

# INTRODUCCIÓN



## ¿A quiénes va dirigido *Negocio a la vista*?

Este material va dirigido a **estudiantes de Español de Negocios** de nivel intermedio y avanzado que desean:

1. Escuchar y ver a diferentes empresarios y directivos hablando en español de sus compañías, empleados, estrategias, problemas, retos presentes y futuros, etc.
2. Desarrollar o poner a prueba su capacidad de **comprensión intensiva** (es decir, su habilidad para obtener una información específica a partir del texto que escuchan).
3. Desarrollar o poner a prueba su capacidad de **comprensión extensiva** (es decir, su habilidad para obtener una comprensión global del texto o partes del texto que escuchan).
4. Aprender el **vocabulario** relacionado con diferentes actividades empresariales y sectores de producción.
5. Llevar a cabo **actividades** junto a otros alumnos o entablar un **debate** con ellos alrededor de temas o conceptos relacionados con los reportajes que han visto.
6. Aprender diferentes **conceptos económicos** relacionados con la actividad de las empresas que se presentan.
7. Conocer diversos aspectos de **interculturalidad** que les pueden servir de ayuda en su relación con españoles.

Va dirigido también a **profesores de Español de Negocios** que desean:

1. Utilizar **materiales auténticos** con sus alumnos.
2. Dar a sus alumnos la oportunidad de escuchar a **empresarios y directivos** hablando en español de sus compañías y su trabajo.
3. Disponer de explotaciones que desarrollen la capacidad de **comprensión intensiva y extensiva** de sus alumnos.
4. Presentar a sus alumnos **vocabulario** de empresa en un contexto de uso real.
5. Acercar a sus alumnos diversos **conceptos económicos** sin entrar en teorías ni definiciones.
6. Disponer de un número importante de **actividades** variadas y relacionadas con los temas de los reportajes.
7. Provocar **discusiones interesantes** en clase sobre temas relacionados con los contenidos de los reportajes.
8. Trabajar aspectos de **interculturalidad** para dar a conocer cómo son y cómo actúan los españoles en determinadas circunstancias.

## **Estructura de Negocio a la vista**

Este material está estructurado de la siguiente manera:

### **Contenido:**

1. **Nueve reportajes** de vídeo de entre 5 y 9 minutos de duración cada uno y elaborados para su emisión en un canal de televisión.
2. **Las explotaciones didácticas** de estos reportajes.
3. **Las transcripciones** de estos reportajes.
4. **Las claves** de las preguntas de comprensión y de algunas actividades.
5. **Un glosario** de todos los términos económicos que aparecen en estos reportajes.

## Explotaciones didácticas:

### 1. Actividad previa al visionado del reportaje

Su propósito es introducir al alumno en el tema del reportaje.

### 2. Preguntas de comprensión tras el visionado del reportaje

- A. Pregunta de comprensión general
- B. Preguntas de verdadero / falso
- C. Pregunta de desarrollo
- D. Preguntas de selección múltiple

### 3. Actividades posteriores al visionado del reportaje

#### A. Conceptos

Los alumnos deben relacionar diversos conceptos con una serie de afirmaciones hechas por los protagonistas de los reportajes.

#### B. Tema

Los alumnos deben discutir entre ellos y realizar algún tipo de tarea en relación con un tema conectado con el reportaje.

#### C. Debate

Los alumnos debaten en torno a un tema relacionado con el reportaje.

#### D. Interculturalidad

Los diferentes aspectos de interculturalidad sobre los que se hace hincapié en este libro vienen presentados por el personaje llamado María Muchomundo.

María Muchomundo es nuestra experta intercultural. Ha vivido y trabajado en diferentes países y es consultora de Recursos Humanos. Ella nos va a ayudar a lo largo del libro a conocer y comprender cómo actúan los españoles en el ámbito de los negocios.

#### E. Apuntes y curiosidades culturales

Diversos aspectos de la realidad española con alguna conexión con los reportajes. En ocasiones incluyen algún tipo de actividad.

#### ¿Sabías que...?

Breves notas informativas de carácter complementario.

## ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Reportaje	Conceptos	Tema	Debate	Interculturalidad	Curiosidades
<b>FREIXENET</b> El éxito de un modelo de exportación internacional.	El marketing y la internacionalización	La publicidad	¿Publicidad de bebidas alcohólicas?	La confianza	Bebidas regionales
<b>BARRABÉS</b> La utilización de la Red para proyectarse al exterior.	El branding	Espíritu emprendedor	Empresa familiar	El valor de la familia	¿Qué compran los españoles en la Red?
<b>ZARDOYA - OTIS</b> El servicio posventa como apuesta estratégica.	Los valores de la empresa	Lo que dicen los empresarios	Modelo de crecimiento urbano	El valor del tiempo	Monumentos españoles
<b>CALVO</b> Diversificación de productos e innovación en el envasado.	Etapas del proceso productivo	La experiencia	Subvenciones públicas	La improvisación	Expresiones idiomáticas
<b>ARTEOLIVA</b> La conquista del mercado con un producto tradicional y envases novedosos.	La investigación	La diversificación	Manipulación transgénica	Los tópicos	El aceite
<b>NESTLÉ</b> La participación de los empleados en el proceso de innovación.	La estrategia empresarial	Gestión	Premios a los empleados	La personalización	Comida rápida
<b>JAMAICA COFFEE SHOP</b> Líder nacional en la venta y degustación de café.	La franquicia	Recursos Humanos	Comercio justo	Las relaciones personales	Distintos tipos de café
<b>ARTESANOS CAMISEROS</b> Camisería a medida a nivel industrial.	Las claves del desarrollo	Elementos de identidad	La marca España	La jerarquía	Expresiones idiomáticas
<b>MIDAS</b> La rapidez como clave para llegar a ser un líder.	Crecimiento y servicios	Logotipos	¿La norma obliga?	Respeto a la norma	La importancia del precio