro', 'Tarjetas', 'Valores', 'Fondos de Inversión', 'Préstamos y Financiación', 'Seguros', 'Planes de Pensiones y Previsión', 'Comercios', 'Banca Privada', 'Jóvenes', and 'Extranjeros'), 'Portal Inmobiliario' (with a '¡¡ PRECIOS REBAJADOS !!' message and an 'Entrar' button), 'REVISTA LA CÁMARA' (with a 'Revista' link), and 'RURALVIA MOVIL' (with a 'MÁS INFORMACIÓN' link and a 'VIDEO DEMOSTRACIÓN' link). A 'TRASPASO A CUENTA' section is also visible at the bottom right, with a 'MÁS INFORMACIÓN' link.

**ACTIVIDAD 4** En el *Estudio de análisis comparativo de los principales bancos españoles*<sup>101</sup> hemos cambiado el nombre de los bancos por su logotipo, busca cuál es el logotipo correspondiente a cada banco, para comprender la información.

El banco más precios más altos es el , aunque es el que más remunera a sus impositivos, a pesar de lo cual obtiene el mayor diferencial operativo promedio.

El mayor diferencial entre el equilibrio financiero estricto (solo crédito a la clientela) y el equilibrio financiero corresponde a  (más del 40%), seguido por **BBVA** (más del 35%) y  (casi el 30%), lo que señala cuales son las entidades que más dinero destinan a financiar a la Administración.

Las cantidades cobradas por servicios se han incrementado notablemente, llegando a suponer un 75% del margen de intermediación en el caso de **bankinter.** y el 45% en el caso del .

El banco más rentable por oficina y empleado es el **BBVA** a gran distancia de los demás, mientras que el volumen cobrado por servicios es el menor de todos (30% del margen de intermediación) ¿se habrán pasado en la reducción de oficinas y personal.

**¿Conoces todos los logotipos? Aquí tienes el nombre de los bancos que aparecen en el texto anterior: Sabadell, Caja Madrid, Santander, BBVA y Bankinter**

**Qué puede significar este jeroglífico:**



<sup>101</sup> JIMÉNEZ, Ignacio. "Análisis comparativo de los principales bancos de España"[en línea]. [s.l.]: 2010. <<http://www.gestoresderiesgo.com/colaboradores/ignacio-jimenez-iberinform-colaboradores/analisis-comparativo-de-los-principales-bancos-espanoles>> [Consulta: 18 enero 2012].

**ACTIVIDAD 5** Leed el siguiente texto:

¿En qué se diferencia un banco de una caja de ahorros?<sup>102</sup>

El principal rasgo que distingue a unos y otras es el fin al que van a parar sus beneficios anuales.

Cuando surge la necesidad de contratar los servicios o productos de una entidad financiera, pocos son quienes basan su decisión en función de si es una caja de ahorros o un banco. Una disyuntiva que puede desaparecer en poco tiempo, **ya que** comienza la cuenta atrás para la conversión de cajas de ahorro en bancos, una reforma impulsada por el Banco de España de acuerdo a los efectos que este cambio tendría en los mercados de la deuda. No obstante, la realidad es que la conversión de las cajas en bancos por imposición legal está todavía en el aire, de ahí que convenga recordar cuáles son las razones de trabajar **como** clientes con bancos o cajas. Son las condiciones económicas, los tipos de interés y otras cuestiones los aspectos que finalmente tienen la última palabra. Pero, **desde** el punto de vista del consumidor, ¿qué hace diferente a una caja de ahorros de un banco? Aunque "a priori" pueda parecer que se está ante un mismo tipo de empresa -**ya que** las gestiones que se llevan a cabo en una u otro son muy similares- y que lo único que varía es el nombre, lo cierto es que hay distintos aspectos que diferencian a unas entidades financieras de otras, especialmente, el destino al que van a parar sus beneficios anuales.

En parejas, una persona leerá el texto 1 y otra el texto 2, en los textos encontraréis la información necesaria para completar esta tabla:

		BANCO	CAJA DE AHORROS
LUCRARSE O NO	Nacimiento		
	Objetivo en su nacimiento		
	Beneficios anuales para...		
¿QUÉ CONVIENE?	Perfil de los clientes		
	Comisiones en operaciones		
RESP. SOC.	estrategias de responsabilidad social de la empresa		
MODELO DE GESTION	¿Propietarios o gestores?		
	¿Cotizan en bolsa o no?		
	Controles		
	Número de sucursales y oficinas		

<sup>102</sup> Texto adaptado de: CUEVAS, Rosa. "¿En qué se diferencia un banco de una caja de ahorros?"[en línea]. [s.l.]: 2008. <[http://www.consumer.es/web/es/economia\\_domestica/finanzas/2008/10/07/180545.php](http://www.consumer.es/web/es/economia_domestica/finanzas/2008/10/07/180545.php)> [Consulta: 18 enero 2012].

## TEXTO 1

### LUCRARSE O NO, ESA ES LA CUESTIÓN

Las cajas de ahorro nacieron en el siglo XIX por orden ministerial **como** instrumento para fomentar el ahorro de las clases populares y combatir la usura, en competencia con quien la practicara. No son, por tanto, en su esencia, sociedades con ánimo de lucro. Con el paso del tiempo, esta particularidad se reguló por ley, de modo que las cajas de ahorro están obligadas a destinar sus beneficios anuales a reforzar su solvencia y futuro económico -lo que comúnmente se conoce **como** "reserva"- y a atender las necesidades sociales -dinero para obra social-.

En cuanto a las cantidades que se deben aportar, legalmente tienen que destinar, como mínimo, el 50% de su excedente a reservas obligatorias para asegurar su liquidez presente y futura; el resto debe estar dedicado, sin excepción, a su obra social, que puede extenderse a campos tan variados **como** la conservación del patrimonio histórico y artístico, las ayudas a grupos sociales desfavorecidos, la cultura, el deporte, etc.

Frente a esto, los bancos son entidades con ánimo de lucro y, como tales, tienen legítimo derecho a repartir sus beneficios entre sus accionistas al término del ejercicio económico o a invertirlos en lo que ellos consideren oportuno.

En el año 2007, el porcentaje que fue a parar a las reservas de las cajas de ahorro de España alcanzó el 82% de sus beneficios, mientras que el 18% restante estuvo dedicado a sus obras sociales. No obstante, **según** un estudio elaborado por la *Confederación Española de Cajas de Ahorros*, en colaboración con *Price Water House Coopers*, la cifra que se destinó a esta tarea fue de 1.824 millones de euros. De esta forma, cada español recibió de la obra social de las cajas algo más de 40 euros, frente a los 27 que **-según** el informe- se recibían en el año 2003. Además de esto, el estudio analiza el papel que tiene la obra de estas entidades financieras en la creación de empleo. El resultado es halagüeño: más de 36.000 puestos de trabajo se crearon por estas iniciativas sociales.

### ¿QUÉ CONVIENE MÁS?

En décadas anteriores las cajas de ahorro estaban especializadas en el ahorro familiar y en las pequeñas empresas, pero lo cierto es que hoy en día esas diferencias no son tan grandes y tanto bancos como cajas atienden al mismo perfil de cliente.

Sin embargo, el imaginario colectivo tiende a pensar que los bancos aplican mayores comisiones en sus operaciones. **Desde** el *Banco de España* afirman que el cálculo de las comisiones es responsabilidad de cada entidad financiera. No obstante, estas están obligadas a remitir al *Banco de España* un folleto en el que figuren sus tarifas máximas 15 días antes de que entren en vigor para comprobar, entre otras cosas, que los cobros no se duplican por un misma gestión.

Lo más acertado es comparar lo que ofrecen tanto bancos como cajas, así como las condiciones en que lo hacen, y decidirse por la entidad que más convenga a los intereses del consumidor. Conviene pensar más en las condiciones de cada organización que en su carácter de banco o de caja de ahorros.

En la actualidad, tanto los bancos como las cajas de ahorros atienden al mismo perfil de cliente.

## TEXTO B

### RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

La filantropía corporativa es común tanto en cajas como en bancos, **ya que** estos últimos suplen la inexistencia de obras sociales **como** tales con acciones que se encuadran dentro de las estrategias de responsabilidad social de la empresa (RSE).

La Comisión Europea, en su *Libro Verde para Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social Empresarial*, la define como un concepto a través del cual las empresas «deciden voluntariamente contribuir a lograr una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio». Se trata de ir más allá y no solo de cumplir con las obligaciones jurídicas, sino de que -en este caso los bancos- integren en cada una de sus operaciones las preocupaciones sociales y medioambientales, y que a su vez sus actividades empresariales tengan repercusiones positivas sobre la sociedad. En la práctica, las empresas que aplican en su gestión la RSE suelen donar equipos, mobiliarios y otros materiales a organizaciones de carácter social, o, en función de la actividad a la que se dediquen, venden su producción a precios especiales a grupos de personas desfavorecidas. En cuanto a los bancos, una de las acciones que se reconocen como responsabilidad social empresarial es la concesión de microcréditos en países en vías de desarrollo para la financiación de diferentes proyectos.

Los bancos son entidades con ánimo de lucro y, al término del ejercicio, reparten beneficios entre sus accionistas. Esto no es obstáculo para la existencia de voces críticas que cuestionan el interés social real de muchas de las iniciativas que llevan a cabo. Son opiniones que tildan las acciones de las obras sociales y las de RSE de mero instrumento de marketing, cuya finalidad es rendir beneficio y reforzar la imagen de cajas y bancos.

### MODELO DE GESTIÓN

Otra de las cuestiones que distingue a un banco de una caja es el modelo de gestión empleado por cada uno:

- Las cajas de ahorro, al ser sociedades sin ánimo de lucro, no tienen propietarios sino gestores. Además, no cotizan en Bolsa, por lo que no pueden ser adquiridas por capital privado.

Las cajas están sometidas al control de la comunidad autónoma **donde** radica su sede social y los órganos gestores suelen elegirlo los poderes públicos. Las cajas de ahorros que operan en una comunidad autónoma sin tener su domicilio social en ella deben realizar inversiones o gastos en obra social en esa comunidad que sean proporcionalmente iguales a los recursos que captan en la zona.

- Los bancos, por su parte, los dirige y gestiona un consejo de administración elegido por su junta de accionistas.

Además de estas cuestiones, **el número de sucursales y oficinas bancarias** que a escala nacional puede tener una caja de ahorros frente a las que puede llegar a tener un banco es otro de los rasgos distintivos que diferencia a ambos tipos de entidad. Está claro que la presencia que tiene una caja de ahorros en su comunidad de origen no va a ser la misma que el consumidor encuentra si la busca en otras provincias. Sin embargo, después de años de políticas de expansión, un gran número de cajas han ampliado su radio de acción y están implantadas en gran parte de la geografía española en casi igual medida que los bancos.

**ACTIVIDAD 6** Completa la siguiente tabla con las palabras utilizadas en negrita en la actividad anterior.

Nexos y preposiciones de lugar	Nexos de modo	Nexos causales

**ACTIVIDAD 7** En un banco suelen “jugar” con el dinero de los clientes y de los inversores. ¿Qué sucedería en estos casos?

Si inviertes...	Te devuelven...	Te dan
		<b>El doble</b>
		
		
		
		



**ACTIVIDAD 8** Completa esta tabla con las palabras que faltan

1	x 2	x 3	x 4	x 5	x 6
-	doble				
x 7	x 8	x 9	x 1	x 11	x 12

Utilizamos la terminación \_\_\_\_\_ en los numerales multiplicativos a partir del número \_\_\_\_\_

1	/ 2	/ 3	/ 4	/ 5	/ 6
-	Un _____				
/ 7	/ 8	/ 9	/ 10	/ 11	/ 12

Los numerales partitivos a partir del número \_\_\_\_\_ finalizan con el sufijo \_\_\_\_\_





### SESIÓN 3 (23/2/12)

Tengo que pagar el alquiler

**ACTIVIDAD 1** Cuando empiezas un nuevo negocio debes encontrar un local que debes alquilar para poner en marcha su franquicia. Lee una copia del contrato de arrendamiento de *Mundo empresarial, S. L.*

#### CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

En la ciudad de Valencia, a veintitrés de febrero de dos mil doce.

#### REUNIDOS:

De una parte,

**Don José López García**, mayor de edad en posesión del NIF 23894651J con domicilio en Sagunto (Valencia, carrer Nou, núm. 35)

De otra,

Doña Sonia González González, en posesión del NIF 53005418N, en calidad de representante legal de la empresa *Mundo empresarial, S.L.*, con domicilio social en Valencia, plaza de la Paz, núm. 21, provisto del CIF número J12686929.

Intervienen ambas partes en la representación que **ostentan** y con la capacidad legal necesaria que dicen tener y que mutuamente se reconocen para la celebración del presente contrato de **arrendamiento** de local de negocio, DICEN,

I. Que **don José López García** es dueño del local que se describe a continuación:

DESCRIPCIÓN: Local comercial, en planta baja, sin uso específico, de una sola nave y sin distribución interior; ocupa una superficie útil de 195,48 m<sup>2</sup> con acceso independiente al paseo de su situación.

II. Que **habiendo convenido** con *Mundo empresarial, S.L.* en el arrendamiento del mencionado local descrito en la manifestación anterior, lo llevan a efecto de acuerdo con las siguientes,

#### CLÁUSULAS

**PRIMERA.** Don José López García **cede** en arrendamiento a la empresa *Mundo empresarial, S.L.*, que acepta, el local comercial que ha quedado descrito en el número I de los anteriores antecedentes, por el precio y las condiciones que más adelante se dirán. El local estará destinado exclusivamente a la explotación de un negocio de "oficinas y almacén", **debiendo** de comunicar al arrendador cualquier cambio de actividad.

**SEGUNDA.** El arrendatario abonará en concepto de **renta** al arrendador, la cantidad de 550€ (quinientos cincuenta euros), lo que realizará en la entidad bancaria al efecto señalada por los

arrendadores, por mensualidades anticipadas, dentro de los primeros diez días de cada mes y dos meses de fianza en este acto.

En este mismo acto las partes hacen entrega de la cantidad total de 700€ (setecientos euros) a partes iguales, en concepto de gestión.

La renta pactada se incrementará con el Impuesto sobre el Valor Añadido, cuyo importe se pagará conjuntamente con el de la renta, pero diferenciando ambos conceptos, **teniendo** en cuenta asimismo la retención correspondiente a aplicar en cada momento, a dicho importe se efectuará la retención a cuenta del IRPF que corresponda por parte del arrendatario.

**TERCERA.** El plazo de duración del presente contrato será de CINCO AÑOS, contados a partir del día de la fecha.

Si llegada la fecha de **vencimiento** del contrato, ninguna de las partes contratantes **hubiera notificado** a la otra, al menos con tres meses de antelación, su voluntad de no renovarlo, el contrato se prorrogará sucesivamente por plazos anuales de duración.

**CUARTA.** Una vez que haya transcurrido el plazo de duración del contrato y, en su caso, de las prórrogas a que se deja hecha referencia, el arrendatario deberá dejar a disposición de los arrendadores el bien cuyo uso se cede en este contrato en perfecto estado, sin más deterioros que los que se **hubiesen producido** por el **mero** paso del tiempo, y ello sin necesidad de ningún requerimiento dirigido al mismo.

**QUINTA.** El arrendatario recibe el local objeto del presente contrato en perfecto estado de conservación y uso, **viniedo** obligado a su cargo todas las obras necesarias de conservación, reparación y reposición de todos los elementos arrendados, los cuales deberán ser entregados a los arrendadores, a la finalización del arrendamiento pactado en el mismo ser y estado en que actualmente se hallan.

**SEXTA.** Serán de cuenta del arrendatario los suministros de agua, luz y cualquier otro instalado en el inmueble que se arrienda.

**SÉPTIMA.** El arrendatario no podrá subarrendar el local o ceder el contrato de arrendamiento, sin la autorización expresa de los arrendadores, cumpliendo con la comunicación al arrendador de tal subarriendo.

**OCTAVA.** El presente contrato de arrendamiento se regula por lo aquí pactado y subsidiariamente y en lo no previsto en el mismo por el Título III de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre de la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos y finalmente por el Código Civil.

**NOVENA.** Para la resolución de cuantas cuestiones **pudieran** suscitarse con motivo del **otorgamiento** del presente contrato, sus otorgantes con renuncia de su propio fuero se someten expresamente a la competencia de los Juzgados y Tribunales de Valencia.

En cuyos términos dejan redactado el presente contrato, en el contenido del cual se afirman y ratifican, **firmándolo** en prueba de conformidad en el lugar y fecha en el encabezamiento expresados.

**ACTIVIDAD 2** Responde las preguntas:

¿Cuáles son las partes de las que consta un contrato de arrendamiento?

¿Qué utilizamos para identificar a una persona? ¿Y una empresa?

En la línea 5 aparece «Don José López García» y en la línea 14, la palabra “don” aparece en minúscula, ¿cuál de los dos usos es el correcto?

¿Cómo se expresan las cantidades de dinero, en cifras o en letra?

Hemos señalado algunas palabras en color gris oscuro, ¿sabe el significado dentro del contexto? Cambia la palabra señalada por un sinónimo

*la representación que **ostentan***

*contrato de **arrendamiento** de local de negocio*

*Don José López García **cede** en arrendamiento, el local comercial*

*abonará en concepto de **renta** al arrendador*

*Si llegada la fecha de **vencimiento** del contrato*

*los que se hubiesen producido por el **mero** paso del tiempo*

**ACTIVIDAD 3** De las palabras señaladas en color verde, hay una que no es un gerundio ¿Cuál es? ¿Podrías pensar en una norma de cómo se utiliza el gerundio en este texto?

**ACTIVIDAD 4** ¿Cómo se llaman los tiempos verbales que hemos señalado en estas frases y que puedes ver en el texto?

Si ninguna de las partes contratantes **hubiera notificado** a la otra su voluntad de no renovar el contrato, se prorrogará sucesivamente por plazos anuales.

El arrendatario deberá dejar a disposición de los arrendadores el bien cuyo uso se cede en este contrato en perfecto estado, sin más deterioros que los que se **hubiesen producido** por el mero paso del tiempo.

Para la resolución de cuantas cuestiones **pudieran** suscitarse con motivo del otorgamiento del presente contrato, sus otorgantes con renuncia de su propio fuero se someten expresamente a la competencia de los Juzgados y Tribunales de Valencia.

¿Cómo se forma un verbo como *hubiera notificado*? Si solo hablamos de *hubiera*

¿Cómo se llamaría el tiempo verbal?

**ACTIVIDAD 5** Completa la tabla con el Pretérito Imperfecto de subjuntivo.

- RA	-SE
Hubier	Hubies
Hubier	Hubies
Hubier	Hubies
Hubiér	Hubiés
Hubier	Hubies
Hubier	Hubies

Haz lo mismo con **cantar, beber y vivir**.

**ACTIVIDAD 6** Sabiendo que el Pretérito Imperfecto de subjuntivo, se forma tomando como base la 3º persona del singular (ellos) el pretérito perfecto simple (también llamado *indefinido*), completa la tabla de verbos irregulares:

ANDAR		CABER		DAR		DECIR	
-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE

ESTAR		HABER		HACER		IR	
-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE

PODER		PONER		QUERER		SABER	
-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE

SER		TENER		TRAER		VENIR	
-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE	-RA	-SE



**ACTIVIDAD 7** ¿Qué harías si fueras rico? Mira el vídeo<sup>103</sup>.

SI + \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ + SI + \_\_\_\_\_,

¿Y tú qué tres cosas harías?

Mira el vídeo del programa de televisión *Saca la lengua* en la que varias personas explican qué harían si tuvieran dinero... las frases que dicen no son completas. ¿Podrías seleccionar tres frases y escribirlas correctamente con la estructura adecuada?



---

<sup>103</sup> RTVE. "Un viaje por la historia del dinero" del programa *Saca la lengua* [vídeo en línea]. Madrid: 15/10/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/saca-la-lengua/>> [Consulta: 12 enero 2012].

**SESIÓN 4** (28/2/12)

Crisis bancaria española



**ACTIVIDAD 1** ¿Qué otras palabras te vienen a la mente cuando hablamos de la palabra “dinero”? Tenéis dos minutos, para descubrir, en parejas las palabras que escucharéis en el vídeo<sup>104</sup>.

MO \_ \_ \_ \_ \_

\_ \_ L L E \_ E \_

\_ U R \_

\_ E S E \_ \_

\_ \_ U D A

\_ U J O S

\_ O B R \_

\_ I C \_

C A L \_ \_ R I L \_ \_

\_ O D E \_

M I L \_ \_ N A \_ \_ O

B A N \_ \_ E R \_ \_

BANCO C \_ \_ \_ \_ \_ E U \_ \_ \_ \_ \_

\_ I A J \_

UNOS CE \_ \_ \_ \_ ILLOS

F \_ \_ \_ \_ MONETARIO INTERNACIONAL

T \_ \_ J E \_ \_ DE \_ \_ \_ \_ \_ T O

DES \_ A U \_ \_ O

\_ E \_ E R Y H A \_ \_ \_

A V \_ \_ \_ C I A

G \_ \_ T \_ S

\_ L A C E R

Agencias de \_ \_ \_ \_ F I C A C I Ó N

\_ Ó L \_ R

C O R R U \_ \_ \_ Ó N

\_ O M P R \_ \_

LOS DES P O \_ E \_ D O S

\_ O L S \_

D E S \_ A \_ S O

C \_ M \_ D \_ D \_ D

No da la F \_ \_ \_ \_ \_ D

No la da pero la C \_ \_ \_ \_ \_

Clin clin clin, cuando H \_ Y \_ monedas

... lo que \_ U \_ V E el mundo

<sup>104</sup> RTVE. “Un viaje por la historia del dinero” del programa *Saca la lengua* [vídeo en línea]. Madrid: 15/10/10. <<http://www.rtve.es/alcarta/videos/saca-la-lengua/>> [Consulta: 12 enero 2012].

**ACTIVIDAD 2** Lee el texto, poniendo especial atención a lo que hemos señalado en negrita.

**La gran banca española cumplirá de sobra las nuevas exigencias de capital<sup>105</sup>**

Madrid, **20** enero (EFE).- El Banco Santander, BBVA, Banco Popular, BFA-Bankia y La Caixa han remitido al Banco de España sus planes para cumplir antes de julio los nuevos mínimos de capital exigidos por la Unión Europea sin necesidad de recurrir a ayudas públicas ni a grandes ampliaciones de capital.

Según los cálculos de la Autoridad Bancaria Europea, los cinco grandes bancos españoles debían reforzar su capital en al menos **26.170 millones** de euros, un objetivo que el Banco de España consideró que se podía alcanzar "razonablemente".

Tanto es así, que las entidades empezaron a diseñar desde el primer momento una estrategia que les permitiera no solo alcanzar una proporción de recursos de máxima calidad del 9%, sino aún superior. Por ejemplo, el Banco Santander espera llegar al 10%.

De los 26.170 millones que requerían las cinco grandes entidades, el Santander debía captar **15.302 millones**; BBVA, **6.329 millones**; Banco Popular, **2.581 millones** de euros; BFA-Bankia, **1.329 millones**; y La Caixa, **630 millones**.

Sin embargo, las necesidades reales de capital de la banca española eran sensiblemente menores ya que la autoridad europea no incluyó en el cálculo los bonos convertibles en acciones ya emitidos y que computan si se convierten antes de octubre de **2012**.

Así, por ejemplo, el Banco Santander, que por su tamaño figuraba como el banco europeo con mayor déficit de capital, puede añadir 6.829 millones de euros en bonos convertibles en acciones.

A esa cantidad se suman **1.943 millones** del canje de preferentes por acciones nuevas; **1.660 millones** al entregar nuevas acciones como pago de dividendo complementario; y **4.890 millones** de la generación orgánica de capital y la transmisión de diversas participaciones, entre las que destacan las de Chile y Brasil.

En el caso de BBVA, el banco ha comunicado al supervisor que conseguirá también más que los 6.329 millones que necesita, gracias a su propia generación de capital y a los cerca de **3.500 millones** obtenidos también con el canje de participaciones preferentes, además de con la entrega de nuevos títulos a sus accionistas.

El Banco Popular ha destacado tres ejes principales para reforzar su capital: la obtención de **1.191 millones** de euros al convertir obligaciones en acciones nuevas; **508 millones** al entregar títulos como pago de dividendo; y su propia generación de resultados.

España es el segundo país europeo, después de Grecia, con mayores necesidades de capital pues acapara el **22%** de los **114.685 millones**

---

<sup>105</sup> Texto adaptado de EFE. "La gran banca española cumplirá de sobra las nuevas exigencias de capital" [en línea]. Madrid: 2012. <[http://www.euroefe.efe.com/1311\\_noticias/1435935\\_la-gran-banca-espanola-cumplira-de-sobra-las-nuevas-exigencias-de-capital.html](http://www.euroefe.efe.com/1311_noticias/1435935_la-gran-banca-espanola-cumplira-de-sobra-las-nuevas-exigencias-de-capital.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].



**ACTIVIDAD 3** En el texto aparecen estas cifras, ¿cómo se escriben en letras?

20	
26.170 millones	
15.302 millones	
6.329 millones	
2.581 millones	
1.329 millones	
630 millones	
2012	
1.943 millones	
1.660 millones	
4.890 millones	
3.500 millones	
508 millones	
1.191 millones	
22%	
114.685 millones	



**ACTIVIDAD 4** ¿Cuáles de estas expresiones son equivalentes a “No tengo dinero”?

	Yo pienso...	Según el vídeo
No tener un duro		
Estar sin cuartos / Estar sin un cuarto		
No tener pasta		
No tener parné		
Estar tieso		
Estar como una mojama		
No tener ni para caerse muerto		
Estar a dos velas		
Estar pelado		

## SESIÓN 5 (1/3/12)

El dinero en el mundo

### ACTIVIDAD 1 ¿Conoces la peseta?

#### Diez años sin la peseta<sup>106</sup>

El 1 de enero de 2002 el euro entraba en nuestras vidas y empezábamos a decirle adiós a la peseta. Diez años después, *la rubia* sigue estando en las mentes de los españoles, y son muchas las personas que aún piensan en *pesetas* a la hora de realizar sus compras.

Hasta marzo de 2002, euro y peseta convivieron como moneda de cambio. Durante esos meses, todos los españoles se dedicaron a recolectar todas las pesetas olvidadas en cajones y bolsillos de los abrigos, a romper huchas que llevaban años acumulando monedas y a apresurarse a cambiarlas o a gastarlas antes de que se convirtieran en artículos de coleccionista. A pesar de todo esto, el Banco de España estima que el valor de las monedas y billetes no canjeados alcanza los 1.708 millones de euros.

En los meses previos a la implantación del euro se desarrolló una fuerte campaña de comunicación destinada a hacernos más sencilla la transición monetaria. Los García, una familia ficticia inventada por el Ministerio de Economía, se encargaron de explicarnos el valor del euro y de tranquilizar a aquellos que temían el famoso "redondeo". Sin embargo, lo cierto es que los precios subieron tras la llegada del euro y se produjo una cierta equivalencia psicológica entre las 100 pesetas y el euro, a pesar de que el cambio era de 166,386 pesetas.

La peseta había sido la moneda de curso legal en España desde 1868. Después de más de cien años de circulación, son muchas las expresiones que se derivan de su uso: todos tenemos algún amigo muy *pesetero* o nos hemos quedado *sin un duro* en más de una ocasión. Y tú, ¿aún sigues pensando en pesetas?



### ACTIVIDAD 2 El inicio del euro en España

¿Sabes quién es *la familia García*<sup>107</sup>? Con esta familia los españoles aprendimos qué era el euro y ellos nos daban consejos de cómo utilizarlos.

¿Tenían razón en todo lo que nos cuentan en su anuncio?



ACTIVIDAD 3 En el Telediario<sup>108</sup> también se nos daba información sobre el euro. Aquí tienes un pequeño fragmento de 20 segundos con consejos de cómo usar el euro.

¿Conoces a la presentadora?

---

<sup>106</sup> MUY INTERESANTE. "Diez años sin la peseta" [en línea]. [s.l]: 2012. <<http://www.muyinteresante.es/diez-anos-sin-la-peseta>> [Consulta: 25 febrero 2012].

<sup>107</sup> MINISTERIO DE ECONOMÍA. "El euro: uno de enero" [vídeo en línea]. Madrid: 2002. <[http://www.youtube.com/watch?v=m2\\_tQAEjXo](http://www.youtube.com/watch?v=m2_tQAEjXo)> [Consulta: 25 febrero 2012].

<sup>108</sup> RTVE. "El euro" explicado por L. Ortiz [vídeo en línea]. Madrid: 2002. <<http://www.youtube.com/watch?v=NQ-vAznATtM>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 4** Une la frase hecha con el uso correspondiente

- |                                |  |
|--------------------------------|--|
| Nadie da duros a pesetas ◀     | <b>a.</b> Poseer muchísimo dinero.                       |
| De gorra ◀                     | <b>b.</b> Persona avariciosa.                            |
| Tirar la casa por la ventana ◀ | <b>c.</b> Gratis.  |
| Tener una pasta gansa ◀        | <b>d.</b> Gastarse mucho dinero.                         |
| La avaricia rompe el saco ◀    | <b>e.</b> Debemos desconfiar de las apariencias.         |
| No es oro todo lo que reluce ◀ | <b>f.</b> Pagar.   |
| Pagar a tocateja ◀             | <b>g.</b> Ninguna persona da nada a cambio de nada.      |
| Rascarse el bolsillo ◀         | <b>h.</b> Dar todo el dinero de una sola vez.            |
| Ser un pesetero ◀              | <b>j.</b> Por querer tener más dinero lo podemos perder. |
| Quedarse sin un duro ◀         | <b>k.</b> Acabar sin dinero.                             |

¿Has utilizado alguna vez alguna de las expresiones anteriores? ¿En qué contextos? Si no las has usado nunca... ¿cómo las usarías?



## ACTIVIDAD 5 ¿Qué hemos señalado en negrita en este texto?

### Monedas de América Latina sufrirían toma ganancias tras escalada<sup>109</sup>

Por Inés Guzmán. 6 de febrero de 2012

SANTIAGO (Reuters) - Las monedas de América Latina corren el riesgo de sufrir una toma de ganancias esta semana, luego de que un positivo informe sobre el empleo en Estados Unidos diera paso a un alza generalizada de las bolsas, las materias primas y las divisas a nivel global.

En conjunto, los informes alejaron el temor a una recesión y llevaron a algunas monedas latinoamericanas, como el **peso chileno**, a tocar máximos de más de cuatro meses, y al **sol peruano** a cerrar en su mejor nivel en casi 15 años.

Brasil dio el puntapié inicial el viernes al realizar su primera intervención en lo que va de este año con la compra de **dólares** en el mercado a futuros. La jugada no tuvo impacto en el real, que terminó el día con un alza del 0,27 por ciento a 1,71 unidades por dólar.

"Lo máximo que puede hacer el Banco Central es demorar el proceso (de apreciación del **real**). En esta etapa, la intervención es solo un ruido en la tendencia alcista, con los precios de las materias primas y de las acciones al alza, el real mantendrá su tendencia de alza", dijo Donadio desde Sao Paulo.

El temor a una intervención se siente también sobre el **sol peruano** que, según un sondeo de Reuters realizado la semana pasada, se mantendría cerca de sus actuales niveles este año pese al abundante ingreso de dólares al país.

La presión para una intervención oficial también crece en Colombia, donde los gremios exportadores de los bananeros y los floricultores han pedido abiertamente medidas para detener un alza de la moneda que les quita competitividad.

Después de que el **peso colombiano** rompiera el jueves último la barrera de las 1.800 unidades por dólar, el mercado apunta ahora al nivel de 1.750 pesos como el umbral en el que el Banco Central podría intervenir.

Ajeno a los temores de intervención, el **peso mexicano** parece listo para seguir beneficiándose con las buenas perspectivas de la economía estadounidense, tras registrar en enero su mejor mes en casi tres años.

El **peso chileno** cerró el viernes en 479,10 unidades para la venta.








Al otro lado de la cordillera, el **peso argentino** en la plaza interbancaria, donde regula la liquidez el Banco Central, se mantendría estabilizado en torno a sus valores mínimos históricos de 4,3355 unidades por dólar, mientras que en la plaza informal operará a unas 4,78 unidades por dólar.

(Reporte de Inés Guzmán, con la colaboración de Walter Bianchi en Buenos Aires, Moisés Ávila en Santiago, Ursula Scollo en Lima y Eyanir China en Bogotá, Editado por Ignacio Badal).

---

<sup>109</sup> Texto adaptado de: GUZMÁN, Inés. "Monedas de América Latina sufrirían toma ganancias tras escalada" [en línea]. Santiago: 2012. <[http://economia.terra.com.co/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201202061046\\_RTI\\_SIE81502P](http://economia.terra.com.co/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201202061046_RTI_SIE81502P)> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 6** Completa la tabla de los pesos y escribe al lado de cada país el nombre de la moneda legal en curso.

PESO	
 <b>Argentina</b>	Peso de A
 <b>Bolivia</b>	Peso b
 <b>Chile</b>	Peso ch
 <b>Colombia</b>	Peso c
 <b>Cuba</b>	Peso c
 <b>México</b>	Peso m
 <b>República Dominicana</b>	Peso d
 <b>Uruguay</b>	Peso u

OTRAS MONEDAS	
 <b>Costa Rica</b>	Colón costarricense
 <b>Guatemala</b>	Quetzal
 <b>Honduras</b>	Lempira
 <b>Nicaragua</b>	Córdoba nicaragüense
 <b>Panamá</b>	Balboa panameño
 <b>Paraguay</b>	Guaraní paraguayo
 <b>Perú</b>	Nuevo sol
 <b>Venezuela</b>	Bolívar



D _ _ _ _	
 <b>Ecuador</b>	Dólar estadounidense
 <b>El Salvador</b>	Dólar estadounidense

América Latina



**ACTIVIDAD 7** *El origen de la moneda*<sup>110</sup>.

¿Qué otras palabras te vienen a la mente cuando hablamos de la palabra “dinero”? Tenéis dos minutos, para descubrir, en parejas las palabras que escucharéis en el vídeo.

¿De dónde proviene la palabra *Dinero*?

¿Y la palabra *moneda*?

¿Cuál es el origen de *peseta*? (al final del vídeo) ¿Qué otros nombres tenía?

¿Y el origen de la palabra *Dólar*?

¿Y el símbolo del dólar?

**Expresiones populares:**

Expresión	Origen	Significado
Estar sin blanca		
No tener ni un cuarto		
Nadie da duros a cuatro pesetas		

---

<sup>110</sup> RTVE. “Un viaje por la historia del dinero” del programa *Saca la lengua* [vídeo en línea]. Madrid: 15/10/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/saca-la-lengua/>> [Consulta: 12 enero 2012].

# CONTENIDOS

## UNIDAD 2 La banca y el dinero



### OBJETIVO

Ser capaz de pedir dinero a una entidad bancaria o a un empresario

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
<p>Informar sobre modalidad de pago</p> <p>Pedir valoración</p> <p>Expresar desconocimiento</p> <p>Pedir un favor</p>	<p>Posesivos: <i>Es mi dinero. / Es dinero mío.</i></p> <p>Expresiones fijas: exclamativas (<i>¡Madre mía!, ¡Dios mío!</i>) y Fórmula fija formal (<i>Muy señor mío</i>)</p> <p>Cuantificadores propios: Numerales (Partitivos: <i>mitad, tercio, doceavo</i>; multiplicativos: <i>doble, triple</i>)</p> <p>Pronombres relativos: <i>que, el que / la que / los que / las que / lo que, quien / quienes,</i></p> <p>Oraciones subordinadas adjetivas o de relativo: especificativas y especificativas</p> <p>Oración condicional: <i>Si tuviera dinero, no pediría una hipoteca.</i></p> <p>Pretérito Imperfecto de subjuntivo</p> <p>Nexos y preposiciones de lugar: <i>donde, desde, de, hasta</i></p> <p>Nexos de modo: <i>como y según</i></p> <p>Nexos causales: <i>porque, debido a que, ya que, puesto que,</i></p>	<p>El banco y la banca</p> <p>Banco y caja de ahorros</p> <p>Operaciones bancarias más habituales</p> <p>Frases hechas: <i>estar en números rojos, estar sin blanca...</i></p> <p>Tipos de pagos</p> <p>El préstamo</p> <p>Números</p>	<p>El sistema bancario español</p> <p>Monedas de los países hispanos <i>bolívar</i> (Venezuela), <i>colón</i> (Costa Rica), <i>córdoba</i> (Nicaragua), <i>lempira</i> (Honduras),...</p>

### TAREA FINAL

Realizar un diálogo, que tiene lugar en un banco, en el que piden información para poder invertir sus ahorros (se hará en el despacho del profesor, con cita previa).

## UNIDAD 3

### Los riesgos laborales y la salud

#### **SESIÓN 1** (8/3/12)

Los riesgos laborales

#### **SESIÓN 2 y tarea final** (13/3/12)

La salud

#### **TAREA FINAL**

Redactar las normas de prevención de riesgos laborales.

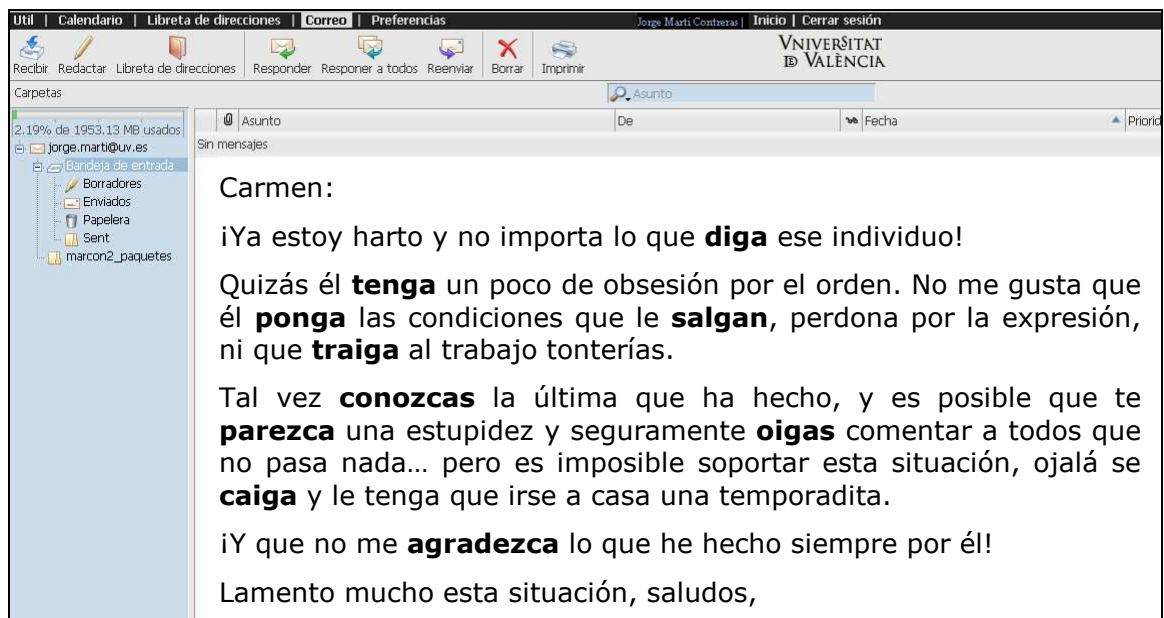
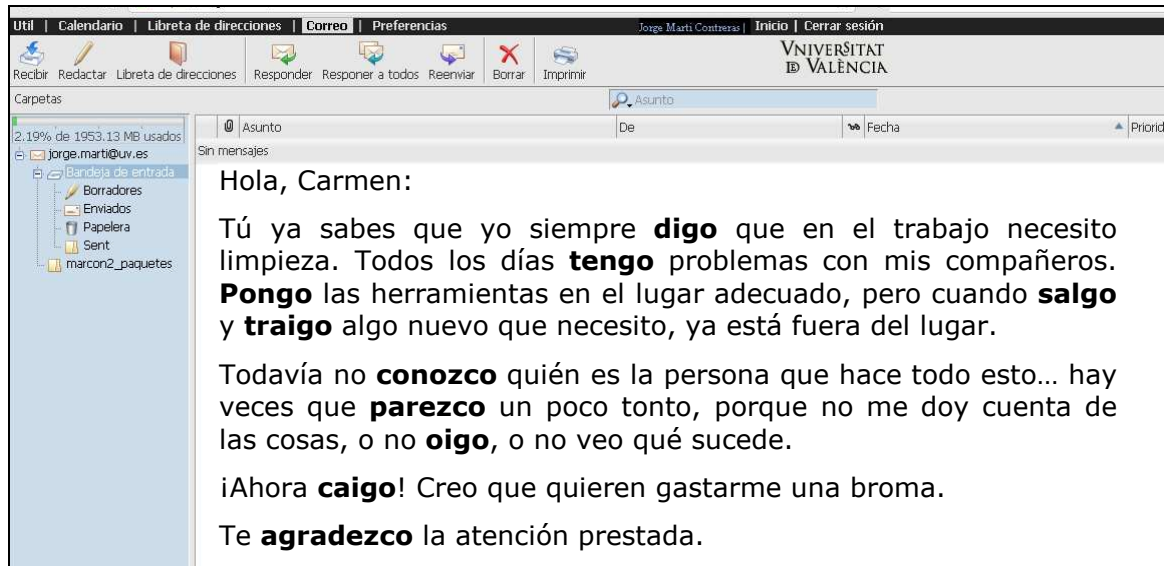




## SESIÓN 1 (8/3/12)

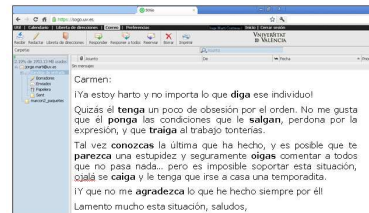
Los riesgos laborales

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes dos correos electrónicos dirigidos a una persona que se llama Carmen, ¿en qué crees que trabaja Carmen?



**ACTIVIDAD 2** ¿Qué les puede estar pasando a estas dos personas en el trabajo? ¿Crees que es normal esta situación en las empresas? ¿Conoces algún caso? Coméntalo con tu compañero.

**ACTIVIDAD 3** Si te fijas, en ambos correos electrónicos hemos señalado en negrita algunos verbos ¿podrías compararlos? ¿qué similitudes y diferencias encuentras?



**ACTIVIDAD 4** Completa la tabla con los verbos en presente que aparecen en los correos electrónicos anteriores. Añade también el infinitivo.

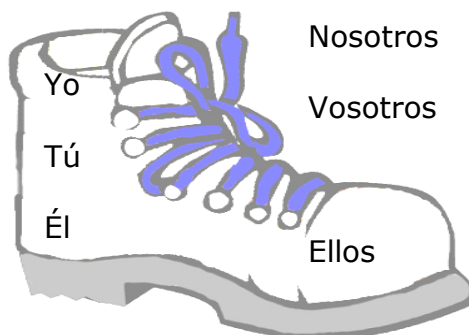
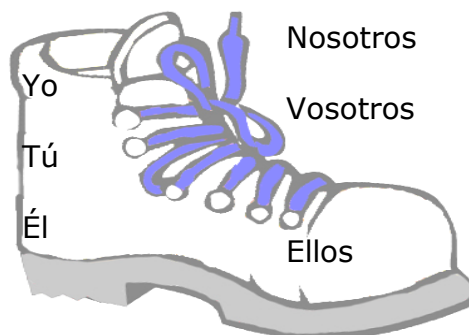
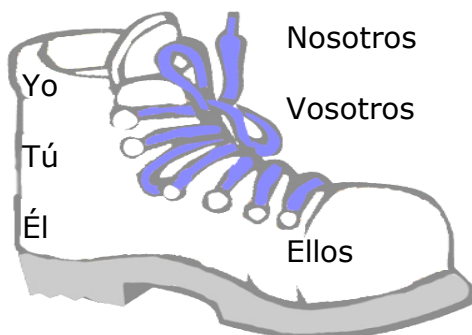
Infinitivo	Presente de indicativo	Presente de subjuntivo
	digo	
tener		ponga
		salgan
	traigo	
conocer	parezco	
		oigas
caer		caiga
	agradezco	

Terminaciones	
Pres. Subj	
-AR	-ER/-IR
-e	-a
-es	-as
-e	-a
-emos	-amos
-éis	-áis
-en	-an

**ACTIVIDAD 5** Completa las frases con el verbo de la misma línea, y con presente de subjuntivo.

Indicativo	Subjuntivo
Hoy <b>compito</b> contra ti.	Quizá mañana _____.
<b>Mido</b> siempre las distancias.	No creo que las _____.
¿Qué <b>pido</b> hoy?	Quiero que _____ un poco más.
Nunca <b>me río</b> de tus problemas.	Tal vez se _____ de ti.
Cuando <b>repito</b> , es por algo.	Cuando _____, lo sabrás.
<b>Sigo</b> los pasos de mis padres.	Es posible que _____ sus pasos.
Cada día <b>duermo</b> ocho horas.	¡Ojalá él _____ más cada día!
¡Me <b>muerdo</b> de sed, dame agua!	Me gustaría que no se _____.
¿Por qué <b>mientes</b> tanto?	No es que _____ digo media verdad.

Escribe los siguientes verbos en presente de indicativo *dormir, pedir y escribir*. ¿Siguen estos tres verbos la *regla de la bota*? ¿Qué son “los verbos de la bota”?



**ACTIVIDAD 6** Clasifica estos verbos según el tipo de irregularidad en las vocales cuando formamos presente de subjuntivo y completa la frase que hay debajo de la tabla.

defender	medir	perder	seguir
empezar	pedir	poder	soler
jugar	pensar	querer	volver

Cierre vocálico	Diptongación		
e > i	e > ie	o > ue	u > ue

- ✓ En las personas *nosotros* y *vosotros*, los verbos que cambian en presente de subjuntivo **una vocal** por **otra** vocal *cierran/ no cierran* la vocal “e” o la vocal “o”.
- ✓ Los verbos que tienen **diptongación**, cambian una vocal por dos en la formación de presente de indicativo, son igual de irregulares en presente de subjuntivo.

**Completa con presente de indicativo o de subjuntivo:**

1. Yo ahora \_\_\_\_\_ (PEDIR) pocos días de vacaciones, así, cuando esté enfermo y \_\_\_\_\_ (PEDIR) más días seguro que me los darán.
2. ¿De verdad que el jefe no \_\_\_\_\_ (VOLVER) hasta la próxima semana? ¡Ojalá no \_\_\_\_\_ (VOLVER) hasta el próximo mes!
3. Siempre \_\_\_\_\_ (PENSAR) lo que es mejor para la empresa... quizá sería mejor que \_\_\_\_\_ (PENSAR) en nosotros mismos.
4. Si no \_\_\_\_\_ (PODER) ir al gimnasio hoy, es posible que \_\_\_\_\_ (PODER) ir mañana.

**ACTIVIDAD 7** ¿Por qué estos verbos son diferentes a la norma de formación regular del Presente de Subjuntivo?

Ser	Ver
sea	vea
seas	veas
sea	vea
seamos	veamos
seáis	veáis
sean	vean

Ir	Haber
vaya	haya
vayas	hayas
vaya	haya
vayamos	hayamos
vayáis	hayáis
vayan	hayan

Estar
esté
estés
esté
estemos
estéis
estén

Saber
sepa
sepas
sepa
sepamos
sepáis
sepan

**ACTIVIDAD 8** Lee el texto sobre *Prevención de riesgos laborales* y completa el esquema que hay en la página siguiente.

### Prevención de Riesgos Laborales<sup>111</sup>

La Prevención de Riesgos Laborales sería el conjunto de actividades o medidas, previstas o adoptadas, en las diversas fases de actividad y procesos productivos, con el fin de evitar o disminuir los posibles riesgos del trabajo.

Es una preocupación esencial de nuestra sociedad, que atribuye, de forma expresa, a los Poderes Públicos, la obligación de velar por la seguridad, higiene, ergonomía y vigilancia de la salud, en el trabajo.

La prevención de riesgos y la salud laboral son principios inherentes a todos los procesos durante la realización del trabajo, así como en la mejora continua de la calidad de vida y deben contener las medidas necesarias para evitar daños a la salud.

Por eso, Riesgo Laboral es la posibilidad de que un trabajador pueda sufrir un daño derivado del desarrollo de su actividad profesional.

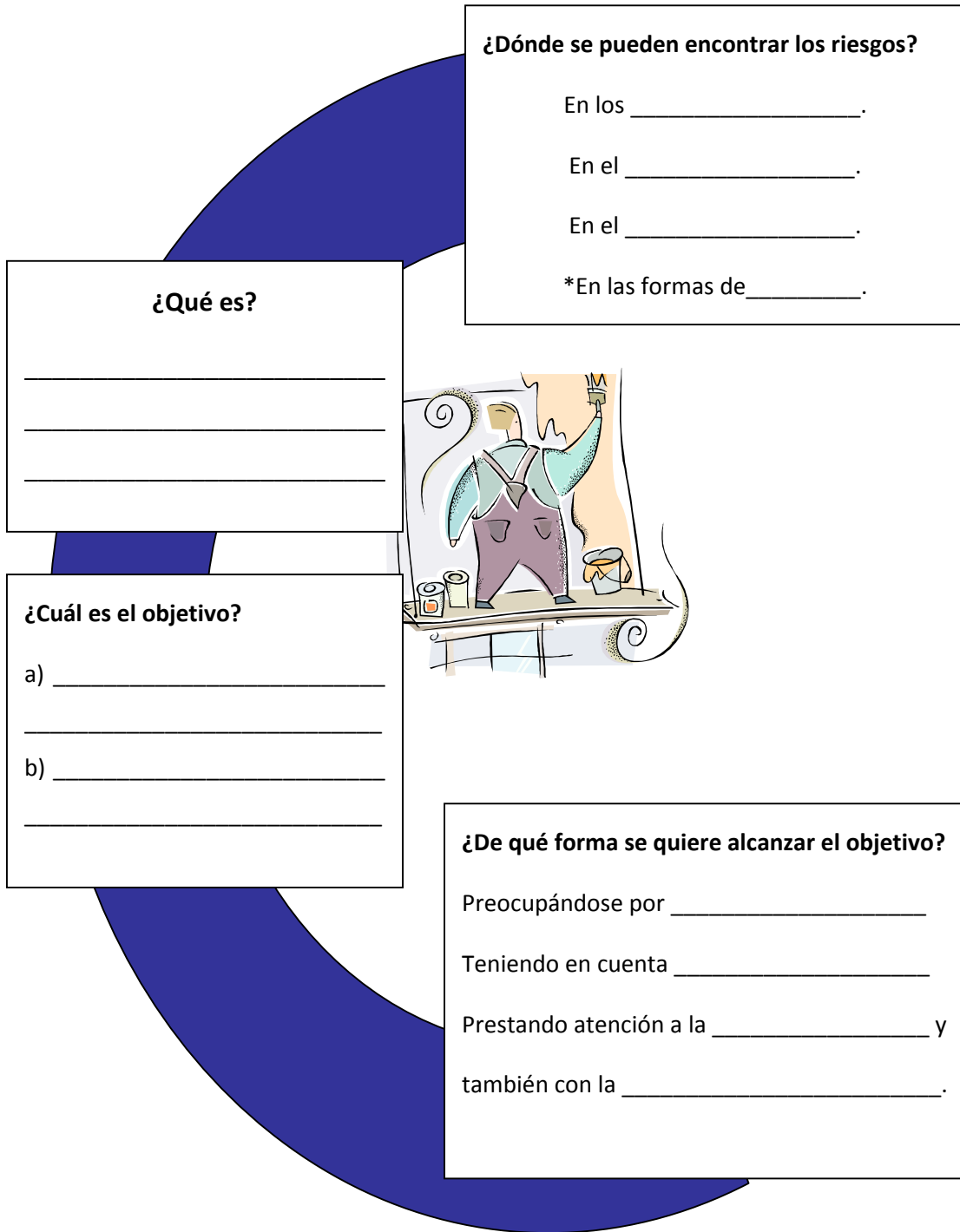
Las fuentes u orígenes potenciales de estos Riesgos Laborales son materiales, ambientales y psicosociales.



---

<sup>111</sup> GABRIEL CALERO, Daniel. "Prevención de Riesgos Laborales" [en línea]. Palma de Mallorca: [s.a.]. <<http://www.salud.es/riesgos-laborales>> [Consulta: 25 febrero 2012].

Prevención de Riesgos Laborales



**¿Qué es?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**¿Cuál es el objetivo?**

a) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**¿Dónde se pueden encontrar los riesgos?**

En los \_\_\_\_\_.

En el \_\_\_\_\_.

En el \_\_\_\_\_.

\*En las formas de \_\_\_\_\_.


**¿De qué forma se quiere alcanzar el objetivo?**

Preocupándose por \_\_\_\_\_

Teniendo en cuenta \_\_\_\_\_

Prestando atención a la \_\_\_\_\_ y

también con la \_\_\_\_\_.



**ACTIVIDAD 9** En el vídeo *Año europeo de la Seguridad, la Higiene y la Salud* que hemos preparado podrás ampliar la información que tiene un asterisco (\*) y tendrás la explicación de todos los términos con imágenes.

**ACTIVIDAD 10** Aquí tienes algunas normas de seguridad laboral. Une las dos columnas y añade el verbo, que ya está en el tiempo verbal y persona adecuados, para que la frase tenga sentido.

### SEGURIDAD EN EL TRABAJO

*dejes*

*llevéis*

*tenga*

*juegues*

*reúna*

*utilice*

Cuando una máquina... ◀

Antes de que alguien... ◀

No trabajar en un espacio que no \_\_\_\_\_ ◀

Si ves a alguien que lleva una gran carga,

No \_\_\_\_\_ pesos excesivos a la fuerza, ◀

No \_\_\_\_\_ con la electricidad, ◀

a. las medidas básicas de iluminación, orden y señalización.

b. un error puede ser catastrófico.

c. \_\_\_\_\_ partes móviles, se debe impedir el contacto.

d. no le \_\_\_\_\_ si no cuida la espalda.

e. existen medios mecánicos.

f. \_\_\_\_\_ herramienta, debe comprobar su buen estado.

### HIGIENE INDUSTRIAL, MEDICINA LABORAL, FORMACIÓN y ERGONOMÍA

*aprendas*

*empieces*

*haya*

*instale*

Es necesario que la empresa ◀

En cuanto \_\_\_\_\_ el contrato, ◀

Apenas \_\_\_\_\_ maquinaria con nueva tecnología ◀

Los cursos de formación ◀

a. deberías pasar por un reconocimiento médico antes de iniciar el trabajo.

b. haz un curso de formación

c. \_\_\_\_\_ medios para controlar la contaminación.

d. son para que \_\_\_\_\_



## SESIÓN 2 (13/3/12)

La salud

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes algunas frases que le han dicho algunas personas, al saber que usted está enfermo. ¿Qué tiempo verbal hemos utilizado? ¿qué acción estamos indicando realmente?



La doctora me pidió que **vaya** a verla cada tres semanas.



En el trabajo me han dicho que **entregue** el parte de baja antes de dos días.



Mis compañeros me han pedido que **descanse** todo lo que pueda.



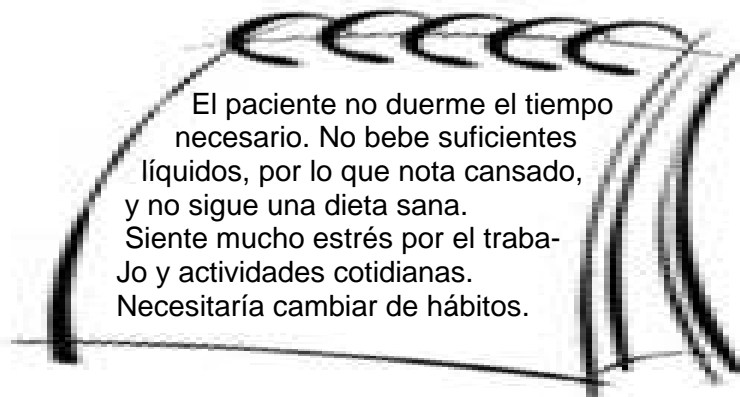
Un amigo me aconsejó que **duerma** más.



En el informe médico que pedían que **lleve** una vida más sana y equilibrada.

¿Qué tiempos verbales hemos utilizado?

**ACTIVIDAD 2** Aquí tienes algunas anotaciones que ha hecho la doctora después de la primera visita médica.



¿Qué ha escrito la doctora?	¿Cómo darías la orden al paciente?
El paciente no duerme.	
No bebe suficientes líquidos.	
No sigue una dieta sana.	

¿Has escrito el mismo tiempo verbal? ¿Por qué?

**ACTIVIDAD 3** ¿Cómo sería la frase original que han dicho cada una de las personas?

¿Quién dijo?	¿Qué dijo?	Frase original
La doctora	me pidió que <b>vaya</b> a verla.	
Jefe Dpto. RRHH	me ha dicho que <b>entregue</b> el parte.	
Mis compañeros	me han pedido que <b>descanse</b> .	
Un amigo	me aconsejó que <b>duerma</b> más.	
Ellos	me pedían que <b>lleve</b> una vida más sana.	

**ACTIVIDAD 4** Aquí tienes algunos verbos irregulares en el imperativo afirmativo, ¿podrías decir qué cosas en común tienen los verbos que hemos?

SER	IR	DECIR	TENER	VENIR	PONER	SALIR	HACER
sé	ve	di	ten	ven	pon	sal	haz

El resto de formas corresponden a la formación del presente de subjuntivo.

### IMPERATIVO NEGATIVO

Corresponde a las formas del presente de subjuntivo.

**ACTIVIDAD 5** ¿Qué otras cosas podrías pedirle que haga?

Seguir una dieta sana y equilibrada.	
Beber mucho agua.	
Hacer deporte regularmente.	
Dejar de fumar.	
Dormir bien.	
Mantener el cerebro activo.	
Decir no al estrés.	
Lograr tiempo para la familia y amigos.	
Siempre trata de sonreír.	
Ser feliz contigo mismo.	

¿Qué cinco cosas le dirías que no haga?

**ACTIVIDAD 6** En estas frases hechas falta una palabra. Completa las frases con la palabra adecuada:

*niño  
duro*

*remedio  
días*

*tener  
vida*

Es peor el \_\_\_\_\_ que la enfermedad.

Pasar a mejor \_\_\_\_\_.

Ser \_\_\_\_\_ de oído.

Ya no estar hecho un \_\_\_\_\_.

Tener los \_\_\_\_\_ contados.

No \_\_\_\_\_ muy buena cara.

**ACTIVIDAD 7** Aquí tienes algunas frases hechas relacionadas con la salud. Une la expresión con el significado adecuado.

Tener un estómago a prueba de bombas ◀

Flaquear las fuerzas ◀

Fumar como un carretero ◀

Pillar un buen constipado ◀

Estar a las mil maravillas ◀

Pasar las de Caín ◀

Estar fresco como una rosa ◀

No ver tres en un burro ◀

a. Una persona que necesita tener siempre un cigarrillo en la boca.

b. Tiene muy buena salud.

c. Se encuentra muy bien.

d. Empezar a sentir los efectos del resfriado.

e. Siente debilidad a causa de la enfermedad.

f. Estar francamente mal.

g. Una persona que puede comer todo lo que quiera.

h. Tiene la vista verdaderamente mal.

**ACTIVIDAD 8** Es obligatorio que todas las empresas tengan un botiquín, completa el nombre de las palabras.

Des \_ \_ fec \_ \_ \_ tes

- Agua \_ \_ \_ \_ \_ nada

- Al \_ \_ \_ \_ \_

Antisép \_ \_ \_ \_ \_

V \_ nd \_ \_

\_ \_ pa \_ \_ drapo

Ga \_ \_ \_ es \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_

Algo \_ \_ \_

Tiri \_ \_ \_

Pi \_ \_ as

\_ \_ jeras

G \_ \_ ntes desechables

**ACTIVIDAD 9** Hoy no ha ido a trabajar el 10% del personal contratado de la empresa por diferentes motivos de salud. ¿Qué le sucede a cada uno de ellos?



¿En qué casos tú tampoco vas a clase? Coméntalo con tu compañero.

Tampoco ha ido a trabajar Bryan, él dice que está enfermo... ¿qué crees?



**ACTIVIDAD 10** ¿Qué pueden hacer las personas de las imágenes anteriores para encontrarse mejor?



Ejemplo: *Para que no le duela la cabeza, debe tomar pastillas.*  
*Con el objetivo de que sepa la temperatura que tiene, debe usar...*  
*Con la intención de que se ponga bueno pronto, debe visitar al médico.*

Para que...	
Con el objetivo de que...	
Con la intención de que...	
A efectos de que...	
Con motivo de que...	
A fin de que...	

¿Conoces algún remedio casero para esos males?



**ACTIVIDAD 11** ¿Para qué sirve un detective privado? ¿Las empresas privadas contratan detectives para controlar a sus empleados? Vea este vídeo<sup>112</sup> en el que se relacionan las agencias de detectives y las bajas laborales, y responde las preguntas.

- ¿Cuáles son los motivos más habituales de las bajas?
- ¿Cuánto vale investigar? ¿Y despedir?
- ¿Cuál es el resultado final de una baja fraudulenta?

**ACTIVIDAD 12** ¿Has padecido alguna vez de dolores de espalda? Aquí tienes información relacionada con el tema y remedios caseros. Completa la lista con dos remedios más (para ese problema o para otro que conozcas)

#### El dolor de espalda<sup>113</sup>

El dolor de espalda es tan común que es considerado una de las causas más importantes de incapacidad, ausentismo o inadecuado rendimiento laboral antes de los 45 años.

Usualmente el dolor de espalda es producido por una contractura muscular en una de las tres regiones espinales: cervical, dorsal o lumbar, pero también puede ser originado por la artrosis vertebral, la ciática, el lumbago, la tensión mus-



cular de carácter nervioso y otras alteraciones internas que pueden reflejar dolor en la espalda como el cólico renal, problemas de páncreas o de la vesícula biliar.

Las causas más frecuentes de dolor de espalda son los siguientes:

- Posturas inadecuadas al sentarse, acostarse, pararse, dormir y al realizar las tareas cotidianas.
- Estrés.
- Tipo de trabajo que obliga a permanecer en una misma posición por horas.
- Sobrepeso.
- Sedentarismo ya que, al no hacer ejercicios físicos, los músculos pierden su condición y se debilitan, volviéndose más susceptibles a las lesiones.
- Embarazo.
- Traumas o lesiones en los músculos que rodean la columna e, incluso, lesionar las vértebras y sus discos.

---

<sup>112</sup> RTVE. “Las bajas por enfermedad disminuyen por la crisis” del programa *Más gente* [vídeo en línea]. Madrid: 28/11/11. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/mas-gente/mas-gente-bajas-enfermedad-disminuyen-crisis/1260332/>> [Consulta: 12 enero 2012].

<sup>113</sup> TRUCOS HOGAR. “El dolor de espalda” [en línea]. [s.l.]: [s.a.]. <[http://www.trucos-hogar.com/dolor\\_de\\_espalda.htm](http://www.trucos-hogar.com/dolor_de_espalda.htm)> [Consulta: 25 febrero 2012].

### Remedio casero, 1

Coloca una compresa helada o paquete de gel en la zona afectada y da un masaje en ese punto durante siete u ocho minutos lo cual ayudará a reducir la inflamación y la distensión en los músculos dorsales. Haz esta acción durante uno o dos días.

**¿Conoces algún otro remedio casero para cualquier dolor? Explica cómo se usa (si no conoces ninguno, te lo puedes inventar).**

### TAREA FINAL

**ACTIVIDAD 1** Aquí tienes las normas de seguridad de una clínica dental y también las de una empresa de comida a domicilio. ¿Qué tiempos verbales se utilizan para dar las normas de la empresa?



1. Cuida tu imagen.
2. Sé amable con los pacientes.
3. Desinféctate las manos antes de utilizar material estéril.
4. No debes olvidar verificar los datos del paciente, antes de proceder al examen.
5. No accedas a la sala de radiología sin el delantal de plomo y los guantes.



1. Utilizad la ropa corporativa.
2. No olvidéis llevar siempre el casco, es obligatorio.
3. Es fundamental respetar las normas de tráfico.
4. Se prohíbe hablar por teléfono móvil cuando la motocicleta tenga el motor encendido.
5. Se debe entregar el pedido antes de 15 minutos.



**ACTIVIDAD 2** Escribe un decálogo con las normas de Seguridad en el trabajo. Si quieres, puedes ayudarte con algunas cosas que suceden en el vídeo mudo *Ergonomía postura*<sup>114</sup>.

<sup>114</sup> VES FORMACIÓN. “Ergonomía asiento” [vídeo en línea]. Valencia: [s.a]. <<http://www.youtube.com/watch?v=oJXDbZSMaGY&list=UUAgncNmv9neXbXWhUCpA3qg&index=5&feature=plcp>> [Consulta: 12 enero 2012].

# CONTENIDOS

**UNIDAD 3**  
**La salud y los riesgos laborales**



**OBJETIVO**

Conocer las razones más habituales de ausencia en el trabajo, y proponer remedios.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Dar soluciones a problemas comunes Dar instrucciones Pedir disculpas Preguntar por estados de ánimo Expresar estados de ánimo	Femenino en –triz, –ez, –dad, –ción, –sión, –tud, –umbre (de cosa) Condicional: valor desiderativo o de influencia, con prótasis omitida Formación del presente de subjuntivo Presente subjuntivo: estilo indirecto encubierto Que te vayas. Nexos finales: (para = y), para + infinitivo, para que, A (que), a + infinitivo, a fin de (que), a efectos de + infinitivo, con motivo de (que), con (el) objeto de (que), al objeto de + infinitivo... Imperativo afirmativo y negativo	Enfermedades comunes Remedios médicos vs. remedios caseros Instrucciones y recomendaciones: se puede, se debe, se prohíbe...	Normas de seguridad de las empresas Salud e higiene Prevención de riesgos laborales

**TAREA FINAL**

Redactar las normas de prevención de riesgos laborales.



## **UNIDAD 4**

### **Marketing, publicidad y ventas**

#### **SESIÓN 1** (20/3/12 y 22/3/12)

Marketing y estudio del mercado

#### **SESIÓN 2 y tarea final** (22/3/12 y 27/3/12)

Publicidad

#### **SESIÓN 3** (3/4/12)

Prueba de las unidades 3 y 4

#### **TAREA FINAL**

Crear una estrategia de promoción de su franquicia

**SESIÓN 1** (20/3/12 y 22/3/12)

Marketing y estudio de mercado

**ACTIVIDAD 1** Ordena los párrafos para que el texto adquiera sentido

Tres puntos básicos antes de hacer un plan de marketing<sup>115</sup>

Orden	
	<p><b>La fecha de ejecución:</b> El plazo de establecer de antemano para cuándo se desea completar su primer borrador del plan. Es importante recordar que el establecimiento de un plan eficaz será un proceso iterativo. Usted puede contar con su plan de cambio.</p>
	<p>Podría ser útil establecer tres puntos:</p>
	<p><b>Su presupuesto:</b> Cuando se trata de armar una estrategia de marketing, es fundamental para establecer de antemano cuánto tienes que pasar, ya que puede tener un impacto importante sobre las estrategias que decida implementar.</p>
	<p>Para las pequeñas empresas, es mejor pensar en un plan de marketing como una forma de contar una historia concisa que cubre todos los puntos clave de su estrategia a seguir.</p>
	<p>«Un plan de marketing es bueno para enfocar su energía hacia las acciones correctas que entregará en lo que quiere lograr», dice Deb Roberts, CEO de Soluciones Synapse Marketing con sede en Denver. «La idea de <i>hacer-uno</i> es tratar de entender a sus clientes y tomar medidas hacia la obtención de su producto o servicio para ellos».</p>
	<p>Los expertos saben que la planificación cuidadosa es esencial para el éxito del marketing. No hay duda de que la mayoría de los empresarios a crecen con la acción</p>
	<p><b>Los responsables:</b> Establecer las funciones de su equipo y la responsabilidad. En otras palabras, asegúrese de identificar quién está haciendo qué y cuando lo necesitan completado.</p>

<sup>115</sup> HERRERA, Fabián. “Tres puntos básicos antes de hacer un plan de Marketing” [en línea]. [s.l.]: [s.a.]. <<http://1buenaideA.Com/3-puntos-basicos-antes-de-hacer-un-plan-de-marketing.html>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 2** Completa el texto con las palabras de esta lista:

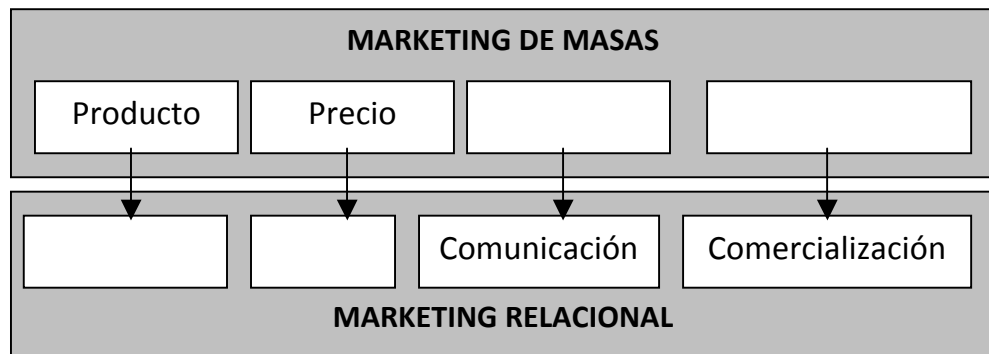
*Cliente*      *Product*      *Punto de venta*      *selectivo*  
*Distribución*      *Promoción*      *Costo*      *relacional*

**Marketing mix**<sup>116</sup>

Los especialistas en marketing utilizan una serie de herramientas para alcanzar las metas que se han fijado a través de su combinación (mix). Por ello, podemos definirlo como el uso \_\_\_\_\_ de las diferentes variables de marketing para alcanzar los objetivos empresariales. Fue McCarthy quien a mediados del siglo xx, lo denominó la *teoría de las cuatro pes*.

\_\_\_\_\_ (Producto)                      *Promotion* (Promoción)  
*Place* ( \_\_\_\_\_ – Venta)              *Price* (Precio)

Sin embargo, la evolución del mercado ha hecho que del también denominado marketing de masas pasemos al marketing \_\_\_\_\_ o *teoría de las cuatro ces*, donde el comprador es el centro de atención de todas las acciones de marketing, como es la tendencia en el siglo xxi.



<sup>116</sup> MUÑIZ GONZÁLEZ, Rafael. "Marketing mix" [en línea]. Madrid: [s.a.]. <<http://www.marketing-xxi.com/marketing-mix-9.htm>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 3** Aquí tienes la tabla completa con las variables relacionadas con la *teoría de las cuatro pes*. ¿Conoces todas las palabras que aparecen en la tabla? Después, une el significado a la definición adecuada.

Producto	Precio	Promoción	Punto de venta
Calidad	Descuentos	Publicidad	<b>Canales</b>
Características	Listas	Ventas personales	<b>Cubrimiento</b>
Estilos	Plazos	<b>Promociones</b>	Lugares
Marca	Intereses	<b>Exhibiciones</b>	Inventario
<b>Empaque</b>	<b>Niveles</b>	Ventas electrónicas	Transporte
Tamaño	<b>Márgenes</b>		Almacenamiento
Garantía	Condiciones		Despachos
Servicios			
Devoluciones			

- Canal ◀
  - Cubrimiento ◀
  - Empaque ◀
  - Marca ◀
  - Margen ◀
  - Nivel ◀
  - Promoción ◀
- a. Conjunto de materiales que forman la envoltura y armazón de los paquetes.
  - b. Modo de distribución.
  - c. Conjunto de actividades cuyo objetivo es dar a conocer algo o incrementar sus ventas.
  - d. Cuantía del beneficio que se puede obtener en un negocio teniendo en cuenta el precio de coste y el de venta.
  - e. Medida de una cantidad con referencia a una escala determinada.
  - f. Seguimiento de cerca las incidencias de un acontecimiento para dar noticia pública de ellas.
  - g. Distintivo o señal que el fabricante pone a los productos de su industria, y cuyo uso le pertenece exclusivamente.



**ACTIVIDAD 4** Vas a ver un el vídeo<sup>117</sup> realizado por *Aula empresa* en el que se muestra una entrevista al profesor de la Universidad Pacífico, Emilio García.

Responde las preguntas:

- a) ¿Qué entiende por las 4P? ¿Utiliza alguna palabra latinoamericana?
- b) ¿Qué es el precio?
- c) ¿Es lo mismo la *plaza* y la *distribución*?
- d) ¿Cuáles son los dos niveles de la promoción?
- e) ¿Cómo se adaptan la *teoría de las 4P* a la empresa?

---

<sup>117</sup> AULA EMPRESA. "Las 4P del Marketing" [vídeo en línea]. Universidad Pacífico: 2009. <<http://www.youtube.com/watch?v=GR9gF7h-xRg>> [Consulta: 12 enero 2012].

## Estudio del mercado<sup>118</sup>

### ¿Cómo se hace un estudio de mercado?

En primer lugar y de forma gráfica daremos detalle de cómo establecer un proceso para elaborar un estudio de mercado que agilice, después, la consiguiente toma de decisiones, intentando lograr los siguientes objetivos:

- Descubrir al lector el proceso necesario para la realización de su estudio, según las siguientes fases:
  - Identificación del problema.
  - Análisis de la situación.
  - Análisis DAFO. Fijación de objetivos.
- Estudiar las técnicas más utilizadas para la elaboración de los estudio de mercado.

El esquema básico a seguir para realizar un estudio de mercado, de manera muy gráfica sería el siguiente:

#### **1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

- ¿Qué queremos estudiar? ¿Cuál es nuestro propósito? ¿Qué queremos conocer?

#### **2. ANÁLISIS PREVIO DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

- Interno y externo.

#### **3. ANÁLISIS DAFO**

#### **4. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS** (Claros, concretos y realistas)

#### **5. TIPO DE INFORMACIÓN DE LA QUE DISPONEMOS**

- Fuentes internas y externas.

#### **6. ELECCIÓN DE LA MUESTRA**

- Definición del *público objetivo*.

#### **7. QUÉ TIPO DE TÉCNICAS UTILIZAREMOS**

- Cuantitativas y cualitativas..

#### **8. RECOGIDA Y ELABORACIÓN DE DATOS**

#### **9. INTERPRETACIÓN DE DATOS**

#### **10. ELABORACIÓN Y PRESENTACION DEL INFORME FINAL**

---

<sup>118</sup> CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE CIUDAD REAL. *Guía para la elaboración de un estudio de mercado*. [en línea]. Ciudad Real: [s.a.]. <[http://www.uax.es/fileadmin/templates/fundacion/docs/Estudio\\_de\\_Mercado.pdf](http://www.uax.es/fileadmin/templates/fundacion/docs/Estudio_de_Mercado.pdf)> [Consulta: 25 febrero 2012].

## SESIÓN 2 y tarea final (22/3/12 y 27/3/12)

Publicidad

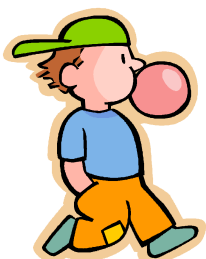
**ACTIVIDAD 1** ¿Qué es *publicidad*? Reordena estas frases para conocer cuál es la definición según el artículo 2, Título 1, Disposiciones Generales, de la Ley 34/88 de 11 de noviembre, conocida como *Ley General de Publicidad*.

- a) una persona física o jurídica, pública o privada,
- b) el fin de promover de forma directa o indirecta la contratación
- c) en el ejercicio de una actividad comercial, industrial, artesanal o profesional con
- d) toda forma de comunicación realizada por
- e) de bienes muebles o inmuebles, servicios, derechos y obligaciones

**ACTIVIDAD 2** ¿Recuerdas especialmente alguna publicidad que has visto en tu país? ¿Y alguna publicidad en España? ¿Es el mismo estilo de publicidad?

**ACTIVIDAD 3** Escribe la primera marca y el eslogan que te venga a la mente:

Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



Producto:  
Eslogan:



**ACTIVIDAD 4** ¿Cuáles son las características de un buen eslogan<sup>119</sup>?

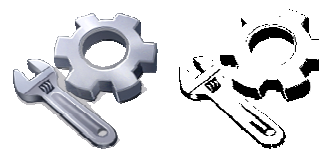
Breves	Concisos	Recordables
Brillantes	Exclusivos	Simples
	Perdurables	

- \_\_\_\_\_ : transmiten en pocas palabras la idea clave. Sugieren y evocan.
- \_\_\_\_\_ : concentran en una frase el beneficio diferencial del producto.
- \_\_\_\_\_ : contienen las palabras precisas, exactas, las necesarias. Son concisos y claros, atendiendo al destinatario.
- \_\_\_\_\_ : impactantes, atractivos y seductores. Recurren a analogías, metáforas o silogismos.
- \_\_\_\_\_ : por breves, simples, concisos y bellos; repetibles por sus cualidades estéticas: ritmo, cadencia y reiteración.
- \_\_\_\_\_ : son el rasgo distintivo de la marca por mucho tiempo.
- \_\_\_\_\_ : tienen el privilegio de ser "únicos" para la marca.

**ACTIVIDAD 5** Si hablamos de un logotipo... ¿Cuáles son las características que debería tener? Fíjate en estas imágenes y las preguntas relacionadas e intenta decir a qué particularidad se refieren.



¿Es importante la escala?



¿Y el color?



¿La modernidad?



¿Que se pueda recordar?



¿Que existan otros similares?



¿Que tenga muchas líneas e imágenes?

<sup>119</sup> COLEGIO NACIONAL DE EDUCACIÓN PROFESIONAL TÉCNICA. "Las características del eslogan" [en línea]. México: 2010. <[http://sied.conalep.edu.mx/bv3/biblioteca/area/carrera/modulo/recurso/140/las\\_caractersticas\\_del\\_eslogan.html](http://sied.conalep.edu.mx/bv3/biblioteca/area/carrera/modulo/recurso/140/las_caractersticas_del_eslogan.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].



**ACTIVIDAD 6** En este texto hemos olvidado escribir el encabezado de cada apartado, podrías escribirlo tú.

*El referente*

*Medios de comunicación de masas*

*El objetivo*

*Sistema de comunicación*

### Las características de la publicidad<sup>120</sup>

El **estudio de la publicidad** se aborda principalmente desde tres campos que profundizan en sus funciones y su repercusión, por eso se habla del modelo **económico**, el **comunicativo** y el **psicosocial**. Estas son las claves de la definición:

En él aparecen todos los elementos de un proceso de comunicación: emisor, receptor, mensaje, código, contexto, medios (canal), referente, efecto y retroalimentación.

Permiten llegar a un público que, precisamente por su cuantía, hace necesario el mecanismo publicitario. La comunicación que se establece no permite el contacto personal entre el emisor y el receptor ni la participación equiparable de este último, ya que la audiencia no dispone de los medios de creación ni acceso a los espacios publicitarios.

La publicidad puede anunciar detergentes y coches, bancos y transporte aéreo, una editorial y una fundación, el espíritu olímpico y la tolerancia. También puede ser utilizado por los que compiten con todos estos productos, servicios, organizaciones e ideas.

Aristóteles decía «no existe la comunicación que no trate de persuadir». Informar y persuadir es el doble fin que pretende cualquier anuncio, no es exclusivo de la publicidad pero explica su existencia y buena parte de sus características. Su intención será provocar, acentuar o cambiar la aceptación o el rechazo de aquello de lo que habla.

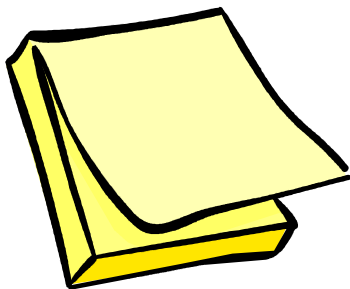


<sup>120</sup> GOBIERNO DE ESPAÑA, MINISTERIO DE EDUCACIÓN. “Publicidad y sociedad” [en línea]. Madrid: [s.a.]. <<http://recursos.cnice.mec.es/media/publicidad/bloque9/index.html>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 7** En estas columnas encontrarás información relacionada con una empresa de publicidad con la que estás en contacto para que lleve este departamento de tu empresa. Fíjate en las frases, hemos señalado en negrita un tiempo verbal ¿tiene el mismo uso el tiempo verbal de la izquierda y el de la derecha? ¿qué similitudes y diferencias encuentras?

I	II
- ¿Ha elaborado ya el anuncio el publicista? - <b>Habrá acabado</b> esta mañana.	A las 19 h ya <b>habrá pasado</b> por la empresa y <b>habrá dejado</b> el informe.
No sé si <b>habrá llegado</b> el presupuesto.	Dentro de un año <b>habrán pasado</b> por la empresa, más de 500 clientes.
- ¿Por qué está enfado tu compañero? - No sé, <b>habrá discutido</b> con alguien.	Cuando llegue el jefe <b>habré finalizado</b> todo el trabajo pendiente.

**ACTIVIDAD 8** He encontrado escritos dos textos, uno en un post-it y otro está relacionado con una agenda. En parejas, reflexionad sobre cuál de los textos estaba escrito en cada lugar. ¿Cómo habéis llegado a esa conclusión?



¡Tengo muchísimas cosas apuntadas, y las tengo que hacer todas antes del fin de semana! Antes de volver a casa hoy ya **habré escrito** el correo nuestros contactos en el extranjero, **habré llamado** a la secretaria y **habré leído** la memoria del departamento de ventas. Después, tengo que pasar por la sucursal del centro, pero antes **habré cogido** los documentos que les tengo que entregar.

No sé qué **habrá pasado**, pero esta mañana en la oficina se respiraba un ambiente muy extraño. Quizás **habrán vuelto** a bajarnos el sueldo, o **habrán redactado** otro informe sobre el ERE. O **habrán hablado** sobre las vacaciones... no sé... pero antes de acabar hoy el trabajo me enteraré.



**ACTIVIDAD 9** Aquí tienes tu agenda de hoy y la de tu compañero de ayer. Son las 9.00 h, y hoy va a ser un día muy duro para ti. Escribe qué estás pensando sobre las acciones que debes hacer antes de la hora de cenar.

TU AGENDA DE HOY
<b>9.00</b> Inicio de la reunión en Valencia
<b>10.30</b> Almuerzo con la directiva
<b>11.30</b> Desplazamiento a la sucursal
<b>12.15</b> Negociación de la nueva inversión
<b>14.00</b> Vuelta a casa para comer
<b>15.30</b> Regreso al trabajo
<b>19.00</b> Finalización de la jornada laboral
<b>21.00</b> Cena en casa

*Ejemplo:*

A las 10.30 ya **habrá acabado** la reunión...

También tienes la agenda de qué tenía que hacer ayer tu compañero de trabajo que desde ayer está en Londres. Ayer intentaste hablar con él, y no fue posible, por lo que no estás seguro si ha podido hacer todo lo que estaba programado ¿Habrà conseguido hacer todo lo que tenía programado?

*Ejemplo:*

Quizá **habrá empezado** tarde la reunión

AGENDA DE TU COMPAÑERO DE AYER
<b>9.00</b> Inicio de la reunión en Londres
<b>12.00</b> Comida con la directiva
<b>14.30</b> Continuación de la reunión
<b>16.00</b> Visita con el responsable
<b>17.00</b> Pausa para el té
<b>18.30</b> Finalización de la jornada laboral
<b>19.30</b> Cena en el restaurante
<b>21.15</b> Regreso al hotel

**ACTIVIDAD 10** Algunas de las siguientes frases son hipótesis en el pasado y otras son acciones con un límite en el futuro. Señala qué indica cada frase en la columna adecuada.

	Hipótesis en el pasado	Acción con un límite en el futuro
Esta tarde ya <b>habré abierto</b> el sobre de la propuesta.		
¿ <b>Habrás cubierto</b> el puesto de publicista mañana?		
Seguramente lo <b>habrá puesto</b> esta mañana, ayer ella estaba indecisa.		
La empresa se <b>habrá deshecho</b> .		
¿ <b>Habremos dicho</b> algo ilógico?		
<b>Habréis satisfecho</b> las necesidades de la empresa, cuando el déficit sea cero.		
<b>Habrán vuelto</b> de nuevo a las andadas, de lo contrario no me explico que estemos de nuevo en esta situación.		
<b>Habrán escrito</b> para quejarse de nuevo.		

**ACTIVIDAD 11** Responde las siguientes preguntas.

a) Una película que ha invertido muchísimo dinero en publicidad ha sido un gran fracaso de taquilla ¿qué habrá pasado?

b) Un producto que aparentemente era malísimo, ha gastado mucho en una campaña publicitaria y se ha vendido como churros ¿qué habrá sucedido?

c) En tu país hace años que no se invierte en publicidad y este año se ha disparado la cifra de inversores ¿qué habrá ocurrido para que suceda esto ahora?

**ACTIVIDAD 12** Si queremos hacer publicidad de nuestra empresa, existen diferentes formatos. Aquí tienes los nombres de los diferentes tipos de formatos, pero atención, porque las sílabas están desordenadas.

<b>Prensa y impresos</b>	<b>acionun</b>	Soporte visual o auditivo en que se transmite un mensaje publicitario.
	<b>ladotroque</b>	Publicidad en cartón con la forma recortada.
	<b>lesva / Fleys</b>	Tarjeta que sirve para adquirir o tener descuentos.
	<b>Follote</b>	Obra impresa, no periódica, de reducido número de hojas.
	<b>onebuzo</b>	Reparto de publicidad buzones de las casas particulares.

<b>Radio</b>	<b>uñac</b>	En radio y televisión, espacio breve para publicidad.
	<b>cioespa pacinatrodo</b>	Espacio apoyado o financiado económicamente.
	<b>gramiprocroma</b>	Programa breve, dedicado a la publicidad.

<b>Televisión</b>	<b>stop</b>	Anuncio.
	<b>jepuporblirreta</b>	Reportaje publicitario, generalmente de larga duración.
	<b>impresobresión</b>	Imprimir algo sobre una imagen.

<b>Exterior</b>	<b>llasva</b>	Cartelera situada en calles, carreteras...
	<b>quemarsinas</b>	Paradas de autobús.
	<b>PIMU</b>	Mobiliario Urbano para Presentación de Información, carteles de gran tamaño.
	<b>IPO</b>	Objeto Publicitario Iluminado.
	<b>banrolade</b>	Cartel situado en el exterior de un negocio, de unas dimensiones aproximadas de 50 x 50 cm.

<b>Internet</b>	<b>erbann</b>	Cartel.
	<b>ticialinters</b>	Anuncio que se activa automáticamente, en la misma página.
	<b>stopciber</b>	Anuncio hecho para Internet.
	<b>Nataven egentemer</b>	Nueva ventana que surge para el anuncio.

**ACTIVIDAD 13** Completa los cuadros siguientes para obtener todas las palabras de la familia. Hay algunas palabras que no tiene todas las categorías.

¿Qué cosa?	¿Qué persona?	Sustantivo	Verbo	Adjetivo
				productivo
-		la promoción		
el consumo				
	el competidor			
				costoso

Verbo	Nombre	Adjetivo	Profesión
	el lanzamiento		
	la creatividad		
			publicista
			anunciante



**ACTIVIDAD 14** Ha nacido una nueva empresa que se llama *Mark Up*, mira el vídeo<sup>121</sup> y contesta las siguientes preguntas:

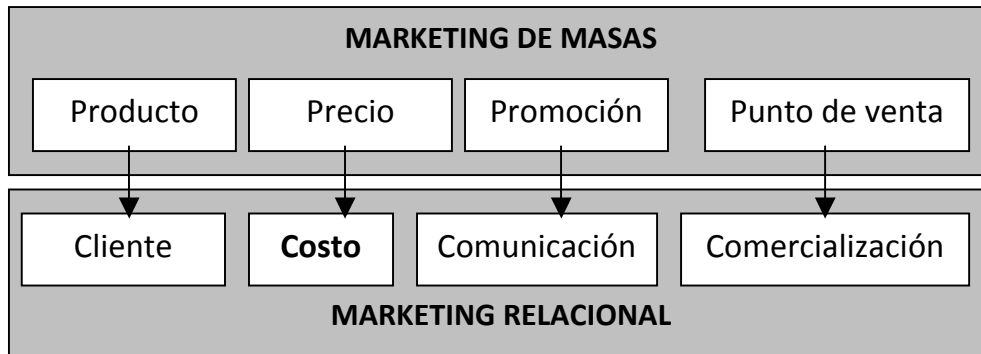
- ¿Qué tipo de negocio es?
- ¿Cuántos cafés se consumen al año?
- Cuál es el nombre de la empresa
- ¿Dónde está el impacto?
- ¿Por qué es interesante para el anunciante?
- ¿Y para el propietario de máquinas de *vending*?

<sup>121</sup> ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS. "Nuevas formas de hacer publicidad creativa: Mark up" de programa *Días de Marketing Live TV* [vídeo en línea]. Madrid: 2009. <<http://www.youtube.com/watch?v=FI5I2ToHDo4>> [Consulta: 12 enero 2012].

**Tarea final** (Tenéis que entregarla el primer día después de Pascua: **17 de abril**)

**ACTIVIDAD 1** Para crear estrategia de promoción de una franquicia necesitamos conocer la teoría de las 4P y la teoría de las 4C que se resume en este dibujo.

Piensa en una posible franquicia que vas a abrir tú y pon un ejemplo para cada campo.



# CONTENIDOS

## UNIDAD 4 Marketing, publicidad y ventas



### OBJETIVO

Saber cuáles son los medios de venta y publicidad en España y conocer el proceso para el marketing de la empresa.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Informar sobre condiciones de entrega Entregar una factura y remitir un albarán Reclamar pagos Dirigirse a alguien y saludar Agradecer Persuadir con un producto Argumentar y exponer	Sustantivos invariables de más de una sílaba, de acentuación no aguda terminados en -us, -sis, -tis Posición del adjetivo. Valor enfático Condicional simple: Posterioridad respecto de un momento pasado <i>Dijo que vendría</i> Estilo indirecto	Soportes publicitarios Relación producto/precio Distribución del producto Familias léxicas de palabras habituales Factura / albarán / hoja de pedido	Análisis cualitativo y cuantitativo del mercado El DAFO y las cuatro P Logotipos y siglas de empresas conocidas <i>Marketing de la guerrilla</i>
Futuro perfecto. Valor general: anterioridad respecto de una acción futura. Futuro de probabilidad en pasado Pretérito imperfecto subjuntivo. paradigma de los verbos regulares en las tres conjugaciones: forma -ra y forma -se Pretérito pluscuamperfecto subjuntivo. Nexos y conectores condicionales: <i>Si, por si (acaso), siempre que, siempre y cuando, con tal de que, a condición de que. Salvo si, excepto si; a no ser que, salvo que</i>			

### TAREA FINAL

Crear una estrategia de promoción de su franquicia.



## UNIDAD 5

### Puesta en marcha de una franquicia

#### **SESIÓN 1** (17/4/12 y 19/4/12)

Autónomo vs. franquicia

#### **SESIÓN 2** (19/4/12, 24/4/12 y 26/4/12)

Documentación para la apertura

#### **SESIÓN 3** (26/4/12)

Local comercial y seguro

#### **SESIÓN 4 y tarea final** (3/5/12)

Comunicación comercial y competencia desleal

#### **TAREA FINAL**

Crear, en parejas, una franquicia. Elaborar un dossier con el proyecto para abrir su propia franquicia y realizar una presentación oral del trabajo.

**SESIÓN 1** (17/4/12 y 19/4/12)

Autónomo vs. franquicia

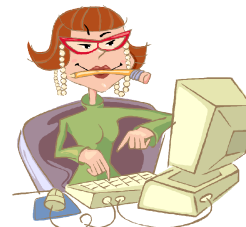
**ACTIVIDAD 1** Un amigo tuyo y tú estáis pensando poner un negocio pero no estáis seguros si hacerlo como una *franquicia* o por *cuenta propia*, por eso habéis decidido completar esta tabla para ver las ventajas y los inconvenientes en cada caso.

	Ventajas	Inconvenientes
Cuenta propia		
Franquicia		

Habla con tu compañero y comparad vuestras tablas; completadlas si es necesario.

Creo que una de las características a favor de establecerse por cuenta propia es...

En cambio, yo pienso que sería mejor si...



**ACTIVIDAD 2** Mirad el vídeo<sup>122</sup> que habla sobre *ventajas e inconvenientes de las franquicias* y acabad de completar el cuadro del ejercicio anterior.

<sup>122</sup> MÁS QUE FRANQUICIAS. "Vídeos para el franquiciado: ventajas y desventajas" [vídeo en línea]. Madrid: 2009. <<http://www.youtube.com/watch?v=9za9VHHs7OU&feature=related>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 3** ¿Quién es el *franquiciador* y quién el *franquiciado*<sup>123</sup>?

a) Persona que recibe a cambio de una contraprestación económica, los elementos que componen un modelo de negocio o sistema y una asistencia continua para iniciarse en una actividad comercial por cuenta propia. Es el que aporta la inversión y su trabajo a través de la gestión directa y la explotación del negocio.

b) Propietario de una marca, un producto o un servicio y de un know-how (“saber hacer”) que pone todos estos elementos a disposición de otras personas para que puedan duplicar el modelo de negocio. Además, aporta las licencias, patentes y sus experiencias documentadas en el sector.



**ACTIVIDAD 4** Completa la siguiente tabla indicando franquicias que conozcas, y que tengan sede en España

<b>Decoración / hogar</b>	
<b>Transporte urgente</b>	
<b>Comida</b>	
<b>Informática</b>	
<b>Ropa / Accesorios</b>	

<sup>123</sup> TORMO ASOCIADOS. “El vocabulario básico del sector de la franquicia” [en línea]. Colombia: [s.a.]. <[http://www.tormo.com.co/noticias/1500/El\\_vocabulario\\_basico\\_del\\_sector\\_de\\_la\\_franquicia.html](http://www.tormo.com.co/noticias/1500/El_vocabulario_basico_del_sector_de_la_franquicia.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 5** Aquí tienes el vocabulario básico de una franquicia. Ordena las letras para saber de qué estamos hablando:

<b>Nacon de adatren</b>	<p>Importe que tiene que pagar el franquiciado al incorporarse a una cadena de franquicias. El pago de esta cantidad justifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El derecho de utilización de la marca.</li> <li>✓ El proceso de formación inicial.</li> <li>✓ Una compensación parcial para el franquiciador por la inversión que realizó para la puesta en marcha del negocio en los inicios.</li> </ul>
<b>Nanco de pidabuclid</b>	<p>Aportaciones periódicas para crear un fondo destinado a marketing. Es recomendable realizar los pagos en una cuenta distinta a la utilizada para la gestión ordinaria del negocio. Esto permitirá fiscalizar fácilmente el uso de los fondos.</p>
<b>Oc-dangbrin</b> (en inglés)	<p>Es una estrategia de negocio relativamente nueva que consiste en compartir local con otra marca para rentabilizar gastos fijos y aumentar ingresos.</p>
<b>Catronto</b>	<p>Mediante este documento de franquicia el franquiciador cede al franquiciado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El derecho a utilizar su idea de negocio.</li> <li>✓ Recoge los derechos y obligaciones de ambas partes. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ la duración del mismo.</li> <li>○ las condiciones de resolución, de renovación, contraprestaciones económicas, pactos de exclusividad.</li> </ul> </li> <li>✓ la formación.</li> </ul>
<b>Crenor</b> (en inglés)	<p>Tipo de franquicia que desarrolla su actividad en un espacio reducido diferenciado dentro de una superficie mayor, por ejemplo, en un centro comercial.</p>
<b>Talentomecisebi</b>	<p>Local en el que se desarrolla la actividad comercial. El franquiciador suele establecer una serie de condiciones en cuanto a la decoración, las dimensiones mínimas y situación, por ejemplo, a pie de calle o de fácil acceso.</p>
<b>Dadexvisiclu</b>	<p>En esta zona el franquiciado no se permite abrir ningún otro local de la misma marca, asegurándose así un radio de acción determinado. El criterio que se tiene en cuenta es el número de habitantes por metro cuadrado.</p>
<b>Gamien aporroctiva</b>	<p>Es el manual de identidad de la franquicia a través del cual el franquiciador traslada a los franquiciados las características que conforman la imagen de la enseña: marca, logotipos, etcétera.</p>
<b>Wonk-woh</b> (en inglés)	<p>El saber hacer es el conjunto de conocimientos prácticos adquiridos por un franquiciador, basados en su experiencia y verificados por él. Este saber hacer deberá ser secreto, sustancial e identificable.</p>
<b>Yoyaltr</b> (en inglés)	<p>Cantidad periódica proporcional a las ventas realizadas por el franquiciado que este tiene que abonar al franquiciador como consecuencia del apoyo y control que recibe de él.</p>
<b>Tetick diemo</b>	<p>Cantidad de compra media que según el sector se establece para asegurar la rentabilidad del establecimiento franquiciado.</p>
<b>Danidu topoli</b>	<p>Unidades propiedad del franquiciador que se utilizan para verificar el modelo de negocio que después se transmitirá a los franquiciados.</p>

**ACTIVIDAD 6** En tu franquicia han sucedido algunos acontecimientos que han llevado a tu empresa a una situación no tan favorable como esperabas. Completa las frases relacionando la causa y el efecto. Utiliza el tiempo verbal indicado en el modelo en cada parte de la frase.

Si no hubiéramos dado tantos descuentos,	no <b>habríamos tenido</b> tanta clientela.
--	---

Si no <b>hubiéramos tenido</b> tanta clientela,	<b>habríamos perdido</b> un 30% de beneficios.
---	--

Si <b>hubiéramos perdido</b> un 30% de beneficios,	
--	--

--	--

<b>Habríamos tenido</b> más éxito	si <b>hubiéramos invertido</b> más dinero.
-----------------------------------	--

<b>Habríamos invertido</b> más dinero	si
---------------------------------------	----

	si
--	----

	si
--	----

Si no <b>hubiera pagado</b> el canon de entrada,	
--	--

Si	
----	--

--	--

--	--

**ACTIVIDAD 7** Una vez que hayas reflexionado sobre la causa o el efecto por los que tienes problemas en tu franquicia, escribe la parte de la frase que falta.

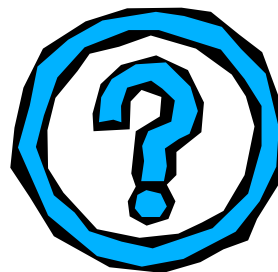
	<p>Si hubiéramos sabido que teníamos que pagar un canon de entrada,...</p> <p>Si hubiésemos robado la patente,...</p>
	<p>Si hubierais tenido en cuenta el canon de publicidad, ...</p> <p>Si hubieseis visto a vuestra actriz favorita en la publicidad,...</p>
	<p>Si hubiera pensado en el co-branding, ...</p> <p>Si hubiese sabido antes los problemas del co-branding,...</p>
	<p>Si hubieran creído que con un corner no era suficiente, ...</p> <p>Si hubiesen comprado aquel magnífico corner,...</p>
	<p>Si hubieras pagado trimestralmente el royalty,...</p> <p>Si hubieses abaratado el royalty,...</p>
	<p>...habría hecho algún cambio en el contrato.</p> <p>...no habría firmado el contrato.</p>
	<p>...habríamos tenido la exclusividad del producto.</p> <p>...no habríamos abierto otra franquicia tan cerca.</p>
	<p>...te habrías preparado bien en la unidad piloto.</p> <p>...la unidad piloto te habría ayudado.</p>
	<p>...no habríais conseguido el ticket medio.</p> <p>.... habríais hecho el ticket medio</p>
	<p>... habrían sabido el know how</p> <p>... habrían experimentado el know how</p>

**ACTIVIDAD 8** Une con flechas las dos columnas para que la frase tenga sentido:

- |  |  |
|--|--|
| La venta <b>aumentaría</b> ◀                           | <b>a.</b> al menos <b>quédate</b> en la oficina.               |
| <b>Bajaremos</b> los precios ◀                         | <b>b.</b> si <b>hubieras conocido</b> lo básico del marketing. |
| Si no <b>vienes</b> a la feria, ◀                      | <b>c.</b> si <b>bajamos</b> los precios.                       |
| Si no <b>vinieras</b> a la feria, ◀                    | <b>d.</b> te <b>deberías</b> quedar en la oficina.             |
| Si <b>hubieras conocido</b> lo básico del marketing, ◀ | <b>e.</b> si <b>aumenta</b> la venta.                          |
| No <b>habrías cometido</b> tantos errores ◀            | <b>f.</b> no <b>cometerías</b> tantos errores.                 |

**ACTIVIDAD 9** Responded, por parejas, las siguientes preguntas.

- c)** ¿Qué habrías hecho si la franquicia durante el primer año no hubiera obtenido beneficios? ¿Qué habrías dicho al franquiciador si no hubieras conseguido nunca al ticket medio?
- d)** ¿Cómo habrías reaccionado si hubieras visto a un empleado tuyo, hablando con el jefe de la competencia?
- e)** ¿Dónde habrías seleccionado a los trabajadores, si hubieras tenido que abrir en tan solo un mes?
- f)** ¿Si hubieras tenido que invertir en otro negocio, cuánto dinero habrías sido capaz de invertir.



- g)** Un amigo tuyo abrió su franquicia el mes pasado y le ha ido fatal porque no era el momento adecuado de abrirla ¿tú cuándo la hubieras abierto?

## SESIÓN 2 (19/4/12, 24/4/12 y 26/4/12)

Documentación para la apertura



**ACTIVIDAD 1** Vas a escuchar un fragmento del programa *Emprendamos juntos*<sup>124</sup> en el que se habla de un informe de franquicias. Escucha atentamente y responde las preguntas.

¿Por qué han invitado a Eduardo Tormo?

¿Ha habido cambios en el mundo de la franquicia durante los últimos meses?

¿El sector crece o decrece? ¿Y de cara al próximo año?

¿Qué diferencias hay entre abrir una franquicia ahora y abrir una franquicia hace algunos años?

¿Qué consejos generales se dan?

¿Quiénes son los franquiciados?



**ACTIVIDAD 2** En la *Unidad 1 Sesión 1* vimos un vídeo del *Centro de Asesoramiento al emprendedor*<sup>125</sup> en el que se explicaba cómo constituir una empresa (entre los minutos 1.23 al 1.53 h). ¿Te has fijado cómo se une la información que se narra?

**Te indicaremos** [cuál es] la documentación que necesitas y dónde puedes conseguirla. Entonces tu pregunta será si alguien puede ayudarte económicamente. También en eso te orientamos. En el centro **te informaremos** sobre [qué] ayudas públicas, subvenciones o líneas de financiación. **Te explicaremos** [cuáles son] tus obligaciones fiscales, deducciones o bonificaciones. Y también qué régimen de la Seguridad Social se te aplicará. Y si necesitas orientación para hacer tu plan de empresa, también te la damos.

---

<sup>124</sup> RTVE. “Consejos para emprendedores” en el programa *Emprendamos juntos* [audio en línea]. Madrid: 21/3/10. <<http://www.rtve.es/alacarta/audios/emprendamos-juntos/>> [Consulta: 12 enero 2012].

<sup>125</sup> ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. “Centro de Asesoramiento al Emprendedor” [vídeo en línea]. Madrid: 2010. <<http://www.eoi.es/mediateca/video/234>> [Consulta: 12 enero 2012].



**ACTIVIDAD 3** En la columna de la derecha encontrarás repetida la frase que aparece en la columna de la izquierda, ¿por qué hemos señalado una parte de la frase en negrita? ¿Son todos los tiempos verbales iguales? ¿Por qué?

Vuelvo en cinco minutos.



La secretaria **me dijo** que volvía en cinco minutos.

- ¿Qué has comprado hoy?
- He comprado un ordenador.



El otro día ella **me respondió** que había comprado un ordenador.

Después de trabajar iré al banco a por dinero.



Mi amiga **me comentó** el jueves pasado que después de trabajar iría al banco a por dinero.

¿Se lo preparo para llevar?



- ¿Qué te ha preguntado?
- Él **me ha preguntado** que si lo quiero para llevar.

- ¿Qué has comprado hoy?
- He comprado un MP4 nuevo.



Mis compañeros **me han preguntado** que qué he comprado hoy.

Hoy te traerán la nevera nueva.



La dependienta **me ha asegurado** que hoy me traerán la nevera nueva.

**ACTIVIDAD 4** ¿Podemos utilizar más tiempos verbales que no aparecen en la lista anterior? Escribe las siguientes frases, cuando repitas el enunciado intenta utilizar –aplicando la lógica– tiempos verbales diferentes.

Frase original	¿Cuándo lo repite?	Estilo indirecto
"Compro"	El mismo día, 5 minutos después de decir que compra, otra persona que está con él no lo ha escuchado bien.	
	Antes de saber el precio, una semana antes.	
	El día siguiente.	

**ACTIVIDAD 5** En parejas, ¿son correctas estas situaciones si no usamos ninguno de los tiempos verbales anteriormente dichos? Corregid si es necesario.



En la carta **explicaba** los motivos.



En los informes **evidenciaba** cómo hacer todo el *briefing*.



En el catálogo **se describía** a todos los clientes potenciales.



En las normas se **decía** bien claro que no se podía fumar.

**ACTIVIDAD 6** Mira los ejemplos que hemos visto en el *ejercicio 3*. Cuando hemos repetido lo que ha dicho otra persona ¿Cómo lo hemos hecho? ¿Sería posible ampliar esa lista?

**ACTIVIDAD 7** Une las dos partes de la tabla. En una columna tienes la frase original que dijo tu compañero ayer, y en la segunda columna está cómo es repetida por otra persona. A cada frase original le puede corresponder más de una letra, ¿por qué?

Últimamente **trabajo** mucho. ◀  
El anuncio **era** muy bueno. ◀  
**Estuvimos** haciendo buzoneo. ◀  
**Iremos** a entregar el *briefing*. ◀  
**Tendrías** que venir con nosotros. ◀  
**He enviado** el correo electrónico. ◀  
No **se había ido** todavía. ◀  
**Habrías podido** venir con ellos. ◀  
¡**Prepara** el albarán! ◀

a. **Ha enviado** el correo electrónico.  
b. **Estuvieron** haciendo buzoneo.  
c. Últimamente **trabaja** mucho.  
d. **Tendría** que ir con ellos.  
e. **Había enviado** el correo electrónico.  
f. Por aquel entonces **trabajaba** mucho.  
g. **Irán** a entregar el *briefing*.  
h. No **se había ido** todavía.  
i. El anuncio **era** muy bueno.  
j. **Habría tenido** que ir con ellos.  
k. **Habría podido** ir con ellos.  
l. Que le **prepare** el albarán.  
ll. **Irán** a entregar el *briefing*.  
m. Que le **preparara** el albarán.  
n. **Habían estado** haciendo buzoneo.



**ACTIVIDAD 8** Esta mañana has ido al Ayuntamiento de Valencia para solicitar información para abrir tu franquicia, es la primera vez que has ido al ayuntamiento a pedir información. Tu compañero no ha ido contigo ¿Podrías contarle qué te han dicho?

Funcionario del ayuntamiento: «En el Ayuntamiento de Valencia disponemos de un servicio de asesoramiento y consolidación de empresas. Aquí te podemos dar información sobre todo lo relacionado con la creación de empresas, ofrecemos autorización del *Plan de empresa* y además asesoramos sobre temática empresarial en general».

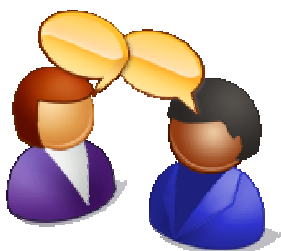


**ACTIVIDAD 9** Mientras tú estabas en el ayuntamiento, tu compañero estaba buscando información en Internet. ¿Cómo estaría escrito el texto en la página web?

En la página web nos recomendaban que *hiciéramos* un análisis previo con objetividad y realismo. Después decían que *debemos* tener en cuenta las necesidades administrativas (ubicación, precio de los locales, recursos humanos, contratos de trabajo, Seguridad social...). También describían las diferentes formas jurídicas y las necesidades de financiación. Finalmente, explicaban que *tenemos* que acercarnos al ayuntamiento a informarnos sobre los permisos, impuestos y licencias municipales.



**ACTIVIDAD 10** Cuando le contamos a un amigo una conversación que hemos tenido con una tercera persona lo podemos hacer de muchas maneras ¿Te gusta cómo lo hemos hecho? ¿Se podría mejorar? ¿Cómo?



- ¿Qué hiciste la semana pasada?
- *Fui de viaje de negocios.*
- ¿Y qué tal?
- *En la reunión dijeron muchas cosas interesantes, entre otras cómo afectaría los resultados de las ventas y que tomarán una decisión.*
- ¿Cuándo tienes la próxima reunión?
- *No volveremos a hacer otra reunión hasta la semana siguiente.*



Mi compañero me **dijo** que fue de viaje de negocios. También me **dijo** que en la reunión **dijeron** muchas cosas interesantes, entre otras **dijeron** cómo afectaría los resultados de las ventas y **dijeron** que tomarían una decisión. Por último, **dijeron** que no volverían a hacer otra reunión hasta la semana siguiente.

**ACTIVIDAD 11** Aquí tienes una lista con las obligaciones de un franquiciado. Tienes que contarle a tu compañero la información que has encontrado.

**Obligaciones del franquiciado**<sup>126</sup>

Debes disponer de un local adecuado para desarrollar la actividad comercial.

Sé solvente económica y profesional.

Dispón del equipo humano.

Necesitas capacidad de entusiasmo y entrega frente a la experiencia que, dependiendo de los casos, llega a no ser necesaria.

Respetas las directrices marcadas por el franquiciador y que fueron recogidas en su momento en el contrato y en el *package*.

Entiende perfectamente el espíritu del sistema de franquicia y adáptate plenamente a la filosofía y a la identidad corporativa de la misma, asumiendo un compromiso personal tanto con las normas como con la disciplina.

Sigue la política comercial de la red, común a todos los franquiciados.

Abona de las cantidades económicas pactadas en lugar y tiempo.

Pon a disposición de la organización todo lo necesario para prestar servicio, tanto a la actividad propia de la franquicia como a lo demandado por el franquiciador y que en su día fue recogido en el manual del franquiciado.

Dedica, al igual que el franquiciador, esfuerzos para incrementar la notoriedad de la marca franquiciada.

La relación con el franquiciador debe basarse en la honestidad de sus acciones y en un trato de mutua confianza.

<sup>126</sup> MUÑIZ GONZÁLEZ, Rafael. "Obligaciones del franquiciado" [en línea]. Madrid: [s.a.]. <<http://www.marketing-xxi.com/obligaciones-del-franquiciador-y-del-franquiciado-74.htm>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**SESIÓN 3** (26/4/12)

Local comercial y seguro

**ACTIVIDAD 1** Si vas a una compañía de seguros para que le informen de los tipos de seguro que existen y encuentra un díptico con estas imágenes, a qué tipo de seguro corresponde cada una de las imágenes.



SEGURO DE  
A \_ \_ T \_ \_ CIA  
S A \_ \_ \_ R I A



SEGURO  
DE \_ \_ T O \_ \_ \_ \_



SEGURO DE  
\_ \_ D \_



SEGURO DE  
RES \_ \_ \_ \_ BILIDAD  
C I \_ \_ \_



SEGURO DE  
\_ \_ \_ J \_



SEGURO  
\_ \_ \_ T I R R I E \_ \_ \_ DEL  
H O \_ \_ \_

**¿Qué seguro utilizarías en cada uno de los siguientes casos?**

- Has ido a Madrid para mantener una reunión con el franquiciador, y tu maleta ha llegado rota al aeropuerto.
- Después de la reunión, en tu tiempo libre, has ido a esquiar y has tenido un accidente esquiando.
- Tienes problemas con la instalación del agua y se inunda el piso de tu vecino.
- Quieres hacerte una revisión médica, porque te duele con frecuencia la cabeza.
- Tienes una avería en el coche yendo a trabajar.
- Han entrado en tu casa, y te han robado el ordenador.
- Tu perro ha mordido a un niño en la calle.
- Te roban el bolso en una ciudad en donde estás de vacaciones.

**ACTIVIDAD 2** En los seguros suelen aparecer términos como los siguientes, ¿a qué se refiere cada uno de ellos?

Indemnización	
Cobertura	
Defensa jurídica	
Atención domiciliaria	
Fallecimiento	
Seguro a terceros	
Inquilino	
A todo riesgo	

**ACTIVIDAD 3** Completa las frases utilizando el término más adecuado, del ejercicio anterior.

- \_\_\_\_\_, es cuando el médico va a casa del enfermo a visitar.
- En caso de \_\_\_\_\_ o invalidez absoluta, es decir, si alguien muere o no puede trabajar nunca más por razones de enfermedad.
- \_\_\_\_\_, o lo que es lo mismo, con un seguro de coche de este tipo, en caso de accidente, el seguro no cubre los daños del vehículo del asegurado; cubre los daños sufridos por el otro coche implicado en el accidente.
- La \_\_\_\_\_, o sea, el conjunto de daños o accidentes que cubre una compañía de seguros.
- Hay compañías de seguros que ofrecen un servicio de \_\_\_\_\_. Eso es lo mismo que decir que la compañía proporciona, si es necesario, la ayuda de un abogado.
- No importa si el asegurado es propietario de la casa o si es \_\_\_\_\_ es decir, si la casa es de su propiedad o es alquilada.
- En caso de daños causados a terceras personas, este seguro garantiza su \_\_\_\_\_ en otras palabras, el seguro compensa económicamente a esas personas.
- Con un seguro de coche \_\_\_\_\_ la compañía se hace cargo de todo. Por ejemplo, en un accidente entre dos coches, la compañía paga la reparación del coche del asegurado y del otro coche, los gastos médicos necesarios, los abogados... todo.

**ACTIVIDAD 4** Lee el seguro que un *Centro de Estudios* ha contratado ¿Conoces todos los conceptos que aparecen?

DESCRIPCIÓN DEL RIESGO (continuación)			
<b>Medidas de protección contra incendios:</b>			
Extintores			
<b>Medidas de protección contra robo:</b>			
El local asegurado, cubre la totalidad de Huecos de acceso			
<b>Puertas:</b>			
Puerta metálica (no aluminio) con cerraduras o anclajes interiores			
<b>Otros Huecos:</b>			
Rejas metálicas, que cubran la totalidad del hueco ancladas a la pared y con una separación máxima de 15cm. entre barotes			
<b>Otras Protecciones:</b>			
SUMAS ASEGURADAS			
CONTINENTE VALOR TOTAL:			50.000,00 €
CONTENIDO			13.000,00 €
Mobiliario	10.000,00 €		
Maquinaria y Equipos Electrónicos	2.000,00 €		
Existencias	1.000,00 €		
COBERTURAS Y GARANTÍAS SOLICITADAS			
COBERTURA	CONTINENTE	CONTENIDO	LÍMITES Y FRANQUICIAS
<b>COBERTURA BÁSICA</b>			
INCENDIO, EXPLOSIÓN Y CAÍDA DEL RAYO	50.000,00 €	13.000,00 €	
EXTENSIÓN DE GARANTÍAS	50.000,00 €	13.000,00 €	
Lluvia, viento, pedrisco y nieve			Incluido
Inundación			Incluido
Gastos de desembarre y extracción de lodos			5% Suma asegurada
Actos vandálicos y malintencionados			Incluido
Acciones tumultuosas y huelgas			Incluido
Humo			Incluido
Impacto de animales, vehículos terrestres, marítimos y aéreos y ondas sónicas			Incluido
Derrame o escape de las instalaciones automáticas de extinción de incendios			Incluido
GASTOS	50.000,00 €	13.000,00 €	
Medidas para acortar o extinguir incendios			Incluido
Demolición y desescombro			Incluido
Gastos de Salvamento			Incluido
Reconstrucción de archivos y documentos no informáticos	---	3.250,00 €	
Obtención de Permisos y Licencias			Incluido
Gastos de peritación de siniestros extraordinarios amparados por el CCS			Incluidos
<b>INHABILIDAD DEL INMUEBLE Y TRASLADO DE CONTENIDO</b>			
Inhabilidad del inmueble	10.000,00 €	---	1 año
Traslado de contenido	---	2.600,00 €	1 año
DAÑOS POR AGUA	50.000,00 €	13.000,00 €	
Escape, reventón, rotura y/o desbordamiento			Incluido
Omisión del cierre las llaves o grifos			Incluido
Gastos de búsqueda y localización de averías			Incluido
Gastos de fontanería			Hasta 900,00 €
ROTURAS	50.000,00 €	13.000,00 €	
DAÑOS ESTÉTICOS	3.000,00 €	---	
DAÑOS ELÉCTRICOS	50.000,00 €	13.000,00 €	
SERVICOMERCIO			Incluido
COMPROMISO DE CALIDAD			Incluido
PROTECCIÓN JURÍDICA			Incluido
			Hasta 3.000,00 €
<b>COBERTURAS OPCIONALES</b>			
RESPONSABILIDAD CIVIL			





Reale Enseñanza

## Condiciones generales y particulares

Nº POLIZA/SPTO. 8211100004440 / 0

### COBERTURAS Y GARANTÍAS SOLICITADAS (continuación)

COBERTURAS OPCIONALES	CONTINENTE	CONTENIDO	LÍMITES Y FRANQUICIAS
<b>Límite conjunto de indemnización para todas las coberturas contratadas de Responsabilidad civil por siniestro y año</b>			300.000,00 €
Defensa y gastos	Incluida hasta 6.000,00 €		Hasta 3.000,00 € en caso de conflicto de intereses
Responsabilidad civil explotación			Incluido
Responsabilidad civil como inquilino	---	Incluido	
Responsabilidad civil de la actividad asegurada			Sublímite por víctima 180.000,00 €
Responsabilidad civil de daños por agua	Incluido		
Responsabilidad civil patronal			Sublímite por víctima 100.000,00 €
<b>PÉRDIDA DE BENEFICIOS</b>			
Indemnización diaria a primer riesgo			150,00 €. Límite 3 meses. Franquicia 24 horas
<b>ROBO</b>	50.000,00 €	13.000,00 €	
Desperfechos por robo	10.000,00 €	---	Valor total
Hurto de mercancías			300,00 €/siniestros/año
Expoliación y atraco a clientes y empleados			2.500,00 €/siniestros/año
Infidelidad de Empleados			1.500,00 €/siniestros/año
Sustitución de cerraduras y llaves			600,00 €/siniestros/año
Desperfechos por robo a máquinas registradoras			600,00 €/siniestros/año
Robo y expoliación de metálico y valores fuera de caja fuerte			500,00 € Primer Riesgo
Expoliación durante el transporte de fondos			1.500,00 € Primer Riesgo
<b>ACCIDENTES DE EMPLEADOS</b>		24.000,00 €	6.000,00 €/empleado. Asistencia Sanitaria 2.000,00 €/empleado

### CLAUSULA PRELIMINAR

El presente Contrato de Seguro se rige por lo dispuesto en la Ley 50/1980, de 8 de Octubre, de Contrato de Seguros, al Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de Octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, y su normativa de desarrollo, así como a cualquier modificación y adaptación que dicha normativa pueda sufrir.

### OBJETO DEL SEGURO

Por el presente contrato, se garantiza el pago de una indemnización como consecuencia de los daños que puedan sufrir los bienes asegurados en la presente póliza, o terceros, siempre que sobre los mismos se hubiera pactado un capital para su cobertura.

### DEFINICIONES UTILES DE LA POLIZA

**TOMADOR:** Persona física o jurídica que junto con REALE suscribe este contrato, y asume las obligaciones que de él se deriven, a excepción de aquellas que corresponden al Asegurado.

**ASEGURADO:** Persona física o jurídica, sobre la que se establece el seguro y que figura designada nominalmente en la presente póliza.

**ASEGURADOR:** Persona jurídica que asume los riesgos contractualmente pactados.

**BENEFICIARIO:** Persona física o jurídica, a quien corresponde percibir las indemnizaciones previstas en el contrato.

**TERCERO:** Cualquier persona, física o jurídica distinta de:

- El Tomador del Seguro, el Asegurado y el causante del siniestro.
- Los cónyuges no separados legalmente, parejas de hecho, ascendientes y descendientes del Tomador del Seguro y del Asegurado.
- Los socios, directivos, asalariados y personas que, de hecho o de derecho, dependan del Asegurado, mientras actúen en el ámbito de dicha dependencia.

**COMERCIO,** es el local cuya principal finalidad es la venta directa de productos o servicios al público en general teniendo la consideración de minoristas o venta al detalle. A todos los efectos, se asimilan a esta condición los colegios y locales dedicados a la enseñanza.

**OFICINA,** es el local cuya principal finalidad es la realización de labores administrativas o prestación de servicios de carácter profesional (por ejemplo arquitectos, abogados, ingenieros, gestorías administrativas), no realizándose ninguna actividad de venta, fabricación y/o transformación de productos.

**Están excluidos de contratación los locales destinados a: almacenamiento de existencias, reparación de bienes y actividades industriales, salvo pacto expreso en contrario.**

**POLIZA:** Es el documento que contiene las Condiciones del contrato del seguro: Generales, Particulares, Especiales y Suplementos que recojan las modificaciones acordadas durante la vigencia del seguro.

**PRIMA:** Es el precio del seguro que incluye, además, los impuestos y recargos legales y las tasas del consorcio de Compensación de Seguros.

**SUMA ASEGURADA** es la cantidad establecida en Condiciones Particulares para cada una de las garantías y que representa el límite máximo de la indemnización a pagar por REALE en caso de siniestro.

**SEGURO A PRIMER RIESGO** es aquella modalidad por la que se garantiza una cantidad determinada, hasta la cual queda cubierto el riesgo, con independencia del valor total, sin que, por tanto, haya aplicación de regla proporcional. Dicha cantidad es por siniestro y anualidad del seguro; en caso de consumirse, deberá reponerse para volver a tener cobertura.

**VALOR PARCIAL** es aquella modalidad por la que se garantiza una parte porcentual del valor del interés asegurado. En cada siniestro, los daños se indemnizarán por su valor, pero con un límite máximo igual a la parte alícuota asegurada. Si el Valor Total asegurado es inferior al Valor del interés, será de aplicación la Regla proporcional.

**VALOR TOTAL** es aquella modalidad por la que se garantiza la totalidad del valor del interés asegurado. Si el Valor Total asegurado es inferior al Valor del interés, será de aplicación la Regla proporcional.

**ACTIVIDAD 5** Elige entre estos dos tipos de seguros el que más te conviene y explica por qué.

COBERTURAS Y GARANTÍAS SOLICITADAS	COMPAÑÍA A		COMPAÑÍA B	
	CONTINENTE	CONTENIDO	CONTINENTE	CONTENIDO
<b>INCENDIO, EXPLOSIÓN Y CAÍDA DEL RAYO</b>	50.000,00 €	13.000,00 €	50.000,00 €	13.000,00 €
<b>EXTENSIÓN DE GARANTÍAS</b> Lluvia, viento, pedrisco y nieve Inundación Gastos de desembarre y extracción de lodos 5% Suma asegurada Actos vandalismo y malintencionados Acciones tumultuarias y huelgas Humo Impacto de animales, vehículos terrestres, marítimos y aéreos y ondas sónicas Derrame o escape de las instalaciones automáticas de extinción de incendios	45.000,00 €	13.000,00 €	35.000,00 €	3.000,00 €
<b>GASTOS</b> Medidas para acortar o extinguir incendios Demolición y desescombro Gastos de Salvamento Reconstrucción de archivos y documentos no informáticos Obtención de Permisos y Licencias Incluido Gastos de peritación de siniestros extraordinarios amparados por el CCS Incluidos	50.000,00 €	3.250,00 €	40.000,00 €	13.000,00 €
<b>INHABITABILIDAD DEL INMUEBLE Y TRASLADO DE CONTENIDO</b>				
Inhabitabilidad del inmueble Traslado de contenido	10.000,00 € 1 año	2.600,00 € 1 año	1.000,00 € 1 año	2.000,00 € 1 año
<b>DAÑOS POR AGUA</b> Escape, reventón, rotura y/o desbordamiento Omisión del cierre las llaves o grifos Gastos de búsqueda y localización de averías Gastos de fontanería	15.000,00 €	13.000,00 €	25.000,00 €	13.000,00 €
<b>ROTURAS</b>	25.000,00 €	13.000,00 €	25.000,00 €	13.000,00 €
<b>DAÑOS ESTÉTICOS</b>	3.000,00 €		30.000,00 €	
<b>DAÑOS ELÉCTRICOS</b>	50.000,00 €	13.000,00 €	50.000,00 €	130,00 €
<b>PROTECCIÓN JURÍDICA</b>	20.000,00 €		20.000,00 €	
	Precio:	1341,32 €/anuales	Precio:	3225,54 €/anuales

**ACTIVIDAD 6** En el texto que viene a continuación podrás encontrar el vocabulario del ejercicio anterior.

**El precio de la vivienda, cerca de tocar suelo con una caída acumulada del 25%**<sup>127</sup>

Los analistas consideran exagerado que todavía la vivienda siga **sobrevalorada** un 30%

14/04/2011- Cristina Casillas

La **subida** de los **tipos de interés** y del **euríbor**, **por un lado**, y el fin de la **deducción** por vivienda para rentas superiores a los 24.107 euros, **por otro**, presionarán el precio de la vivienda aún más a la baja. **Pero, tras** cuatro años de ajuste inmobiliario, ¿estamos próximos al final de la caída?

El lunes, el Fondo Monetario Internacional **sostenía** en un informe que el precio de la vivienda en España había **descendido** entre un 10% y un 20% desde inicio de la crisis y que, por lo tanto, **contaba con margen** para caídas adicionales en los precios.

Cuando comenzó la crisis, en 2008, tanto expertos como analistas coincidían al afirmar que la vivienda estaba sobrevalorada entre un 25% y un 30%. Tras cuatro años de crisis, parece que estamos a punto de conseguir el ajuste, tan necesario para apuntalar la **recuperación económica**, que podría tener como fecha final 2011.

**En opinión de** Gregorio Izquierdo, director del Servicio de Estudios del Instituto de Estudios Económicos (IEE) “el precio de los pisos ya lleva gran parte del **ajuste** realizado y queda algo de recorrido en 2011, pero estamos cerca **del suelo del precio** de la vivienda” Pero aún así, se muestra muy cauteloso porque considera que muchos mercados inmobiliarios ya llevan gran parte del trabajo realizado, **mientras que** en otros todavía no han comenzado.

**Sin embargo**, para el semanario *The Economist*, la vivienda sigue **sobrevalorada** en un 43,7%, aunque menor del 55% del que hablaba el año pasado, lo que pone de manifiesto que, a pesar del ajuste, la **burbuja inmobiliaria** todavía no se ha desinflado.

**ACTIVIDAD 7** ¿Conoces las siguientes expresiones? Coméntalas con tus compañeros.

Vocabulario		Nexos
La burbuja inmobiliaria	Descender / Ascender	por un lado... por otro
La subida	Contar con margen	Pero, tras... (+ tiempo)
Tipos de interés	Sobrevalorar	En opinión de...
Euríbor	Recuperación económica	Mientras que
Deducción	El ajuste	Sin embargo
Sostener	El suelo del precio	

<sup>127</sup> Texto adaptado de CASILLAS, Cristina. “El precio de la vivienda, cerca de tocar suelo con una caída acumulada del 25%” [en línea]. Madrid: 2011. <[http://www.finanzas.com/noticias/vivienda/2011-04-14/465593\\_precio-vivienda-esta-cerca-tocar.html](http://www.finanzas.com/noticias/vivienda/2011-04-14/465593_precio-vivienda-esta-cerca-tocar.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 8** ¿Cuáles pensáis que son los motivos por los que se suele cerrar una franquicia? En parejas, escribid una lista con siete motivos



**ACTIVIDAD 9** Completa la línea con el tiempo verbal adecuado, y los puntos suspensivos con el sustantivo que mejor de adecua.

**PC City confirma su salida de España:**

**cerrará sus 34 tiendas y despedirá a 1.224 trabajadores**<sup>128</sup>

Viernes, 14 de abril de 2011

La cadena de distribución informática PC City \_\_\_\_\_ (ANUNCIAR) a su comité de empresa el cierre de las 34 tiendas que \_\_\_\_\_ (TENER) en España y la presentación de un ERE, es decir un Exped... que \_\_\_\_\_ (AFECTAR) a los 1.224 trabajadores de la plan..., debido a la caída del consumo.

La compañía británica Dixon Retails, uno de los líderes europeos del sector de distribución de productos electrónicos e informáticos, \_\_\_\_\_ (PUBLICAR) el pasado 30 de marzo que \_\_\_\_\_ (INICIAR) un proceso de análisis para estudiar la posible salida de España.

En nota de prensa de hoy, la cadena \_\_\_\_\_ (INFORMAR) de que Dixons Retails ha comunicado "que tras estudiar todas las opciones posibles para PC City España ha decidido iniciar formalmente el proceso de salida del mercado español".

Justifica el cie... debido a "la progresiva caída del consumo, a las pér... acumuladas por la cadena y a los planes del Grupo para centrar su actividad en tiendas combinadas de informática y electrónica".

La decisión supone el cierre de las 34 tiendas y la se... central en España, así como su web de comercio electrónico.

La empresa anunció también que está explorando todas las posibilidades que permitan salvar el mayor número posible de em...en España.

También \_\_\_\_\_ (SEÑALAR) que el cierre no afectará a las garantías y obligaciones que la empresa tiene contraídas con sus clientes y que asegura el cumplimiento de todas las prestaciones de sus programas de servicios postventa.

La cadena de distribución PC City llegó a España en 2000 cuando Dixon Retail compró PC market y en 2009 \_\_\_\_\_ (TENER) un proceso de reestructuración con un ERE que afectó a 215 empleados y 10 tiendas.

A raíz de esta reestructuración inició la remodelación de sus centros y comunicó una nueva estrategia centrada en la atención del cliente.

<sup>128</sup> Texto adaptado de EFE. "PC City confirma su salida de España: cerrará sus 34 tiendas y despedirá a 1.224 trabajadores" [en línea]. Madrid: 2011. <<http://www.expansion.com/2011/04/14/empresas/1302770832.html?a=f3f5b54613eb2433d6c173c7a37b1759&t=1340547804>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**ACTIVIDAD 10** En el *ejercicio 5* había una comparativa de dos empresas aseguradoras. A qué empresa se puede referir cada frase y por qué.

Compañía A	Compañía B	Motivo	Frase
			Es un seguro <b>bien</b> barato.
			En general los seguros son <b>tan</b> caros unos <b>como</b> otros.
			Un seguro cuesta <b>lo mismo que</b> el otro, si tiene las mismas condiciones.
			Es <b>tan</b> bueno <b>como</b> caro.
			Es <b>tan</b> caro <b>como</b> el que más.
			He consultado a <b>tantas</b> empresas <b>como</b> he podido.
			Contrata el seguro <b>a lo</b> Stevie Wonder.
			<b>No</b> cuesta <b>menos</b> de lo que esperaba.
			<b>No</b> es <b>tan</b> barato <b>como</b> para no contratarlo.



**ACTIVIDAD 11** Por parejas, haced cuatro comparaciones más, y elegid cuál sería el mejor para vuestra empresa.

#### SESIÓN 4 (3/5/12)

**ACTIVIDAD 1** Cuando escribimos una carta formal suelen utilizar muchas abreviaturas. ¿Podrías decir a qué se refiere cada una de ellas?

Apdo.	Fdo.
a/c	Fra.
Acept.	f. f.
Admón.	GP
Ap.	L/.
Art.	Ldo.
Bco.	m/v
Cgo.	m/c
Cert.	m/f
c/c, cta/cte	Mín.
Dto.	n/ref.
d/v	P.A.
Doc.	P.O.
Dupl.	P.D.
Efvo.	p.p.
Epag.	P.V.P.
E/cob.	Ref.
E/neg.	s/ref.
E.P.M.	s/n.
E/.	S/escrito
Ext.	Vto.

**ACTIVIDAD 2** Leed la carta y cambiad todas las expresiones por la abreviatura correspondiente.

Thomas Kinnaird  
Apartado de correos número 964  
12200 Onda (Castelló)

Fabian Böckler  
Universitat de València  
Relaciones Internacionales – Cursos de español  
Avenida Blasco Ibáñez, número 32  
46017 Valencia

Nuestra referencia: Thomas Kinnaird / año 2012, envío 0453

Su referencia: Fabian Böckler/ año 2012, envío 0512

Estimados señores:

Me pongo en contacto con ustedes para enviarles la factura que hemos emitido, relacionada con los cursos de formación de estudiantes americanos en la Universitat de València.

Una vez comprobada la aceptación de la factura y tal y como está estipulado en el contrato, tienen que hacer efectivo el ingreso a 30 días de la fecha de la factura y pueden realizarlo de la manera que estimen oportuno, con un reintegro a nuestra cuenta corriente del banco Valencia, con un giro postal; si quieren gozar de un descuento del 2 por ciento.

Les saluda muy atentamente,

Firmado por autorización



Thomas Kinnaird  
Director

Valencia, 3 de mayo de 2011

**ACTIVIDAD 2 bis** Aquí tiene un modelo de informe:

Matteo Crescini  
**Licencias de actividad *Preludio blu*, S.L.**  
Avda. Blasco Ibáñez, núm. 32  
46009 Valencia

Matteo Crescini con número de colegiado 381526,

**INFORMA QUE:**

La empresa *Jorsomar Cultural, S.C.* con CIF J1296987, con nombre comercial *100 montaditos*, y domicilio fiscal en la calle de la Constitución, núm. 234 de Valencia; sigue todos los requisitos para establecer la empresa según los requisitos necesarios para obtener un **certificado acústico favorable**.

Y para que así conste a los efectos oportunos,



Valencia, 28 de octubre de 2011



**ACTIVIDAD 3** Lee el texto con atención y subraya las ideas principales de cada uno de los párrafos, ¿estás de acuerdo con lo que se dice?

**La competencia desleal**<sup>129</sup>

**Puede decirse que la competencia desleal se da en diferentes sectores y ámbitos, pero comparte ciertos comportamientos entre ellos**, es así que cuando se produce un conflicto entre las partes se suele decir que cierta actitud es competencia desleal. Pero hay que estar al tanto de la Ley y saber qué es y qué no es competencia desleal, evitando confusiones y no dejarse llevar por comportamientos, ya que no toda infracción en la relación contractual significa competencia desleal.

Cabe preguntarse y responder **¿qué es la competencia desleal?**

**En España actualmente prima la libertad de comercio, siendo de esta manera, a cada empresario le asiste el derecho a utilizar sus máximos esfuerzos para alcanzar así la mayor cuota de mercado y lograr sus objetivos.** La ley procura que la competencia sea correcta y que prime el respeto por la honestidad mínima exigible para todo tipo de relación comercial.

**La Ley de Competencia establece ciertos requisitos mínimos para que se pueda calificar competencia desleal un determinado acto.** Es por ello que para que un acto se lo pueda calificar de competencia desleal la Ley exige que este sea un acto de mercado idóneo para promover o asegurar el difundir las prestaciones propias o las de un tercero, es así que, la finalidad del acto debe ser un acto mercantil, dirigido a la venta de productos o servicios propios. Aunque es competencia desleal promoverlos productos o servicios de un tercero, si el objeto principal de tal acto es el de menoscabar a dicho tercero en cuestión, siendo un competidor. Asimismo la Ley también exige que estos actos provoquen o pudieran provocar ciertos efectos en el mercado español.

Para especificar más a fondo qué es un acto de competencia desleal, **la Ley cuenta con una cláusula de forma genérica, complementada con una lista en la que se detallan conductas desleales, reconocidas y otras actuales de acuerdo con el avance y modernización del mercado**, puede catalogarse como clásicas: actos de denigración respecto a las actuales: la venta con primas o regalos, violación de normas o venta a pérdidas.

La Ley establece como desleal todo aquel comportamiento que sea objetivamente contrario a las exigencias de la buena fe comercial y por ambigüedad al tener que establecer si un acto es desleal, se deberá atender la definición que fija la Ley, y a la jurisprudencia.

**Esta es una lista, siguiendo lo que se establece por la Ley como competencia desleal:**

---

<sup>129</sup> RATO, Daniel. "La competencia desleal" [en línea]. Madrid: 2010. <<http://gestionpyme.com/competencia-desleal/>> [Consulta: 25 febrero 2012].

**-Actos de denigración:** Ciertos actos respecto a los productos o servicios de un competidor con la finalidad de perjudicarlo en el mercado.

**-Actos de comparación:** Queda prohibida la comparación de forma pública de productos o servicios con los de un competidor si la información que se facilita no es la verdadera o no se pudiera comprobar y sea con el objetivo de denigrar.

**-Actos de imitación:** Están prohibidos los actos de imitación que mientras contravengan pactos de exclusiva y/o puedan generar confusión para los consumidores.

**-Actos de explotación de reputación ajena:** Será calificado como dicho tipo de actos, el uso indebido de marcas, patentes y demás derechos de propiedad industrial sin estar autorizados.

**-Violación de secretos:** La Ley establece como desleales los actos de espionaje industrial y la revelación de secretos industriales o comerciales.

**-Inducción a la infracción contractual:** Será considerada desleal inducir a trabajadores o colaboradores a infringir los deberes contractuales básicos que se han contraído con terceros que sean competidores.

**-Actos de engaño al consumidor:** Queda prohibido difundir indicaciones incorrectas o falsas, o omitir las verdaderas, sobre los productos o servicios ofrecidos, pudiendo inducir al error a los consumidores o personas a las que se dirigen, así como sobre las ventajas ofrecidas.

**-Actos de publicidad en especie (regalos, primas):** Es considerado desleal entregar objetos a fines publicitarios que pongan al consumidor en el compromiso de adquirir dicha prestación o principal que encubren, solo por aceptar el obsequio.

**-Venta a pérdida:** La venta que se realiza bajo coste, conocida como '*dumping*', y se considera desleal cuando el objetivo sea eliminar a un determinado competidor del mercado, desacreditar la imagen de cierto producto o servicio competidor, e incluso inducir al error al consumidor sobre el nivel de precio de otros productos o servicios similares.

**Contesta las preguntas relacionadas con el texto:**

- d) ¿Qué es exactamente competencia desleal?
- e) ¿Son verdaderas todas estas afirmaciones?
  - a. Ayudar a otra empresa para desbancar a un competidor.
  - b. No puedes hacer una venta con primas.
  - c. La Ley de competencia desleal es igual para todos.
- f) ¿Qué hace la ley por nosotros en caso de que seamos víctimas de la competencia desleal?

**ACTIVIDAD 4** Relaciona estos actos de competencia desleal con la definición más adecuada:

<p>Nueva Burger MAX, por solo un 1 €.</p> <p>¡¡Y pregúntate por qué las otras cadenas te cobran más!!</p>
<p>Corte de pelo por 8 euros.</p> <p>(La peluquería de la vuelta de la esquina lo hace a 11 euros).</p>
<p>Empresario: Si le das publicidad de mi restaurante a los clientes del bar en el que tú trabajas de camarero te doy un 5% de como comisiones.</p>
<p>(En todas las gasolineras de 3 cadenas diferentes).</p> <p>Diesel a 1,28 €/litro.</p>
<p>Vuelos baratos, desde 6 euros.</p> <p>(pero no dicen que es solo el viaje de ida, no está incluido ni el carburante, ni equipaje, ni tasas del aeropuerto, ni impuesto...).</p>
<p>Nuevas zapatillas Nicke, por 49,90 €.</p>
<p>Empresario: Te doy 1000 € a cambio de la impresionante receta secreta para hacer paella.</p>
<p>¿Pero tú te crees que vas a comer en el restaurante Boniato?</p> <p>¡Ven al nuestro, nosotros sí que servimos calidad!</p>
<p>Le regalamos este sillón masajeador, pero tiene que firmar que lo ha recibido (y lo que está firmando realmente es un contrato para alquilar durante 15 años un apartamento en la playa).</p>

## **ACTIVIDAD 5** Corrige los errores que aparecen en alguno de los textos escritos

en las pruebas:

### **La CAC va a despedir a 100 trabajadores para tener suficiente dinero como para traer agua de Cuba para el Oceanogràfic**

Durante el mes de abril, la *Ciutat de les Arts i les Ciències* (CAC) va a despedir a un total de 100 profesionales. Se ha propuesto cortar la posición de cien funcionarios. El objetivo es recoger la cantidad de dinero necesario para llevar agua desde Cuba hasta las instalaciones valencianas, pero si no hay éxito en el objetivo, la empresa va a sufrir.

La patronal y los sindicatos se han reunido para dar sus explicaciones. De un otro lado aparecen aspectos positivos, pero de otro los negativos aumentan día a día. En el momento trabajan 893 empleados en nuestra empresa; 37 en el nivel de dirección y por eso son demasiados trabajadores, sobre todo en alto nivel.

El proyecto que quieren llevar a cabo es un proyecto loco y muy costoso. El proceso de adaptación de los pescados dulces puede tener mucho tiempo, seguramente más que normal.

Si se plantea seriamente el asunto, podríamos decir que despedir a los empleados costa más que si continúan a trabajar y el objetivo final de las despedidas es cortar costes y no aumentarlo.

Finalmente, podemos añadir que es necesario de promover la ciudad para que venga tanta gente como posible.

Creo que seré la persona más fuerte para dirigir este cambio.

### **Otras frases que debes corregir**

Movistar hace un DAFO para saber como competitivo es su mercado.

Son empresas o personas que venden los productos en una grande cuandid al consumidor.

### **Normas**

Los padres deben coger los niños con las manos.

Tiene que estar consciente de sus capacidades.

No puedes estar solo en la piscina, si no puedes nadar bueno.

Es prohibido invitar personas que no trabajan en el laboratorio.

No corras al lado de la piscina.

### **Dolores**

Para que no le duela la espalda tendrá que utilizar una botella de agua caliente o el bolso de agua caliente.

La mujer tiene frío. Será bien para ella relajarse a casa y comprarse una droga que se llama "respir" en una farmacia.

# CONTENIDOS

## UNIDAD 5 Puesta en marcha de una franquicia



### OBJETIVO

Conocer cómo crear una empresa y toda la documentación y procedimientos necesarios.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Pedir un presupuesto Pedir información Redactar un informe Hacer una oferta comercial Cursar un pedido Pedir confirmación y confirmar una información previa Expresar gustos y deseos Preguntar por gustos y deseos Preguntar por el estado de las cosas	Estilo Indirecto Grados del adjetivo: comparativo y superlativo; Adverbios en <i>-mente</i> Derivados de adjetivos verbales terminados en <i>-ble, -do</i> y <i>-nte</i> . Casos de permisividad: <i>*evitablemente / inevitablemente</i> [con prefijo negativo], <i>agradablemente/ desagradablemente</i> [sin restricción anterior] Nexos y conectores consecutivos: <i>De manera / modo / forma que; Tan... que; tan lejos que...</i> [con adverbio]; <i>tanto/a/os/as... que; tanto que.</i>	Franquicia Seguros y aseguradoras Abreviaturas más frecuentes Estadística	Cuenta propia vs. franquicia Trámites y documentación Carta formal Competencia desleal Principales compañías y siglas más comunes Medios de transporte
Locuciones y sintagmas adverbiales: <i>con lo que, por lo que, por (lo) tanto, (y) así, de este/a modo / manera / forma, en consecuencia, por consiguiente</i> Nexos comparativos: De igualdad o equivalencia ( <i>tan... como, tanto/a/os/as... como, lo mismo que, igual que</i> (invariable)). De superioridad ( <i>más... que</i> (invariable), <i>el que, superior... a</i> , múltiplos: <i>el doble de, tres veces más...</i> ). De inferioridad ( <i>menos... que</i> (invariable), <i>inferior... a, la mitad, tres veces menos...</i> ). De cantidad ( <i>no más que, nada más que</i> ) Nexos y conectores concesivos: <i>aunque, a pesar de, tanto si... como si... por más, por mucho / poco, por muchos/as, por pocos/as, y eso que</i>			

### TAREA FINAL

Crear, en parejas, una franquicia. Elaborar un dossier con el proyecto para abrir su propia franquicia y realizar una presentación oral del trabajo.

## **UNIDAD 6**

### **Impuestos**

#### **SESIÓN 1** (8/5/12)

Los impuestos

#### **SESIÓN 2** (10/5/12)

Los impuestos

#### **TAREA FINAL**

Rescribir textos en los que se cuenta situación actual con los impuestos y leer noticias de periódicos relacionados con la economía y los impuestos.



**SESIÓN 1** (8/5/12)

Los impuestos

**ACTIVIDAD 1** ¿Crees que es verdadera esta noticia? En caso de no serlo... ¿qué no sería correcto?

**Las franquicias siguen creciendo en 2012**<sup>130</sup>

20 abril 2012

A pesar de la crisis, los negocios con marcas en régimen de franquicia siguen creciendo: en 2011 facturaron más de 26 mil millones de euros, un 6 y medio por ciento más. Nuevas actividades en sectores tradicionales, como la restauración, siguen impulsando a estos establecimientos.



**ACTIVIDAD 2** En *Las franquicias siguen creciendo en 2012*, podrás encontrar una noticia extraída de un telediario. Responde las preguntas.

¿Cuál es el motivo de que cada vez existan más franquicias?

¿Qué novedad nos ofrece el negocio de la pasta?

¿Qué es lo que anima a crear empleo?

¿A qué se refieren estas cifras?

1000 marcas	
Más de 40 franquicias en 2011	
26.300.000.000 €	
70 tiendas en España	
Doble	
240.000 personas	
Más de 180 establecimientos en el mundo	

<sup>130</sup> Texto creado a partir de RTVE. "Las franquicias siguen creciendo en 2012" [vídeo en línea]. Madrid: 2012. <<http://www.rtve.es/alacarta/videos/telediario/negocios-marcas-regimen-franquicia-siguen-creciendo-2012/1381859/>> [Consulta: 23 abril 2012].

**ACTIVIDAD 3** En este texto sobre impuestos hay 47 errores de acentuación, corrígelos (Necesitamos: 12 á, 5 é, 10 í, 18 ó y 2 ú).

### Pymes, en riesgo por los impuestos<sup>131</sup>

Al descartar que este aumento lleve a la quiebra al sector empresarial, aseguro que el factor que mantiene a los microempresarios al borde del “colapso económico”, son los pagos de altos gravámenes fiscales, como el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU).

Por ello, el representante de los empresarios en pequeño urgio al gobierno federal a reducir, al menos, 50 por ciento el pago del IETU, a todas aquellas empresas que facturen hasta ocho millones de pesos al año. La medida liberaría los altos costos que tiene que cubrir el sector, mismos que son trasladados, en la mayoría de los casos, a sus empleados, quienes se ven obligados a aceptar trabajos mal remunerados, afirmó Salcedo García en entrevista con Martín Espinosa, para Reporte 98.5. Afirmo que al contrario de lo que han expresado numerosos analistas, la espiral inflacionaria se dispara por el constante aumento en precios de productos básicos, como es el caso de las gasolinas, y no por el aumento al salario mínimo: “Nos quieren vender la idea de que el aumento al salario no puede superar los cuatro puntos porcentuales, cuando los precios de la canasta básica han aumentado más de 50 por ciento en promedio. Al autorizarse ese aumento, no alcanzara, y solo dañara más la, ya de por sí, vapuleada economía de la clase trabajadora”.

En otro orden de ideas, descarto que el programa de emergencia económica anunciado por el presidente Felipe Calderón, sea la solución para enfrentar la actual crisis económica que se está expandiendo a lo largo de todo el mundo, y que ya toca a nuestro país. Explico que desde su perspectiva, si solo se fortalece a las grandes empresas, se eliminarían miles de fuentes de empleo, con la desaparición de la microempresa. “Estos programas (de emergencia económica) a veces no surten efecto y benefician a unos cuantos. Se deja de lado el apoyo a los pequeños empresarios, quienes sí pagan una extensa lista de gravámenes. Con ello, imposibilitan que sus ganancias se reflejen en aumento al salario de la clase trabajadora”, enfatizo.

Asimismo, Salcedo García alerta sobre el constante incremento de la cartera vencida, sobre todo por el retraso en pagos de tarjeta de crédito, la cual es utilizada por la clase trabajadora como una entrada más, sin considerar si se puede o no pagar los altos réditos, lo que coloca al país en la antesala de un nuevo Fobaproa. “La gente usa las tarjetas de crédito como si fuera un aumento de salario, pero son créditos que no pueden pagar, nosotros hace cinco meses hicimos públicamente el comentario de que estamos muy cerca de un Fobaproa, y los bancos siguen otorgando tarjetas de crédito, porque ya tienen la experiencia de los rescates financieros: “Sabemos que si se endeudan, siempre está el gobierno para rescatarlos”, concluyo.

---

<sup>131</sup> TORMO ASOCIADOS. “Pymes en riesgo por los impuestos” [en línea]. Colombia: [s.a.]. <[http://www.tormo.com.mx/resumen/1185/Pymes\\_en\\_riesgo\\_por\\_los\\_impuestos.html](http://www.tormo.com.mx/resumen/1185/Pymes_en_riesgo_por_los_impuestos.html)> [Consulta: 25 febrero 2012].



**ACTIVIDAD 4** Lee los siguientes titulares del periódico *El país*, ¿Los has oído comentar? Reescríbelos con vocabulario más fácil.

**Hacienda achaca el alza del déficit a las transferencias a comunidades**<sup>132</sup>

EL PAÍS Madrid – 24/4/12

El desfase pasa al 1,85% del PIB por las transferencias a comunidades. Hacienda sostiene que, en una comparación homogénea, el saldo se reduce al 0,83% del PIB.

**Los evasores ‘arrepentidos’ serán exonerados de penas de cárcel**<sup>133</sup>

JESÚS SÉRVULO GONZÁLEZ Madrid – 31/3/12

Hacienda asegura que la amnistía excluye el blanqueo de dinero procedente de actividades ilícitas.

**El Gobierno carga sobre las autonomías el grueso del recorte**<sup>134</sup>

J. SÉRVULO GONZÁLEZ Madrid – 2/3/12

Las comunidades, con casi todo el gasto social a sus espaldas y sus ingresos desplomándose, tienen que asumir un nuevo recorte de 15.600 millones.

**Moody’s desconfía de que España pueda cumplir el objetivo de déficit**<sup>135</sup>

EL PAÍS Madrid – 31/1/12

La agencia calificadora de la deuda considera que las medidas deberán ser más ambiciosas debido a la caída de la economía.

---

<sup>132</sup> EL PAÍS. “Hacienda achaca el alza del déficit a las transferencias a comunidades” [en línea].Madrid: 2012. <[http://economia.elpais.com/economia/2012/04/24/actualidad/1335279136\\_698249.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/04/24/actualidad/1335279136_698249.html)> [Consulta: 26 abril 2012].

<sup>133</sup> SÉRVULO GONZÁLEZ, JESÚS. “Los evasores ‘arrepentidos’ serán exonerados de penas de cárcel” [en línea].Madrid: 2012. <[http://economia.elpais.com/economia/2012/03/31/actualidad/1333207244\\_458205.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/03/31/actualidad/1333207244_458205.html)> [Consulta: 26 abril 2012].

<sup>134</sup> SÉRVULO GONZÁLEZ, JESÚS. “El Gobierno carga sobre las autonomías el grueso del recorte” [en línea].Madrid: 2012. <[http://economia.elpais.com/economia/2012/03/02/actualidad/1330693151\\_305383.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/03/02/actualidad/1330693151_305383.html)> [Consulta: 26 abril 2012].

<sup>135</sup> EL PAÍS. “Moody’s desconfía de que España pueda cumplir el objetivo de déficit” [en línea]. Madrid: 2012. <[http://elpais.com/diario/2012/01/31/economia/1327964409\\_850215.html](http://elpais.com/diario/2012/01/31/economia/1327964409_850215.html)> [Consulta: 26 abril 2012].

**ACTIVIDAD 5** ¿En qué consisten cada uno de estos tipos de impuestos?

Como elemento integrante del sistema económico, la empresa se encuentra sujeta al sistema impositivo existente y debe hacer frente a las obligaciones fiscales establecidas, en unos casos como sujeto pasivo del impuesto y en otros como intermediario o colaborador del Tesoro Público.

Los impuestos que más afectan a las empresas son:

Impuesto sobre La Renta de las Personas Físicas.

Impuesto sobre Sociedades.

Impuesto sobre El Valor Añadido.

Impuesto sobre Actividades Económicas.

Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Impuesto sobre El Patrimonio.

Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (I.T.P.y A.J.D.).

# CONTENIDOS

## UNIDAD 6 Impuestos



### OBJETIVO

Conocer los diferentes tipos de impuestos que deben soportar las franquicias.

CONTENIDOS FUNCIONALES	CONTENIDOS GRAMATICALES	CONTENIDOS LÉXICOS	CONTENIDOS CULTURALES
Hacer una reclamación Hacer una declaración de impuestos	<p>Condicional compuesto: probabilidad en el pasado con valor de anterioridad respecto de otra acción, valor de hipótesis, en las condicionales irreales (pasado) y valor desiderativo o de influencia, con significado de anterioridad, con prótasis omitida</p> <p>Pretérito perfecto subjuntivo. Correspondencia con el pretérito perfecto de indicativo. Acción acabada en un tiempo pasado, pero cuya relevancia alcanza el presente</p>	Impuestos y obligaciones empresariales	Declaración de la renta Programa PADRE IVA

### TAREA FINAL

Redactar un informe sobre los problemas que tiene la empresa a la hora de pagar los impuestos.