

ASUNTOS de NEGOCIOS

100 actividades de discusión para la
enseñanza de español de negocios

Carlos Schmidt

Profesor de español de negocios de IESE Business School



¿Qué es *Asuntos de Negocios*?

Material complementario para cursos de español de negocios en formato fotocopiable. Recoge 100 actividades de discusión y negociación oral centradas en numerosos aspectos relacionados con la actividad de la empresa y de quienes la hacen funcionar: directivos, empleados, proveedores, accionistas...

Las actividades de *Asuntos de Negocios*:

- Permiten practicar la **competencia comunicativa** en diferentes **áreas de especialidad** (Recursos Humanos, Estrategia, Marketing...).
- Incluyen todo tipo de situaciones: **reuniones, presentaciones y negociaciones, simulaciones, juegos de roles y discusiones** de casos.
- Permiten que los estudiantes puedan **analizar** conjuntamente todo tipo de casos, **buscar acuerdos, persuadir, compartir** su experiencia, **defender** determinadas posturas o planteamientos, **establecer prioridades**, etc.
- Cubren una **amplia variedad de contenidos y situaciones**.
- Están pensadas tanto para los alumnos que **poseen conocimientos de especialidad**, como para los que **carecen** de ellos.
- Están diseñadas de forma que puedan **realizarse en una única sesión**.
- Contienen textos de **lectura apropiados para cada nivel**.

¿A quién está dirigido?

Asuntos de Negocios está dirigido a **profesores y centros de enseñanza** que ofrecen programas o cursos de español de negocios a alumnos de **nivel B1 a C1**. Su propósito es ayudarles a:

- **Llevar al aula** materiales que permitan que el alumno:
 - ✓ Desarrolle y practique su **capacidad de expresión e interacción oral y social**.
 - ✓ Desarrolle y practique diferentes **habilidades como el análisis y la resolución de problemas, el trabajo en equipo, negociaciones, presentaciones, toma de decisiones**, etc.
 - ✓ Amplíe y practique de modo activo **el vocabulario específico de negocios**.
 - ✓ Ponga en práctica y/o amplíe sus conocimientos sobre **contenidos específicos** del mundo de los negocios.
- **Complementar cursos** de español de negocios en los niveles indicados.
- **Vertebrar programas o sílabos** de español de negocios basados en tareas y en contenidos.

¿Qué contiene?

1. Un **índice de actividades**.
2. **100 actividades** para la práctica del español de negocios.
3. **Fichas de las actividades** con información de utilidad para el profesor.

1. El índice de actividades

El índice de actividades contiene información sobre el tema de la actividad, el área de especialidad a la que pertenece, el nivel, la dinámica en clase y la complejidad de implementación y contenido.

ACTIVIDAD	ÁREA	Nivel MCER Aconsejado ■	Complejidad		Pág.
			Implementación	Contenido	
8 Escudo Negociación de contrato de alta dirección	RR. HH.	■ □ □ □ □ B1 B2 C1	Sí	② ③	22
32 Amai Ciclo de vida de un producto	MARKETING	□ □ □ ■ □ B1 B2 C1	Sí	② ③	58
51 Bicicletas Bikingo Análisis de cartera de negocios y matriz BCG	ESTRATEGIA	□ □ □ ■ □ B1 B2 C1	Sí	③ ③ ④	85
60 El premio Iniciativa emprendedora	EMPRENDER	□ ■ □ □ □ B1 B2 C1	Sí	② ②	99
66 Gestión del tiempo Gestión del tiempo	GESTIÓN y PERSONAS	■ □ □ □ □ B1 B2 C1	Sí	① ①	107
92 SurfEgo Negociación de acuerdo de producción	GESTIÓN y OPERACIONES	□ □ ■ □ □ B1 B2 C1	Sí	② ② ③	147

- **Actividad**
Nombre de la actividad y el tema que se trabaja.
- **Área**
Área de especialidad con la que se relaciona el contenido de la actividad.
- **Nivel MCER**
Nivel a partir del cual se aconseja el uso de la actividad. Marcado con ■.
Ejemplo de actividad para B1.2 en adelante:

□	■	□	□	□
B1.1	B1.2	B2.1	B2.1	C1
- **1 a 1**
Indica si la actividad se considera adecuada para su uso en clases 1 a 1.
- **Complejidad de implementación**
Grado de complejidad que presenta la actividad para ser implementada.
De ① "fácil de implementar" a ⑤ "difícil de implementar".
- **Complejidad de contenido**
Complejidad que presenta la actividad en cuanto a su contenido de especialidad.
De ① "contenido sencillo" a ⑤ "contenido más complejo".
Las actividades de nivel 1 y 2 pueden ser realizadas a partir del conocimiento general del mundo. Las de nivel 3 exigen ya unos conocimientos mínimos de especialidad.

2. Las 100 actividades

Las 100 actividades vienen agrupadas en **6 áreas temáticas**. Cada especialidad comprende diversos contenidos:

Recursos humanos (RR. HH.)

- | | | |
|--|--------------------------------|--|
| - selección y contratación de personal | - conflicto laboral | - entrevista de despido |
| - formación | - gestión del talento | - entrevista de salida |
| - ambiente laboral | - conciliación trabajo-familia | - entrevista de evaluación del desempeño |
| - expatriación | - entrevista laboral | - etc. |
| | - entrevista disciplinaria | |

Marketing

- | | | |
|--------------------------------|------------------------------|---|
| - identidad de marca | - plan de <i>marketing</i> | - equipos de ventas |
| - gestión de marcas | - mezcla de <i>marketing</i> | - canales de distribución |
| - tácticas de <i>marketing</i> | - estimación de la demanda | - gestión de la relación con el cliente |
| - ciclo de vida de un producto | - relanzamiento de productos | - etc. |

Gestión y Operaciones

- | | | |
|--------------------------------|--|----------------------|
| - relación con proveedores | - deslocalización de actividades | - gestión del riesgo |
| - relación con subcontratistas | - finanzas operativas: balance, cuenta de resultados, flujo de caja... | - etc. |
| - relación con distribuidores | | |

Estrategia

- | | | |
|---|---|-------------------------------------|
| - visión, misión y valores de la organización | - estrategias de crecimiento | - análisis de carteras de negocios |
| - propuesta de valor | - análisis de la industria o el sector | - análisis de carteras de productos |
| - posicionamiento estratégico | - penetración en mercados extranjeros | - fusiones y adquisiciones |
| - ventaja competitiva | - análisis de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades | - implementación de la estrategia |
| - planificación estratégica | | - etc. |

Emprender

- | | | |
|---------------------------|---|----------------|
| - iniciativa emprendedora | - plan de negocio | - financiación |
| - perfil del emprendedor | - problemas en empresas de rápido crecimiento | - franquicia |
| - relaciones entre socios | | - etc. |

Gestión y Personas

- | | | |
|------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| - estilos de dirección y liderazgo | - gestión del tiempo | - gestión de la diversidad |
| - delegación de tareas | - gestión de la innovación | - gestión del estrés |
| - reuniones de trabajo | - gestión de crisis | - gestión del cambio |
| - equipos de trabajo | - gestión del conflicto | - etc. |

En estas 100 actividades, al dirigirse a los alumnos y asignarles roles, se han seguido las directrices de la Real Academia Española (RAE) con respecto al género. Se ha utilizado el género masculino singular para designar la clase o el grupo: *el alumno* se refiere, indistintamente, a un estudiante o a una estudiante. Igualmente, el masculino plural se ha usado para hablar de un colectivo que puede ser mixto (el colectivo *los alumnos* incluye tanto alumnos como alumnas). En los juegos de roles, se ha optado por poner *el candidato*, *el representante*, *el director*... para referirse al rol que adoptará el alumno en la actividad, aunque, exceptuando los casos en los que los papeles vengán determinados por los protagonistas de esa actividad, el profesor asignará a cada rol o papel el género correspondiente del alumno.

3. Las fichas de las actividades

Las fichas de las actividades contienen la siguiente información:

- Título de la actividad.
- Área y conceptos principales de la especialidad que se trabajan en la actividad.
- Tipo de actividad: discusión, simulación, *role-play*.
- Duración mínima prevista para la realización de la actividad.
- Nivel del MCER a partir del cual se recomienda la actividad.
- Nivel de complejidad a la hora de implementar la actividad.
(De 1 "fácil de implementar" a 5 "difícil de implementar").
- Nivel de complejidad en cuanto al contenido de especialidad. (De 1 "contenido sencillo" a 5 "contenido más complejo").
Las actividades de nivel 1 y 2 pueden ser realizadas a partir del conocimiento general del mundo. Las de nivel 3 exigen ya unos conocimientos mínimos de especialidad.
- Resumen del contenido de la actividad y de la tarea que deben llevar a cabo los alumnos.
- Indicaciones para la implementación de la actividad y consejos para el profesor.
- Algunos conceptos de la especialidad relacionados con la actividad, explicados de forma resumida. No todas las actividades los incluyen.

Ejemplo de ficha

8 Escudo

Desde B1.1

- **Tema:** RR. HH. y negociación de contrato de alta dirección.
- **Tipo de actividad:** Simulación / Juego de roles.
- **Duración mínima estimada:** 40 minutos.
- **Resumen del contenido:**
Escudo es una empresa de tamaño medio que opera en el sector de servicios de vigilancia. Acaba de realizar un proceso de búsqueda de un director general para una de sus filiales y ha encontrado un buen candidato. Solo queda el último paso: negociar su contrato. Las dos partes han trabajado con el mismo documento, rellenando con su propuesta los espacios vacíos. Ahora deben reunirse y acordar la redacción definitiva del contrato.
Los alumnos, asumiendo los papeles de director de RR. HH. de Escudo y de candidato final a director general de la filial, deben precisar, discutir y negociar los diversos aspectos y cláusulas incluidas en el contrato.
- **Implementación y consejos para el profesor:**
Pasos: 1. Lectura individual y determinación libre por parte de cada alumno de los contenidos del contrato que este presenta en blanco.
2. Negociación de los términos del contrato.
3. Puesta en común.
- **Algunos conceptos:**
"Opciones sobre acciones": es una modalidad de retribución e incentivo; es un sistema que permite a los empleados de una empresa (habitualmente en niveles directivos) comprar acciones de la propia empresa en un momento futuro a un precio establecido de antemano en el presente. El empleado resulta beneficiado si el precio de mercado en el momento en que hace efectivas sus opciones sobre acciones es superior al precio que se acordó que pagaría por ellas.
- **Nivel de complejidad:**
– **Implementación:** 2/5
– **Contenido de especialidad:** 3/5

ACTIVIDADES	ÁREA	Nivel MCER Aconsejado <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1 a 1	Complejidad Implementación		Pág.
				Contenido		
1 Dar el perfil Selección de personal	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	②	14
2 Hacia la última ronda Selección de personal	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	②	15
3 Dinámica de grupo Selección de personal	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	②	16
4 Hush-Hush Hunters Selección de personal	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	②	17
5 Secretarias.top Selección de personal	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	①	18
6 Clima laboral Clima laboral	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	No	②	①	20
7 La entrevista de salida Rotación de personal y satisfacción laboral	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	No	② ③	②	21
8 Escudo Negociación de contrato de alta dirección	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	②	③	22
9 ESCRITURA Formación	RR. HH.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	①	24
10 Outdoor training Formación	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	②	②	25
11 IngMax Gestión de la expatriación	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	③	26
12 Nuno y el talento Gestión del talento	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	②	②	27
13 El capataz de obra Entrevista disciplinaria y de despido	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	②	28
14 Ases del assessment Selección de personal	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	No	③	③	29
15 La entrevista de trabajo Entrevista laboral	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	①	②	30
16 Downsizing Reestructuración de plantillas	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	②	③	32
17 MORK PALMERA. Conflicto laboral y negociación de convenio colectivo	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	Sí	②	④	34
18 Competente y valorado. Selección de personal y competencias directivas	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	No	④	③	36
19 Asegurasa Conciliación trabajo-familia	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	Sí	②	③	38
20 Golosinen Entrevista de Evaluación del desempeño	RR. HH.	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Sí	②	③	41

ACTIVIDADES	ÁREA	Nivel MCER			1 a 1	Complejidad Implementación		Pág.
		Aconsejado	Contenido					
21 Vuelos suborbitales Identidad y nombre de marca	MARKETING	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	No	① ①	44
22 Mamibé Gestión de productos y de marca	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	① ④	45
23 Los chicos de Diego Promoción y negociación de contrato	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	② ②	46
24 Luxorine Marcas de lujo	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	① ②	48
25 El equipo de ventas Gestión de equipos de ventas	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	① ①	49
26 Japikids Lanzamiento de una nueva cadena	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	① ①	50
27 Proyecto MP4 Gestión de proyectos	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	No	④ ③	51
28 TIROLA Relanzamiento de productos	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	② ②	52
29 Compañía Vinícola del Sur de Europa (I) Estimación de la demanda y test de aceptación	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	① ①	54
30 Compañía Vinícola del Sur de Europa (II) Mezcla de marketing y las 4 P	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	② ③	55
31 Lion & Crown Teas Defensa de la posición de liderazgo	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	② ③	56
32 Amai Ciclo de vida de un producto	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	② ③	58
33 El plan de marketing Plan de marketing	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	① ④ ⑤	59
34 El Madroño Gestión de la relación con el cliente	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	② ③	60
35 TecnoStar Stores Gestión de quejas	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	② ②	61
36 Boa Estrategias de ataque	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	③ ③	62
37 Maletton Estrategias de ataque y defensa	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	③ ③	64
38 Moi-Moi Canales de distribución	MARKETING	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	② ②	66
39 La academia de idiomas Posicionamiento y propuesta de valor	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	① ②	68
40 Café del Virrey Defensa ante un rival más fuerte	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	B1	B2	C1	Sí	① ③	69

ACTIVIDADES	ÁREA	Nivel MCER		1 a 1	Complejidad Implementación		Pág.
		Aconsejado	■		Contenido		
41 Woodywood Cambio de estrategia	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	① ③	70
42 Bocaditos Crecimiento intensivo y matriz de Ansoff	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	② ③	71
43 El hotel de Laura Estrategias de Porter y ventaja competitiva	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	② ③	72
44 Tres países Análisis PEST	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	④ ④	73
45 Avalancha Spin Análisis DAFO (SWOT)	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	③ ③	74
46 Mermelada en Ucrania Negociación de acuerdo de <i>joint venture</i>	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	② ②	76
47 Análisis a la carta Análisis DAFO (SWOT)	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	③ ③	78
48 ZUPORTER. Atractivo de una industria o mercado y fuerzas de Porter	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	③ ④	79
49 HELATUS Fusiones y adquisiciones	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	③ ③	81
50 Skinseido Análisis de cartera de negocios y matriz BCG	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	③ ③	83
51 Bicicletas Bikingo Análisis de cartera de negocios y matriz BCG	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	③ ③ ④	85
52 Sin rumbo Visión, misión y valores	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	③ ③	87
53 DRINKAS. Análisis de cartera de productos y matriz McKinsey/GE	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	④ ④	89
54 Ana y las operaciones Estrategia de operaciones	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	② ③	91
55 Las 7 eses Las 7 S y consultoría	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	③ ④	93
56 SAKURA Centers. Implantación de la estrategia y cuadro de mando integral	ESTRATEGIA	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	③ ④ ⑤	95
57 Crecimiento rápido Problemas de crecimiento	EMPRENDER	<input checked="" type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	① ②	96
58 Ideas de negocio Iniciativa emprendedora	EMPRENDER	<input checked="" type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	① ②	97
59 Business angels. Inversores privados y financiación de proyectos	EMPRENDER	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	① ②	98
60 El premio Iniciativa emprendedora	EMPRENDER	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	② ②	99

ACTIVIDADES	ÁREA	Nivel MCER			1 a 1	Complejidad Implementación		Pág.
		Aconsejado	Contenido					
61 NotreSoft Financiación de la actividad empresarial	EMPRENDER	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	①	③	100
62 Los cinco socios Emprender con otros	EMPRENDER	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	101
63 El Plan de negocios Plan de negocios	EMPRENDER	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	①	④ ⑤	102
64 María Tapas Bar Negociación de contrato de franquicia	EMPRENDER	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	②	② ③	103
65 La vacante Ascensos	GESTIÓN Y PERSONAS	<input checked="" type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	105
66 Gestión del tiempo Gestión del tiempo	GESTIÓN Y PERSONAS	<input checked="" type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	①	①	107
67 El equipo de programadores Equipos de trabajo	GESTIÓN Y PERSONAS	<input checked="" type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	①	①	108
68 LIMPIOSA Sucesión en la empresa familiar	GESTIÓN Y PERSONAS	<input checked="" type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	109
69 Reuniones efectivas Reuniones de trabajo	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	①	②	111
70 Arturo quiere innovar Gestión de la innovación	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	112
71 Babel Computers Gestión intercultural y gestión del conflicto	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	113
72 Tengo que delegar Delegación	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	114
73 FriendTel Gestión de crisis y gestión de rumores	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	①	②	115
74 Finankí Gestión del estrés	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	117
75 Ahora soy la jefa Ascensos	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	119
76 Percepciones Decisiones de dirección	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	①	②	120
77 Jóvenes consultores Equipos y consultoría	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	121
78 Laboratorios Harry Gestión de crisis	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input checked="" type="checkbox"/> B2	<input type="checkbox"/> C1	Sí	②	②	123
79 Es la huelga Conflicto laboral y mediación	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	No	②	③	124
80 MEXIBANK Gestión del cambio	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> B1	<input type="checkbox"/> B2	<input checked="" type="checkbox"/> C1	Sí	②	③	127

ACTIVIDADES	ÁREA	Nivel MCER Aconsejado <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1 a 1	Complejidad Implementación		Pág.		
				Contenido				
81 BERNSCHO Diferencias culturales	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	2	129		
82 Forma T Gestión del cambio y resistencia al cambio	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	3	3	131		
83 Ratas de laboratorio Alta dirección	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	2	133		
84 Cuestión de estilo Estilos de dirección y de liderazgo	GESTIÓN Y PERSONAS	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	3	135		
85 Pantaland Negociación de acuerdo de suministro	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	2	137		
86 PizzaRica Reducción de costes	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	2	139		
87 Tipicalia Decisión de subcontratar y decisión <i>Make or buy</i>	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	3	141		
88 BebisCo Selección de proveedores	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	3	3	142	
89 Campaña de Navidad Gestión de distribuidores	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	3	2	3	143
90 Con el agua al cuello Gestión de crisis	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	1	2	145		
91 EOLIC Decisión de deslocalizar	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	3	146		
92 SurfEgo Negociación de acuerdo de producción	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	2	3	147	
93 Valauto Deslocalización	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	2	2	149		
94 El Plan de proyecto Plan de proyecto	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	1	4	5	150	
95 Hablamos alemán Negociación del coste y plazos de un proyecto	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	3	3	151		
96 La cuenta de resultados Finanzas operativas	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	3	3	154		
97 Beklund Finanzas operativas	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	3	5	155		
98 Más vale prevenir Gestión estratégica del riesgo	GESTIÓN Y OPERACIONES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	4	4	157		
99 Problemas por un tubo Solución de problemas	VARIOS	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	1	2	159		
100 Asuntos incómodos Solución de problemas	VARIOS	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B1 B2 C1	Sí	1	2	160		