

4. Economía y empresa

A. Introducción

La empresa que sonríe a la crisis

Hace casi año y medio, la prensa gallega dio cuenta de la visita de Amancio Ortega a un centro comercial de las afueras de La Coruña. Allí recorrió durante algunas horas las tiendas del grupo Inditex (también podría decirse “sus tiendas”) con toda naturalidad, tanto es así que aprovechó a mediodía para tomarse en un bar cercano un sándwich vegetal, una cerveza y un café con sacarina, un almuerzo que les pareció austero a los cronistas, tratándose en ese momento de quien era el octavo hombre más rico del mundo. Lo que nadie sabía entonces (abril de 2011) es que la visita de Amancio Ortega tenía otro propósito. *El jefe quería ver en vivo y en directo cómo era y cómo funcionaba el nuevo concepto de tienda* que estaba preparando Zara y que un año después inauguraría a bombo y platillo en la 5ª Avenida de Nueva York.

En plena depresión, Inditex ha triplicado su valor en Bolsa y ha convertido a su propietario, Amancio Ortega, en el tercer hombre más rico del planeta. ¿Cuál es el secreto? *Es posible que Bill Gates y Carlos Slim, los dos primeros de la lista, le queden todavía un poco lejos*, pero dentro de lo anecdótico que pueda ser este juego de cifras con los millonarios del momento, *lo cierto es que la figura de Amancio Ortega ilustra un fenómeno que no acaba de sorprender*, de contradecir a los analistas y de resultar inimitable 37 años después del nacimiento de la compañía.

Son muchos los autores que han tratado de desmenuzar las claves del éxito de Inditex (o de Zara, su marca emblemática, responsable de casi el 70% de la facturación del grupo), una multinacional que ha navegado como nadie en medio de la tormenta económica mundial, al contrario de lo que le ha sucedido a sus competidores. Tratándose de una firma con sede en España *no parece que la coyuntura nacional le haya afectado*: los datos del primer trimestre de 2012 señalan unos beneficios un 30% superiores al mismo periodo de 2011. El descalabro de la Bolsa española, donde cotizan las acciones de Inditex, no ha afectado a la compañía, que ha triplicado su valor bursátil durante los años de la crisis y que, ahora mismo, es la empresa española de mayor valor, superando a Telefónica y a los dos grandes bancos, Santander y BBVA.

“Inditex es el modelo más resistente de todos los que existen”, explica el profesor José Luis Nueno, autor de uno de los casos de estudio sobre Inditex para escuelas de negocio. *“Es lógico que todos hayan tratado de imitar su modelo*; algunos llegan a un 10% o un 20%, pero nadie lo consigue plenamente. Nadie es capaz de hacer lo que ellos hacen y de la forma en que lo hacen”.

Sigue existiendo una leyenda urbana según la cual si en una ciudad anuncian lluvia, habrá paraguas en las tiendas de Zara. Esta metáfora viene a corroborar la verdadera esencia del negocio. Inditex crea moda, pero sobre todo es una industria eficaz. Hay una capacidad de respuesta muy rápida entre la toma de decisiones y su ejecución. Y ello es consecuencia de un proceso industrial muy avanzado, una logística impresionante con un alto nivel tecnológico.

NUEVE TEMAS. GRAMÁTICA, LÉXICO Y LECTURAS SOBRE ECONOMÍA

Cuando en 2009 los analistas anunciaron que Inditex experimentaría sus primeros problemas en un mundo en crisis, la empresa comenzó a tomar decisiones con la cautela que le caracteriza. La compañía siguió su camino en medio del estallido de la burbuja y de las convulsiones en los mercados. Siguió abriendo tiendas, pero modificando posiblemente el mapa de las inauguraciones, optando por hacerlo en países emergentes. Es la ventaja de actuar en un mundo global.

Y como si nada le afectara, presenta un nuevo concepto de tienda Zara en Nueva York, que significa multiplicar esas modificaciones en centenares de tiendas. Anuncia también nuevas inversiones. ¿Cuál puede ser una de las ventajas de la transformación de las tiendas Zara? Un alto empleado apunta dos ventajas: “Aunque parezca mentira, cabe más ropa si está colgada que si está expuesta en una mesa”. Dos, un escaparate minimalista. ¿Qué es un escaparate minimalista, sin casi contenido, además de un concepto estético? Un escaparate más barato. Si eso es una tendencia general, *a algunos escaparatistas les preocupa que vayan a necesitar menos escaparates en un futuro.*

Inditex seguirá creciendo. Los próximos datos llegarán en septiembre. No parece haber dudas de que seguirán siendo buenos. Y Amancio Ortega seguirá siendo más rico, ahora que está aparentemente retirado, aunque siga apareciendo por la sede central en Arteixo, siga pasando horas en el área de diseño de Zara mujer, su rincón favorito en la compañía, o continúe almorzando en el comedor de empleados. El tercer hombre más rico del mundo seguirá sin conceder una entrevista, sin explicar cómo concibió un modelo que, a fuerza de ser estudiado, sigue siendo inimitable 37 años después.

Adaptado de *El País*, 12.8.2012

A.1 *Escribe una de las frases que aparecen en cursiva en el artículo que exprese lo siguiente:*

- a. Una opinión: _____
- b. Un sentimiento: _____
- c. Una certeza: _____
- d. Un deseo: _____
- e. Una valoración: _____
- f. Una duda: _____
- g. Una declaración: _____

A.2 *Fíjate cómo las frases anteriores están formadas por más de una oración, cada una de ellas con su propio verbo. Señala la oración de la que dependen las otras.*

B. Contenido gramatical

- B.1** En el capítulo anterior aprendiste a expresar deseos en oraciones independientes, con un solo sujeto y un único verbo:

Que *tengas* mucho éxito con tu negocio.

En este capítulo y en los siguientes vamos a trabajar con *oraciones compuestas*, es decir, enunciados con más de un predicado:

Espero que tengas mucho éxito con tu negocio.

Constituiremos una sociedad limitada, aunque *tengamos* más restricciones.

Debe pagar el impuesto de transmisiones patrimoniales antes de *registrar* la empresa.

Necesito un socio capitalista que me *ayude* a modernizar la sociedad.

- B.2** Aquí nos ocuparemos de un tipo de oraciones compuestas llamadas ORACIONES SUBORDINADAS SUSTANTIVAS.

Estas oraciones se llaman 'sustantivas', porque funcionan como un sustantivo, un grupo nominal o un pronombre dentro de una oración compuesta.

Quiere *que vayas a consultarle antes de firmar el acuerdo*.

Me pidieron *que les diera otra oportunidad*.

No creo *que haya llevado esta situación de la mejor manera*.

Siempre se pueden sustituir por un pronombre:

Me preocupa *que todavía no nos hayan dado una respuesta*. → Me preocupa **eso**.

- B.3** El uso del modo INDICATIVO o SUBJUNTIVO en las oraciones sustantivas depende del tipo de verbo al que están subordinadas, es decir, del verbo de la oración principal.

Creo que *aceptarán* nuestras condiciones. (Verbo principal de entendimiento)

Quiero que *pienses* en la propuesta que te acabo de hacer. (Verbo principal de sentimiento)

a. Verbos o expresiones de **sentimiento** y verbos que expresan **deseo, voluntad o necesidad**:

SENTIMIENTO				
me	aburre	me da (me produce)	alegría	agradecer
	agobia		asco	
	alegra		igual	
	divierte		miedo	
	encanta		pena	
	enfada		rabia	
	extraña		vergüenza...	
	fastidia			
	gusta	me pone	contento/-a	lamentar
	importa		de buen humor	odiar
	molesta		de mal humor	sentir
	pone nervioso/-a		enfermo/-a	soportar
	preocupa		furioso/-a	temer...
	sienta bien/mal		nervioso/-a...	
	sorprende			
	vuelve loco/-a...			

DESEO, VOLUNTAD O NECESIDAD		
desear	preferir	OJALÁ...
esperar	querer...	QUE...
necesitar		

- Si el sujeto de la oración principal (o el que experimenta la acción) es el mismo que el de la oración subordinada, se usa el INFINITIVO:

Espera (él) *terminar* (él) el informe antes del viernes.

Les preocupa (a ellos) no *alcanzar* (ellos) los objetivos fijados a principio de año.

Lamento (yo) no *estar* (yo) a la altura de la situación.

- Si el sujeto de la oración principal (o el que experimenta la acción) NO es el mismo que el de la oración subordinada, se usa el SUBJUNTIVO:

Necesito (yo) que *envíe* (él) esta correspondencia con urgencia.

Nos sorprende (a nosotros) que el presidente nos *haya convocado* (él).

Nuestro socio lamenta (él) que no *estemos* (nosotros) de acuerdo con el contrato.

- b. Verbos de **influencia** (mandato, ruego, consejo, prohibición):

INFLUENCIA	
aconsejar	obligar
advertir	ordenar
conseguir	pedir
convenir	permitir
decir	procurar
dejar	prohibir
exigir	recomendar
hacer	rogar
lograr	sugerir...
mandar	

Algunos verbos de influencia introducen un discurso pronunciado con anterioridad (discurso indirecto):

“No discutas su propuesta”. → Me aconseja *que no discuta su propuesta*.

Este tipo de verbos admiten dos construcciones:

- La general con SUBJUNTIVO → Me aconsejas *que vaya*.
- La alternativa con INFINITIVO → Me aconsejas *ir*.

El verbo *decir* admite sólo la primera construcción:

Dice que no *vaya* a la reunión.

Los verbos que aparecen en el apartado **a** (sentimiento, deseo, voluntad y necesidad) y en el apartado **b** (influencia) los llamaremos verbos del “CORAZÓN”.

c. Verbos de **percepción**, de **lengua** y de **entendimiento**:

PERCEPCIÓN	LENGUA	ENTENDIMIENTO
comprobar	advertir	adivinar
escuchar	afirmar	comprender
fijarse en	anunciar	considerar
mirar	asegurar	creer
notar	comentar	darse cuenta
observar	comunicar	deducir
oír	contar	descubrir
oler	contestar	entender
percibir	decir	imaginar
sentir	declarar	olvidar
ver...	explicar	opinar
	indicar	parecer
	informar	pensar
	insistir	recordar
	narrar	sospechar
	preguntar	suponer...
	repetir	
	señalar	
	sostener...	

En este caso, el uso del modo verbal depende de si la oración principal es afirmativa o negativa:

- Si la oración principal es **afirmativa**, en la oración subordinada se usa el INDICATIVO:

Veo que *están* interesados en el proyecto.

La semana pasada oímos que *habían tenido* que cerrar el negocio.

Los proveedores suponen que nos *convencerán* en la negociación.

- Si la oración principal es **negativa**, en la oración subordinada se usa el SUBJUNTIVO:

El jefe de personal **no** ha notado que el empleado *haya descuidado* su trabajo.

Los del departamento financiero **no** creen que les *concedan* el préstamo con esas condiciones.

No pensaba que *fuera* tan importante para ti ese cliente.

¡OJO! Se usa el subjuntivo cuando la negación está en la oración principal, no en la subordinada:

El director comercial **no** cree que el producto *satisfaga* las exigencias del consumidor.

El director comercial cree que el producto **no** *satisface* las exigencias del consumidor.

Excepciones a la regla

En oraciones negativas se usa INDICATIVO en los siguientes casos:

1. Con imperativo negativo: **No crean** que **es** siempre así.
2. En oraciones interrogativas directas e indirectas: ¿No crees que **tengo** razón?
No dijo **qué** le **pasaba**.
3. Tras la conjunción *si*: No dijo **si venía**.

Los verbos de lengua, al igual que algunos verbos de influencia, introducen el discurso indirecto:

“No tengo tiempo de tratar esta cuestión ahora”.

➔ Asegura que *no tiene tiempo de tratar esta cuestión ahora*.

¡OJO! Algunos verbos, como *decir* o *sentir*, tienen dos significados que exigen un modo verbal diferente en la oración subordinada:

El empresario dice que *no despedirá* a ningún empleado a pesar de la crisis.

La presidenta dice que *reduzcamos* el personal.

En la primera frase el verbo *decir* se comporta como un verbo de lengua (*decir* = informar).
En la segunda funciona como un verbo de influencia (*decir* = ordenar, solicitar, aconsejar).

Siento que *no es capaz* de resolver la situación.

Sentimos que *no esté satisfecho* con nuestro servicio.

En la primera frase el verbo *sentir* se comporta como un verbo de percepción (*sentir* = intuir); mientras que en la segunda funciona como un verbo de sentimiento (*sentir* = lamentar).

Los verbos que aparecen en el apartado **c** (percepción, lengua y entendimiento) los llamaremos verbos de la “CABEZA”.

d. Expresiones que denotan **certeza**:

EXPRESIÓN DE CERTEZA	
SER +	verdad
	seguro
	cierto
	evidente
	indudable
	obvio...
ESTAR +	claro
	visto
	demostrado...

- Si la oración principal es **afirmativa**, en la oración subordinada se usa el INDICATIVO:

Es evidente que los ingresos no *cubren* los gastos.

Está claro que *contamos* con el respaldo de la compañía en este asunto.

- Si la oración principal es **negativa**, en la oración subordinada se puede usar SUBJUNTIVO o INDICATIVO:

No es cierto que nos *haya consultado*.

No es cierto que nos *ha consultado*.

El verbo *saber*, que denota certeza, introduce oraciones interrogativas indirectas que llevan el verbo en INDICATIVO:

Sólo él sabe si *viene*.

Ya sabes a qué hora *llego*.

Cuando el verbo *saber* va en forma negativa, se puede usar INFINITIVO o INDICATIVO:

No sabe si *venir*.

No sé a qué hora *llega*.

e. Expresiones que emiten **juicios de valor**:

JUICIOS DE VALOR		
ESTAR +	adverbio	Está bien, mal, fatal...
SER +	adjetivo sustantivo	Es absurdo, agradable, bueno, comprensible, conveniente, desagradable, difícil, estupendo, extraño, fácil, fantástico, fundamental, gratificante, importante, imprescindible, inaceptable, increíble, injusto, interesante, justo, lógico, malo, maravilloso, mejor, natural, necesario, normal, peor, preciso, raro, sorprendente, útil... Es una barbaridad, un desperdicio, una injusticia, una lástima, una pena, un rollo...
PARECER +	adjetivo sustantivo adverbio	Me parece bueno, extraño, malo... Me parece una lástima, una pena ... Me parece bien, mal, fatal...

- Cuando se expresa una valoración personal y el sujeto de la oración subordinada es concreto, se usa el SUBJUNTIVO:

Es indispensable que la compañía *encuentre* nuevos mercados.

- Cuando se expresa una valoración general y el sujeto de la oración subordinada no está especificado, se usa el INFINITIVO:

Es indispensable *encontrar* nuevos mercados.

¡OJO! Con el verbo *parecer* se puede expresar una opinión y, por tanto, funcionar como un verbo de entendimiento, o se puede emitir un juicio de valor (acompañado de un adjetivo, un sustantivo o un adverbio). Cada caso conlleva un uso diferente del modo verbal en la oración subordinada.

(Opinión)

El proyecto parece que es muy interesante.

El proyecto **no** parece que sea muy interesante.

(Juicio de valor)

Parece razonable que *consideremos* la oferta.

No parece razonable que *consideremos* la oferta.

Parece razonable *considerar* la oferta.

ORACIONES SUBORDINADAS SUSTANTIVAS

1. Verbos del “CORAZÓN”

(sentimiento, deseo, voluntad, necesidad, duda, influencia):

- Si sujeto 1 = sujeto 2 → Verbo 1 + verbo 2 (en INFINITIVO)
Siento (yo) mucho no *ir* (yo).
- Si sujeto 1 ≠ sujeto 2 → Verbo 1 + QUE + verbo 2 (en SUBJUNTIVO)
Siento (yo) mucho que no *vayas* (tú).

2. Verbos de la “CABEZA”

(percepción, lengua y entendimiento):

- Si la oración principal es afirmativa → INDICATIVO
Pienso que el problema *tiene* una solución lógica.
- Si la oración principal es negativa → SUBJUNTIVO
No pienso que el problema *tenga* una solución lógica.
(Excepto con imperativo negativo y en oraciones interrogativas)
No pienses que el problema *tiene* una solución lógica.
¿No piensas que el problema *tiene* una solución lógica?

3. Expresiones de CERTEZA

(*ser/estar/parecer* + sustantivo/adjetivo = verdad):

- Si la oración principal es afirmativa → INDICATIVO
Está claro que la propuesta nos *interesa*.
- Si la oración principal es negativa → SUBJUNTIVO o INDICATIVO
No es cierto que la propuesta nos *interese/interesa*.

4. Expresiones que emiten JUICIOS DE VALOR

(*ser/estar/parecer* + sustantivo/adjetivo/adverbio ≠ verdad):

- Si es valoración general → INFINITIVO
Es necesario *elaborar* el presupuesto.
- Si es valoración subjetiva → SUBJUNTIVO
Es necesario que *elaboremos* el presupuesto.

B.4 Correspondencia de los tiempos verbales

En el caso de las oraciones subordinadas que llevan subjuntivo, existe una correlación de tiempos verbales entre el verbo de la oración principal y el de la subordinada:

verbo principal en indicativo +	conector	+ verbo subordinado en subjuntivo
Presente Futuro (Imperativo)	QUE	Presente Pretérito perfecto
El director financiero no <i>cree</i> que <i>debamos</i> ajustar la balanza de pagos. <i>Esperamos</i> que ustedes <i>hayan pasado</i> una estancia agradable. <i>Lamentaré</i> que no me <i>escuches</i> . <i>Le extrañará</i> que no <i>hayas terminado</i> tu trabajo todavía. <i>Déjame</i> que <i>piense</i> en tu propuesta unos días antes de darte una respuesta.		
Pretérito imperfecto Pretérito indefinido Pretérito pluscuamperfecto Condicional	QUE	Pretérito imperfecto Pretérito pluscuamperfecto
<i>Temían</i> que no <i>llegáramos</i> a un acuerdo. No <i>era</i> cierto que <i>hubieran tratado</i> de contactarnos. No <i>pensé</i> que <i>hubieran concluido</i> la negociación con tanta rapidez. Les <i>aconsejó</i> que no <i>cerraran</i> el trato ese mismo día. <i>Habíamos convenido</i> que <i>evitaran</i> los intermediarios en la negociación. No <i>había notado</i> que <i>hubieran modificado</i> algunas cláusulas del contrato. Le <i>agradecería</i> que me <i>tuviese</i> informado de los acontecimientos. <i>Lamentaría</i> que lo <i>hubieses olvidado</i> .		
Pretérito perfecto	QUE	Presente Pretérito perfecto Pretérito imperfecto
<i>Han sugerido</i> que <i>vayamos</i> con ellos. Les <i>ha molestado</i> que no <i>hayamos continuado</i> nuestra relación comercial. Me <i>ha parecido</i> extraño que el agente no se <i>presentara</i> esta tarde.		

C. Práctica

C.1 *Conjuga los verbos entre paréntesis en el presente de subjuntivo:*

- a. Me preocupa que el resultado no (ser) _____ el esperado.
- b. El consejero delegado ha pedido a todos los directivos que (limitar) _____ lo más posible los gastos en viáticos.
- c. Este negocio necesita que alguien se (hacer) _____ cargo de las exportaciones.
- d. No parece que la balanza de pagos positiva (ir) _____ a solventar la deuda contraída.
- e. Es impensable que la crisis financiera de la empresa (resolverse) _____ con estas medidas.
- f. No está claro que (disponer, nosotros) _____ de todos los medios que nos prometieron al asociarse con nosotros.

C.2 *Clasifica las siguientes opiniones según estén a favor o en contra del neoliberalismo:*

Es contraproducente que el Estado intervenga de manera excesiva en materia social o en la economía.

Estoy convencido de que el libre mercado capitalista es el mejor garante del equilibrio institucional y del crecimiento económico de un país.

Opino que las barreras comerciales y los impuestos sobre las importaciones benefician a los ciudadanos.

No creo que proteger una industria improductiva y cara beneficie la economía de un país, lo considero más bien un desperdicio de recursos, que se podrían utilizar en industrias más rentables.

Lamento que en una situación de crisis económica como la actual no se impongan más medidas proteccionistas para rescatar algunos sectores de la economía nacional.

Es necesario que el gobierno defienda la propia economía de la competencia extranjera protegiendo la producción y el mercado interno.

Es evidente que la apertura total de las aduanas sin ningún tipo de restricciones para el flujo de mercancías, capitales y recursos humanos es la única vía posible en un mercado global.

Me parece un error que el Estado abra las puertas indiscriminadamente a las mercancías externas perjudicando a sus productores.

Está claro que la disminución de los impuestos y una mayor privatización puede ayudar a la recuperación de una economía en crisis.

Ahora, fíjate en los verbos de las oraciones subordinadas y trata de razonar el uso que se hace del modo indicativo y del subjuntivo.

C.3 Conjuga los verbos entre paréntesis en el tiempo y modo verbal más adecuado:

- ¿Crees que mañana los accionistas (estar) _____ de acuerdo con este planteamiento?
- Nos pareció extraño que la competencia (hacer) _____ una oferta mejor esta semana.
- No pienses que en tu empresa no (valorar) _____ tu trabajo, no te habrían renovado el contrato.
- Sentimos (tener, nosotros) _____ que informarle que no podemos financiar su proyecto.

NUEVE TEMAS. GRAMÁTICA, LÉXICO Y LECTURAS SOBRE ECONOMÍA

- e. Les sugiero que (considerar) _____ mi propuesta como la única alternativa posible.
- f. Prefirieron que (intervenir) _____ tú en la presentación del sistema de gestión de datos.
- g. Era lógico que la caída de las exportaciones (desestabilizar) _____ la balanza comercial.
- h. Al promotor le interesa que los residentes (participar) _____ en el negocio inmobiliario.

C.4 *A continuación puedes leer las opiniones sobre el liderazgo de algunos personajes respetados en sus respectivos campos. Completa las frases con el verbo entre paréntesis en el tiempo y modo verbal más adecuado:*

“Es imprescindible que las personas (saber) _____ lo que hay de ejemplar en la vida de otros y que puede marcar la diferencia en nuestras vidas”.

“Para ganarnos la confianza del público lo más importante es que (decir) _____ la verdad, aunque el estilo también es un aspecto a tomar en cuenta. No hay nada malo en ser divertido de vez en cuando”.

“Es fundamental (definir) _____ la misión de la iniciativa y trabajar con claridad de objetivos”.

“Me irrita que la apariencia física (ejercer) _____ un papel tan relevante en la vida pública. Es uno de los últimos reductos del prejuicio y de la estupidez”.

“Para ser líder no es tan relevante que (obtener, nosotros) _____ satisfacción propia, sino que (provocar, nosotros) _____ cambios”.

“No creo que (poder) _____ limitar nuestros sueños a los logros personales”.

C.5 *Escribe lo contrario de lo que dicen las siguientes frases:*

1. Noto que están evitando correr riesgos.
No noto que estén evitando correr riesgos.
2. No creo que sepa lo que estamos haciendo.

3. Me parece que pedís algo imposible.

4. Se han dado cuenta de que hemos cometido un error.

5. Nos parece que hay demasiada gente.

6. El director comercial asegura que vamos a incrementar las ventas.

7. Nos han aclarado que se trató de una equivocación.

8. No parece que tengas una gran idea.

9. Sospecho que no lo has encontrado.

10. Es cierto que ha conseguido lo que se proponía.

D. Léxico**D.1** *Elige el término apropiado para completar las frases:*

- a. Los perfiles tecnológicos siguen siendo los más _____ por las compañías que buscan personal.

respondidos

solicitado

demandados

rechazo

NUEVE TEMAS. GRAMÁTICA, LÉXICO Y LECTURAS SOBRE ECONOMÍA

- b. Las empresas de telefonía no están respondiendo a las expectativas de los _____: faltan estudios de mercado más exhaustivos.

servicios

usuarios

cliente

móviles

- c. La identidad que las personas crean en las redes sociales de todo el mundo está convirtiéndose en un factor importante en las decisiones de _____.

contratación

posibilidad

empleo

relación

- d. El comercio y la producción mundiales se encuentran actualmente en fase de _____.

renta

rendimiento

auge

recuperación

- e. Una oferta formativa específica debería suplir la escasez de trabajadores _____ en sectores específicos de la economía.

especiales

cualificados

eficaces

útiles

- f. El vino es un ejemplo de estudio para el libre comercio, ya que hay muchos productores con pocas _____ comerciales.

restricciones

limitación

ventajas

ayudas

D.2 Clasifica estos términos en una de las siguientes categorías:

confianza – puntualidad – improvisación – elocuencia – debate – discusión de propuestas – eficiencia – toma de decisiones – entrevista laboral – planificación – intuición – afinidad personal – creatividad – análisis de datos – eficacia – colegas – exposición de ideas – persuasión – confianza – perseverancia – responsabilidad – capacidad analítica – iniciativa – presentación con apoyo visual – capacidad de síntesis – subordinación

RELACIONES LABORALES	APTITUDES PARA EL TRABAJO	MÉTODOS DE TRABAJO

D.3 ¿Sabes a qué tipo de sociedad corresponden estas siglas?

S.A. → _____

S.C. → _____

S.Com. → _____

S.L. → _____

D.4 Marca a qué tipo de sociedad corresponden las siguientes características. Ten en cuenta que algunas de ellas pueden pertenecer a más de un tipo de sociedad.

	S.A.	S.L.	S.C.
a. La responsabilidad de los accionistas y socios está limitada al capital aportado por cada uno de ellos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. El capital está dividido en acciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. La responsabilidad no es limitada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Los socios colectivos responden con la totalidad de su patrimonio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. El capital está dividido en participaciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Los socios colectivos tienen responsabilidad y los socios comanditarios solo arriesgan el capital aportado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. El capital está dividido en partes iguales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D.5 Relaciona cada tipo de sociedad con su definición:*sociedad de responsabilidad limitada**sociedad cooperativa**sociedad comanditaria por acciones**sociedad comanditaria**sociedad regular colectiva**sociedad anónima*

- a. Aquella en que hay dos clases de socios, unos con derechos y obligaciones como en la sociedad colectiva, y otros que tienen limitados a cierta cuantía su interés y su responsabilidad en los negocios comunes.
- _____
- b. Sociedad que se constituye entre productores, vendedores o consumidores, para la utilidad común de los socios.
- _____
- c. Sociedad formada por un reducido número de socios con derechos en proporción a las aportaciones de capital y en que solo se responde de las deudas por la cuantía del capital social.
- _____
- d. Sociedad que se ordena bajo pactos comunes a los socios, con el nombre de todos o algunos de ellos, y participando todos proporcionalmente de los mismos derechos y obligaciones, con responsabilidad indefinida.
- _____
- e. Que se forma por acciones, con responsabilidad circunscrita al capital que estas representan.
- _____
- f. Aquella en que el capital de los socios no colectivos está dividido y representado por acciones.
- _____

E. Lectura y Conversación

E.1 *Lee el siguiente texto:*

Las fases de la negociación

El punto de partida para empezar a negociar es que ambas partes reconozcan que se necesitan. A partir de aquí, ganar credibilidad es fundamental, ya que ambas partes han de considerarse “interlocutores válidos”.

De manera resumida, podemos hablar de tres fases en una negociación: preparación, desarrollo y cierre.

La fase de preparación, es decir, lo que hagamos antes de llegar a la mesa de negociaciones, se reflejará en nuestro comportamiento cuando lleguemos a ella. Debemos tener en cuenta que cuando un negociador afronta una negociación mal preparado se limitará a reaccionar ante los acontecimientos sin ser capaz de dirigirlos.

Por lo tanto, una vez definida la composición del equipo negociador y sus roles (siendo imprescindible determinar quién será el líder que asumirá y marcará los límites de autoridad y compromiso), se deberá comenzar a buscar y a estructurar la información necesaria para preparar la negociación (tanto con información propia como sobre el oponente) para, después, planificar la propia negociación definiendo la estrategia y las tácticas que se emplearán.

Entre la información necesaria cabe destacar el establecimiento de los objetivos y necesidades que debe satisfacer la negociación, los riesgos asumibles, la repercusión de cada una de las alternativas previsibles (incluyendo la falta de acuerdo), la definición de los mínimos, los máximos y los puntos de ruptura, el lugar y agenda deseados, etc.

Dos de los errores más comunes que solemos cometer cuando no somos conscientes ni conocemos el posible punto de ruptura son, en primer lugar, dejar de cerrar operaciones que están dentro de los límites aceptables para la empresa y, en segundo lugar, conceder más de lo que se debería.

La segunda fase es la de desarrollo. Debemos advertir que, hoy en día, además de negociar cara a cara, muchas negociaciones se llevan a cabo por teléfono. Estos aspectos, al igual que el del idioma, han de tenerse muy en cuenta a la hora de elegir el líder de entre los posibles candidatos.

Esta segunda fase abarca desde que nos sentamos a la mesa de negociación hasta que finalizan las deliberaciones, con o sin acuerdo. En esta parte no conviene precipitar los acontecimientos. Es preferible que las ideas vayan madurando. En la presentación de posiciones es donde no se debe fallar y la negociación de opciones es donde se debe ser más consistente buscando siempre una estrategia de “ganar-ganar”: el acuerdo mutuamente beneficioso. Probablemente no será un resultado óptimo pero sí un acuerdo lo suficientemente bueno. En cualquier caso, nunca debemos reaccionar ante la presión o la

amenaza de la otra parte ofreciendo concesiones con la esperanza de apaciguarla. Raramente funciona.

Finalmente, no debemos olvidar la post-negociación o cierre, fase que mantiene abierta o promueve la aparición de nuevas oportunidades de seguir cooperando por parte de ambas partes, o las cierra si no se le presta la atención debida. Podemos hablar de distintos cierres: cierre con cesión, cierre disyuntivo (dos soluciones para que la otra parte elija), cierre con resumen, cierre con ultimátum (sólo cerrando ahora podremos mantener las condiciones negociadas), cierre con amenaza de ruptura o cierre de órdago.

Adaptado de www.wharton.universia.net, 20.5.2009

E.2 Señala la opción correcta según el texto que acabas de leer:

1.
 - a. Un requisito para iniciar una negociación es que haya interés por ambas partes.
 - b. Si se quiere negociar es necesario que una de las partes tenga la necesidad de hacerlo.
 - c. El reconocimiento de que una parte necesita a la otra y viceversa es indispensable para llevar a buen término una negociación.
2.
 - a. Resultar creíble a tu interlocutor no es necesario, aunque sí aconsejable.
 - b. Conseguir que tu interlocutor crea que le estás diciendo la verdad es de gran importancia.
 - c. En una negociación las dos partes deben presentarse con testigos.
3.
 - a. En la fase de preparación tenemos que explicar lo que esperamos de la negociación.
 - b. La negociación debe prepararse bien y con antelación.
 - c. Durante la negociación hay que hacer ver a nuestro interlocutor que sabemos dirigir la conversación.
4.
 - a. Un buen negociador planifica la negociación antes de determinar quién llevará la voz cantante.
 - b. Determinar cómo estará compuesto el equipo que negociará y qué papel desempeñará cada cual es una tarea insignificante al preparar de la negociación.
 - c. Toda información referente a la otra parte servirá para definir la forma en la que conducir la negociación.

5.
 - a. Es importante ser conscientes de los posibles puntos de ruptura en una negociación para no desaprovechar la ocasión.
 - b. Es frecuente cerrar operaciones que pueden considerarse aceptables por no tener claros los límites.
 - c. Dar a la otra parte más de lo que se esperaba es una estupidez.
6.
 - a. Al elegir al negociador hay que tener en cuenta los idiomas que habla y el móvil que tiene.
 - b. En la actualidad son frecuentes las negociaciones por teléfono, pero no son tan eficaces como las negociaciones que se llevan a cabo delante de una mesa.
 - c. La persona que conduzca la negociación debe poder comunicarse con toda facilidad con su oponente.
7.
 - a. La fase de desarrollo de la negociación finaliza cuando se llega a un acuerdo.
 - b. En el desarrollo de la negociación no conviene apresurarse en la toma de decisiones.
 - c. Ofrecer concesiones a nuestra contraparte puede ayudarnos a suavizar una situación tensa.
8.
 - a. El cierre de la negociación no es tan importante, pues los acuerdos ya han sido tomados.
 - b. Si cerramos una negociación correctamente, podemos esperar que surjan nuevos acuerdos.
 - c. Es mejor no cerrar la negociación para dejar abiertas otras posibles oportunidades de colaboración.

E.3 *¿Con cuál de estas opiniones estás más de acuerdo? Coméntalo con tu compañero.*

1. “El negociador no sólo nace, también se hace”.
2. “Hay personas que tienen un talento innato para negociar y parecen haber nacido para ello”.

E.4 *¿Cuáles crees que son las aptitudes más importantes para ser un buen negociador? (Te puede ser útil el vocabulario que aparece en el ejercicio D.2)*

