

Propuestas de creación de materiales para la clase de Español de los Negocios.

Antonio Riutort Cánovas

Fecha de envío: 20 de diciembre de 2005

Licenciado en Filosofía y especialista en la enseñanza de Español Lengua Extranjera. Actualmente cursa estudios de tercer ciclo en la enseñanza de Lenguas para Fines Específicos en la UPM. Ha colaborado con la Universidad Complutense de Madrid en los cursos intensivos de primavera y ha impartido clases en Bélgica de Español General y Español de los Negocios.

1. RESUMEN

El objetivo de esta contribución es presentar propuestas para la adaptación de materiales para la clase de Español de los Negocios, en adelante ENN, que permitan la práctica de las cuatro destrezas en el marco de actividades adaptadas a las necesidades del estudiante. Están orientadas a todos los profesores de esta materia, por lo que presentamos ideas de explotación y adaptación que puedan adaptarse fácilmente al nivel de los alumnos, sus necesidades y grado de especialización deseado, así como al tiempo dispuesto y metodología empleada. En este sentido, nos dirigimos a profesores cuyos alumnos sean profesionales en activo o estudiantes cuyo programa curricular incluya el ENN.

Palabras clave: Español de los Negocios, adaptación de materiales, texto de especialidad

2. INTRODUCCIÓN

Cualquier profesor de ENN puede experimentar en su labor diaria la falta de materiales adaptados a sus necesidades reales. Y aunque empecemos indicando una carencia, no queremos ni reivindicar, ni mucho menos desprestigiar la labor de todos aquellos profesionales que durante los últimos años se han dedicado con esmero a engrosar la lista de manuales. Tampoco queremos, aunque sería interesante, analizar las causas de por qué es difícil encontrar un manual que cubra más del 50% de nuestras

necesidades reales y discutir cómo se podría solucionar. Por el momento, queremos, más bien, contribuir a facilitar la labor docente de los profesores de una manera eficaz: con propuestas abiertas de fácil adaptación y explotación de materiales.

Desde que este escrito fue concebido, nos hemos marcado una serie de directrices que eviten que las actividades que presentamos se centren en una situación comunicativa demasiado específica que las agote en sí mismas. Aunque las características de la disciplina siempre forzarán a la adaptación de estos materiales, las propuestas han sido diseñadas de tal manera que la adaptación tenga un coste mínimo de tiempo y esfuerzo para el profesor. ¿Cómo? Seleccionando materiales

- de fácil acceso;
- abiertos a la introducción o reducción de más o menos léxico del que contienen;
- fácilmente adaptables al grado de especialización requerido por el curso/estudiante; y
- susceptibles de ser explotados más allá de las propuestas que mencionamos.

En todos los casos hemos respetado tres criterios (o más bien exigencias) que consideramos necesarios en cualquier proceso de creación, adaptación o uso de materiales:

- La verosimilitud: los ejercicios responden a las necesidades de los alumnos y son, por tanto, creíbles;
- la identificación: el alumno sentirá que los ejercicios constituyen una práctica representativa de la situación meta en la que va a usar el idioma; y
- la significación: las actividades poseen todos los elementos necesarios para poder llevarse a cabo sobre la base de las exigencias anteriores.

Nota sobre los ejercicios y su presentación:

□ Por las limitaciones que estos escritos imponen y porque sería exceder nuestro propósito, todos los ejercicios forman parte de una cadena mayor (que no presentamos) en la que serían una parte más de la secuenciación. Aún así, cada ejercicio forma un todo cohesionado y homogéneo, tanto en la forma como en los contenidos, y es cerrado, es decir, puede aislarse de la cadena, pero nunca de un contexto temático, y conservar aún su propia

justificación. El profesor tendrá este factor en cuenta para ubicarlos donde crea más conveniente.

□ Contradiría nuestro deseo de realizar ejercicios fácilmente adaptables el destinarlos a un solo nivel de lengua. Por eso, aunque partimos de un alumno ideal de nivel avanzado, el profesor realizará la adecuación que más convenga a sus necesidades y posibilidades y a la de sus alumnos.

□ Hemos dividido los ejercicios en cuatro secciones que representan las cuatro destrezas: comprensión lectora, expresión escrita, comprensión auditiva y expresión oral.

□ Tampoco hemos indicado una función específica más allá la destreza que queremos practicar. Y aún así, la integración con otras destrezas será inevitable y evidente.

□ La misma amplitud de miras hace que no especifiquemos qué gramática enseñar con cada ejercicio. El profesor decidirá en función de qué sentido quiere dar a cada actividad.

□ Aunque somos conscientes que en las situaciones comunicativas especializadas también se manejan textos no especializados - perdóneseme la redundancia -, no nos referiremos a ellos, pues creemos que ya se han realizado muchas propuestas sobre su enseñanza.

□ Por las mismas limitaciones que mencionábamos más arriba, presentamos algunas propuestas de un abanico más amplio que esperamos poder ir desplegando en el futuro.

□ **Crear ejercicios para un tipo de alumno concreto con unas necesidades concretas hubiera facilitado la labor a una muy pequeña parte de los profesores de ENN y hubiera dejado al margen a la gran mayoría. Por eso hemos insistido en la necesidad de crear ejercicios con una determinada estructura, pero fácilmente adaptables a otras temáticas y niveles de lengua. Creemos que sólo desde este planteamiento tiene sentido la creación de materiales para los profesores de ENN.**

3. PROPUESTAS

3.1. Comprensión lectora

Actividad I

El profesional de los negocios debe enfrentarse a tipos de textos propios de su comunidad discursiva. Muchos de ellos serán textos de especialidad en los que existirán unas convenciones de contenido y de estructuración dadas. Por eso, el lector sabrá con antelación dónde podrá encontrar la información.

Como profesores de ENN, debemos ayudar a nuestros alumnos a leer selectivamente, pues para ahorrar tiempo, practican con frecuencia este tipo de lectura. Le presentamos un modelo de ejercicio que le va a permitir practicarla.

Realice este ejercicio de haber practicado otros de comprensión lectora global.

Si realmente quiere que sea una comprensión selectiva, asegúrese de que leen las preguntas antes del texto, y no al revés. Y sobre todo, que la primera lectura que hagan del texto sea para realizar la búsqueda y no para otros fines como, por ejemplo, trabajar el léxico.

Desarrollo

a) Entregue las siguientes preguntas y el texto que las acompaña. Pídale que lean las preguntas antes que el texto y que busquen las respuestas en él.

¿La del día 29-09-2005 fue una sesión de pérdidas o de ganancias? ¿Cuál fue la causa?

¿Han sufrido el Índice General de Madrid y el Ibex Nuevo Mercado el mismo comportamiento?

¿Cuál de los grandes valores ha sufrido las mayores pérdidas?

¿Se han comportado las bolsas de Francfort y París de la misma forma que la española?

La cotización del euro, ¿ha sufrido avances o retrocesos a lo largo de la jornada?

El Ibex pierde un 0,20% arrastrado por el sector audiovisual

El selectivo se ha situado en los 10.780 puntos

ELPAIS.es - Economía - 29-09-2005

Los mercados europeos han cerrado la sesión de hoy en negativo ante un nuevo ascenso del precio del crudo y una apertura negativa de Wall Street.

El principal indicador del mercado español, el Ibex- 35, ha bajado un 0,20% hasta situarse en los 10.780 puntos. Telecinco y Antena 3 han sido las empresas que han registrado un peor comportamiento, motivado, según algunos expertos consultados, por la próxima salida de Cuatro. El resto de mercados nacionales de referencia han tenido un comportamiento mixto, y el Índice General de Madrid ha cedido un 0,18% y el tecnológico Ibex Nuevo Mercado ha subido un 0,12%. Entre los grandes valores del mercado, Telefónica ha terminado la jornada con una bajada del 0,44%; BBVA, del 0,34%; Iberdrola, del 0,94%, y Endesa, del 0,27%, mientras que SCH ha ganado el 0,28% y Repsol el 0,74%.

En Europa, el índice DAX de la bolsa de Francfort ha cerrado hoy a la baja, con una pérdida del 0,59%, para situarse en los 5.021,17 puntos. La bolsa de París cerró hoy con pérdidas moderadas y su principal índice, el CAC-40, ha bajado un 0,45%, debido a la toma de beneficios tras la sensible alza de la víspera. El índice líder del mercado parisino quedó en 4.578,86 puntos, frente a los 4.599,63 puntos al cierre del miércoles, cuando había ganado un 1,16%.

En el mercado de divisas, el euro ha bajado hoy su cotización en las últimas horas de cotización, y esta tarde se pagaba a 1,2015 dólares, frente a 1,2058 dólares al mediodía. El Banco Central Europeo (BCE) ha fijado hoy su cambio oficial en 1,2063 dólares.

Variación

Elija el tema y el tipo de texto sobre el que desea que trabajen sus alumnos. Plantee preguntas que les obliguen a buscar información en cada uno de los apartados en los que se divida el texto especializado según su estructura.

Actividad II

Decíamos en la introducción que es muy difícil encontrar actividades que impliquen practicar sólo una destreza. Es el caso del modelo de actividad que le presentamos a continuación. Al incluir dudas y consejos se presenta como especialmente útil para que los alumnos expresen oralmente los suyos propios respecto a las consultas realizadas.

Desarrollo

a) Pida a sus alumnos que agrupen cada consulta con la respuesta correspondiente.

Consultas

1-. Muy señores míos: Me gustaría recibir información sobre qué variables tener en cuenta a la hora de comprar un fondo. ¿Cuál comprar? ¿Con qué criterio? Hay muchos supermercados financieros, y se ofrecen muchos productos. ¿Cómo puedo diferenciarlos?	Respuesta
2-.Tengo una inversión en un Fondo de Inversión del BBVA en España con una rentabilidad aproximada de 2% anual. Ahora bien, mucho agradecería si me pudiesen informar sobre otras opciones que puedan proporcionarme una rentabilidad mayor. Gracias	Respuesta
3-. Señores: Invertí 30.000 euros en BBVA Telecomunicaciones (antes Argentaria) en marzo del 2000. Así como está la bolsa estoy asustado, por favor aconséjenme. Gracias por anticipado.	Respuesta

Respuestas

a) Para manejar bien la información sobre fondos de inversión, decida primero si su prioridad es conservar el capital a largo plazo. En ese caso, es mejor que elija un fondo monetario o uno de renta fija que invierta en bonos y obligaciones de países euro (pero recuerde que estas inversiones, si no se piensan para el largo plazo, pueden provocar minusvalías potenciales, ya que los mercados de renta fija también tienen oscilaciones, y a veces muy fuertes). También un fondo de renta fija que invierta en dólares podría ser adecuado, aunque es difícil pensar que el dólar vaya a poder mantenerse con la fuerza de los últimos años por mucho tiempo. Si no le importa que su inversión corra algún riesgo, puede buscar un fondo de renta variable. Las Bolsas están en una situación de "impasse", a la espera de decidir si las evaluaciones de las expectativas empresariales son adecuadas o deben sufrir un pronto cambio, a mejor o a peor. En todo caso están muy por debajo de lo que estaban hace dos años y eso puede hacer la inversión en Bolsa atractiva. Respecto a qué fondo en concreto, deberá ser usted quien lo decida en función de lo anterior y de qué institución bancaria es con la que desea trabajar

b) En este momento no hay una buena solución a corto plazo, tras haber incurrido en minusvalías potenciales elevadas, con los mercados extremadamente volátiles y sin aspecto de una pronta recuperación. Sin embargo, si usted no necesita el dinero de manera acuciante y, por tanto, puede esperar, la recomendación sería mantener las participaciones de ese fondo. Si usted mira la composición de la cartera del fondo podrá comprobar que los 10 títulos que tienen un mayor peso en el conjunto de la inversión corresponden todos a empresas de gran calidad, que es razonable pensar que sobrevivirán a esta crisis y cuya cotización algún día es de esperar que se recupere.

c) Lo primero a la hora de realizar una inversión es tener claro el periodo durante el que se va a mantenerla (tres meses, dos años, 10 años, etcétera). Y después, tener claro también si se quiere, por encima de todo, conservar el capital (someterlo a poco riesgo) o si no importa el riesgo con tal de intentar obtener una buena rentabilidad. Una vez que esas dos cuestiones están claras, pregúntese: ¿cuál es el "horizonte personal" de la inversión? ¿Cuál es el "perfil de riesgo" del inversor? A continuación hay que pensar en construir una cartera de acuerdo con ello. Si se trata de una persona conservadora, por ejemplo, más vale que no invierta en fondos de renta variable. Es decir, en fondos que invierten en acciones. Le recomiendo que se responda a las dos preguntas de más arriba y ya sabiendo cual es su perfil de riesgo y su horizonte temporal para la inversión.

(Fuente: www.cincodias.com)

Variación

Existe una forma de adaptar esta actividad que consiste en descomponer una entrevista en las preguntas por un lado y las respuestas por otro. Por ejemplo, en la revista Capital, en la sección "Servio de estudios" encontrará entrevistas breves sobre asuntos macroeconómicos muy útiles para este propósito.

3.2. Expresión escrita

Actividad I

Si su alumno no dispone de secretaria que redacte sus documentos, con toda probabilidad va a tener que enfrentarse a la tarea de componer textos escritos.

Decíamos en el apartado anterior que los textos en entornos especializados están sometidos a convenciones de forma y, muchas veces, de contenido. Estas normas o convenciones son muy útiles para guiar la enseñanza de la producción de textos de especialidad.

Pertenecer a una determinada comunidad comunicativa les habrá dotado de las convenciones para la organización de textos y de los párrafos, pero no para la organización de las oraciones, selección de modos verbales, estrategias de cortesía o selección del léxico. En relación al ámbito de los negocios, queremos mostrarle a continuación una forma de llevar al aula ejercicios para la práctica de estos últimos.

Desarrollo

a) Invente una situación comunicativa que incluya un tema, un rol para el alumno y otro para el destinatario imaginario.

b) Especifique a sus alumnos todas las características posibles de esos roles: edad, sexo, empresa en la que trabajan, cargo, responsabilidades, país en el que desarrollan su actividad, relaciones previas que han mantenido con esas personas, etcétera. (Si su alumno es un profesional en activo, aproveche sus características reales.)

c) Especifique cuál es el motivo del texto y qué debemos obtener por medio de él.

d) Pídales que redacten el texto aun siendo consciente de que se producirán muchos errores.

e) Evalúe los textos producidos, haga una lista de los errores más frecuentes y/o graves, y analice por qué se han producido esos errores. (Si el número de alumnos es muy elevado, seleccione los errores más representativos.)

f) Dedique una de sus clases (o una parte de ella) a mostrarles los errores que ha seleccionado y, sobre todo, a ofrecer soluciones para superarlos. Soluciones que, anticipando posibles acontecimientos, podrían ir encaminadas a:

- Lograr un léxico más adecuado a lo que quieren referirse.
- A la enseñanza de exponentes nocionales-funcionales útiles.
- A la enseñanza de las fórmulas rutinarias y a su uso.

- A la enseñanza del uso de marcadores discursivos que permiten la mayor coherencia entre frases y párrafos.
- A lograr la mayor claridad y legibilidad del texto en conjunto.
- A adaptar el texto al entorno cultural del destinatario.
- A mejorar las fórmulas de cortesía.
- A mejorar cualquier otro recurso estilístico que considere necesario para el logro del objetivo propuesto.

g) Si considera que los errores producidos son serios, practique los ejercicios que crea conveniente y pídale que vuelvan a producir otro texto en otro contexto.

Variación

Adapte este ejercicio a la producción de cualquier tipo de texto. Tenga en cuenta que la extensión de algunos textos escritos sobrepasará sus posibilidades, como por ejemplo, las memorias o balances anuales. En ese caso, divídalo en partes, incluso párrafos, y concéntrese en los elementos propios de ese tipo de texto.

Actividad II

Los textos escritos, como los orales, nunca son gratuitos: siempre persiguen un objetivo. En el marco profesional en que utilizarán la lengua sus alumnos, el logro de objetivos está, si cabe, todavía más sujeto a la sanción. Conseguir vender un producto, presentar un servicio, reclamar un pago, solicitar el envío de una mercancía, disculparse, invitar a una celebración, presentar una cuenta de resultados o una solicitud de financiación son situaciones comunicativas que persiguen un objetivo. En todos estos casos, sus alumnos deberán influir sobre el destinatario para crear, modificar o consolidar una actitud.

El modelo de actividad que le presentamos a continuación es muy similar al anterior, pero incide en el carácter intencional de los textos. Tiene como finalidad que mejoren la producción de textos escritos de carácter persuasivo. (Esta actividad también valdría para los orales.)

Desarrollo

a) Cualquier buscador de Internet le permitirá encontrar multitud de páginas en las que le mostrarán cómo escribir adecuadamente este o ese tipo de texto. Recopile para el tipo de texto que está trabajando unas

pautas de redacción. Pero unas pautas no tanto encaminadas a la forma y a la gramática del texto, como en el ejercicio anterior, sino a su eficacia de cara a la persuasión.

b) Invente una situación comunicativa que incluya un tema, un rol para el alumno y otro para el destinatario imaginario.

c) Especifique a sus alumnos todas las características posibles de esos roles: edad, sexo, empresa en la que trabajan, cargo, responsabilidades, país en el que desarrollan su actividad, relaciones previas que han mantenido con esas personas, etcétera. (Si su alumno es un profesional en activo, aproveche sus características reales.)

d) Incida especialmente en la intención que perseguimos con el texto.

e) Pídales que lo redacten (en horario lectivo o en sus casas).

f) Analice los errores haciendo hincapié en el grado de persuasión que han logrado. Si éste no es óptimo, propóngales soluciones para mejorar los recursos lingüísticos que han frustrado el logro del objetivo. Si los ha habido, incida en dar, sobre todo, soluciones para estos problemas:

- Los factores culturales que no se han tenido en cuenta.
- El mal uso de los marcadores discursivos. Si la causa de que la persuasión no haya tenido éxito ha sido la falta de coherencia y cohesión del texto argumentativo, puede que la causa sea el mal uso de los marcadores discursivos de mayor presencia y utilidad en la argumentación: digresores, ordenadores, consecutivos, contrargumentativos, explicativos, recapitulativos, de refuerzo argumentativo o de concreción.
- El desconocimiento de los verbos y expresiones nocional-funcionales que ayudan a focalizar la atención en los datos de máximo interés.

g) Practique por separado cada uno de los errores que quiere resolver y pídale que vuelvan a producir otro texto en otro contexto.

3.3. Comprensión auditiva

Actividad I

Aunque es cierto que el profesional de los negocios puede enfrentarse a una gran diversidad de textos orales (reuniones, juntas, presentaciones orales,

conferencias, conversaciones telefónicas, etcétera.), el profesor de ENN tendrá problemas para encontrar muestras reales de estas tipologías más allá de las grabaciones que acompañan los manuales.

Disponer de grabaciones con muestras de lengua de los textos orales antes mencionados que se adapten a las necesidades específicas del alumno es un privilegio al alcance de pocos.

Hasta que se realicen los corpus lingüísticos de textos orales en el entorno de los negocios, habrá que conformarse con lo que tenemos. Y una de los textos orales de fácil acceso a los que podemos acceder son las cuñas radiofónicas.

Le presentamos un modelo de actividad para trabajar con ellas:

Desarrollo

- a) Explique a sus alumnos que van a escuchar una información radiofónica sobre economía y que la noticia dura pocos minutos.
- b) Pídales que hagan predicciones sobre los temas de los que se puede hablar en tan poco tiempo. Anote en la pizarra las ideas que surjan.
- c) Pídales que después de oír el texto, anoten las palabras que les han parecido más importantes. (Por la velocidad a la que se transmite la información sería contraproducente que lo hiciesen durante la reproducción.)
- d) Reproduzca la cuña como mínimo dos veces, aunque en las primeras prácticas con este material es mejor tres o incluso cuatro, según la dificultad.
- e) Una vez escuchada y una vez que hayan escrito la lista de palabras, pídale que la comparen con la de su/s compañero/s.
- f) Reproduzca una vez más la audición y fórmúeles unas preguntas para evaluar su comprensión.
- g) Si la comprensión ha sido satisfactoria, pídale que resuman el contenido de la audición.

Observación

Encontrará las cuñas que necesite en las páginas web de las emisoras más importantes.

3.4. Expresión oral

Actividad I

Una de las necesidades a la que se tienen que enfrentar con frecuencia los hombres de negocios es la presentación de su empresa. (Y así lo suelen plasmar en los análisis de necesidades). Por eso presentamos un modelo de actividad por medio de la cual podrá practicar en clase esta función comunicativa.

Exponemos a continuación los pasos esenciales:

Desarrollo

- a) Explique a sus alumnos que la clase va a disponer de una cantidad de dinero (ficticio, por supuesto) con la cual va a poder comprar acciones de una empresa.
- b) Evidentemente, no se trata de perder dinero, así que vamos a intentar, en la medida de nuestras posibilidades, analizar algunas empresas para saber en cuál de ellas es más seguro invertirlo.
- c) Explique a sus alumnos que cada uno de ellos puede elegir la empresa en la que cree que la clase debería invertir el dinero. (No se preocupe, sus alumnos están familiarizados ya con el funcionamiento de muchas empresas debido a su formación e inquietudes.) Como cada alumno tendrá sus preferencias, deberá convencer al resto de la clase de que las opciones que él ha elegido son las más seguras.
- d) Para convencerles deberá reunir la información esencial para poder presentar esa empresa a sus compañeros y para poder argumentar que sus perspectivas futuras de negocios son mejores que cualquier otra. (Si no quiere que realicen la búsqueda en horario no lectivo, seleccione usted las empresas, asigne una o dos a cada alumno y déles la información sobre ellas. Creemos, sin embargo, que es más verosímil que la busquen ellos.)

e) Cada alumno realizará en clase una exposición breve (no más de 8 minutos) por medio de la cual presentará todos los datos que pueda y considere necesarios para persuadir a sus compañeros.

f) Corrija los errores como usted crea conveniente, aunque nuestro consejo es el de no interrumpir la exposición dado el carácter argumentativo y secuencial de la misma.

g) Cuando toda la clase haya presentado sus propuestas, dé rienda suelta al debate que nos conducirá a la toma de una decisión y a la compra de esas participaciones.

Observación

Si los alumnos son profesionales en activo de distintas empresas, pueden realizar la presentación de las suyas con la misma finalidad persuasiva: convencer al resto de que su empresa es una apuesta segura.

Variación

Puede adaptar esta actividad a los profesionales del marketing de la siguiente manera: explíqueles que cada uno de ellos deberá elegir la que le ha parecido la mejor campaña de promoción del año. Después de haberla elegido a título individual, debe imponer su decisión sobre el resto de jurados. Para ello realizará una presentación en la que muestre sus argumentos. Dé rienda suelta al debate y tomen una decisión.

Actividad II

En muchas páginas de Internet, sobre todo en aquellas más divulgativas, encontrará con frecuencia este tipo de decálogo para inversores:

1.- Tome sus decisiones de inversión siempre basándose en hechos y no en rumores o confidencias. Recuerde que es ilegal comprar o vender valores con información privilegiada.

2.- Posponga la decisión de invertir en valores ofertados por Internet, por teléfono o en una visita inesperada, hasta que disponga de toda la información por escrito y se haya asegurado de que quien se los ofrece representa a una entidad debidamente registrada.

3.- Tenga en cuenta que en sus inversiones usted compromete sus ahorros. Tome precauciones ante los vendedores que intentan presionarle para actuar inmediatamente o le prometan rápidos beneficios.

4.- Pida y revise las credenciales de las personas y entidades que no conozca e intenten venderle valores; tenga en cuenta que sólo están habilitadas para efectuar este tipo de operaciones las que están debidamente registradas en la CNMV

5.- Examine cuidadosamente los consejos o juicios de valor que le puedan transmitir terceras personas, solicite a su intermediario la información oficial registrada en la CNMV (folleto informativo), y no tome su decisión hasta que no conozca las características del producto financiero objeto de su inversión.

6.- Recuerde que éxitos anteriores no son garantía de futuros éxitos en una inversión.

7.- Sea especialmente cuidadoso con las inversiones en valores que ofrecen rentabilidades superiores a las del mercado o cuyo supuesto rendimiento se base en que están exentas de impuestos o cuentan con alguna ventaja fiscal.

8.- Asegúrese de conocer los riesgos de pérdidas en sus operaciones con valores, sin olvidar que a mayores expectativas de grandes y rápidas ganancias suelen corresponder mayores riesgos.

9.- Recuerde que la especulación es una apuesta que sólo es adecuada para aquellos que entienden y pueden controlar los riesgos que implica.

10.- Sepa que sus relaciones con la entidad que le ofrece servicios de inversión deben formalizarse por medio de un contrato. Infórmese sobre las comisiones y gastos aplicables a sus operaciones solicitando el Folleto de Tarifas y recuerde además, que debe exigir de su intermediario información periódica del estado de sus inversiones y de los gastos originados por su mantenimiento.

Desarrollo

a) Aproveche el texto para practicar la comprensión escrita y el léxico de la secuencia/unidad didáctica en la que lo inserte.

b) Aproveche igualmente para practicar el imperativo, la impersonalidad con "se", el infinitivo, etcétera, realizando modificaciones en la forma de enunciar cada entrada.

c) Pídeles que redacten ellos mismos su propio decálogo sobre otro tema. Por ejemplo, podríamos pedirles que redactaran un decálogo con las diez cualidades que ha de poseer un buen jefe.

d) Realice preguntas para que se expresen oralmente sobre:

- Las razones por las que consideran que las entradas de sus listas deben ser esas y no otras. Incluso cuál creen que es el orden de prioridad y por qué ese orden precisamente.
- Por qué su decálogo puede ser válido o no válido en cualquier contexto intercultural, especialmente en los países de habla hispana.
- Si han intentado alguna vez llevarlos a la realidad y si les ha servido para algo o todo lo contrario.
- Qué opinan del hecho de que una publicación de divulgación económica recoja en sus páginas consejos sobre cómo fingir eficazmente que se está trabajando cuando en realidad no lo hace.

Variación

Le hemos presentado un decálogo que hace referencia a la bolsa, pero podrá encontrar decálogos o claves sobre otras materias, como por ejemplo: claves, para dirigir una empresa, los diez errores que nunca debe cometer al crear una empresa o al realizar una entrevista de trabajo, los diez principios del marketing, trucos para superar los lunes, etcétera. Aproveche el tema que esté tratando para incorporar el más adecuado.