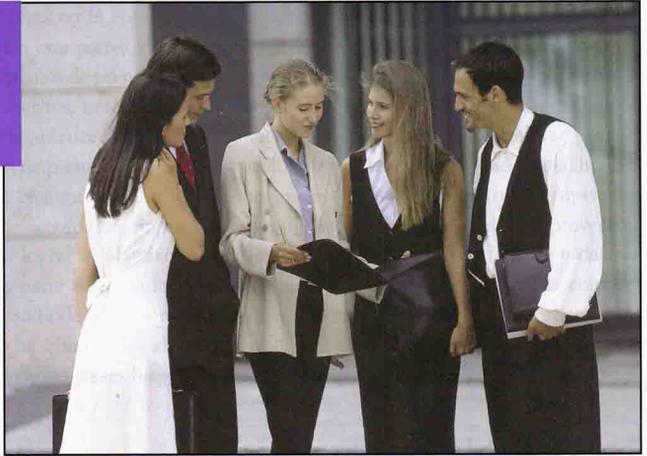


ÍNDICE

Presentación	7
Unidad 1. La nueva empresa	8
Unidad 2. Ingresar en una empresa	20
Unidad 3. Recursos humanos	34
Unidad 4. Consumidores y productos	44
Unidad 5. La comunicación	56
Unidad 6. El dinero	68
Unidad 7. Estrategias	80
Unidad 8. Comercio internacional	92
Unidad 9. Gestión de conflictos	104
Unidad 10. Retos y éxitos de la empresa	116
Transcripción de las grabaciones	131
Glosario	158

Unidad 1

La nueva empresa



CADA DÍ@ MÁS

a PRESENTACIONES

1 ¿Por qué estudian español?



Soy Manuela Cruzeiro, brasileña, de São Paulo. Tengo que hablar español porque mi empresa exporta productos a España e Hispanoamérica.

Me llamo Hans Gurek. Soy alemán, de Múnich. Estudio español en mi facultad porque lo considero una necesidad para mi porvenir.



Me llamo Kan Takei y soy japonés, de Tokio. Viajo mucho por países de habla hispana y utilizo el español para comunicarme con la gente.

2 ¿Y usted? ¿Por qué estudia español? Preséntese a la clase.

LOS HISPANOHABLANTES EN EL MUNDO

1 Apunte en el mapa el nombre de cada país con su respectiva capital.



2 Escuche la grabación. Apunte las poblaciones de los países hispanoamericanos y haga el cálculo del total de hispanohablantes en el mundo.

3 Fíjese en las banderas. ¿A qué compañía aérea corresponde cada una?

- Aerolíneas Argentinas
- Aerolíneas Paraguayas
- Iberia
- Lan-Chile
- Aeroméxico
- Varig
- Lloyd Aéreo Boliviano
- Aerolíneas Uruguayas
- Ecuatoriana de Aviación
- Aeroperú



4 ¿Cuál es la compañía intrusa? ¿Por qué?

ANALICEMOS Y PRACTIQUEMOS

a HOY EN DÍ@

1 Lean este diálogo.

- ANA: Ahora que has terminado los estudios debes buscarte un buen puesto.
- JULIO: Lo que quiero es crear mi propia empresa, para no depender de un jefe y ser autónomo.
- ANA: Pero te falta experiencia, además no sólo se trata de tener o no jefe, ni de ser o no autónomo, hay que saber lo que uno puede hacer, tener ideas. Qué producto para qué mercado, la estructura adaptada. En fin, el cuándo, el dónde y el cómo.
- JULIO: Ideas me sobran, en cuanto a la experiencia, se la va adquiriendo, además por algo estudié Económicas. La gestión, el marketing, la logística, los suministros, todo eso lo conozco, es cuestión de organización, de voluntad, tú siempre me has dicho lo mismo.
- ANA: No se trata de lo que te he dicho, sino de lo que puedes y quieres hacer, una cosa es querer y otra poder. A los jóvenes de hoy les falta realismo. El mercado está saturado, la competencia es feroz, y ya no sólo compites con tus vecinos de barrio, ¡compites con el mundo entero!
- JULIO: ¡Parecería el apocalipsis! La nueva economía está abriendo campos que los de tu generación desconocen. Hacer negocios con el extranjero no es como antes, las barreras están cayendo, los tratados comerciales a nivel internacional lo demuestran, además con Internet tenemos una herramienta invaluable.
- ANA: ¡Internet! ¡Internet! Internet no lo resuelve todo. Internet no ha cambiado el fundamento de las economías. Si no me equivoco seguimos hablando de oferta y demanda, de mercado, de cliente potencial, de producto adaptado, de gastos e ingresos, de inversiones, de facturación.
- JULIO: Pero ahora comprendemos más y mejor. En tu época los negocios se vislumbraban en la producción o en los servicios de proximidad. Ahora hay empresas que cubren áreas increíbles.
- ANA: Mira, en mi época, para nosotras las mujeres todo era difícil, y aunque nos queda mucho camino por andar, lo que hemos logrado ha sido paso a paso, sin quemar las etapas. No quiero comparar nuestra situación de antaño con la tuya, pero sigo pensando que lo mejor es comenzar trabajando en una empresa ya constituida. Tu reto hoy en día no es el éxito económico sino más bien el laboral.
- JULIO: Pero tener proyectos ambiciosos no es necesariamente pretender quemar las etapas. Además no soy el único de mi promoción que piensa así.
- ANA: Lo que debes hacer es buscarte un primer empleo y luego ver. La experiencia de los otros ayuda siempre a mirar más claro el panorama. No puedes comenzar en el mundo empresarial equivocándote, esto no es un juego de azar.
- JULIO: Pero el riesgo siempre ha formado parte de la creación empresarial.
- ANA: El riesgo seguro. Primero vivir en una empresa, conocerla, manejarla, luego crearla.

2 ¿Cuáles son los principales argumentos de Ana y Julio?

3 Entre Ana y Julio, según su opinión:

- ¿Quién tiene un espíritu más emprendedor?
- ¿Quién es más precavido?
- ¿Quién tiene las ideas más claras?
- ¿Quién conoce mejor la nueva economía?
- ¿Quién sabe más sobre el mundo del trabajo?
- ¿Quién domina más las técnicas empresariales modernas?
- ¿Quién es más flexible?
- ¿Quién conoce mejor sus límites?

Julio	Ana
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4 Debate.

Se divide a la clase y se debate sobre los temas expuestos por Ana y Julio. Al final se hace votar a los alumnos por el personaje con el que globalmente están de acuerdo.

5 Busque en el texto los sustantivos que corresponden a estos verbos.

- | | | | |
|----------------|-------------|---------------|---------------|
| 1. emprender | 5. negociar | 9. invertir | 13. emplear |
| 2. producir | 6. gastar | 10. servir | 14. arriesgar |
| 3. suministrar | 7. ingresar | 11. facturar | 15. crear |
| 4. competir | 8. ofrecer | 12. proyectar | 16. desafiar |

6 Relacione los siguientes pares de verbos.

1. terminar
2. buscar
3. faltar
4. saber
5. adquirir
6. conocer
7. abrir
8. resolver
9. cambiar
10. equivocarse

- a. mantener
- b. cerrar
- c. perder
- d. comenzar
- e. acertar
- f. complicar
- g. encontrar
- h. ignorar
- i. sobrar
- j. desconocer



7 ¡Un gran proyecto! Complete las frases con los siguientes elementos.

gran
cien
buen
tan
cualquier
51%
primera
100%
uno
grandes

1. ¡Internet es el sueño de los [] emprendedores hecho realidad.
2. Tener dinero no garantiza que [] idea se convertirá en un [] negocio.
3. Esta empresa mexicana tiene un capital que supera los [] mil millones de pesos.
4. La [] fase para un producto es la adaptación al mercado.
5. Nosotros somos número [] en el mercado de empresas.
6. Pocas personas tienen una vida social [] activa como los empresarios.
7. Tiene mucho más valor poseer el [] de una [] empresa que el [] de una microempresa.

Fíjese en estas formas apocopadas aparecidas en el texto:

...debes buscarte un **buen** puesto.

Lo que debes hacer es buscarte un **primer** empleo...

Primero, vivir en una empresa...

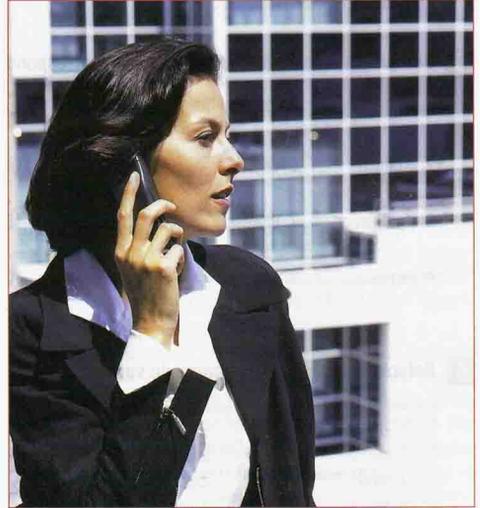
Ejecutivas de altos vuelos

¿Por qué una mujer no puede tener la misma credibilidad que un hombre en los viajes de negocios? Este sector hasta hace poco eminentemente masculino constituye un sustancial y lucrativo mercado, posiblemente el que más rápido (crecer) **1** en los últimos años, según coinciden en señalar agentes de viajes, hoteles y diferentes compañías aéreas.

Estas últimas ya han comenzado a hacer sus cálculas. El 20% de los viajeros de largo recorrido en clase *business* son mujeres, según un estudio realizado por **Air France**. Este porcentaje (alcanzar) **2** el 22% en los vuelos de medio recorrido y hasta un 30% en los domésticos franceses. Si se cruza el charco, aunque (haber) **3** una mayoría de hombres, los porcentajes son aún mayores.

También los restaurantes y las grandes cadenas hoteleras (tomar) **4** cartas en el asunto y no sólo (desarrollar) **5** un servicio en el que la mujer de negocios deje de sentirse como una extraña, sino que, además, (crear) **6** poco a poco productos y servicios específicamente femeninos. Por ejemplo, ciertos establecimientos ofrecen menús dietéticos.

Oportuno fue para Chiqui Búa, directora de la agencia de publicidad **Publicis**, encontrarse como detalle en la habitación del parisino hotel **Balzac** un quitaesmalte. “Lo



que más valoro es el confort en general y, sobre todo, un tratamiento de calidad e igualitario”, dice. Pero tras muchos años en los negocios (comprobar) **7** que algunas situaciones (repetirse) **8**; a menudo, cuando invita a comer a algún cliente o empleado en un restaurante, “el camarero, señala, (ofrecer) **9** la bandeja con la consabida factura al caballero de la mesa, independientemente de quien pida la cuenta”. Las costumbres (tardar) **10** en cambiar.

Adaptado de *Actualidad Económica*.

Fíjese en las formas progresivas aparecidas en el texto:

la nueva economía **está abriendo** campos
las barreras **están cayendo**

la experiencia, se la **va adquiriendo**

Seguimos hablando de oferta y demanda
sigo pensando que lo mejor es...

estar + gerundio expresa el desarrollo de la acción.

ir + gerundio subraya el carácter progresivo de la acción.

seguir + gerundio expresa la continuidad de la acción.

¿Comparte la opinión de Chiqui Búa? ¿Qué valora usted en las relaciones de negocios?

¿En su ciudad o país las mujeres son grandes emprendedoras? ¿Tiene un ejemplo?

¿Piensa que en el siglo XXI esta situación va a mejorar? Hable con sus compañeros.

b LOS CARGOS DE LA EMPRESA

1 Escuche la grabación y escriba el número que corresponde a cada cual en la empresa.

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Director de Exportación | <input type="checkbox"/> Directora Comercial | <input type="checkbox"/> Telefonista-Recepcionista |
| <input type="checkbox"/> Secretaria de Dirección | <input type="checkbox"/> Analista Financiero | <input type="checkbox"/> Directora de RR HH |
| <input type="checkbox"/> Webmaster | <input type="checkbox"/> Responsable de Márketing | |
| <input type="checkbox"/> Jefe de Producción | <input type="checkbox"/> Jefe de Producto | |

2 ¿A qué departamento de la empresa cree que corresponden las siguientes actividades?

- | | | |
|------------------------|---|---|
| 1. Dpto. financiero | <input type="checkbox"/> selección de personal | <input type="checkbox"/> Investigación y Desarrollo (I+D) |
| 2. Dpto. de producción | <input type="checkbox"/> presupuestos y previsiones | <input type="checkbox"/> control de calidad |
| 3. Dpto. comercial | <input type="checkbox"/> promoción de ventas | <input type="checkbox"/> formación de personal |
| 4. Dpto. de personal | <input type="checkbox"/> costos | <input type="checkbox"/> contabilidad |
| | <input type="checkbox"/> fabricación | <input type="checkbox"/> estudios de mercado |
| | <input type="checkbox"/> publicidad | <input type="checkbox"/> salarios |

3 ¿Qué hace cada departamento? ¿En cuál trabaja, ha trabajado o le gustaría trabajar?

c BANKINTER, LA EMPRESA MÁS ADMIRADA

1 Un periodista entrevista a un directivo de BANKINTER. Escuche y rellene la ficha de la empresa.

Razón social:.....	Número de oficinas:.....
Sede:	Clientes actuales:.....deseados:.....
Consejero Delegado:	Mercado:
Sector:	Cuota de mercado actual:.....deseada:
Presidente:.....	Inversiones:
Objetivo:.....	Beneficio neto:.....
Volumen de negocios:	Plantilla:.....Edad media:

2 Complete el cuadro marcando con una cruz si las afirmaciones son verdaderas o falsas.

En Bankinter...

- Los empleados de la división de Internet se visten de manera formal.
- Casi no hay diferencias jerárquicas entre los puestos de trabajo.
- El presidente del banco pasó tres meses en Harvard.
- Los directivos discrepan en cuanto a la estrategia del banco.
- Las oficinas tradicionales del banco son más de trescientas.
- Internet ya canaliza el 20% de las transacciones del banco.
- Juan Arena pretende triplicar el número de clientes en tres o cuatro años.
- Se apuesta en las nuevas tecnologías invirtiendo en ellas.
- El tamaño del banco es la preocupación del Consejero Delegado.
- La preparación y la juventud de la plantilla son una baza.

V	F
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



3 Debate: ¿Por qué cree que ha tenido éxito Bankinter? Coméntelo con sus compañeros.

1 Lean estos textos.

a. govworks.com

Govworks Inc. es una empresa fundada en Nueva York a finales de 1998 por tres entusiastas de Internet, entre quienes estaba Kaleil Isaza, un colombiano de 29 años que estudió en Harvard y trabajó en Goldman Sachs. La empresa se inició como un portal que ofrecía el servicio de facilitar la interacción de las empresas con los gobiernos nacionales y locales. El proyecto arrancó con 50.000 dólares de capital en la cocina de un apartamento en Harlem y logró recoger inversiones de riesgo por cerca de 60 millones de dólares. Recientemente la firma entró en la guerra de los rumores, circuló la información de que Govworks Inc. había despedido a 200 personas y que posiblemente estaba al borde de la liquidación definitiva.

Adaptado de *Dinero.com*

b. elsitio.com

Otra vez cambian las reglas en el negocio de la nueva economía. Esta vez la señal vino de Elsitio.com, un portal argentino que optó por fusionarse con una empresa de medios tradicionales del grupo Cisneros de Venezuela. ¿Qué ocurrió? Ibero American Media Partners, una empresa conjunta del grupo Cisneros y del fondo de capital de riesgo Hicks, Muse, Tate & Furst, llegó a un acuerdo para fusionarse con El

Sitio. De la fusión nació una nueva empresa: Claxson Interactive Group. Claxson será un proveedor de contenidos interactivos a través de Internet: películas, música, noticias... todo en la red. El Sitio había perdido 66 millones de dólares. ¿Cómo se sostiene una empresa que pierde el 40% de su patrimonio en un año? Ésta lo ha resuelto entrando a formar parte de un conglomerado.

Adaptado de *Dinero.com*

c. Dragados

La veterana constructora no quiere hipotecar su futuro en exclusiva al ladrillo y al hormigón ni supeditar la evolución de sus resultados a una actividad netamente cíclica. Lleva más de una década diversificándose en mercados y actividades.

Ha creado un portal de comercio electrónico que nace con unas previsiones de transacciones intermediadas de 3.000 millones de euros.

Para conseguirlo tiene en marcha un plan de inversiones, por un importe de 1.142 millones de euros, destinados en un 90% a telecomunicaciones y nuevas tecnologías.

Adaptado de *El País*

2 Diga a qué texto corresponde cada frase.

1. Ha fusionado con una empresa venezolana.
2. Invierte en nueva tecnología.
3. Ha perdido gran parte de sus haberes en un año.
4. Ha despedido a muchos empleados.
5. Trabaja en el sector de la construcción.
6. Venderá películas.
7. Está al borde de la quiebra.

3 Escuche esta entrevista con Kaleil Isaza, fundador de Govworks. De acuerdo al entrevistado, señale si es verdadero o falso.

1. Se ha disminuido la plantilla de 141 personas.
2. Está en un plan de reestructuración.
3. El modelo de negocio no funciona para nada.
4. Hay que aumentar ingresos y reducir costos.
5. No debe fusionarse con una empresa tradicional.
6. Govworks no será liquidada.

Verdadero	Falso
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4 A partir de la experiencia de estas empresas, comenten entre compañeros.

- a. ¿Cuáles son los riesgos de lanzarse en un e-business?
- b. Para tener mayor éxito con las empresas de Internet, ¿creen que son buenas las fusiones con empresas de la economía tradicional? Den ejemplos.
- c. ¿Piensan que todas las empresas tradicionales deben apropiarse de las nuevas tecnologías?

5 Diccionario Web. Relacione las siguientes palabras y expresiones con los bocadillos.

- a. internauta
- b. buscador
- c. proveedor de Internet
- d. sitio
- e. correo electrónico
- f. autopista de la información
- g. portal
- h. Web
- i. Red o Red de redes

1. Es el conjunto de páginas Web que ofrece un servicio completo y general al internauta, incluyendo navegación, correo electrónico, comercio electrónico, buscadores, etc. Terra, Google, Yahoo son algunos ejemplos.

2. Abreviatura de World Wide Web, las famosas WWW. Es la parte de Internet a la que accedemos a través del protocolo http y, en consecuencia, a través de un navegador, como Explorer o Netscape.

3. Así se llama el usuario de Internet.

4. Es la metáfora que designa la información que se guarda en internet.

5. Es el conjunto de páginas que crea una institución o una persona en Internet.

6. Es la empresa con la que se hace un contrato que permite la conexión a Internet.

8. Es el medio de comunicación con el cual los usuarios intercambiamos mensajes.

9. Sinónimo de Internet.

7. Nos permite realizar búsqueda por temas.

Cambio 16

6 Abreviaturas. Relacione.

- a) Cía.
- b) S.A.
- c) S. L.
- d) Coop.
- e) PYMES
- f) Dpto.
- g) I+D
- h) RR HH

- 1. Pequeñas y Medianas Empresas
- 2. Recursos Humanos
- 3. Departamento
- 4. Compañía
- 5. Investigación y Desarrollo
- 6. Sociedad Anónima
- 7. Cooperativa
- 8. Sociedad Limitada

7 ¿Sabe por qué se escribe RR HH? ¿Conoce otros ejemplos parecidos? ¿Cuáles?

a HOY EN DÍA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA. ¿CÓMO LO CONSEGUIRÍAN?

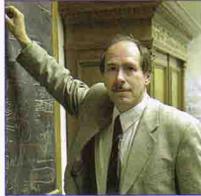
1 ¿Con cuál de estas cuatro personas estarían más de acuerdo para lanzarse en un proyecto de empresa?



El plan de negocio

Lo primero es un buen plan de negocio, con un buen plan toda idea es factible; saber a dónde se va, conocer los pormenores del proyecto, las necesidades, el mercado al cual se dirige. Hoy en día todo se vende si el envoltorio es atractivo.

Pedro Arteaga



La idea

Pienso que lo más importante para crear tu propia empresa es tener una buena idea. Sin ideas no se avanza; son a mi modo de ver la clave del éxito. Son, digamos, los cimientos de cualquier proyecto empresarial.

Julio Arregui

Los inversores

En el mundo en el que vivimos lo más importante es tener un capital, saber que contamos con un apoyo financiero; sin él nada se puede hacer. Hay miles de ideas, cientos de buenos colaboradores, pero sin inversores interesados es imposible concretizar.

Verónica Fernández



Los socios

Para mí, lo fundamental son las personas con las cuales trabajamos. Si nos entendemos bien con ellas podemos avanzar, ser creativos; un buen equipo convence a los inversores más que una idea.

Carla González



2 ¿Qué otros argumentos podrían poner de relieve?

3 Cualidades y defectos del emprendedor. Relacione las columnas.

- | | |
|--|---|
| <p>1 El emprendedor es un egoísta. Lo único que busca es su propio beneficio. Cuanto más dinero gana, mejor.</p> <p>2 El emprendedor estafa a sus clientes. Vende siempre al precio más caro que puede y compra al precio más barato.</p> <p>3 Emprendedor se nace. Los emprendedores son gente hecha de una pasta especial. O se tiene, o no se tiene.</p> <p>4 El emprendedor es un temerario.</p> <p>5 Para un profesional que se encuentra en la mitad de su carrera como empleado (a los 40-45 años), es una locura tomar la decisión de abandonar su empleo seguro para intentar la aventura de crear una empresa.</p> | <p>a En el mercado –la situación habitual en las economías desarrolladas– es la ley de la oferta y la demanda la que fija los precios, no el empresario. Es decir, el empresario no pone el precio que quiere, sino aquel que están dispuestos a pagar los consumidores.</p> <p>b Los emprendedores de éxito calculan cuidadosamente los riesgos que asumen e intentan disminuirlos al máximo mediante la preparación exhaustiva y las alianzas estratégicas. Según Andrew Grove, fundador de Intel, “lo mejor es tomar la decisión correcta. Lo peor es evadir el riesgo. No arriesgarse es fracasar”.</p> <p>c Ya no es tan seguro trabajar como empleado. Sólo hay que observar las cifras de despido, la precariedad del mercado laboral actual (contratos temporales, movilidad geográfica, jubilaciones anticipadas, etc.) y la ansiedad permanente en la que vive el trabajador, para constatar que los tiempos del empleo fijo han terminado.</p> <p>d Es absurdo hablar de una personalidad emprendedora; no hay más que observar las características de 10 empresarios de éxito para encontrar que cada uno tiene una personalidad distinta. El mundo de la empresa es amplísimo y no todos los sectores exigen las mismas características al emprendedor.</p> <p>e El emprendedor está más motivado por trabajar en un proyecto propio, controlar su destino y hacer realidad su visión empresarial que por ganar dinero rápido.</p> |
|--|---|

Adaptado de *hazlo.com*

4 Sondeemos sus opiniones y las de sus compañeros.

	Sí	No	Depende
1. Hay una edad límite para lanzarse en los negocios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Sólo la gente rica puede emprender un negocio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Es mejor no hacer negocios con familiares.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mis asociados no son mis amigos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ser empresario es una responsabilidad social.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. El mundo de la empresa es superficial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Las empresas enriquecen al empresario no al país.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Para salir del desempleo se debe crear una empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5 Analicen los resultados del sondeo.

6 Desde su punto de vista, ¿cuáles son las características del perfecto emprendedor?

7 Comenten estas características y definan juntos el perfil que mejor les convenga.

b PONGÁMONOS AL DÍ@

The screenshot shows a web browser window with a purple title bar. The address bar contains the word "Dirección" and a search icon. The main content area features a photograph of a Mayan pyramid on the left and a list of bullet points on the right. The text is in Spanish and discusses promoting indigenous crafts through an online platform. At the bottom of the browser window, the status bar shows "Listo" and "Internet".

¿A usted le interesan las culturas autóctonas de Hispanoamérica?

- ¿Le gustaría tener en su casa o regalar a un amigo una reproducción del sol inca, un tejido guatemalteco, una vasija maya, un collar realizado por los Mapuches?
- ¿Dónde comprarlos si vive a miles de kilómetros de México o de Perú, y si la tienda que vende artículos de este tipo en su ciudad los vende muy caros?
- Asíciense con dos o tres personas de su clase y creen juntos un sitio en Internet con el objetivo de vender este tipo de productos.
- Conéctense a Internet y busquen Mayas, Aztecas, Incas y encontrarán gran cantidad de información sobre estos pueblos u otros de la región.

Busquen reproducciones de sus artesanías, pero también lean informaciones sobre su historia y sus costumbres.

Y ahora, manos a la obra

Tienen que crear una página de bienvenida que atraiga al internauta, consumidor potencial de sus productos, en la cual debe haber el nombre de su sitio, un texto de bienvenida, el sumario, los enlaces de interés.

Luego, una o varias páginas donde deberán ser presentados sus productos con todas las indicaciones comerciales debidas (precios, materiales, tallas, etc.) y un pequeño texto explicativo.

Redacten un plan de negocio (miren en el cuaderno de ejercicios algunos elementos de ayuda para poder hacerlo).

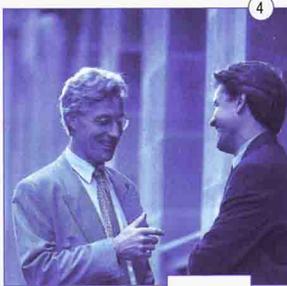
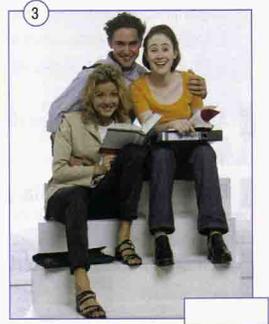
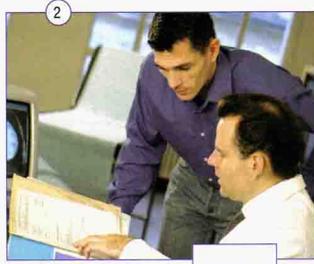
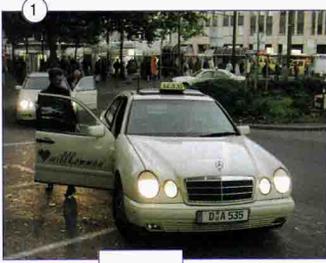
¿Cuáles son las fuentes de financiación? ¿Cómo han pensado distribuirlos? ¿Cuál es el consumidor tipo? ¿Van a hacer publicidad, dónde, cómo? ¿Cuáles son las perspectivas de este negocio?

Presentación

Este trabajo lo van a presentar a la clase y al profesor, quienes van a hacer el papel de posibles inversores o consumidores, y a los cuales habrá que convencer para poder llevarlo a cabo.

¡Suerte!

1 Tú y usted. Escuche los siguientes diálogos e identifíquelos con la imagen que les corresponde. Luego, diga quiénes son los interlocutores y anote cuándo se habla de tú o de usted. Justifique su respuesta.



2 ¿Se utiliza de la misma manera el “tú” y el “usted” en su país? Coméntelo en clase.

- 1** Se divide la clase en tres grupos que van a negociar, o bien tres alumnos desempeñan los papeles previstos en la negociación. Para que la reunión funcione bien es imprescindible que cada grupo o alumno lea la introducción y solamente las consignas que le corresponden (sea 1, 2 ó 3).

INTRODUCCIÓN

Uralita fabrica materiales para la construcción. No quisiera permanecer al margen del empuje que ha supuesto para determinadas empresas tradicionales el haber dirigido parte de su actividad hacia Internet. El futuro portal que proyecta sería una herramienta que sirviese para

conectar a proveedores, constructoras, inmobiliarias, arquitectos y demás clientes.

De momento, podría destinar al proyecto entre 80 y 120 millones de euros, de los 1.000 millones que tiene previsto invertir en todas sus actividades este año.

Antes de poner en marcha el portal, tres responsables de la compañía se reúnen para discutir sobre la conveniencia o no de sacar el proyecto adelante. En ella participarán:

- el director de Tecnología
- el director Financiero
- el director Comercial.



2 CONSIGNAS

1. Tú eres Luis / Luisa Prieto, director(a) de Tecnología. Piensas que Internet puede ofrecerte una oportunidad de oro para posicionarte estratégicamente en la dirección de la empresa y vas a defender el proyecto. Has llegado a la conclusión de que son dos los modelos de actuación que se pueden escoger desde el punto de vista tecnológico:

- revolucionario: rápida adopción de Internet, corriendo ciertos riesgos en base a las apuestas que se hayan tomado en el camino pero consiguiendo una posición de liderazgo en el mercado.
- evolucionista: conocer la tecnología, disponer de recursos formados, realizar pruebas piloto, pero no adoptarla de forma masiva en la organización hasta pasado cierto tiempo de experimentación.

2. Tú eres Francisco / Francisca Mendoza, director(a) Financiero. Te muestras muy cauto y piensas que llevar la coetilla .com no es suficiente para que la salida a Bolsa de una compañía sea un éxito. Opinas que el riesgo es grande y a ti te parece más importante que la empresa salga a Bolsa porque está en plena expansión. Además, tienes muchas dudas acerca de:

- las carencias de la empresa en cuanto a las máquinas de que dispone y, por consiguiente, su necesidad de inversión en tecnología.
- la evolución de la nueva economía, sobre todo en lo que se refiere a la venta al consumidor (B2C), es decir al gran público.

3. Tú eres Juan / Juana Gutiérrez, director(a) Comercial.

Estás convencido de que ya es hora de que las empresas tradicionales como la tuya emprendan la aventura de Internet. No corren tanto riesgo, porque lo fundamental, el saber hacer del negocio, ya lo tienen. Sólo hay que incluir una nueva herramienta, Internet, en la estrategia de la compañía para ampliar el negocio. Vas a defender los siguientes argumentos:

- la tendencia actual de la nueva economía puede que se deba a la saturación coyuntural del mercado.
- los mandos de la nueva economía están, en gran medida, en manos de consultores y banqueros de inversión carentes de espíritu emprendedor.