

**ÍNDICE DE PISTAS DEL CD**

<b>UNIDAD 1</b>	
actividad 2	pistas 1-3
actividad 16	pista 4
<b>UNIDAD 2</b>	
actividad 2	pista 5
actividad 17	pista 6
<b>UNIDAD 3</b>	
actividad 3	pista 7
actividad 6	pista 8
actividad 17	pista 9
<b>UNIDAD 4</b>	
actividad 3	pista 10
<b>UNIDAD 5</b>	
actividad 2	pista 11
<b>UNIDAD 6</b>	
actividad 4	pista 12
actividad 7	pistas 13-15
actividad 16	pistas 16-18
actividad 18	pista 19
<b>UNIDAD 7</b>	
actividad 1	pistas 20-22
actividad 8	pista 23
actividad 13	pista 24
<b>UNIDAD 8</b>	
actividad 6	pista 25
actividad 19	pistas 26-30

**UNIDAD 1**

**ACTIVIDAD 3**

**1.**

Se buscan representantes para telefonía fija, móvil y ADSL. Los ingresos dependerán de la dedicación. Llámenos al 617 390 589 y nos pondremos en contacto con usted.

**2.**

Empresa ubicada en Albacete necesita ingeniero de control de procesos con experiencia previa de al menos dos años. Bajo la supervisión del director de producción, se encargará del control de calidad de nuestros productos, disponiendo de un equipo de diez obreros que estarán bajo sus órdenes. Los interesados deberán enviar el currículum a [srh@itex.com](mailto:srh@itex.com).

**3.**

Se ofrece trabajo de relaciones públicas para eventos de música electrónica. Se puede trabajar desde casa. Requisitos: persona joven y sociable, con gran cantidad de amigos y con buena apariencia. Se aseguran grandes ingresos en poco tiempo. Preferimos gente de Marbella.

**ACTIVIDAD 16**

- Entrevistamos a Eduardo Rebollo, coordinador de marketing de Laboris, empresa especializada en Recursos Humanos. Señor Rebollo, ¿podemos decir a nuestros oyentes que hay trabajo?
- Sí, sin duda. Estamos viviendo una época de crisis, pero no todo es crisis. De hecho, hay sectores que están creciendo y están creando empleo.
- ¿Qué sectores son esos?
- El medio ambiente y los empleos verdes van a adquirir especial protagonismo. Hay muchos ámbitos relacionados que pueden generar empleo. Por un lado está el sector de las energías renovables, la gestión de residuos, la reutilización de las aguas... Por otro lado, tenemos oportunidades en la educación y divulgación medioambiental y en la gestión y mantenimiento de los parques naturales y áreas forestales.
- ¿Qué profesiones, entonces, son las más solicitadas en estos sectores?
- Pues hay una variedad muy grande. En estos sectores conviven desde trabajadores no cualificados hasta titulados superiores y profesionales que cuentan con formación específica. Daré algunos ejemplos: instaladores de sistemas de energía solar, montadores de sistemas eólicos, ingenieros de caminos, farmacéuticos, químicos, biólogos, agentes forestales, bomberos...
- ¿Y en qué otros sectores hay empleo?
- Hay sectores clásicos que continúan generando empleo. Entre ellos podemos destacar el turismo: recepcionistas, camareros, cocineros... También en informática hay buenas oportunidades: los programadores de JAVA e informáticos de sistemas siguen siendo profesiones muy demandadas. La sanidad es una de las mejores salidas debido al déficit de profesionales de este sector. Concretamente se necesitan pediatras, enfermeros, profesionales de la farmacia; psicología y fisioterapia cuentan también con una demanda creciente.
- ¿Cuál es el perfil más demandado?
- Profesionales cualificados, mejor si además tienen red de contactos. En cuanto a la

edad, los perfiles con más posibilidad de inserción laboral son los trabajadores entre los 30 y 45 años. Otro elemento clave es el conocimiento de idiomas en puestos donde antes no se exigían, ya que se calcula que el 19% de las ofertas gestionadas incluyen el inglés. También se aprecia la disponibilidad para viajar y si el candidato incluye referencias de anteriores trabajos o cartas de recomendación de anteriores jefes.

**UNIDAD 2**

**ACTIVIDAD 2**

- Como le dije en mi correo electrónico, en esta ocasión necesito mejorar las condiciones del pedido, o no podremos hacerlo con ustedes. Ya sabe que últimamente estamos controlando mucho los gastos.
- Sr. Blázquez, me lo está poniendo usted difícil.
- Hombre, yo no lo veo así; le estoy haciendo un pedido de 8500 euros.
- Mire, desde mi punto de vista, para llegar a un acuerdo, a veces hay que ceder.
- Justamente. Usted me dice eso porque no quiere concederme nada. Así no llegaremos a ningún arreglo.
- A ver... Seamos razonables. Yo le propuse un descuento del 3% y, además, me comprometí a enviarle su pedido lo antes posible. Usted sabe que estamos en período de vacaciones y las cosas andan un poco lentas...
- Ya, pero comprenda que ese no es mi problema, Sra. Peralta. Yo, lo único que quiero, es seguir siendo cliente suyo. Llevamos ya diez años tratando con su empresa y ahora resulta que, después de todos los pedidos que hemos hecho, no nos quieren hacer una rebaja que nos convenga.
- Es cierto que son buenos clientes. Le puedo ofrecer un 4% y el transporte lo pagamos nosotros.
- Hablemos en serio, por favor.
- Pues, francamente, no sé qué proponerle. Mi jefe me prohibió ofrecer descuentos más altos a nuestros clientes.
- Sí, lo entiendo, pero al fin y al cabo, nosotros no somos un cliente cualquiera. Sra. Peralta, ¿cuántos clientes tienen que hagan tanto pedidos como nosotros?
- Bueno, pues, mire... vamos a hacer una excepción. Le doy un descuento del 5% y nosotros corremos con los gastos de transporte. Pero esa es mi última oferta, no puedo hacer más.

- Me parece sensato. Se lo agradezco. El otro tema que tenemos que tratar es la fecha de entrega.
- Pero si ya habíamos pactado que sería a 60 días...
- Lo sé, pero ha surgido un imprevisto y finalmente sería muy tarde para nosotros. ¿No nos lo pueden avanzar?
- Mire, es que como se trata de un pedido grande, no será posible entregarlo antes de lo que habíamos pactado. Eso no está en mis manos.
- Vaya... Bueno, muchas gracias de todas formas, Sra. Peralta, ha sido un placer tratar con usted.
- Estupendo, me alegro de que hayamos llegado a un acuerdo. Para cualquier cuestión ya sabe dónde estoy.

### ACTIVIDAD 17

Los quesos franceses son de los más ricos del mundo.  
 Las mujeres son mejores negociadoras que los hombres.  
 La comida italiana es muy popular en todo el planeta.  
 Los pinchos del País Vasco son los mejores.  
 Los mejores jefes son los que saben escuchar a sus empleados.  
 En la actualidad la cocina española es la mejor del mundo.

### UNIDAD 3

#### ACTIVIDAD 3

- Los europeos se están interesando cada vez más por los países del Mercosur como destino profesional, alentados por las oportunidades laborales y las profundas reformas que se están llevando a cabo en la América meridional. El mercado de América del Sur se abre cada vez más a Europa. Una región con tanto potencial de desarrollo como el Mercosur atrae a profesionales europeos que se atreven a superar la barrera cultural.  
 Hay que tener en cuenta que se trata de un mercado de 220 millones de consumidores potenciales teniendo en cuenta los países limítrofes, un mercado lleno de posibilidades para todos los sectores y con una economía que crece a un ritmo medio del 7% anual.  
 Aunque en Europa no es fácil encontrar a personas con experiencia de expatriación en el mundo hispánico, son muchas las

empresas que deciden exportar talentos para aprovechar las oportunidades de expansión en el continente sudamericano. Las consultoras de búsqueda de profesionales reciben cada vez más peticiones para encontrar ejecutivos que capitaneen un desembarco en el Mercosur. Así lo atestigua Patricia Clavijo, que trabaja para una de estas consultoras.

- Desde luego estamos viviendo un aumento de la demanda de profesionales para trabajar en Latinoamérica. Muchas empresas nos piden personas con experiencia internacional, y sobre todo, que hablen español... El idioma es la principal barrera que tienen que superar muchos profesionales europeos, pues muchos de ellos hablan inglés y su propia lengua pero no hay tantos que hablen español, aunque la verdad es que a muchos profesionales les interesa esta posibilidad y se ponen a estudiarlo rápidamente.
- Los españoles se encuentran en una situación de ventaja cualitativa, pues ya hablan el idioma mayoritario de esos países. Ricardo Domínguez, responsable de una sucursal de una gran empresa en la ciudad de Montevideo, es categórico al respecto.
- Nosotros desembarcamos hace diez años. Fuimos los primeros. Francamente, es cierto que tomamos un riesgo pero no hemos tenido muchos problemas en posicionarnos en este mercado. Hablamos la misma lengua y nuestras culturas son próximas. Por eso, pudimos desarrollarnos de manera muy rápida. Lo que nos supera a veces es la efervescencia cultural de estas ciudades sudamericanas. Pero eso es cuestión de acostumbrarse...
- Actualmente, casi el 30% de los españoles expatriados por motivos laborales eligen Latinoamérica como destino profesional y la inmensa mayoría de ellos trabaja en algún país del gran mercado sudamericano.

#### ACTIVIDAD 6

- Hola Teresa, ¿qué tal? Ya me he enterado... Te mandan a Singapur ¿verdad?
- Sí, eso parece. Yo, la verdad, no estoy muy convencida...
- ¿No? ¡Pero si habías pedido un traslado a Asia!
- Ya, pero mi primera opción era China; me encantaría ir... Llevo dos años estudiando chino...
- Pero Singapur es también un lugar muy interesante...

- Sí, puede ser... pero creo que su modo de vida es más parecido al nuestro. De hecho en Singapur hay miles de expatriados trabajando.
- Mejor, ¿no?... Así enseguida te adaptarás.
- Bueno, es que a mí siempre me ha fascinado China, su cultura, sus costumbres... Y además en el momento actual, me parece un lugar muy interesante. La verdad es que no lo entiendo, conozco a todos los proveedores chinos, trato con ellos, este año he ido ya dos veces...
- Bueno, ¿y por qué no expones tus razones al director? Seguramente te ofrecerá alguna opción.

#### ACTIVIDAD 17

- Bueno, volvemos de la pausa y seguimos con nuestra entrevista. ¿Cuánto tiempo llevas en Estados Unidos?
- Pues, ya diez años. Primero estuve cuatro años en California, donde conocí a mi mujer, cinco años en Washington D.C. y ahora acabamos de cumplir el primer año en Seattle.
- ¿Y cómo conseguiste un puesto en un periódico norteamericano?
- Bueno, yo tenía experiencia, había trabajado en El País y también para El Mundo. El nivel de ilustración y diseño de periódicos en España está reconocido mundialmente, así que, no fue difícil que valoraran mis trabajos. Cuando llegué a Estados Unidos conseguí enseguida un trabajo como infografista, en un periódico local, y un mes después me ofrecieron un puesto fijo indefinido. El trabajo como director de arte que tengo ahora en el *Seattle Times* me salió durante un congreso de diseño en Boston.
- ¿Y qué expectativas tenías sobre EE.UU. antes de vivir allí?
- Mira, al principio todo me parecía fantástico. El sueño americano de creer que muchas cosas son posibles. A medida que pasa el tiempo, vas tomando conciencia de cómo funciona la sociedad norteamericana y muchos tópicos se van confirmando. Este país es una meritocracia, si vales y trabajas duro, puedes llegar hasta donde quieras. Y la gente te respeta y valora tu esfuerzo. Eso me encanta.
- ¿Y has cambiado de opinión sobre algún tema?
- Bueno, cambiar lo que se dice cambiar, no. Es sólo confirmar algo que ya intuía. Esta es una sociedad de consumo. Todo está hecho para consumir.

- ¿Qué es lo que más te sorprendió al llegar?
- El respeto por las opiniones contrarias. Aquí le dan mucha importancia a la libertad de expresión.
- ¿Y qué echas de menos?
- Ja, ja, ja... Las tapas... No, hablando en serio, lo que me falta aquí es la chispa del carácter español, la espontaneidad propia de nuestra cultura.
- ¿Y el ambiente de trabajo? ¿Hay mucha presión?
- La costa oeste tiene una reputación de tener un ritmo menos estresante que el de ciudades como Nueva York. Eso se ve rápidamente, en la forma de vestir, por ejemplo. Aquí en Seattle, yo voy a trabajar en tejanos. Es un ambiente más relajado.
- Pero ¿y el compañerismo, por ejemplo?
- Bueno, existe una sana camaradería, pero se separan mucho las relaciones profesionales de las relaciones de amistad. Creo que hay una mayor barrera en ese sentido comparando con España. En España acostumbamos a hacer muchas pausas con los colegas, ir al bar de la esquina, salir de copas, hacer bromas. Aquí hay compañerismo pero sin ese exceso de confianza que tenemos los españoles.
- ¿Qué tal es el sueldo en proporción a España?
- Creo que se gana más, pero el nivel de vida aquí también es más caro. La ley de la oferta y la demanda también se cumple a nivel salarial. Los salarios suelen depender de uno mismo, de tus cualificaciones y experiencia y la negociación a la que llegas con tu empresa. Lo insólito es que, en trabajos similares, no todo el mundo cobra lo mismo.
- ¿Qué opinión tienen los estadounidenses sobre España?
- A todos los norteamericanos que conozco les encanta España: nuestro estilo de vida, nuestra historia, nuestros paisajes. Siempre me dicen que nosotros sabemos vivir mejor y valoramos más el tiempo libre, la familia, los amigos.
- Ahora, ¿si pudieras tener el mismo trabajo en España, volverías?
- Ahora tengo el corazón dividido entre dos países y no me planteo renunciar a ninguno. Cuando pase un tiempo, tal vez, me encantaría pasar temporadas largas en el pueblo de mis padres. Me gustaría que mis hijos no se olvidaran de dónde vengo.
- ¿Qué es lo más gratificante de tu estancia en Estados Unidos?
- Lo más gratificante es ser acogido en una cultura diferente como uno más, sin pre-

juicios. Finalmente, en Estados Unidos, todos somos extranjeros y venimos de algún lugar lejano.

- ¿Y lo más frustrante?
- ¿Lo más frustrante? Pues, quizá sea la comida. Echo mucho de menos la gastronomía española, las recetas de mi madre...
- ¿Qué le dirías a un español que quiere seguir tu camino como diseñador gráfico trabajando fuera?
- La ventaja de los que tenemos esta profesión es que el lenguaje visual es universal y podemos trabajar prácticamente en cualquier sitio. Yo recomiendo vivir en el extranjero, al menos, unos años. Es una experiencia única.

#### UNIDAD 4

##### ACTIVIDAD 3

- ¿Qué es Acqua?
- Es un grupo multinacional español con sede en Terrassa (Barcelona). Nos dedicamos al desarrollo de aplicaciones para el uso sostenible del agua.
- ¿Qué quiere decir eso exactamente?
- Bueno, nosotros tenemos cuatro áreas de negocio: piscinas, tratamiento de aguas, riego y conducción de fluidos. En todas estas áreas desarrollamos y fabricamos productos. Trabajamos en muchas de las aplicaciones y usos que puede tener el agua. Pero el agua es un bien escaso, así que nosotros desarrollamos nuestros productos siempre con la mentalidad de que se haga un uso responsable del agua.
- Actualmente es una multinacional con presencia en 31 países. ¿Cómo empezó el proceso de internacionalización?
- Los primeros años de la empresa fueron muy intensos y nos dedicamos a conocer bien el mercado español. Enseguida nos dimos cuenta de que nosotros teníamos una capacidad de producción superior a la que podía absorber el mercado español. En ese momento, empezamos a pensar que teníamos que buscar nuevos mercados. Como el mercado más cercano era el francés, un buen día cogí el coche con varios productos y me fui a dar una vuelta por el mercado francés para conocerlo. Me fui con varias muestras y las empecé a enseñar. Pero el mercado me recibió bastante mal, porque se asociaba lo español con mala calidad.
- ¿Y qué hicieron?
- Nos dimos cuenta de que lo que teníamos que hacer era abrir una delegación en

Francia, y que tenía que llevarla una persona con la mentalidad de aquel país. Y así lo hice. Y, al cabo de dos años, la empresa en Francia empezó a funcionar.

Posteriormente, la introducción de productos en otros países europeos fue más fácil porque habíamos pasado por una adaptación que nos permitió crecer con mucha más rapidez en los otros mercados.

- Pero no se quedaron en Europa...
- No, en el año 82, 83, se produce otro punto de inflexión. Es un momento en el que nos decimos: no podemos quedarnos en el mercado europeo, tenemos que empezar a pensar en otros mercados. Así que empezamos con el mercado sudamericano y con el de Estados Unidos. Y empezamos a crear delegaciones en Asia y unidades de producción también fuera de España.
- Es decir, que en la actualidad, ustedes están presentes en todo el mundo.
- Acqua está presente, en la actualidad, en 31 países a través de más de 150 delegaciones y dispone de centros de producción ubicados en los cinco continentes. Los productos de Acqua se distribuyen a más de 170 países gracias a una extensa red comercial. El grupo cuenta con un equipo humano de en torno a 3600 personas.

#### UNIDAD 5

##### ACTIVIDAD 2

Nuestra empresa se constituyó para introducir, en el mercado de la motocicleta, un casco con airbag. Actualmente no existe nada igual. Nadie lo había hecho hasta ahora. Nuestro proyecto nació en una conversación entre amigos. Uno de ellos, que es médico, gracias a la experiencia que tiene en el servicio de urgencias hospitalario, se dio cuenta de la realidad. Muchos accidentes de moto ocasionan lesiones importantes en la zona cervical y dorsal. Al ver esto, pensó que tendría que existir algo que protegiera esta zona. Pensábamos que alguien había tenido esta idea antes, que un producto así, seguro que estaba patentado. Hicimos una búsqueda de patentes para ver si realmente existía algo pero no encontramos nada. Y nos preguntamos: «Técnicamente hablando, ¿puede ser viable?». Porque, claro, no podíamos imaginar cosas que no pudiesen concretarse... Durante el desarrollo del producto, nos encontramos con algo complejo. El hecho de desarrollar un producto de automoción implica contactos con proveedores externos,

multinacionales... Y bueno, cogimos las maletas y nos fuimos a viajar por Europa. No fue fácil. Nos recibían con asombro y algunos hasta se reían... Nos decían: «Pero esto no puede ser, ¿cómo es que nadie lo ha imaginado antes?» Nosotros habíamos tenido la idea, pero no nos acababan de creer... Cuando les decíamos: «Queremos que hagáis esto para nosotros», no podían entender cómo podíamos ser nosotros, que éramos unos desconocidos, los pioneros en un proyecto así... Conseguió estos proveedores fue un trabajo que nos costó, aunque, en definitiva, fue la clave del éxito de nuestro producto. Corrimos un riesgo pero, como creíamos mucho en este proyecto, pusimos en él toda nuestra energía... Y nuestro dinero. Pero, bueno, ya se sabe, para ser emprendedor, hay que ir a por todas...

## UNIDAD 6

### ACTIVIDAD 4

- ¿Qué consejos daría a una persona que no se sabe administrar bien?
- Gastar menos. Es un consejo obvio pero es lo primero que hay que hacer si no se llega a fin de mes. Y eso implica saber en qué gastamos nuestro dinero y en consecuencia, buscar la manera de gastar menos o dejar de gastar en algunas cosas. Buscar formas de gastar menos supone comprar algunos artículos usados en vez de nuevos, comer en casa en vez de comer fuera, buscar siempre ofertas o descuentos, comprar al por mayor o en cantidad. Y en muchos casos, podemos consumir o gastar menos. Algunos ejemplos domésticos: usar menos jabón, menos crema dental, menos electricidad...
- Es decir, ser conscientes de en qué gastamos nuestro dinero...
- Exacto. Porque de esa manera podemos analizar dónde podríamos reducir nuestros gastos. Para ello es muy útil elaborar un presupuesto familiar o personal. Se trata de un documento en el que incluimos todos los gastos e ingresos que vamos a tener en un mes. Esto nos permitirá identificar las áreas en las que podemos reducir gastos, o incluso eliminarlos. Igualmente nos permitirá saber la diferencia entre ingresos y gastos y reservar una cantidad para una bolsa de ahorro.
- Ese es otro consejo...

- Sí, desde luego. Consiste en adquirir el hábito de poner o destinar cada mes, una determinada cantidad de nuestros ingresos a bolsa de ahorro. Podemos empezar con destinar poco, e ir aumentando su cantidad conforme aumenten nuestros ingresos. Es recomendable depositar dicha cantidad en una cuenta de ahorros en el banco, de modo que lo tengamos en un lugar seguro y no nos sintamos tentados a sacar dinero de ella y, de paso, podamos ganar algunos intereses.
- ¿Y qué hacer con las deudas en el caso de que existan?
- Es un tema muy importante. Si existen deudas, hay que afrontarlo. No sirve de nada hacer como que no existen. Lo ideal sería liquidar todas nuestras deudas, pero si no es posible, debemos procurar liquidar nuestras deudas más caras, es decir, aquellas que tengan una mayor tasa de interés. Entre las deudas más caras están las que generan las tarjetas de crédito.
- Sí, ese es un problema muy común...
- Debemos tener en cuenta que las tarjetas de crédito son para ser usadas en caso de emergencia o ante alguna oportunidad que se presente, pero no para ser usadas constantemente en compras ordinarias. Lo más recomendable es cortar todas las tarjetas de crédito, o al menos mantener solo una, la que presente los costos más bajos y las condiciones de pago más convenientes.
- También hay deudas inevitables, como las hipotecas...
- Sí, desde luego. Algunas deudas son de gran ayuda, como la deuda que nos permite comprar una casa o crear un negocio. Lo que debemos evitar, sobre todo en tiempos de crisis, es endeudarnos para comprar cosas que no son estrictamente necesarias. Debemos procurar comprar después de obtener el dinero, y no comprar y después obtenerlo.

### ACTIVIDAD 7

1. Recuperación a lo grande de las bolsas. La de Madrid ha ido como un tiro todo el día y termina con la mayor subida de su historia. El Ibex 35 cierra la sesión con una subida de casi el 8%, exactamente 799, y se sitúa en los 13706 puntos. El resto de mercados europeos también han registrado hoy importantes ganancias aunque todavía insuficientes para recuperar las fuertes pérdidas de estos días.

### 2.

El Ibex logró al cierre conquistar el nivel de los 9400 puntos. La plaza madrileña subió esta semana un 4,09% e hicieron lo propio el resto de parqués europeos. Tono positivo también para los dos grandes bancos del parqué. Al cierre, el Santander se revalorizó un 4,8% mientras que el BBVA sumó un 3,55%. El resto de valores del sector bancario cerraron también en positivo. Sabadell ganó un 2,33%, Popular repuntó un 1,94 mientras que Banesto avanzó un 1,69%.

### 3.

El Ibex vivió ayer su primera jornada de pánico desde que comenzó el año y se desplomó un 5,94%. El selectivo abrió en negativo y a los pocos minutos inició su desplome sin que nada pudiera evitar su caída libre hasta registrar la peor jornada desde hace más de un año y la novena de la historia del Ibex.

### ACTIVIDAD 16

#### 1.

- Estoy harto de mi trabajo. La evolución de las bolsas mundiales, la cotización del dólar, el precio del barril de petróleo, los tipos de interés, la tasa de inflación. ¡Haaaroooo!!!
- Sí, te entiendo. Estamos continuamente bombardeados por ese tipo de datos que cambian a todas horas. Pero, ¿es nuestro trabajo, Martín! ¿Qué vas a hacer, sino?
- Tengo que cambiar de puesto; seguir en las finanzas pero en algo más tranquilo...

#### 2.

- Mire, quería verla porque tengo unos ahorros que quisiera invertir.
- Muy bien, pues aquí estamos para eso.
- Mi problema es que no entiendo nada de inversiones. Oigo hablar de riesgos, estafas, y eso me crea inseguridad.
- Tranquílcese, Sr. Torrente. Nosotros somos una entidad seria. Le voy a proponer varios productos de poco riesgo y definiremos juntos en cuál quiere invertir usted su dinero.

#### 3.

- Ya te lo dije. Debemos proponer productos más ventajosos.
- ¿Desde qué punto de vista? ¿Productos que ofrezcan un mejor interés o mayor seguridad?
- Las dos cosas. La competencia lo está haciendo así. Tenemos que alinearnos y ser proactivos. De lo contrario, vamos a perder clientes.

### ACTIVIDAD 18

- ¿Nos puede explicar qué son las inversiones socialmente responsables o también llamadas éticas?
- Sí, mire... Si nosotros vamos a un banco y abrimos una cuenta corriente, podemos conocer cuál es el interés que nos van a dar, es posible que nos enteremos de qué comisiones nos van a cobrar. Pero no sabemos cuál es el destino de ese dinero. Si eres un inversor ético, quieres saber en qué tipo de empresas se va a invertir tu dinero, a qué se va a destinar... porque podría ser que tus valores choquen frontalmente con el uso que se va a hacer de tu dinero. Las inversiones éticas aúnan el deseo del crecimiento de las inversiones con los valores personales del inversor que desea invertir en un mundo mejor, más justo.
- Y, ¿cuáles serían esas inversiones?
- Bueno, fondos de inversión, cuentas corrientes y otros productos de ahorro que propongan un análisis previo sobre la utilización de los fondos. Se trata de propuestas que informan de forma transparente a sus partícipes sobre las decisiones adoptadas.
- Este tipo de productos financieros, ¿resulta rentable?
- Una de las gratas sorpresas del inversor ético es que estas inversiones, además de suponer un bien social y enriquecer y confirmar los valores personales, producen, según se ha comprobado, resultados prácticos similares a otras inversiones sin esta filosofía. No es necesario sacrificar el rendimiento a costa de los ideales del inversor. Incluso, dado el rigor de los gestores, muchas inversiones éticas han dado resultados superiores a los productos tradicionales.
- Fondos solidarios, fondos ecológicos...
- Sí, en la actualidad hay una amplia gama de productos. Los fondos de inversión solidarios, son productos financieros utilizados según los criterios tradicionales del mercado pero que destinan una parte de sus comisiones de gestión a entidades sin ánimo de lucro o a proyectos solidarios. Los fondos ecológicos son fondos de inversión que funcionan como los éticos pero, en lugar de basarse en criterios moralistas, se basan en criterios ecológicos.
- ¿Y cómo logran promover la ecología?
- Pues lo hacen de manera muy clara, eliminando de la cartera de inversión a empresas contaminantes y promocionando a empresas que desarrollan tecnologías ecológicas.

- ¿Cómo se sabe que una empresa o institución va a invertir de manera ética el dinero?
- Bien, para ello deben superar un filtro ético...
- ¿Un filtro ético?
- Sí. Un comité ético analiza criterios negativos, por ejemplo, las empresas que vulneran principios como los Derechos Humanos. También se analizan criterios positivos, como es el caso de empresas que se responsabilizan de sus actuaciones. Las empresas que superan estas evaluaciones son incluidas en unos índices, los más conocidos son el Domini Social Index y el Calvert Social Index. Los gestores y analistas de estos dos índices investigan continuamente la calidad de las compañías seleccionadas en los mismos.
- Últimamente se habla mucho de microcréditos. ¿En qué consisten estas medidas?
- Son fondos que se utilizan para conceder préstamos a bajo interés a personas o grupos excluidos del crédito. Si nos fijamos bien, el sistema de crédito tradicional financia proyectos a personas ricas, solventes, mientras que los pobres quedan fuera de este sistema al no tener patrimonio para garantizar el crédito. Los microcréditos son préstamos sin la exigencia de garantía patrimonial.
- ¿Y cómo se garantizan entonces esos préstamos?
- Pues la garantía la constituye la misma idea productiva que va detrás. Los intereses obtenidos se reinvierten en proyectos de desarrollo, sobre todo en la rama de la cooperación internacional.

### UNIDAD 7

#### ACTIVIDAD 1

##### 1.

- Y tú, Carina, ¿cuál crees que es tu mayor problema en la gestión del tiempo?
- No sé... Creo que invierto mucho tiempo en cosas que no lo necesitan. Y el problema es que tengo muchas cosas importantes que hacer. Todos me dicen lo mismo: que no logro priorizar mis actividades. Lo peor es que yo lo sé, pero siempre caigo en el mismo error. Hago diez cosas al mismo tiempo y, de las diez, sólo cinco son importantes. Me siento mal si no hago todo lo que tengo en mente. Y, al final, lo que pasa es que no termino haciendo nada bien.

##### 2.

- Luís, ¿sabes exactamente dónde fallas en cuanto a la gestión del tiempo?
- Soy muy perfeccionista así que invierto mucho tiempo en todas las tareas. Quiero controlarlo todo. Hacer las cosas siempre mejor me procura mucha satisfacción. No soporto que algo no se haga de la mejor manera posible. ¿Por qué hacer las cosas a medias si las puedo hacer bien? Claro, esta actitud mía me trae algunos problemas: el primero es que siempre me está faltando el tiempo y el segundo es que mis colegas ya están hartos de tanto perfeccionismo.

##### 3.

- Y tú, Lourdes, ¿cuál dirías que es tu mayor error en cuanto a la gestión del tiempo?
- A medida que pasan los años, más se me acentúa esta manera de ser. Tengo tendencia a posponer, e incluso a huir de lo que es más difícil o incómodo y hacer aquello que es más agradable. Siempre caigo en la trampa de hacer antes las cosas más fáciles. Y después, claro, no puedo dedicar el tiempo suficiente a las tareas que lo requieren. Ese es mi problema.

### ACTIVIDAD 8

- Pues, ¿sabes lo que me sucede? No logro concentrarme en mi trabajo. Me interrumpen constantemente. Me siguen por el pasillo y hasta mi escritorio para preguntarme cosas y más cosas. Estoy un poco cansada, la verdad, y, como dependen de mí, no les puedo decir que no.
- Sí que puede. Si la siguen hasta su despacho, se quedarán charlando con usted. Sería conveniente que no le siguieran hasta su área de trabajo.
- Sí, claro. Pero, ¿cómo lo hago sin parecer brusca?
- Pues, si yo estuviera en su lugar, cerraría la puerta de su oficina.
- Pero... Muchas veces tienen que hacerme preguntas, solucionar temas...
- Ya, pero si la puerta está abierta, se sienten libres para hacerlo en cualquier momento... y entonces la interrumpen.
- Sí, tiene razón. Me convendría mantener la puerta cerrada. Pero, ¿no le parece un método poco comunicativo?
- No, no lo creo. Si todos sus colaboradores pueden entrar en su despacho libremente, pueden hacerlo por razones importantes pero también por razones secundarias.

- Y, ¿qué me sugiere?
- Destine una parte del día a atender a sus colaboradores, por ejemplo, por la mañana puede dedicar un rato a solucionar dudas para el resto del día. Hágalo saber a sus colaboradores y dígales que el resto del día estará disponible solo para cosas que no puedan esperar al día siguiente.
- Sí, es una buena idea.
- Y si necesitan hablar con usted de algún tema específico, dígales que pidan cita... y que gestione todo eso su secretaria.

### ACTIVIDAD 13

- Ernesto, ¿sabes cómo calcular cuánto le cuestan a tu empresa por minuto?
- Pues no tengo ni idea. Muy caro, supongo...
- Es muy sencillo: tienes que dividir por 60 el coste por hora.
- Ah, sí. Y, ¿cómo saco el coste por hora?
- Pues multiplicas tu salario anual por 1,5 y luego lo divides por el número de horas trabajadas al año. Dime, ¿cuál es tu salario?
- Es un secreto. No te lo puedo decir.
- Sabes que ganamos igual.
- Pues, entonces, haz tú mismo el cálculo.
- Si multiplico tu salario anual de 60 000€ por 1,5... eso me da... Déjame pensar, me da... 90 000. Y, dime, ¿tú trabajas siempre 8 horas al día o haces horas extras?
- No, ya no hago horas extras. No me conviene.
- Bueno. Entonces, si trabajas 8 horas al día, eso significa que haces 40 horas a la semana. Si multiplico 40 por 4, obtengo 160 horas por mes, y si multiplico esto por 12 meses, me da un total de... de 1920 horas. ¿Correcto?
- Si tú lo dices...
- Sigamos... 90 000€ dividido entre 1920 horas es igual a... casi 47. 47€ es lo que le cuestan a la empresa por hora.
- ¿Tan poco?
- Como 1 hora tiene 60 minutos, 47 dividido 60 me da, redondeando, 0,8€ por minuto.
- ¡Casi 1€ por minuto! Ahora entiendo por qué mi jefe no me quiere dar un aumento.

### UNIDAD 8

#### ACTIVIDAD 6

- Oye Miguel, ¿a que no sabes a quién quieren poner como nuevo gerente de planta?
- Hola Julio. Sí, ya me lo han dicho. A Cisneros.

- Nunca lo hubiera imaginado. Jamás se me hubiera pasado por la cabeza. ¿Cómo lo supiste?
- Ah, es que los rumores circulan muy rápido...
- La verdad es que no lo entiendo. Habiendo tantas personas capacitadas, se les ocurre promocionar a alguien que nunca ha propuesto la mínima mejora.
- Bueno, la verdad es que nunca ha demostrado mucho interés por la fabricación.
- Pero siempre ha demostrado interés por escalar puestos...
- Ah, eso sí. Aunque su perfil es muy técnico, pero siempre ha tenido mucha habilidad para entenderse con los de la junta directiva.
- Bueno, yo jamás hubiera elegido a alguien que no tuviera una buena relación con los trabajadores. Además, lo único que sabe hacer es resolver cálculos complejos...
- Bueno. Tampoco es así... A pesar de que yo creo que no es el mejor candidato, tiene aptitudes para liderar. Al fin y al cabo, hace cinco años que es director de calidad. Lo que sucede es que estás convencido de que tú podrías coordinar mejor nuestra central de producción.
- No. No es eso. Lo que pasa es que me saca de quicio que colegas con menos capacidad que otros asciendan a puestos de alta responsabilidad.
- Julio, yo creo que si hubieran visto en ti al hombre ideal, te habrían propuesto ese cargo. Pero eres aún demasiado joven...
- Tal vez. Pero, ¿quién implementó la calidad total en la empresa? ¿Quién mejoró los procesos de fabricación? ¿Quién introdujo el nuevo sistema conforme a las normas ISO?
- Sí. Es cierto que tú has llevado la parte más técnica de estos proyectos, pero Cisneros era tu jefe, así que el mérito es suyo. Julio, para este cargo se necesita personas experimentadas en la gestión...
- Yo jamás hubiera elegido a alguien así para un cargo tan importante.

### ACTIVIDAD 19

1.
  - He oído decir que la dirección va a sugerir que algunos trabajadores de producción presenten ellos mismos su renuncia de forma voluntaria. Después de los despidos, los que queden tendrán que aceptar una reducción del 10% de su salario si quieren conservar el puesto de trabajo.

2.

- Hace 30 años que trabajo en la fábrica y no tengo ninguna intención de dejarla. Pero yo no estoy hecho para los cambios. De ser así, tendré que aceptar lo que me propongan. Se lo comenté a mi mujer. No lo puede creer, después de tanto tiempo. Nosotros dependemos de un solo sueldo. Nos sentimos muy inseguros.

3.

- A mí me gusta trabajar en esta fábrica. Le estoy muy agradecido al equipo de dirección por haberme sacado del paro. Si es cierto lo que se dice, personalmente no me molestaría bajar mi salario. Espero que quieran mantener mi puesto.

4.

- ¡Tranquilos! Yo no me creo nada. No es la primera vez que corren este tipo de rumores. Hace dos años sucedió lo mismo y al final no pasó nada. De verdad, yo creo que si pasara algo, ya nos los habrían comunicado.

5.

- Como sabéis, ha habido una reunión del equipo directivo esta mañana y ninguno de sus integrantes ha hablado de despidos. Siempre hay rumores en las empresas, pero este es totalmente infundado. Podéis decir a vuestros colegas que todo lo que se dice es mentira.