

En esta unidad aprendes a...

■ **Citar y transcribir ejemplos**

“Un país tiene la obligación de defender su industria interna, aun cuando no es competitiva, para evitar su quiebra y los costos sociales que se derivan”, Armando Díaz, economista de la FAO.

■ **Justificar opiniones propias con argumentos de peso o de autoridad**

Sí, hombre, me refiero a una cita famosa de esta mujer...

■ **Referirnos a la identidad de una persona que no recordamos**

Sí, seguro que sabéis quién es, un tal Arnold o un nombre parecido, el economista de la FAO.

■ **Reproducir mensajes emitidos en el pasado**

Reconoció que anteayer se había reunido con el Director de finanzas para hablar de las cargas arancelarias.

■ **Interpretar lo que alguien dijo o escribió**

Me parece que se expresó sin mucho acierto.

Supongo que su intención fue terminar de explicar que...

■ **Invitar a alguien a formular una hipótesis**

¿Qué te imaginas que quiere decir...?

¿Podrías aventurar una posible respuesta para...?

■ **Preguntar con fórmulas indirectas**

Me gustaría conocer la balanza...

Quiero preguntar si...

Me interesa saber cuál es su...

■ **Hablar de las consecuencias no esperadas**

Si bien presenté una revisión de propuesta, no la quisieron considerar.

■ **Reformular lo dicho por otro interlocutor**

Quieres decir que... Te refieres a... Intentas transmitirnos que...

■ **Avanzar en la discusión con una fórmula indirecta**

Qué le parece si hablamos sobre...



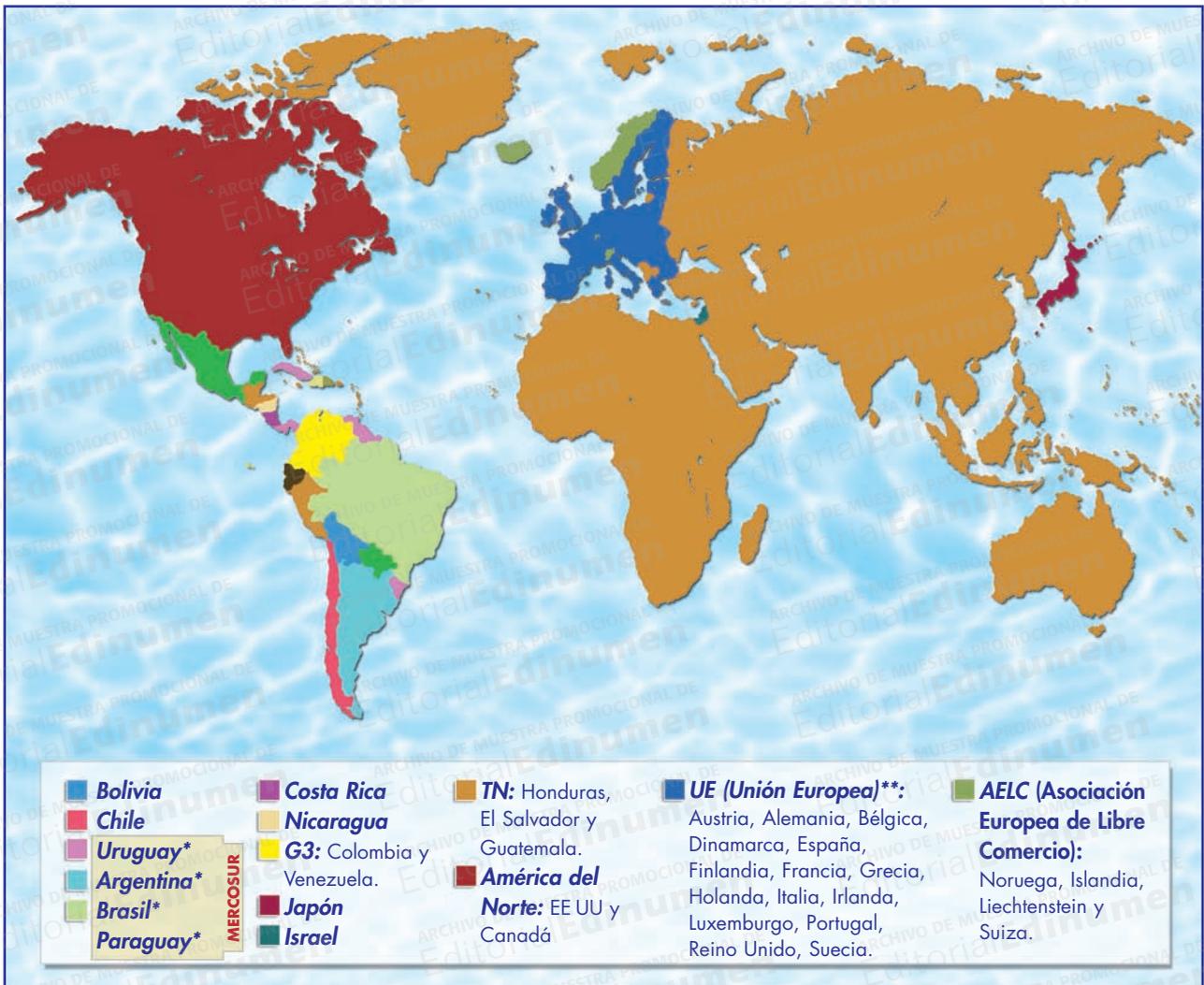
El mercado internacional

1. Acuerdos internacionales



1.1. Observad el siguiente mapa.

¿Cuántos de estos acuerdos comerciales conocéis? ¿Qué tipo de acuerdos son?
¿Cuándo se firmaron? ¿En qué estatus se encuentran hoy? ¿Son efectivos?



*Acuerdos de Complementación Económica (ACEs).

**Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, República Eslovaca, Bulgaria, Rumanía.

2. ¿Cómo lo dijo?

El año pasado la empresa ya estaba pensando trabajar en el exterior y el Departamento de Formación invitó a un gurú del comercio internacional, Mario Sánchez, que nos comentó la historia de la empresa Lulu's Dessert.



CD 1

[25]



2.1. Escucha la grabación. Abajo no tienes el borrador completo, sino sólo algunos párrafos. El problema es que hicimos la transcripción velozmente y nos olvidamos de colocar las comillas para señalar el cambio de hablante. ¿Puedes incluirlas?



Para dar más información sobre algo, alguien, un momento o un lugar puedes usar:

comillas.

(Del dim. de coma, signo ortográfico).

1. f. pl. Signo ortográfico (« » o " ") que se pone al principio y al fin de las frases incluidas como citas o ejemplos en impresos o manuscritos, y también, a veces, al principio de todos los renglones que estas frases ocupan. Suele emplearse con el mismo oficio que el guión en los diálogos, en los índices y en otros escritos semejantes. También se emplea para poner de relieve una palabra o frase.

Diccionario de la lengua española. Real Academia Española. <http://www.rae.es/>

Un día, después de leer un artículo publicado acerca de la Sra. Sobrino en un periódico local, Tony Michalski, del Centro de Asistencia con las Exportaciones en Newport Beach, la llamó y le preguntó de qué manera podría ayudarle a lograr sus metas de exportación. Hablé con María y ambos inmediatamente coincidimos. Yo sabía que la empresa Lulu's Dessert era una buena empresa con la que trabajar debido a la calidad de su producto, experiencia previa en el negocio y el entusiasmo por exportar a los mercados extranjeros. El Sr. Michalski y la Sra. Sobrino iniciaron su asociación al tomar dos decisiones cruciales. Primero decidieron concentrarse en el Reino Unido y México como los mercados de exportación iniciales, y, después, optaron por dedicarse más a exportar las barras "Fancy Fruti" por su larga vida útil en las estanterías de los mercados.

Los éxitos logrados por los productos Lulu's Dessert en los mercados extranjeros han aumentado considerablemente con la ayuda de la Asociación de Comercio Agrícola del Oeste de los Estados Unidos, que le ha otorgado fondos económicos a Lulu's Dessert y otras empresas para promover el mercado fuera de los Estados Unidos. Yo no sabía que existía esta asociación, hasta que la Oficina de Comercio Exterior de California me ofreció hace un par de años esta oportunidad. Estos fondos nos dan la oportunidad de viajar, participar en exhibiciones de comercio exterior, crear folletos dirigidos a los mercados extranjeros y ser reembolsados en un buen porcentaje.

Los beneficios de exportar también le permitieron a la empresa Lulú's Dessert ampliarse considerablemente. La producción en la actualidad ocupa unos 20 000 m² de superficie en una planta en Vernon. Ahora, no hacemos ninguna venta de exportación sin consultarla primero con el Departamento de Comercio, el Banco de Comercio Exterior o la Asociación de Comercio. Creemos que todo el mundo se merece una de nuestras golosinas.

Elaborado a partir de http://www.commerce.gov/Success_Stories/stories/3_esp.html



2.2. Queremos recordar lo que dijeron tanto Lulú Sobrino como el Sr. Michalski. Para ello necesitamos revisar los cambios gramaticales que se producen en el estilo indirecto. En parejas, completad la siguiente información. ¡Hacedlo lo mejor posible porque se va a puntuar!

Concurso de estilo indirecto

1. Cambios verbales.

Relacionad las dos columnas.

En estilo directo...

En estilo indirecto...

Presente
 Pretérito perfecto
 Pretérito imperfecto
 Pretérito indefinido
 Futuro
 Condicional
 Imperativo

Pretérito imperfecto
 Pretérito pluscuamperfecto
 Condicional
 Imperfecto de subjuntivo



Lulú Sobrino
 Fundadora y CEO, Lulú's
 Dessert Corporation

_____ / 8 puntos

2. Cambios adverbiales.

Al reproducir un mensaje utilizando el estilo indirecto, el adverbio "aquí" será

_____ / 1 punto

3. Cambios pronominales.

¿Cómo reproducirías en estilo indirecto la frase que os dijo ayer el director de importación y exportación "Ayer me reuní con el director de finanzas para hablar de las cargas arancelarias"?

Completa la frase:

Reconoció que anteayer con el director de finanzas para hablar de las cargas arancelarias.

_____ / 1 punto

¿Cuántos puntos habéis conseguido?

TOTAL puntos _____

Recuerda que no tienes por qué usar siempre el verbo *decir*, puedes utilizar las formas de pasado de un gran número de verbos declarativos como *añadir*, *alegar*, *argüir*, *expresar*, *indicar*, *explicar*, *exponer*, *señalar*, *apuntar*, *comentar*, *contar*, *manifestar*, *declarar*, *revelar*, *informar*, *asegurar*. Ten en cuenta que el uso de estos verbos te permite introducir matices de expresión: el verbo *argüir* indicará que existía una discusión previa, *asegurar* que algo se dice con un cierto respaldo, *revelar* que la información era desconocida, etc.



2.3. Uno de vosotros es A y el otro es B. El alumno A debe reproducir las ideas de Lulú Sobrino y el alumno B debe explicar lo que dijo el Sr. Michalski. Al mismo tiempo, expresad también vuestro punto de vista sobre lo que dicen.

Ejemplo:

Alumno A: Lulú dijo que.../Me parece que se expresó sin mucho acierto. Interpreto que.../Mi particular interpretación es que.../Quería aclarar lo de que...

Alumno B: El señor Michalski manifestó que.../Supongo que su intención fue terminar de explicar que...



- Se expresó muy acertadamente / con mucha corrección y precisión / con mucha propiedad.
- No se expresó mal / del todo mal. / Se expresó muy regularmente.
- Se expresó torpemente / sin mucho acierto / tino.

3. ¿Debemos poner límites a las importaciones?



3.1. Aquí tenéis las opiniones de diversas autoridades en materia de importaciones. Leedlas y comentad cuál es el asunto de cada cita usando el mínimo de palabras posible.

“En el largo plazo, la retención a la exportación destruye la exportación agroindustrial y, por lo tanto, acentúa la dependencia del financiamiento externo”.

Carlos Hernández, director de la Bolsa de Comercio de Córdoba

“El libre comercio y la apertura de mercados funcionan únicamente si ambas economías operan bajo las mismas reglas”.

Don Evans, secretario de Comercio de EE UU

“Un país tiene la obligación de defender su industria interna, aun cuando no es competitiva, para evitar su quiebra y los costos sociales que se derivan”.

Armando Díaz, economista de la FAO

“Mediante los precios de las importaciones –excluido el petróleo– la globalización redujo la inflación y restringió el crecimiento de precios y de sueldos en los sectores más expuestos a la competencia internacional”.

Ken Rayan, economista jefe del FMI

“El Banco Central debe mantener el tipo de cambio a un nivel que nos permita ser competitivos en las exportaciones”.

José Pérez, responsable financiero de AsComEx



3.2. ¿Cuál es vuestra opinión al respecto? ¿Los países deben poner límites a la importación? ¿Cuál es la posición del gobierno de vuestro país? ¿Qué opinión tenéis sobre la apertura del mercado de vuestro país a los productos extranjeros? ¿Creéis que se debería regular la entrada de algún producto? ¿De qué país provendría ese producto?

Utilizad las opiniones de los expertos que acabamos de ver para justificar vuestro punto de vista. Quizás no recordéis sus nombres exactamente, aquí tenéis algunas estrategias para referiros a ellos.



Para referirnos a la identidad de una persona que no recordamos, utilizamos expresiones como:

- Sí, seguro que sabéis quién es, *un tal Arnold* o *un nombre parecido...* el economista de la FAO.
- Sí, hombre, me refiero a una cita famosa de *este/esta hombre/mujer, el/la de la Bolsa de Comercio, el que escribe tantos artículos...*
- No recuerdo su nombre/apellido, era *el que dijo que...* Tengo su nombre en la punta de la lengua.
- Eh, mmm, *aquel/aquella que afirmó que..., un tal José..., de apellido...*

Ejemplo:

Alumno A: Yo estoy de acuerdo con lo que señaló el tal Rayan, sí, el del FMI, sobre la importación y su influencia en el crecimiento de sueldos porque... / Nuestro país es el primer productor de...

Alumno B: Pues, yo no estoy muy seguro con lo que afirmó, porque en mi país... / A pesar de que es verdad que lo que afirmó este hombre, el de la FAO, sobre la competitividad...



3.3. Puesta en común. ¿Cuál ha sido la cita más utilizada? ¿Podemos decir que refleja la opinión de la mayoría?

4. Los Incoterms



4.1. ¿Qué palabras asociáis al término Incoterms?



4.2. Lee el siguiente texto. Resume en tres o cuatro frases el contenido del mismo.

Importancia de los INCOTERMS en las transacciones internacionales

Las leyes propias de cada país o unión de países proporcionan cobertura jurídica dentro del territorio en el que han sido aprobadas, no pudiendo aplicarse fuera de su dominio. Esta situación supone la dificultad de decidir cuál es la reglamentación en la que se encuadra un contrato de compraventa entre dos países con legislaciones diferentes.



A comienzos del siglo XX, se estableció la necesidad de solventar dicha problemática para reducir el riesgo de complicaciones legales y de esta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional. En el marco de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa que creaba los INCOTERMS, acrónimo de los términos ingleses INternacional COmercial TERMS (términos de comercio internacional).

Los Incoterms son un lenguaje internacional para términos comerciales, facilitan las operaciones de comercio internacional y delimitan las obligaciones, esto hace que el riesgo disminuya. Parte del éxito de una compra o venta internacional depende del conocimiento de los Incoterms, porque contribuye a elegir la logística apropiada.

Por ello, el adecuado uso y aplicación de los Incoterms, en las transacciones internacionales propenden en gran medida a facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes, disminuir el riesgo por complicaciones legales y establecer unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

La idea de lograr un lenguaje internacional para los términos comerciales nació en 1919. Se han modificado en la medida en que el comercio y el transporte han evolucionado. En el curso de su historia, la Cámara de Comercio Internacional ha efectuado siete ajustes, el último de ellos en el año 2000. En estos ya se contemplan las transacciones comerciales a través de la comunicación electrónica.

Los Incoterms regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

1. La entrega de la mercancía.
2. Transferencia de riesgos.
3. Distribución de gastos.
4. Trámites documentales.

De esta forma, en caso de conflicto, quedan claramente establecidas las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación. Estas reglas son de aceptación voluntaria por cada una de las partes y pueden ser incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Elaborado a partir de http://www.rilco.org/es/ContenidoEspecializado/incoterms_historia.asp



4.3. Por suerte, los Incoterms son sólo trece e implican condiciones contractuales diferentes. Dado que se trata de siglas, ¿os animáis a emparejar el significado en inglés y en español?

CPT ●	●	Free On Board	●
CIP ●	●	Free Carrier	●
DEQ ●	●	Free Alongside Ship	●
DDU ●	●	Ex Works	●
DES ●	●	Delivered Ex Ship	●
FOB ●	●	Delivered Ex Quay	●
EXW ●	●	Delivered Duty Unpaid	●
DAF ●	●	Delivered Duty Paid	●
DDP ●	●	Delivered At Frontier	●
FAS ●	●	Cost, Insurance and Freight	●
FCA ●	●	Cost and Freight	●
CIF ●	●	Carriage Paid To...	●
CFR ●	●	Carriage and Insurance Paid to...	●

- En fábrica
- Franco primer transportista (primer flete)
- Franco al costado del buque (descargado)
- Franco a bordo (sin descargar)
- Coste y flete
- Coste, seguro y flete
- Transporte pagado hasta...
- Transporte y seguro pagados hasta...
- Entregado en frontera
- Entregado sobre el buque (sin descargar)
- Entregado en muelle
- Entregado sin pago de derechos aduaneros
- Entregado con pago de derechos aduaneros

http://www.camaravalencia.com/internacional/4_421.asp



4.4. Definid dos términos de la lista y elaborad un ejemplo correcto. Si no estáis seguros, formulad una hipótesis.

Ejemplo:

¿Qué te imaginas que quiere decir...?

¿Podrías aventurar una posible respuesta para...?



4.5. Traduce este apunte, redactándolo.

EXW (Sevilla) → FCA "Eurologistics SA" → DDU (Praga)

.....

.....



4.6. Con el ejercicio anterior acabáis de redactar los términos mínimos de un contrato donde vuestra empresa entrega mercancía a otra empresa. ¿Podrías decir qué gastos se compromete a pagar la empresa que recibe la exportación? Además de la mercancía, naturalmente.

5. Comercio exterior: relaciones España-Asia



CD 1

[26]



5.1. La semana pasada el Sr. Xulio Ríos, director del centro de relaciones internacionales IGADI, concedió una entrevista al espacio radiofónico Comercio Exterior. Hemos vuelto a tener un problema técnico: solamente tenemos las respuestas, escúchalas y toma notas.



5.2. ¿Qué creéis que le preguntó el periodista? Utilizad vuestras notas para apuntar las posibles preguntas.



En las preguntas indirectas de un mensaje emitido en el pasado:

- no usamos los signos interrogativos.
- podemos usar los pronombres interrogativos (*qué, cuál, quién...*). ¡Presta atención, siempre se escriben con acento!
- usamos las modificaciones pronominales, adverbiales y verbales propias del estilo indirecto.

Ejemplo:



Pregunta 1: Creo que el periodista le preguntó **cuál** era su opinión sobre la presencia de España en Asia. También le preguntó sobre **qué** hacía el gobierno y si las compañías **realizaban** un esfuerzo por trabajar en Asia.



Pregunta 2: El periodista quería saber...



Pregunta 3: El periodista...



Pregunta 4:



5.3. Escuchad, ahora, la entrevista completa para comprobar si habéis formulado correctamente las preguntas.



5.4. ¿Cuál es vuestra opinión sobre este rico tema de las relaciones comerciales con las economías emergentes asiáticas? Preparad tres cuestiones sobre las que os gustaría hablar para ampliar vuestros conocimientos sobre el tema.



Para pedir información, puedes usar tanto la interrogación directa que ya conoces muy bien, como las preguntas indirectas, por ejemplo:

- Me interesa saber lo que pasa entre países asiáticos, es decir, qué debe pensar Japón del crecimiento de China y de la India.
- No sé cómo son las relaciones comerciales entre China y América Latina.
- Me gustaría conocer la balanza comercial entre mi país y China.
- Querría preguntar si es muy difícil exportar a China.

6.

Dos empresas presentes en Latinoamérica



6.1. Aquí tenéis los gráficos de evolución de dos empresas españolas que exportan sus productos a Latinoamérica. Cada uno observará y analizará la información correspondiente a una de las empresas y la explicará a su compañero con el máximo detalle posible.

Mientras tu compañero te da su explicación, intenta reproducir su información en forma de gráfico. Por último, comparad vuestros gráficos dibujados con los reales.

Describid las historias comerciales utilizando la perífrasis verbal que mejor se adecúe a la situación.



Para describir una acción que se inicia puedes usar:

- estar por
 - estar para
 - echarse a
 - meterse a
 - darle a uno por
 - romper a
- } + infinitivo

Para hablar de la conclusión de un proceso, puedes utilizar:

- llegar a
 - dejar de
 - tener
 - verse
 - dar por
 - quedar
 - terminar
- } + infinitivo
- } + participio
- } + gerundio

Para hablar de las formas en que se presenta un proceso, te pueden servir:

Si el proceso se repite: • volver a + infinitivo (después de una interrupción)
• venir + gerundio (proceso constante)

Si la acción dura: • andar
• quedar(se)
• seguir
• llevar

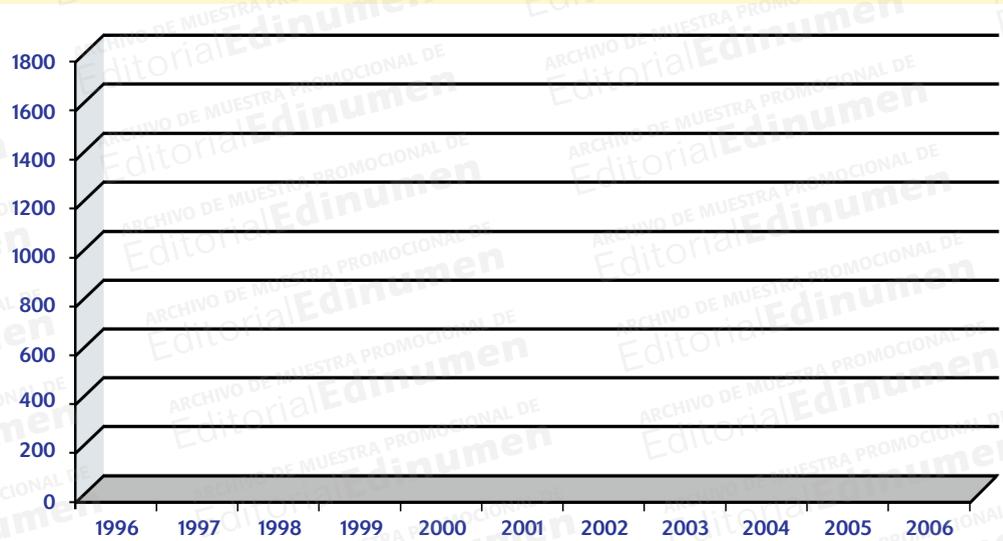
} + gerundio

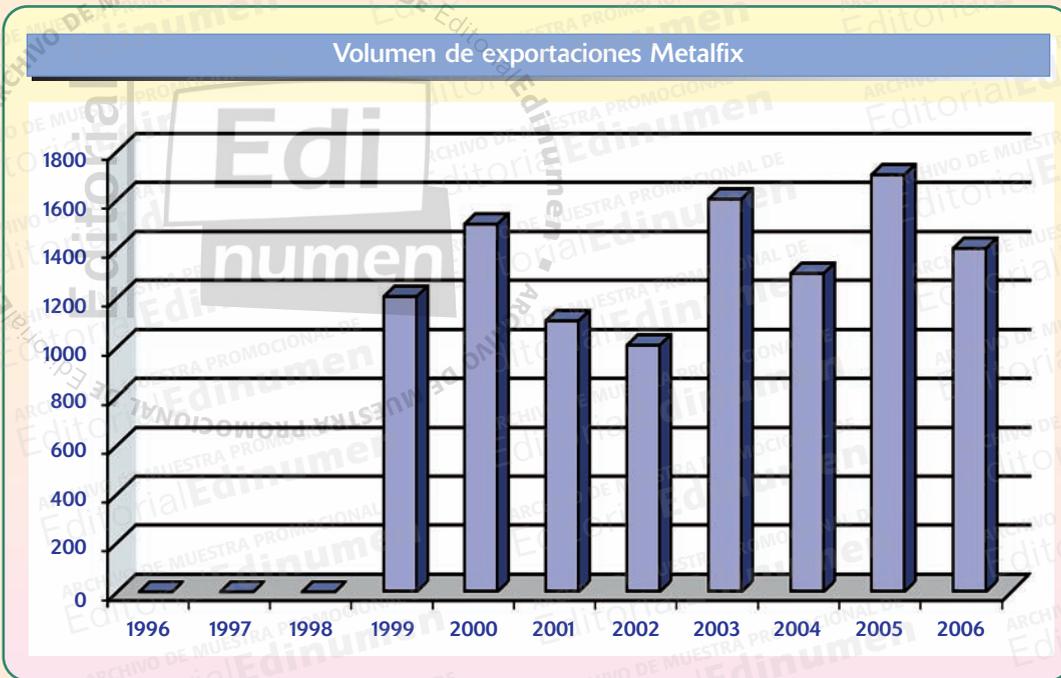
Exportaciones TextiPlex en miles de dólares



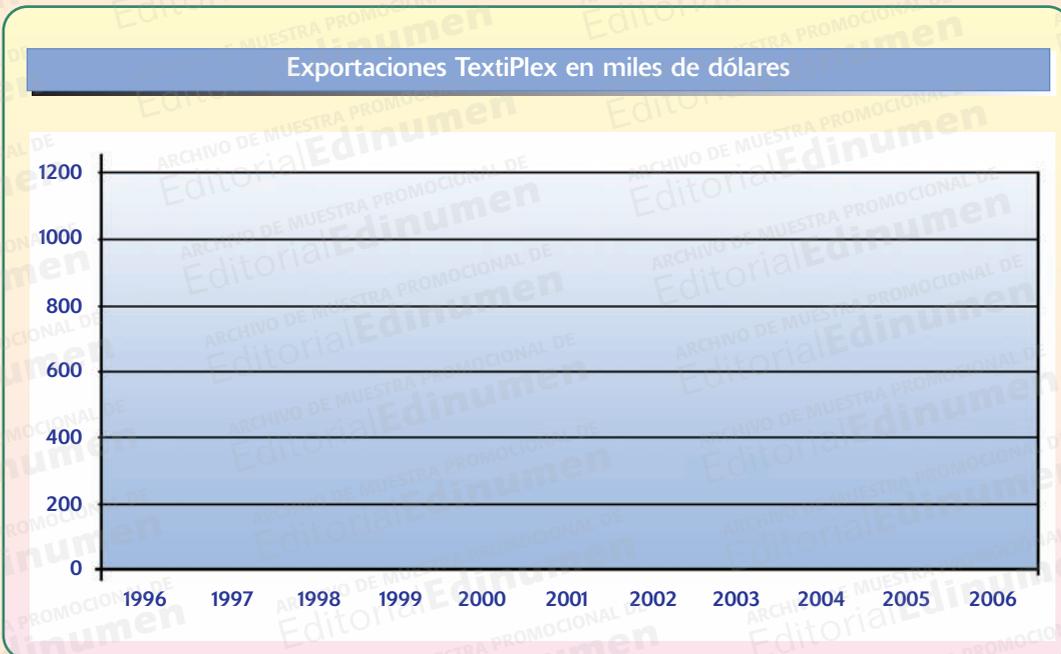
ALUMNO A: Completa con la información que te facilite tu compañero.

Volumen de exportaciones Metalfix





ALUMNO B: Completa con la información que te facilite tu compañero.



6.2. ¿Cómo creéis que ha sido y es la relación comercial de vuestro país con Latinoamérica? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la relación comercial de esta área del planeta con vuestro país? ¿Cómo ha evolucionado en estos últimos diez años? ¿Cómo será en el futuro?

7. El reportaje



7.1. El periodista titula el reportaje que vamos a escuchar “El comercio exterior, el filón de las empresas logísticas”, ¿qué creéis que quiere transmitirnos? ¿Podéis elaborar una definición para el término “logística”?



CD 1

[28]

7.2. Escuchad el programa una vez y responded. ¿Cuál es la idea principal? Haced un ejercicio de síntesis y escribidla en 20 palabras. En el reportaje, ¿se dan ejemplos que apoyen esta idea? Escribidlos en 15 palabras.



CD 1

[28]

7.3. Vuelve a escuchar. ¿Cuáles son las dificultades y cambios que se presentan? Completa las frases.



1. (...) y **aunque** se estén abriendo ya nuevas posibilidades para el sector logístico, hay que

2. **Con todo** y la dificultad propia del macroproceso de la internacionalización del siglo XXI, los fabricantes europeos

3. China se ha convertido en el primer país receptor de inversiones, **si bien**

4. **A pesar de que** en un principio, era un freno para desarrollar allí negocios logísticos, el aumento de la misma, tanto en la producción como en la distribución, ha hecho que muchos operadores opten por ubicar en China o en la India sus centros logísticos.

5. **Pese a que** países como Argentina pasaron, se está produciendo el retorno de operadores logísticos españoles, que han animado a las compañías energéticas y productoras a cruzar el Atlántico.



Para indicar una consecuencia no esperada o no deseada (es decir, una complicación) usamos:

- Aunque/por más que/a pesar de que/a pesar de + infinitivo/pese a que/ con todo/cuando/aun cuando/si bien/aun así/así/siquiera sea/mal que..

Son las llamadas oraciones subordinadas concesivas. En ellas la oración principal y la subordinada pueden referirse a diferentes tiempos:

Si se refieren al pasado:

- Utilizan el indicativo si la acción ya se ha cumplido: *Si bien presenté una revisión de propuesta, no la quisieron considerar.*
- Utilizan el subjuntivo si no se ha cumplido: *Aunque hubiera presentado una revisión de propuesta, no la habrían querido considerar.*

Si se refieren al presente o al futuro:

- Para expresar inseguridad usamos el subjuntivo: *Aun cuando se lo recordemos, lo olvidará.*
- Para expresar certeza usamos el indicativo: *Por más que se lo recordamos, siempre lo olvida.*
- La excepción se produce cuando el hablante, aun seguro de algo, quiere presentar la información o subrayando la certeza del hecho (con indicativo) u otorgándole un matiz hipotético; por eso es correcto decir: *Aunque no sé/ sepa chino, quiero llegar a tener contactos comerciales con empresas chinas.*



7.4. ¿Cómo afectará la globalización en las relaciones comerciales internacionales y sus estrategias? ¿Qué opináis?

- ¿La globalización es una tendencia que se apunta en todos los sectores productivos?

Ejemplo:

Alumno A: Pese a que la globalización sea imparable, no creo que afecte a todos los sectores, por ejemplo, el sector de la alimentación no puede globalizarse, los temas logísticos no lo permiten.

Alumno B: Yo no estoy del todo de acuerdo, con todo y a pesar de la distancia y el encarecimiento del transporte en Europa, comemos productos chilenos, ¿no?

- Para llegar a una plena globalización, ¿hay que mejorar las comunicaciones y desarrollar el mercado de América Latina?
- Por cada dólar invertido en Estados Unidos, las empresas estadounidenses invierten cuatro en el extranjero, ¿ocurre lo mismo en Europa o Japón?
- ¿Las inversiones se desplazan del oeste al este? ¿Por qué?
- El precio de la mano de obra, ¿es un factor clave en los cambios de la competitividad?
- ¿Cómo cambiará la globalización el sector logístico?



8. Negociación

Antes de negociar, vamos a reflexionar sobre algunos aspectos de esta actividad empresarial.



8.1. Estrategias para tener éxito.

Los expertos señalan las siguientes afirmaciones como las claves del éxito. En vuestra opinión, ¿cuál de ellas es la más importante? Argumentad vuestra decisión.

- A.- Más vale no firmar un acuerdo que firmar un mal acuerdo.
- B.- Al oponente no se le debe considerar como un enemigo al que hay que vencer.
- C.- En una negociación uno no se enfrenta con personas, sino que se enfrenta con problemas.
- D.- Hay que buscar los acuerdos que satisfagan las necesidades de todos los implicados.



8.2. El lenguaje corporal.

El "proceso" de la comunicación no verbal juega un importante papel en cualquier ámbito social, pero mucho más en el mundo de los negocios, donde a veces un mal gesto puede malograr un buen negocio. ¿Con cuál de las siguientes opciones estáis de acuerdo o en desacuerdo?

¿Cómo habla el cuerpo?

- | | De acuerdo | En desacuerdo |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Mirar a los ojos. Hay que tratar de ser firmes y evitar esquivar la mirada de nuestros interlocutores. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Los brazos cruzados dan una actitud defensiva, de mucha desconfianza. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Las manos entrelazadas por los dedos indican tranquilidad, receptividad, estado de ánimo tranquilo, generalmente. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Las piernas ligeramente despegadas es una de las técnicas recomendables porque dan un tono de afabilidad, de sentirse cómodo y de cierta confianza. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. La mejor arma en una negociación (y casi en cualquier ámbito social) es la sonrisa. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Información extraída de <http://www.protocolo.org/>



8.3. La comunicación oral.

¿Cuáles creéis que serían los puntos que os resultarían más difíciles de conseguir en relación con la comunicación verbal? ¿Por qué?

- El lenguaje que hay que emplear en una negociación debe ser sencillo y claro.
- El lenguaje que se utilice debe adecuarse a la persona a la que uno se dirige.
- Hay que ser especialmente cuidadoso cuando el interlocutor sea una persona extranjera, con diferente lengua materna.
- El buen fin de la negociación depende en gran medida de saber comunicar claramente lo que uno piensa, asintiendo cuando se esté de acuerdo y diciendo "no" en caso contrario.

Información de <http://www.aulafacil.com/Tecneg/CursoTecneg.htm>



8.4. Éstas son herramientas lingüísticas para comunicaros con vuestro negociador. ¿Para qué sirven?

Cuando dices que... ¿A qué te refieres exactamente?

Ejemplo: Sirve para reformular y pedir aclaraciones.

Me gustaría recuperar el punto... y...

Sirve para

Qué le parece si hablamos sobre...

Sirve para

Claro, claro, pero...

Sirve para

Otra perspectiva sería...

Sirve para

Estoy de acuerdo con tu/su punto de vista, no obstante me gustaría puntualizar...

Sirve para

En relación con...

Sirve para

Perdone/perdona, no sé si he entendido bien, ¿podríamos incidir en este aspecto?

Sirve para

Antes de pasar al tema de (...), clarificaría que...

Sirve para

Entiendo lo que dice/dices, aunque...

Sirve para

Preferiría avanzar y pasar a...

Sirve para

Me interesa saber cuál es su...

Sirve para



En una negociación hay que asegurarse bien de que estamos entendiendo correctamente, para ello puedes reformular o volver a expresar con tus propias palabras lo que se acaba de decir introduciéndolo con:

- Quieres decir que...
- Te refieres a...
- Es decir que...
- Intentas transmitirnos que...

9. La negociación transnacional



9.1. La petrolera Repsol-YPF y el gobierno boliviano tienen que reunirse para negociar una complicada situación. Lee la información sobre Bolivia y sobre lo que pasó para contextualizar los hechos.

BOLIVIA

Datos básicos

La República de Bolivia se halla situada en el centro de América del Sur, con una extensión territorial de 1 098 581 km². La población estimada del país en 2003 es de 8 586 443 de habitantes. Los idiomas oficiales son español (el más hablado), quechua, aimara y tupí guaraní. Es el país con las segundas mayores reservas de gas natural de Latinoamérica después de Venezuela.

¿Qué pasó?

- El Presidente Evo Morales decretó la nacionalización de los hidrocarburos que obliga a las petroleras privadas a entregar toda su producción al Estado y, en algunos casos, a pagar nuevos tributos.
- El mismo decreto de nacionalización señala que “al término de este plazo (180 días desde el 1 de mayo), las compañías que no hayan firmado nuevos contratos no podrán seguir operando en el país”.
- Los contratos con las petroleras no fueron aprobados por el Congreso.
- La ley establecía que las empresas petroleras tenían la obligación de perforar un pozo de exploración por cada parcela concesionada para la explotación o, de lo contrario, los terrenos debían ser devueltos al Estado boliviano. Una auditoría del Gobierno boliviano dice que no cumplieron sus compromisos de perforar los pozos acordados en sus contratos, lo cual significó un daño al país de 1300 millones de dólares.





9.2.

Cada grupo lee sólo la información que se le adjudique, o bien ser representantes de Repsol-YPF o bien del gobierno boliviano. Antes de reunirse con vuestros negociadores, preparad las estrategias a seguir en la negociación de acuerdo con el papel adjudicado.



ALUMNOS A

Directivos de la petrolera Española Repsol-YPF

■ El gobierno les acusa de incumplir la ley de 1989, les han dicho que su caso “es un poco escandaloso”, porque “es el máximo” nivel de incumplimiento, debido a que no perforó suficientes pozos en campo Margarita. Repsol-YPF en ningún caso ha ocasionado perjuicio económico alguno, ya que en todo momento ha cumplido con el pago de todas las regalías e impuestos establecidos por Ley de acuerdo al contrato firmado.

■ Han sabido por los medios de comunicación que el gobierno les acusa de recibir una subvención estatal durante tres años de forma irregular. ¡Noticia que les ha sorprendido ya que no saben a qué hace referencia!

■ El Ministerio Público del Gobierno de Bolivia efectuó un registro en las oficinas de Andina, filial de la compañía en ese país. Repsol-YPF anunció hoy que ejercerá acciones legales en defensa de sus derechos si continúa la sistemática persecución de la Fiscalía de Bolivia contra la compañía.

■ Piden una moratoria de 30 a 60 días para la firma de los nuevos contratos. Esperan informes de sus asesores jurídicos sobre la estabilidad legal que puede ofrecer Bolivia. En estos momentos también les preocupa el ambiente sociopolítico inestable: el país ha sufrido graves huelgas de mineros y hay rumores de ataques al presidente.

■ La preocupación financiera. La compañía sospecha que Morales decreta la “nacionalización de las acciones necesarias para que la estatal YPFB controle, como mínimo, el 50% más uno en Andina –la filial de Repsol en Bolivia–”.

■ La Compañía reitera su plena disposición a la negociación con las máximas autoridades e instituciones de Bolivia y su voluntad manifiesta de seguir colaborando con el progreso y el bienestar de la sociedad boliviana.



ALUMNOS B

Representantes del gobierno boliviano

El gobierno quiere:

■ La nacionalización de los recursos naturales. Se calcula que los ingresos por la venta del petróleo subirán a 1300 millones este año en comparación con los 311 millones que el Estado logró en 2004. Si antes las petroleras se llevaban un 82% de los beneficios de nuestros recursos naturales, ahora sólo se llevarán un 18%, y el 82% será para el Estado.

■ La firma de nuevos contratos con las petroleras en 180 días. Dice que las 20 transnacionales petroleras operaron en Bolivia desde 1996 hasta abril pasado de manera irregular, sin contratos de concesión validados por el Estado. Los “contratos de riesgo compartido” que el gobierno del ultra-liberal Gonzalo Sánchez de Lozada firmó en 1996 carecieron de la aprobación del Congreso y, por tanto, “no existen por falta de consentimiento”.

El gobierno dice que:

- Las petroleras han incumplido los contratos porque tenían la obligación de perforar pozos según el número de parcelas adjudicadas por el gobierno. Repsol debía perforar 32 pozos en campo Margarita y no lo hizo.
- La empresa española manipuló irregularmente los sistemas de medición de producción de gas en dos de los mayores yacimientos del país, pero Repsol-YPF se defendió y argumentó que los sistemas estaban “debidamente calibrados”.
- La petrolera Repsol Gas, filial de la hispano-argentina, recibió ilegalmente durante 2002, 2003 y 2004 la subvención que se da a empresas que distribuyen gas licuado de petróleo (GLP, de uso doméstico), para que lo vendan más barato a los bolivianos. La filial de Repsol YPF distribuyó este producto entre junio de 2002 y mayo de 2004, periodo en el cual recibió 37 millones de dólares (unos 29,6 millones de euros).
- La diputada del MAS indicó que “lo que se quiere lograr es recuperar los 37 millones de dólares y devolverlos al TGN (Tesoro General de la Nación), porque el estado necesita de ese dinero para programas en salud y educación”. Además, los representantes del gobierno sostienen que la firma demandada obtuvo la licencia de operación para realizar esa actividad en 2002, cuando la ley otorgaba ese beneficio únicamente a las firmas que operaban antes de 1999.
- Recibió ya 120 millones de dólares por concepto de liquidaciones de mayo a agosto, de parte de las compañías Petrobras (Brasil), Total (Francia) y Repsol (España).

Al gobierno le preocupa:

- La falta de recursos financieros tanto para explotar todos los campos como para hacer frente a las exigencias logísticas del sector.

Varias fuentes



9.3. Empieza la reunión. Recuerda: utiliza todas las herramientas lingüísticas que hemos revisado en la actividad 8.4.

10. Diferencias culturales

Las sombras del comercio internacional.



10.1. ¿Cómo definiríais el término “comercio justo”? ¿Qué criterios básicos se deben respetar para que los productos puedan llevar el sello de “comercio justo”? ¿Es popular este tipo de mercancía en vuestros países?



10.2. Aquí tienes información sobre algunos puntos negros del comercio internacional que ha denunciado la organización Intermon-OXFAM. Léela, toma nota de la información que no sabías, de la información que consideras “exagerada” y si afecta de alguna manera esta información al comercio de tu país. Completa la tabla.

Crisis del café

25 millones de familias productoras de café viven en una situación crítica. El precio al que venden su café es tan bajo que no alcanza ni a cubrir los costes de producción. Mientras tanto, el precio de un paquete de café en cualquier supermercado o de un cortado en cualquier bar ha ido subiendo de manera imparable.

Hasta 1989 el mercado del café lo regulaba el Acuerdo Internacional del Café, que establecía los aranceles para su exportación y mantenía precios dignos. Debido a desavenencias internas y a la retirada de los Estados Unidos, el acuerdo se rompió, y en tan sólo dos años el precio del café bajó en un 50%. Los pequeños productores quedaron en una situación límite. Las transnacionales del café son las grandes beneficiadas de una situación totalmente injusta.



Agricultura

Las reglas del comercio mundial impiden a 900 millones de campesinos vivir dignamente de su trabajo. La agricultura es el mayor sector productivo, del que depende la alimentación de toda la población mundial y los ingresos de la mitad de ella. Sin embargo, dos de cada tres personas que viven en la pobreza son del medio rural.

EE UU, la UE, Japón, Canadá y otros países ricos destinan más de 200 000 millones de euros anuales a subvencionar a sus grandes

empresas agroalimentarias para inundar los mercados internacionales con exportaciones por debajo del precio de producción. Es lo que conocemos como *dumping*, una competencia desleal que hunde los precios llevando a la ruina a millones de pequeños agricultores en los países del Sur.



Patentes

Cada año millones de personas mueren de enfermedades que tienen tratamiento, porque no pueden pagar el alto coste de las medicinas esenciales que fija la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La película *El jardinero fiel* lo escenifica.

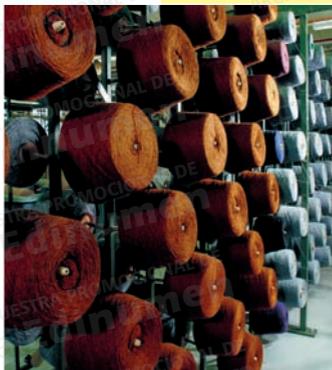
Las reglas del comercio internacional, diseñadas por la Organización Mundial del Comercio, obligan a todos los países a conceder una patente de por lo menos 20 años a los nuevos medicamentos hechos por las empresas farmacéuticas. Esto impide que los países pobres puedan producir sus propios equivalentes más baratos y que los precios fijados por las empresas farmacéuticas impidan a las personas pobres el acceso a medicamentos básicos. Aún así, las grandes corporaciones farmacéuticas siguen presionando a los gobiernos de los países ricos para que aumenten la protección de las patentes.



Derechos laborales

El 70% de la ropa de bajo coste se hace en países donde no hay garantías de que se respeten los derechos básicos de los trabajadores y trabajadoras que la realizan. Sometidos a jornadas interminables, se les prohíbe asociarse para defender sus derechos y, además, ganan salarios paupérrimos.

La Federación Española de Empresas de la Confección (FEDECON) debería facilitar a las empresas textiles formación, criterios y procedimientos que garanticen que la ropa se realiza en condiciones dignas. Sin embargo, la patronal del textil se ha desentendido de estas cuestiones y ha hecho oídos sordos a las demandas de las organizaciones que exigimos responsabilidad social a las empresas.



<http://www.intermonoxfam.org/page.asp?id=2541&idioma=1>

Columna 1	Columna 2	Columna 3
<p>Información nueva</p> <p><i>No sabía que el problema del café no existía antes de 1989.</i></p>	<p>Me parece exagerado que... Dudo que...</p> <p><i>Dudo que EE.UU. fuera el único país responsable de la crisis del café porque...</i></p>	<p>En relación con mi país</p> <p><i>Ahora ya se puede comprar café de "comercio justo" en muchos supermercados de España.</i></p>



10.3. Compartid la información de vuestras tablas. Argumentad con detalle las columnas dos y tres.

11. Lectura: el acta de reunión



11.1. El club Náutico Costa de Molinos es, en primer lugar, una asociación recreativa. Con las ganancias que genera, realiza también una actividad de beneficencia: lleva a países necesitados las velas y el material náutico usado, pero en buen estado, que los pescadores necesitan para su trabajo y subsistencia. A continuación, tienes el acta de la última reunión de socios. Léela con atención.



En la ciudad de Molinos y en el Club Náutico Costa de Molinos, siendo el 3 de marzo de 2006, se convoca la 6.ª reunión extraordinaria de socios. Se realiza una primera convocatoria a las 19h, pero falta quórum; en la 2.ª convocatoria de las 19.30h, comprobado el número de asistentes, se da inicio a la sesión.

Asisten: Diego Gómez Puentes (Presidente), Felipe Castillo González (Secretario), Joaquim Antonio Cardeñosa, Juana Ponto Vicente (vocales) y los socios Ignacio Torrela, Ana Ribella, Teresa Prato, Rafael Cardiles y M.ª José Silvestre.

Excusan la asistencia: Santiago Texeira (tesorero) y Almudena Fuentes (vocal segunda).

Orden del día:

1. Estado de cuentas.
2. Renovación de cuotas.
3. Propuesta de ampliación de la cobertura de seguros.
4. Turno abierto de palabra.

Desarrollo de la sesión:

Lectura y aprobación del acta anterior. Sin objeciones, por unanimidad.

1. El secretario reparte a cada uno de los presentes una copia del resumen de los ingresos y gastos del año pasado. El presidente explica que todavía no ha llegado la subvención regional y que, por tanto, cuando llegue, deberá incluirse en el presupuesto del corriente año. Ignacio Torrela pregunta qué materiales incluye el apartado de material fungible y también en qué apartado se incluye la reparación del velamen. El secretario aclara todos los conceptos sobre material fungible y especifica que la reparación de velas está contemplada en el apartado de embarcaciones.

2. El presidente hace dos propuestas para incrementar los ingresos del club. La primera consiste en subir el importe de la cuota anual en 250 euros. La segunda, en establecer dos tipos de cuota: una sólo para veleros y, la otra, para todo tipo de embarcaciones del club.

Sin votación se aprueba por unanimidad la propuesta de incrementar la cuota en 250 euros.

Teresa Prato propone que en la carta de comunicación a los socios del nuevo precio haya una lista de los nuevos servicios del club para que el incremento se vea justificado.

3. El presidente propone la ampliación de la cobertura de la compañía de seguros para que cubra la del riesgo granizo. Presenta un presupuesto orientativo que se encargó hace dos años (Anexo 1). Vistos los daños ocasionados a las velas que se debían entregar en Túnez el pasado enero como parte del programa "Lazos Mediterráneos", hay interés general por esta ampliación. Se acuerda encargar una actualización de la misma.

Rafael Cardiles opina que debería solicitarse, por lo menos, otro presupuesto para poder comparar, y M.ª José Silvestre propone encargarlo a un sobrino suyo que desde hace un mes ha inaugurado una compañía de seguros. Hay un poco de discusión sobre la falta de experiencia, y otros socios proponen a otros profesionales. Finalmente, se pospone la decisión al respecto hasta ver la actualización del antiguo presupuesto.

4. No hay preguntas, pues se han ido haciendo a lo largo de la reunión y, además, ya es muy tarde y todos tienen sus obligaciones. Se fija fecha para la próxima reunión: jueves 11 de agosto a las 19 horas. El presidente da por finalizada la sesión, de la cual, como secretario, levanto acta.

Felipe Castillo González (Secretario)

Firma:

Diego Gómez Puentes (Presidente)

Visto bueno

Anexo

1. Antiguo presupuesto de ampliación de la cobertura de seguros.



11.2. Realizad una lista de los elementos de los que consta cada parte del acta.

Elementos de un acta	
Encabezado	<ul style="list-style-type: none"> Lugar de reunión
Orden	



11.3. Contesta las siguientes preguntas.

1. ¿Cuál es el tiempo verbal mayormente utilizado? Intenta explicar por qué se usa.

.....

2. ¿Cómo se explica el aumento de precios?

.....

3. ¿Por qué quieren cambiar el seguro?

.....

4. ¿Cuándo se produjeron las intervenciones de los asistentes?

.....

12. Escribe: acta de reunión



12.1. Hace más de un mes el Sr. Jorge Casas, Director de ventas, recibió una carta. Léela con atención.

Caracas, 10 de septiembre de 2007

De nuestra más distinguida consideración:

Nos dirigimos a ustedes para solicitar la exclusiva de sus preciados productos en el mercado venezolano. Como saben, somos el importador líder en su sector y deseamos entablar una colaboración proficua con su empresa.

Es nuestro deseo, antes de firmar cualquier tipo de contrato a largo plazo, que consideren nuestra propuesta de realizar una primera exportación con nosotros. Estamos interesados en un primer lote de productos por 75 000 USD con entrega a 30 días y pago a 90. Les dejamos toda la libertad para decidir las condiciones de transporte y seguros para realizar la operación.

Seguros de las posibilidades de un acuerdo que señale el principio de una colaboración fecunda para ambas partes.

Saluda cordialmente,



Enrique Pineda
Director de compras INCOMAR

INCOMAR, S.A.
Líder en Importaciones

Calle Miramar 78
Caracas - Venezuela
Dr. Jorge Casas
Dirección de ventas



12.2. El director general aprovechó la reunión mensual del Consejo Directivo para presentar el asunto. Esta es la convocatoria y el orden del día de la reunión.

Murcia, 23 de septiembre de 2007

Destinatario: Dirección general y directores de área

Por la presente se convoca a los interesados para la reunión estratégica bimestral que tendrá lugar el día lunes 2 de octubre, a las 10 a.m. en la Sala de reuniones A, primer piso, Edificio Cádiz.

A continuación, se adjunta el orden del día para la reunión. Se solicita puntualidad.

Cordiales saludos,



Emilio Páez Pérez
Director General

Orden del día para la reunión del 2 de octubre de 2007:

1. Aprobación del acta de la reunión anterior.
2. Aceptación de la propuesta de la correspondiente venezolana INCOMAR, S.A.
3. Propuestas operativas para realizar la exportación.
4. Posibilidad de activar el circuito de financiación.
5. Ruegos y preguntas.



12.3. Redacta el acta de la reunión a partir de estas notas que tomaste en los papelitos autoadhesivos que pegaste en los márgenes del orden del día de la reunión. Quizás necesites revisar los Incoterms.

1
↓ 10.15
café a las 11.20
Venezuela llamada
respuesta Director
11.40 5'
↑ 12.25

2
Relación Jorge Casas
Idem Carta INCOMAR
Propuesta JC con
90% pedido
Pago a 60

3
Propuesta 40
FAS → CPT Caracas → DES
OK Dire

4
Dire: para próx. Octubre Relación
abogado Méndez CIF o FCA
Yo "Time is Money"
G.R. "No dilatar la decisión"
Dire "Mejor pájaro en mano"
Reunión extra. Relac. Abog. M 15
días.
OK

5
Propuesta Gómez Ríos
EXW → FCA → DDP
Páez Rojo riesgo DDP

Tarea final

Premio Príncipe Felipe a la Internacionalización

Vais a presentar a una de las empresas de vuestro país al concurso Príncipe Felipe a la Internacionalización. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio convoca los Premios Príncipe Felipe a la Internacionalización como reconocimiento a las empresas que más se hayan distinguido en la mejora de sus factores de competitividad.

Los Premios, con una tradición que se remonta a 1993, se enmarcan en la política general desarrollada por este Ministerio, orientada a fortalecer la competitividad de las empresas españolas y su acceso a nuevos mercados.



1. DOCUMENTACIÓN
Lee detenidamente la documentación siguiente:

- 1.1. Información sobre las últimas empresas ganadoras.
- 1.2. El contenido que debe presentarse en la memoria.

1.1. PREMIOS PRÍNCIPE FELIPE A LA INTERNACIONALIZACIÓN



FICOSA INTERNATIONAL, S.A.

En 1949 se funda la empresa Pujol y Tarragó dedicada, principalmente, a la fabricación de recambios de cables de mando, que suministra, en sus inicios, a conocidos fabricantes de vehículos. Posteriormente se crean nuevas empresas dedicadas a la fabricación de accesorios y productos industriales para el sector del automóvil. Su estrategia se basa en los ejes de la investigación, desarrollo y estrategia, a través de los centros tecnológicos de Europa y EEUU, junto con los centros técnico-comerciales que la empresa tiene en todo el mundo (Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Portugal, México, EE UU, Argentina, Brasil, India y China), para dar asistencia y servicio a las marcas de automóviles.



El Premio Príncipe Felipe a la Internacionalización fue concedido a la empresa FICOSA INTERNATIONAL, S.A.: *"por su ejemplar proceso de internacionalización en un sector tan competitivo como el de la automoción"*.

PANDA SOFTWARE, S.L.

Constituida en 1990, en tan sólo cinco años se convierte en una empresa líder del mercado de antivirus informático en España. Ante el fenómeno de la masificación de virus vía Internet, Panda responde diseñando una adecuada política de expansión internacional con la apertura de filiales en Francia, Estados Unidos y China, la implantación de un sistema de franquicias que le permite estar presente en cincuenta y tres países y el desarrollo de una red de distribución que extiende su actividad exterior a otros cuarenta y tres mercados. Su estrategia empresarial ha llevado a Panda Software a encontrarse entre las empresas de mayor crecimiento en Europa.

El Premio Príncipe Felipe a la Internacionalización fue concedido a la empresa PANDA SOFTWARE, S.L.: *"por su excelente trayectoria empresarial, que ha permitido un significativo crecimiento de sus parámetros económicos y recursos financieros, en un sector con gran proyección de futuro; el esfuerzo inversor realizado en la investigación, desarrollo e innovación de soluciones informáticas, y fundamentalmente, por su amplia implantación en el exterior realizada mediante el desarrollo de una acertada política de expansión internacional que sin duda servirá de incentivo a otras empresas"*.



http://www.mityc.es/PrincipeFelipe/PrincipeFelipe/Concesion2005/2005/2005_internacional.htm

1.2. CONTENIDO DE LA MEMORIA TÉCNICA



Memoria Técnica del Premio Príncipe Felipe a la Internacionalización

Las empresas que presenten su candidatura, deberán acreditar algunos de los siguientes requisitos:

1. Valoración de las inversiones realizadas a través de la adquisición o participación en empresas extranjeras con el objetivo de incrementar su presencia exportadora en mercados exteriores o para el desarrollo de procesos productivos.
2. Valoración de las inversiones realizadas a través de sociedades sucursales, filiales y participación en empresas expresada en (%).
3. Haber llevado a cabo la implantación de redes comerciales que desarrollen la promoción activa de sus marcas.
4. Realización de *Joint-Ventures* o acuerdos de cooperación con empresas extranjeras para el desarrollo de proyectos tecnológicos, de producción o de distribución.
5. Realización de alianzas estratégicas con empresas o entidades extranjeras que potencien su presencia en el exterior.
6. Realización de proyectos en el exterior de prestación de servicios o análogos.
7. Realización de actividades de promoción exterior.

<http://www.mityc.es/NR/rdonlyres/A302968E-043D-4597-966D-EFEA5BFF0111/13099/Internacionalización.pdf>



2. PREPARACIÓN

- 2.1. Decidid qué empresa se merece este premio y por qué.
- 2.2. Preparad la presentación que vais a hacer ante toda la clase.
- 2.3. Completad el formulario del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio entre todos (<https://registrotelematico.mityc.es/aplicaciones/premiosprincipe/candidatura.aspx>).
¡Probablemente necesitaréis buscar información sobre la empresa que habéis elegido para rellenar este formulario!



3. PRESENTACIÓN

- 3.1. Presentad ante toda la clase vuestra opción y defendedla.
- 3.2. Entregad al profesor una copia en papel de las diapositivas de vuestra presentación, así como el formulario del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio cumplimentado.



4. EVALUACIÓN

Ahora todos sois el Jurado del Ministerio. ¿Qué empresa se merece el premio Príncipe Felipe y por qué?

HISPANOAMÉRICA

La industria energética tradicional. El imperio del petróleo.
El camino hacia fuentes de energía alternativas.



Venezuela: sobre un mar de petróleo.

1

Cuando hablamos de energía, el petróleo es la referencia central del sistema de recursos.



Leed la siguiente noticia y sintetizad en dos frases la idea principal.

Aumentan las reservas probadas de petróleo de Venezuela

Las reservas probadas de petróleo de Venezuela se elevaron a 80582 millones de barriles en 2004, 3441 millones más que el año anterior, informó la estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA).

La misma fuente indicó que las reservas de gas también aumentaron de 150 billones a 151,479 billones de pies cúbicos.

Actualmente, Venezuela trabaja en la certificación de hidrocarburos pesados y extrapesados en la Faja Petrolífera del Orinoco y espera adicionar 236 000 millones de barriles, para convertir al país en la mayor reserva de petróleo del mundo.

Mediante esa iniciativa, Venezuela pretende demostrar la existencia de petróleo en la Faja del Orinoco, en lugar de bitumen como se pensaba anteriormente.

La nota de PDVSA explica que las reservas probadas de crudo y gas garantizan el suministro confiable a sus clientes y países hermanos para consolidar así la idea de la Alternativa Bolivariana para la América (ALBA).

Mediante el ALBA, Venezuela propone un sistema regional de integración basado en la cooperación y no en el comercio, en contraposición con el proyecto de Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) promovido por Estados Unidos.

Como parte del proyecto venezolano, se comenzaron a integrar las empresas regionales Petroamérica, Petrocaribe, Petrosur y Petroandina, para hacer llegar recursos energéticos a otros países bajo los principios de solidaridad y complementación económica.



Elaborado a partir de <http://www.alia2.net/article129899.html>

Guatemala y Salvador: proyectos energéticos comunes.

2

Muchos ríos de Hispanoamérica señalan los límites naturales entre dos países y, a veces, su explotación puede ser una ocasión de encuentro entre pueblos.



CD 1

2.1. Escuchad esta noticia y tomad notas.

[29]

[El fragmento está extraído de Radio Mundo Real, a través de <http://www.radialistas.net>]



numen



2.2. Expresad el sentimiento que os suscita.

Argentina: volver a pensar la política energética.

3

El desarrollo requiere siempre más energía y los países hispanoamericanos vuelven a examinar el problema de los recursos energéticos con una conciencia ecológica siempre más fuerte.



CD 1

3.1. Escuchad la noticia una sola vez. En esta ocasión ¡no podéis tomar notas!

[30]

[El fragmento está extraído de Radio Mundo Real, a través de http://www.radiomundoreal.fm/14_de_marzo_1.mp3]



3.2. Intentad recordar el mayor número posible de daños que causa la construcción de una represa. Gana el grupo que recuerde más inconvenientes.



3.3. Contrastad esta noticia con la anterior.



Honduras: valor agregado para la agricultura.

4

Un caso de comercio internacional para encontrar soluciones energéticas.



Lee esta solución hondureña y subraya todas las perífrasis que encuentres. Luego, ordénalas por significado como has visto en la unidad (comienzo de una acción, final de un proceso, etc.).

Honduras importará semilla de palma para generar biodiesel

Honduras importará en mayo desde Malasia las primeras 50 000 semillas de palma africana para empezar a cultivar 200 000 hectáreas de esa planta, en un proyecto de generación de biodiesel, dijo hoy sábado el ministro de Agricultura y Ganadería, Héctor Hernández.

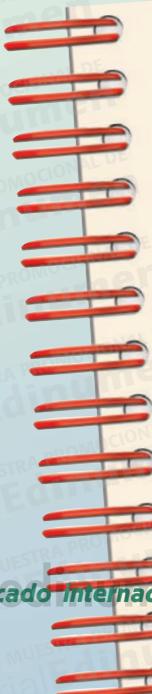
“El 9 de mayo empezamos a recibir desde Malasia las primeras semillas pre-germinadas para iniciar con los viveros y cada 15 días estarán llegando 50 000 semillas de un híbrido especializado de Malasia”, señaló el ministro.

Hernández explicó que 20 000 hectáreas de tierra están listas en la región del Caribe para que comiencen a trabajar allí alrededor de 3000 productores, pero la meta para este año es sembrar 60 000 hectáreas.

“En los próximos 20 ó 30 años el mundo va a tener problemas con la disponibilidad de hidrocarburos y los países que produzcan o generen biocombustibles son los que van a entrar en una mejor posición económica”, explicó el ministro.

El proyecto de la generación de biodiesel mediante la producción de palma africana fue anunciado recientemente por el presidente Manuel Zelaya, con el propósito de disminuir la dependencia de Honduras del petróleo.

Extraído de <http://laprensahn.com/>



Handwriting practice lines consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, repeated multiple times.