

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БРЕСТСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
КАФЕДРА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ И
КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ**

по испанскому языку для студентов заочной формы обучения

(Экономические специальности)

УДК 806.0(0.75)

Содержит семь контрольных заданий в двух вариантах, а также методические указания по их выполнению и оформлению. Для студентов экономических специальностей заочной формы обучения.

Составители: А.А. Жданов, ст. преподаватель
В.И. Жедик, преподаватель

I. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

1. Общие сведения.

Настоящая разработка предназначена для студентов экономических специальностей заочной формы обучения, продолжающих изучение испанского языка в техническом вузе после окончания школы.

Цель разработки - помочь студентам-заочникам в их самостоятельной работе над развитием умений понимать и переводить текстовые материалы по специальности на испанском языке.

Разработка состоит из двух частей. Первая часть, содержит семь контрольных заданий и методические указания по их выполнению и оформлению, а вторая - текстовые материалы для дополнительного чтения.

Текстовый материал разработан подобран из различных учебных пособий испанской периодической печати с акцентом на деловую переписку, при этом тексты для дополнительного чтения тематически увязаны с текстами контрольных заданий.

Каждое контрольное задание в данной разработке предлагается в двух вариантах. Предполагается, что студенты, шифр которых представляет собой нечетное число, выполняют первый вариант контрольного задания, а в случае четного числа - второй.

Количество контрольных заданий, подлежащих выполнению в каждом семестре и за курс иностранного языка в целом, как и объем дополнительного чтения, зависит от специальности и устанавливается учебным планом института.

2. Структура и содержание контрольных заданий.

Каждое контрольное задание состоит из двух частей: части «А», содержащей указания на грамматический материал, подлежащий устной самостоятельной проработки в рамках данного контрольного задания, и части «Б», содержащей письменные задания в форме предтекстовых лексико-грамматических упражнений и заданий к текстовому материалу.

Предтекстовые лексико-грамматические упражнения затрагивают в основном, лишь те разделы испанской грамматики, которые, как показала практика, вызывают наибольшие затруднения при переводе. Номера упражнений, выполняемых в рамках соответствующей контрольной работы, указаны в п.1 части «Б» контрольных заданий (см. Раздел II) и являются одинаковыми для обоих вариантов.

Текстовый материал каждого варианта контрольных заданий представлен, как минимум, двумя текстами, сходными по тематической и лексико-грамматической сложности, что дает возможность выполнять разные для каждого варианта послетекстовые задания на одном и том же текстовом материале. При этом номера текстов, или же их отдельных частей, указанные в контрольных заданиях слева от наклонной черты относятся к первому варианту, а справа от нее - ко второму.

3. Указания по выполнению контрольных заданий и выполнению контрольных работ.

1. Внимательно изучите по конспектам, учебнику, учебному пособию или грамматике испанского языка теоретический материал, указанный в части «А» вашего контрольного задания.
2. Выполните часть «Б» контрольного задания, относящуюся к вашему варианту.

3. Все задания выполняйте письменно, в тетради в клеточку, чернилами (за исключением красных), аккуратно, четким почерком, в полном объеме и, желательнo, в той последовательности, в какой они даны в контрольном задании.
4. Выполняя контрольные задания, пишите через строку, оставляя широкие поля с обеих сторон тетради для замечаний и методических указаний рецензента.
5. Все контрольные задания выполняйте с обязательным переводом всего испанского языкового материала на русский / белорусский язык. При этом материал на испанском языке располагайте на левой странице тетради, а его перевод - на правой, параллельно.
6. Выполненные контрольные работы направляйте для проверки и рецензирования в институт в установленные сроки.
7. Получив контрольную работу обратно после проверки, внимательно прочитайте рецензию, ознакомьтесь с замечаниями рецензента на полях тетради, проанализируйте отмеченные в работе ошибки.
8. Руководствуясь замечаниями рецензента, проработайте соответствующий грамматический материал и повторно выполните задание в той их части, в которой были допущены ошибки. Места исправлений подчеркните.
9. Контрольные работы, выполненные без соблюдения указаний по выполнению и оформлению, возвращаются без проверки и к защите не допускаются.

II. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Контрольное задание №1

А. Грамматический материал:

1. Имя существительное. Множественное число. Артикли. Существительное с определением.
2. Местоимения: личные, притяжательные, указательные, возвратные.
3. Степени сравнения прилагательных и наречий.
4. Глагол. Глагольные времена: Presente de Indicativo; Presente de Subjuntivo. Местоимённые глаголы. Повелительное наклонение.
5. Простые предлоги.
6. Придаточные подлежащие предложения.
7. Именное словообразование (прилагательные).

Б. Задания

1. Выполните лексико-грамматические упражнения №: 1(а-с), 2, 3, 4а, 4в, 35.
2. Прочтите текст 1А/ 1В и выполните задание 1а к нему.
3. Переведите текст 1А/ 1В.
4. Прочтите текст 1В/ 1А и выполните задание 1в к нему.

Контрольное задание №2

А. Грамматический материал:

1. Глагольные времена: Pretérito Perfecto; Pretérito Indefinido; Pretérito Pluscuamperfecto.
2. Страдательный залог.
3. Личные местоимения в функции дополнения. Неопределённые местоимения.
4. Числительные.

5. Сложные предлоги.
6. Союзы и союзные слова.
7. Смыслоразличительное ударение.

Б. Задания

1. Выполните лексико-грамматические упражнения №: 5-10, 32а.
2. Прочтите часть «а» текста 2А/ 2В и:
 - а) поставьте 5 вопросов по её содержанию;
 - б) найдите и выпишите не менее 10 интернациональных слов.
3. Переведите часть «в» текста 2А/ 2В.
4. Прочтите тексты 2А и 2В и выполните задания 1 и 2В / 2А.
5. Составьте план текста 2В/ 2А.

Контрольное задание №3

А. Грамматический материал:

1. Глагольные времена: Futuro Indefenido; Pretérito Imperfecto.
2. Инфинитив: формы и функции в предложении.
3. Глагольные конструкции с простым инфинитивом.
4. Связный инфинитивный оборот.
5. Перфектный инфинитивный оборот.
6. Простой герундий. Связный герундиальный оборот.

Б. Задания

1. Выполните лексико-грамматические упражнения №: 11, 12, 13а, 13в, 14, 17, 20а, 34.
2. Выпишите из текста 3В 7 простых инфинитивов и образуйте от них соответствующие сложные инфинитивы.
3. Выпишите из текста 3А пять связных инфинитивных оборотов и не менее 10 глагольных конструкций с инфинитивом.
4. Прочтите абзацы 1-3/6 текста 3А/3В и поставьте к ним 5 вопросов.
5. Переведите абзацы 4-8/1-5 текста 3А/3В.
6. Прочтите текст В/А и ответьте на вопросы по его содержанию.

Контрольное задание №4

А. Грамматический материал:

1. Глагольные времена: Pretérito Imperfecto de Subjuntivo, Pretérito Pluscuamperfecto.
2. Субстантивация инфинитива.
3. Связный инфинитивный оборот с предлогом «а».
4. Связный причастный оборот.
5. «Subjuntivo» в придаточных определительных и обстоятельственных предложениях, цели и уступки.
6. Условные предложения.

Б. Задания

1. Выполните лексико-грамматические упражнения №: 1d, 15, 19, 22а, 22в, 27(с-е), 29.

2. Выпишите из абзаца 1 текста 4А/ 4В 5 глаголов-сказуемых и запишите соответствующие им формы в Presente и Presente de Subjuntivo и в Potencial Imperfecto (Simple).
3. Выпишите из абзаца 3 текста 4В/4А все условные предложения и определите их тип.
4. Прочтите абзац 1 текста 4А/4В и ответьте на вопросы по его содержанию.
5. Прочтите абзац 2 текста 4А/4В и поставьте 5 вопросов по его содержанию.
6. Переведите абзац 3 текста 4А/4В.

Контрольное задание №5

А. Грамматический материал:

1. Предлоги и союзы (повторение).
2. Модальные глаголы.
3. Глагольные конструкции с причастием и герундием.
4. Сложный герундий. Связный герундиальный оборот.
5. Именное и глагольное словообразование.

Б. Задания

1. Выполните лексико-грамматические упражнения №: 13с, 20в, 21, 23, 24, 27а, 33.
2. Переведите письмо 3/4.
3. Прочтите письмо 2/5 и поставьте 5 вопросов по его содержанию.
4. Прочтите письмо 3/6 и укажите, кого из двух претендентов и в силу каких качеств вы бы приняли на работу.
5. Просмотрите объявления о вакансиях (см. часть V). Выберите одно из них и напишите письмо-заявление о приёме на работу.

Контрольное задание №6

А. Грамматический материал:

1. Инфинитив в функции определения.
2. «Subjuntivo» в придаточных дополнительных и обстоятельственных предложениях времени.
3. Отрицание.
4. Словообразование: префиксация.

Б. Задания

1. Выполните лексико-грамматические упражнения №: 16, 18, 25, 27в, 27г, 28, 30.
2. Переведите письмо 1/2.
3. Прочтите письмо 2/1 и поставьте 5 вопросов по его содержанию
4. Выпишите из писем 1 и 2 не менее 10 глагольных форм в Presente de Subjuntivo. Укажите соответствующие им формы в Presente de Indicativo, Pretérito Indefinido de Indicativo и Pretérito Imperfecto de Subjuntivo.
5. Выполните послетекстовые задания 1В/1А.

Контрольное задание №7

А. Грамматический материал:

1. Система грамматических времён (обобщение и повторение).
2. Неличные формы глагола (обобщение и повторение).
3. Деловое письмо: связующие элементы письма; письменные штампы.

Б. Задания

1. Выполните лексико-грамматические упражнения №: 26, 31,36.
2. Переведите письмо 1/2.
3. Прочтите письмо 2/1 и:
 - a) составьте план текста;
 - b) выполните послетекстовые задания 1В/1А, 2 и 3А/3В.

III. УПРАЖНЕНИЯ

1. Переведите следующие словосочетания существительных с определениями:
 - a) 1) el idioma extranjero, un puesto vacante, la red telefónica, los puntos principales, las estructuras metálicas, ferias y exposiciones internacionales;
2) el uso muy corriente, las condiciones extraordinariamente ventajosas, especialistas altamente calificados, los precios más bajos posibles;
3) una rica región natural, muchas relaciones comerciales, razonables tarifas diarias;
4) la primera etapa, una buena amiga, un mal día, la mayor parte, la gran mayoría, este último caso, una pequeña sucurzal;
5) la fábrica productora, la casa compradora, la firma anunciadora, las organizaciones constructoras.
b) 1) la correspondencia de negocio, la Cámara de Comercio, el mercado de Buenas Aires, la carta de crédito, los trabajos de construcción, los muebles de lujo, la clave del éxito, la línea de menor resistencia;
2) miles de años, dos kilos de patatas, el intervalo de quince días, cuatro millones de habitantes, la mayoría de las veces, uno de nuestros antiguos clientes;
3) las máquinas de calcular, el permiso de conducir el autobús, la manera de tratar negocios;
c) 1) la fundación de una casa de comercio, una carta de solicitud de empleo, los gastos de expedición de un muestrario, un pedido de 500 pares de zapatos;
2) los precios de algunas piezas de cambio, la fecha final de entrega de la oferta, la mercadería de calidad y de marca conocida, la salida de productos de una fábrica de paños;
d) 1) la persona recomendada, la gente indocumentada, los artículos dañados, las ventajas ofrecidas, los agradecimientos anticipados;
2) una carta mal redactada, unas camisas bien hechas, los materiales no usados, la mercadería ya vendida;
3) el número reducido de los obreros, un ejemplar duplicado de los recibos, la firma de cada socio autorizado;
4) el accidente ocurrido ayer, el informe presentado todos los años, los artículos publicados el mes pasado.

2. Вставьте вместо точек необходимые предлоги: a, de, en, con, sin, para, por, sobre, desde, hasta, bajo.

1. Muchas personas aman ... su patria. 2. Salgo ... casa y voy ... la oficina. 3. Andrés es ... Buenos Aires. 4. Ese libro es ... Juana. 5. Entro ... el baño y me lavo ... agua fría. 6. Siempre llega ... tiempo ... mi oficina. 7. El tren llega ... las tres ... la mañana. 8. El tren ... Sevilla sale ... las dos. 9. Mañana ... la tarde estaremos ... casa. 10. ¿Me vende el plato ... cinco mil pecetas? 11 ... la mesita está una lámpara. 12. Me afeito ... mi maquinilla eléctrica. 13. El tren ... las nueve llega puntual. 14. Vamos ... cine ... la calle Alcalá. 15. Los campos están ... la nieve. 16. Quedan cinco minutos ... la partida del tren. 17 ... el río ya queda poco. 18. Estoy ... la oficina ... las nueve ... las cinco. 19. ¿Van Uds ... tren o ... avión? 20. Trabajamos ... descanso.

3. Переведите следующие словосочетания с предлогами:

- 1) de acuerdo con sus deseos, conforme al Contrato, a tono con el proyecto, en conformidad con las instrucciones;
- 2) respecto a su oferta, con respecto a su pedido, referente a las condiciones de pago, en cuanto a su ofrecimiento;
- 3) a partir de la fecha, antes de/después de de la Segunda Guerra Mundial, a fines de la semana, dentro de un año, al cabo de este mes, en vísperas de Año Nuevo;
- 4) lejos de / cerca de la oficina, delante de / detrás del hotel, negocios fuera de / dentro de de la ciudad;
- 5) a pesar de nuestros esfuerzos, gracias al nuevo método, a causa de mal tiempo, por falta de los recursos necesarios, en vista de lo ocurrido, debido a las dificultades;
- 6) a costa del presupuesto, a cuenta de la casa, a expensas del mismo propietario, a cargo del Banco de la República, a favor del sector agrario;
- 7) por parte de los comerciantes, por medio de las conversaciones, a base de un acuerdo, comercio a través de agentes;
- 8) a fin de obtener ventajas, con objeto de recibir un crédito, en vez de informarnos de lo ocurrido.

4. Переведите следующие предложения с (а) прилагательными и (в) наречиями в различной степени сравнения.

a)

1. Dolores no es tan guapa como su hermana. 2. El es (mucho) más inteligente de lo que crees. 3. Ella es igual que su madre. 4. Tu traje es (mucho / poco) menos / más caro que el mío. 5. Su caro es mejor / el mejor. 6. Es la hora más cómoda. 7. Para Margarita Tony es más bueno que el pan. 8. Mi marido es dos años mayor / menor que yo. 9. Carmen es menor / mayor de todas. 10. La primera forma es la más usual. 11. Lo peor es que se enamora constantemente. 12. Es una ciudad muy hermosa / hermosísima. 13. No es tan fiero el león como le pintan. 14. No hay mejor espejo que el amigo viejo.

b)

1. Me levanto muy temprano / lo más temprano posible. 2. Sabe más / menos de lo que parece. 3. El puede (mucho) más / menos que nosotros. 4. No trabaja tan lento / tanto como Andrés. 5. No lo haré más. 6. Lo dijo muy claro / clarísimo. 7. Madrid tiene más de tres millones de habitantes. 8. No ~~tiene~~ más / menos que treinta años. 9. Más vale pájaro en mano que dos volando. 10. Quien mucho abarca poco aprieta. 11. Canta mejor / peor que nadie. 12. Son prácticamente iguales y funcionan igual de bien.

5. Переведите следующие предложения с числительными:

a)

1. Es la una. 2. Son las dos y media. 3. Son las tres menos cuatro. 4. El primer mes del año es enero. 5. Barcelona es la segunda ciudad más grande de España. 6. Hoy es el primero / uno de marzo. 7. Estamos a veinte de julio. 8. El doce de octubre de 1492 Colón descubrió América.

b)

1. Dos más dos son cuatro. 2. Nueve menos tres son seis. 3. Tres por tres son nueve. 4. Diez dividido por cinco son dos. 5. Le concedemos el / un diez por ciento de descuento. 6. El siete coma cinco por ciento de la población es analfabeta.

6. Переведите на русский язык следующие пары слов: el - él, mi - mí, te - té, tu - tú, se - sé, si - sí, de - dé, más - más, solo -sólo, esta -está, este - éste - esté, tomo - tomó, ira - irá, o - ó.

7. Переведите следующие предложения, обращая внимание на артикли и местоимения:

1. Reconocemos que la cantidad es pagueña, pero la necesitamos. 2. La palabra escrita es más formal, que la hablada. 3. ¿Una multa? No me la ponga, por favor. 4. Las marcas de whiskey no corresponden con las especificadas en nuestro pedido, como tampoco las de aguas minerales. 5. Uno de los medios más comunes para informarse de puestos vacantes es el de las sugerencias de amigos y parientes. 6. Cuando habla por teléfono, lo hace en forma breve y clara. 7. Una buena secretaria sabe los datos que su jefe necesita y siempre los tiene a mano. 8. Esta misma pregunta puede hacérsela a sí mismo. 9. Los individuos que reciben diariamente una correspondencia voluminosa la leen con gran prisa.

8. Переведите следующие предложения с возвратными глаголами:

1. Aquí se habla todas las lenguas. 2. Esto se debe hacerse con tacto. 3. Uno se acostumbra a todo. 4. Nuestra firma quiere establecerse en su país. 5. Se pintaba en su rostro el asombro. 6. El tiempo se ascienta. 7. ¡Qué se va a hacer! 8. Todos los equipos se venderán por precios razonables. 9. El no se deja engañar. 10. La leche se va. 11. Se me parte la cabeza. 12. Se puede decir que mucha gente sólo piensa en sí misma. 13. Lo que sí se sabe es que la situación es bastante grave. 14. La industria de España se ha desarrollado mucho últimamente.

9. Переведите следующие пословицы и поговорки.

1. El amor con amor se paga.
2. El amor y la tos no se puede ocultar.
3. Se conoce el hombre por sus actos.
4. Con sólo defenderse no se obtiene la victoria.
5. No se ganó Zamora en una hora.
6. Lo que bien se aprende, no se olvida.
7. Y colorín, colorado, este ejercicio se ha acabado.

10. Переведите следующие предложения с глаголами - сказуемыми в причастной форме страдательного залога.

1. Muchos ordenadores pueden ser fácilmente conectados con la red telefónica.
2. El cuadro fue vendido por un mil dolares.

3. Las órdenes serán ejecutadas en puntualidad.
4. El cliente ignorante necesita ser aconsejado e ilustrado.
5. La capacidad productora de la fábrica ha sido considerablemente extendida.

11. Раскройте скобки, заменив инфинитив соответствующей личной формой глагола для выражения действия в будущем.

1. Este sistema (dar) excelentes resultados. 2. (Ser) las diez. 3. (Tener) unos cuarenta años.
4. (Hacer) un buen tiempo. 5. No te lo (decir). 6. (Venir) mañana por la mañana. 7. Jamás (poder) olvidar a esta joven. 8. Algún día tu (casarse) y también (irse) de aquí. 9. ¿Que (ir) a tomar Ud? 10. El lunes que (venir) nosotros (regresar) a casa.

12. Переведите следующие предложения, обращая внимание на способы выражения будущего времени.

1. Al principio las operaciones serán en pequeña escala. 2. Por esta operación ahorrará Ud. una suma apreciable. 3. Con mucho gusto tendremos en cuenta su oferta. 4. Le haremos un descuento de 4%. 5. Tendrán Ud. a bien contestar esta carta. 6. Creo que va a llover. 7. Vamos a dejar de hablar de este tema. 8. ¿Te hago un café? 9. Dime con quien andas, y te diré quien eres. 10. También nos llegará hora de alegría.

13. Переведите следующие предложения, обращая внимание на глагольные конструкции с инфинитивом.

a)

1. Al revendedor le conviene ofrecer marcas bien anunciadas.
2. El consumidor sabe comprender y apreciar rápidamente.
3. No queremos causarle la menor molestia posible.
4. Creemos poder llegar a un acuerdo.
5. Las casas comerciales suelen hacer descuentos a sus antiguos clientes.
6. Estimaríamos a bien hacernos conocer sus condiciones.

b)

1. Seguramente no dejará de ver esas ventajas.
2. Volvemos a insistir en nuestra oferta.
3. Nos veremos obligados a surtirnos en otra parte.
4. Siempre nos esforzamos por satisfacer a nuestros clientes.
5. Acabamos de recibir su carta de ayer, referente a las averías sufridas.
6. Mañana empezamos a / terminamos de cancelar todas las cuentas.

c)

1. Hay que tener cuidado.
2. Quiero comprar un par de botas blancas.
3. Tendrían que esperar un poquito.
4. Tendrás que fumar menos.
5. No deberías beber tanto.
6. Me gustaría leer un libro.
7. Debe de haber llegado.
8. Debe de ser las cinco y pico.
9. Su furia es de temer.
10. Es de suponer que posteriormente le salga mejor.
11. ¿Qué idiomas sabe Ud. hablar?
12. ¿Qué desea? - Quisiera medio kilo de melocotones.

13. No debe nunca anunciarse lo que no se puede cumplir.
14. Esto ha de tenerse muy en cuenta.

14. Переведите следующие предложения со связным инфинитивным оборотом.

1. Eso te ocurre por tomar bebidas tan frías.
2. Con decirle todo lo que piensas de él no vas a conseguir nada.
3. De ser definitiva su resolución, puede Ud. considerarse desligado de sus compromisos.
4. Un viaje inesperado a la capital me impidió estar en casa aquel día, a pesar de ser éste mi propósito.
5. A muchos después de probar esa marca de vino, les parece excelente.
6. Después de tomar informes sobre garantías financieras que ofrecía, se decidieron a utilizar su ofrecimiento.
7. Por ser hoy dichos productos más poderosos que se conocen, se los adoptará definitivamente.
8. Pagamos las comisiones sólo después de recibir los pagos de parte del cliente.
9. No hace falta que las pague Ud. hasta después de haberlas recibido.
10. No pedimos que las pague antes de haberlas vendido.

15. Переведите следующие предложения, обращая внимание на инфинитивный оборот с предлогом «а».

1. Una taza llena, tomada caliente al acostarse, produce un profundo sueño reparador.
2. Al acceder gustosamente a su solicitud, le informamos que le concederemos una comisión de 4% sobre todas las ventas.
3. Creo que hemos cometido un error al inviarle esa carta.
4. Un error al rotular la mercadería expedida ha sido la causa de que Uds. recibieron artículos que en realidad no han pedido.
5. Lamentamos poner en su conocimiento que hoy, a las 7 horas, al atracar al muelle, nuestro vapor «San Matín», fue violentamente impulsado por el fuerte viento contra uno de los postes de defensa del muelle.
6. Al tratarse de algo nuevo, hay que usar mucha cautela.

16. Переведите следующие предложения с инфинитивной конструкцией в качестве определения.

1. Tiene también la ventaja de ser sus precios mucho más económicos que los de todos los otros artículos similares.
2. En estas condiciones, me veo en la necesidad de rechazar el citado envío.
3. Aún no hemos recibido su contestación respecto de las 20 docenas de sillas a entregarle durante el año próximo.
4. Le repetimos que tiene Ud. la facultad de devolvernos por cuenta nuestra los artículos que, por cualquier concepto, no le parezcan a Ud. de calidad.
5. El hecho de haber estado al servicio de Uds. dará a su respetable opinión un valor especial del cual dependerá nuestra resolución.
6. Aprovechamos la ocasión de hallarse cargando en este puerto el vapor «San Martín» para enviarles 2.000 kilos de papas de la mejor calidad.

17. Переведите следующие предложения с перфектным инфинитивным оборотом.

1. Me extraña sobremanera no haber recibido todavía los 1.500 pares de medias que les encargamos.
2. Recibí su atenta carta del 5 cte, en la cual me informa haber establecido una casa para importación de artículos de tocador franceses.
3. Nuestro socio conoce bien los mercados en esta República, por haber representado en la capital, durante catorce años, algunas importantes casas latinoamericanas.
4. Abrigo la esperanza de que no tendrán Uds. que arrepentirse de haberme honrado con su confianza.
5. Nos dice haber desempeñado dicho cargo, durante cinco años, en su respetable casa.
6. Es lógico pensar que lo han hecho por haber encontrado mejores condiciones y precios en otra casa similar.
7. No comprendemos como puede Ud. haber pensado que se trata de un aparato de segunda mano.
8. Después de haber examinado las propuestas contenidas en su carta hemos decidido de enviarles muestras del producto que fabricamos.
9. Sentimos comunicarles que, por habernos agotado las materias primas, no podremos llenar su pedido de inmediato.

18. Переведите следующие предложения с инфинитивными конструкциями.

1. Tenemos mucho interés en comenzar relaciones con la casa de Uds.
2. No tenemos ningún inconveniente en cambiar la mercadería.
3. Es frecuente oír quejarse a dirigentes de empresas acerca de la «falta» de personal realmente capacitado.
4. La cantidad de cartas a remitir varía según la naturaleza del negocio.
5. Sin esperar a su contestación a esta carta les remitimos 200 cajas de naranjas, primera calidad.
6. Respecto a nuestra consignación de 5.000 rollos somos de parecer contrario al expresado por Uds. en su citado fax.
7. En la carta se traduce su vivo interés en hacer un esfuerzo por complacer al cliente.
8. Se debe insistir hasta después de agotar los medios de persuasión.
9. Con sólo defenderse no se obtiene la victoria.

19. Переведите следующие предложения с инфинитивом в качестве существительного.

1. Es un viejo cantar. 2. El estudiar me da verdadera alegría. 3. El vivir mío pasa bien. 4. Tu continuo charlar me molesta. 5. Es de buen comerciante no abandonar la empresa. 6. El calcular diferencias no es el único punto importante. 7. El saber escribir a máquina es un requisito importante. 8. Al escribir la carta, es cuestión de gusto el dejar un margen conveniente.

20. Переведите следующие предложения с простым герундием.

a)

1. Cumpliendo sus deseos, remitimos a Ud. los 1.000 litros de aceite que se han servido de pedir.
2. Contestando a su grata carta de ayer, le manifestamos que nos vemos en la imposibilidad de despachar su pedido.

3. Esperando iniciar buenas y duraderas relaciones les saludamos atentamente.
4. Comprando directamente de nuestra casa, le ahorramos a Ud. las ganancias de los intermediarios.
5. Nos apresuramos en contestar a su estimada carta, dándoles el informe que de nosotros Uds. solicitan.
6. El nuevo gerente se halla perfectamente al corriente de cualquier operación comercial, conociendo hasta los menores detalles de los negocios.
7. No siendo nuestra firma conocida de Uds. tenemos el gusto de citarles como referencias al Banco Francés del Río de la Plata.
8. Siendo nuestra clientela casi exclusivamente de situación privilegiada, deseamos recibir solamente vinos de primera calidad.
9. A Dios rogando con el mazo dando.
10. Preguntado se llega a Roma.

b)

1. Nuestra marca está dominando el mercado en todas las provincias.
2. Espero que seguirán Uds. favoreciendo a la nueva firma con sus apreciables pedidos, pues se continuará cumpliéndolos con la misma escrupulosidad y exactitud de siempre.
3. Gradualmente, aunque despacio, me voy rehaciendo de las dificultades.
4. El reembolso pueden Uds. hacerlo girando a mi cargo.
5. Llevamos un mes trabajando 10 horas diarias.
6. Los dineros del sacristán cantando se vienen, cantando se van.

21. Переведите следующие предложения со сложным герундием.

1. Habiendo leído su anuncio en «La Prensa» de esta fecha, me es grato de ofrecer a Uds. mis servicios como SECRETARIO.
2. Habiéndome enterado de que se han producido unas vacantes en su oficina, me es grato dirigir a Ud. la pesente para ofrecerle mis servicios.
3. Diplomado de Tenedor de Libros llevo cinco años de experiencia, habiendo trabajado en diferentes organizaciones.
4. Habiéndome avistado con Sres. Aldao y Cía y recibido de ellos informes satisfactorios, tendré mucho interés en examinar nuevamente las preposiciones de Uds.
5. Dicha firma abraza deseos de entrar en relaciones comerciales con nosotros, habiéndonos hecho un pedido de bastante importancia.
6. Habiendo examinado su remesa, debo manifestar mi desagrado por el poco cuidado que han puesto en atender a mi pedido.
7. Resulta que la persona aludida tiene un pasado bastante turbio, no habiendo permanecido nunca más de cuatro meses en la misma casa.

22. Переведите следующие предложения с (а) причастным обстоятельством оборотом и (б) причастным определительным оборотом.

a)

1. Mi diploma, obtenido tras un riguroso examen, certifica de mi capacidad.
2. Empelada durante quince años en una de las principales casas especializadas en este negocio, posee una gran experiencia.
3. Especializados en la venta de artículos para sports, tendríamos sumo interés en recibir los afamados artículos que Uds. fabrican.

4. Instalado, como en los años anteriores, en el centro de la exposición, el pabellón fue una de las principales atracciones de los visitantes.
5. Tres días después de cerrada la sesión, el presidente dirigió un mensaje a la nación.
6. Fundada hace más de treinta años, la fábrica ha ido progresando y adoptando todos los perfeccionamientos de la industria moderna.
7. Las cosas deben ser mostradas una vez acabadas.
8. Las averiguaciones realizadas hicieron descubrir una equivocación al embalar la mercadería después de facturada.

b)

1. El consumidor prefiere artículos garantizados.
2. Nos han interesado las propuestas contenidas en su carta.
3. Existe una fuerte demanda de los artículos de la referida marca.
4. Quisieramos destacar los puntos principales del acuerdo logrado en la capital de esta República.
5. Lastimamente no podemos aceptar la redacción de algunos puntos indicados en su proyecto del convenio.
6. Si los datos mencionados no son recibidos en este mes, nos veremos obligados a prorrogar los plazos de la preparación de los planos.
7. Estamos convencidos de que estas ventajas, unidas a los muchos años de experiencia, nos permitirán ofrecer al público algunas de nuestras mejores producciones.
8. Nuestros últimos modelos son de los más elegantes y prácticos producidos hasta la fecha.
9. La maquinaria más moderna puesta en manos de hábiles obreros es la mejor garantía para la ejecución perfecta de los pedidos.
10. Las frutas recibidas están picadas en buen número y son de menor tamaño que las muestras enviadas anteriormente.

23. Переведите следующие предложения с причастием в составе глагольной конструкции.

1. Dicen que tiene formada una excelente clientela.
2. La partida que recibió Ud. ya queda incluida en esa oferta.
3. Lamentamos comunicarles que 3 aparatos se hallan deteriorados.
4. Llevamos aprendido casi todo el programa.
5. En la primera línea de la carta va colocado el nombre de la persona a quien va dirigida la carta.
6. La casa ha sido formada por dos socios.
7. El asunto está hecho.

24. Переведите следующие сказуемые, обращая внимание на дополнительные лексико-грамматические оттенки, которые придают значению глагола «extender» вспомогательные элементы глагольных конструкций.

- | | | |
|--------------|----|---|
| | 1. | es de extender |
| | 2. | irá a extender |
| | 3. | está por extender |
| | 4. | está extendiendo |
| (La fábrica) | 5. | sigue extendiendo (su capacidad productora) |
| | 6. | ha ido extendiendo |
| | 7. | acaba de extender |

8. tiene extendida
9. extendió/extendía
10. había de extender

25. Переведите следующие предложения, обращая внимание на способы выражения отрицания.

a)

1. No soy de aquí. 2. No lo comprendo. 3. No quiero nada más. 4. No es nada extraño. 5. No hay ningún hotel por aquí. 6. ¿No me das un beso? 7. ¿La carta? - Tampoco la tengo. 8. No me ha visto nadie. (Nadie me ha visto.) 9. No desayuno nunca en casa. (Nunca desayuno en casa.) 10. No había ni (siquiera) una persona. 11. Ni eso tenía. 12. Se marchó sin decir nada. 13. Jamás lo haré. 14. No tengo ni fuerzas ni deseo. 15. Ninguno de mis amigos ha estado en España. 16. Eres más hermosa que nunca.

b)

1. No eres nadie para mandarme. 2. Esto no tiene ninguna importancia. 3. No tengo nada que ver con eso. 4. Nadie le pide su opinión. 5. Esto no quedará así. 6. No es para sus fuerzas. 7. ¿No sabes a lo que vengo? 8. No es así, ni mucho menos. 9. Ni siquiera le conozco. 10. He venido a nada. 11. Andaba poco contento. 12. ¡Nunca jamás! 13. Es un hombre poco serio. 14. El no dice nunca nada. 15. Nadie sabía nada de ningún descubrimiento. 16. No sabe ni jota. 17. Me faltó poco para caer. 18. No se olvide tampoco de que el transporte es por nuestra cuenta. 19. Mi hermano mayor y yo no nos parecemos en nada, ni físicamente ni de carácter. 20. Antes de acabar, nadie se debe alabar. 21. No hay regla sin excepción.

26. Переведите следующие предложения, определив тип придаточных предложений.

a)

1. Mañana te devuelvo el dinero que me has prestado. 2. Hay gente a quien no le gusta acostarse temprano. 3. El 30% de los mexicanos son indios, de los cuales la mayoría hablan náhuatl. 4. La primera impresión recibida es la que suele ser decisiva. 5. En dos palabras me puso al corriente de lo que pasó ayer. 6. Nos limitamos a ofrecer un foleto explicativo a todos los que lo solicitan. 7. Una buena secretaria nunca espera que la digan lo que debe hacer. 8. Muchos son los que no se toman la molestia de elegir carrera, aceptando lo que el azar les presenta. 9. Cada uno hace lo que puede. 10. Todo el que haya de elegir una carrera debe primero lo que quiere hacer y lo que puede hacer.

b)

1. No es oro todo lo que reluce. 2. No hay peor sordo que el que no quiere oír. 3. El que da primero da dos veces. 4. Lo que natura no da Salamanca no lo presta.

27. Переведите следующие предложения с глаголами-сказуемыми в форме «Subjuntivo» в придаточных предложениях:

a) подлежащих:

1. Es probable que lleguemos a tiempo.
2. Es absurdo que sólo pienses en él.
3. Es importante que vengas en seguida.
4. Hace falta que tomen medidas urgentes.
5. Es una lástima que no tengáis tiempo libre.

6. Es menester que firmen este documento.
7. Conviene que haga un informe magnífico.
8. Es deseable que se ofrezca un crédito comercial para un plazo de 7 a 10 años con un interés anual no superior al 6%.
9. Es extraño que Uds. no conozcan el estado de la firma en cuestión.
10. Posiblemente le sea interesante saber que la visita del Contratista a la obra tendrá lugar el 10 de agosto.

b) дополнительных:

1. Cada cliente tiene dos ideas fijas bien definidas: todos ellos quieren que lo que compren sea BUENO y BARATO.
2. Les enviamos esta carta y solicitamos la estudien lo antes posible y paguen la deuda existente.
3. No le pedimos que las tenga almacenadas.
4. Nos cuenta creer que nuestro último envío de café pueda merecer quejas de su parte.
5. Deseamos que su establecimiento goce de mucha prosperidad y que el éxito acompañe sus negocios.
6. Respecto al embalaje, como Uds. verán, hemos tenido especial cuidado en que sea resistente.
7. Nos gustaría que el Agente garantice la supervisión de nuestros equipos en su país.
8. Al desear que lleguemos a un arreglo de mutuo provecho saludamos a Uds. muy atentamente.
9. Esperaban que Ud. quedara/quedase satisfecho.
10. Esperábamos que el convenio fuera/fuese mutuamente ventajoso y abriera/abriese el camino para una colaboración posterior.

c) определяющих:

1. Busco una camisa que no cueste más de 500 pesetas.
2. No hay dos personas que sean iguales.
3. Quieren alquilar un local que esté en el centro.
4. No hay ninguna empresa que haga eso.
5. Todos los negocios que hasta la fecha no estén terminados, los ultimaremos nosotros.
6. Nuestros clientes pueden estar tranquilos respecto al éxito de los negocios que nos confíen.
7. No sabemos comprender, pues, cuales son las razones que pueda Uds. alegar para no ser cliente nuestro.
8. Desgraciadamente ocurren con bastante frecuencia los accidentes de esta clase, a pesar de todas las preocupaciones que tomen.
9. Deseo comprar un piano que sea un buen instrumento, pero no muy caro.
10. No es prudente enviar billetes de banco por correo, por el riesgo de que el dinero sea sustraído.

d) обстоятельных цели:

1. Se le informamos con tal que nos ayude.
2. Es necesario que estas propagandas sean perseverantes para que sean provechosas.
3. La propaganda es tan necesaria a un negocio para que éste prospere, como la nafta al motor del automóvil para que éste marche.
4. Respecto a los envases, hemos puesto especial atención con tal que en la travesía sufran el menor deterioro posible y no haga lugar a derrames.

6. Se lo comunicamos por fax a fin de que tuviera/tuviese el documento lo más pronto posible.

е) обстоятельственных уступки:

1. Salgo aun cuando/siquiera llueve.
2. No te lo diré por más que lo insistas.
3. Su intención es luchar, aunque/asi les cueste la vida.
4. No lo haría aunque tuviese/tuviera tiempo.
5. Hemos obtenido muy buenos informes sobre nuestro nuevo cliente, aunque opere con poco capital.
6. Por mucho que el país exportara/exportase, no conseguiría solucionar sus problemas sin una reforma económica.
7. Ejecutaremos rápida y económicamente cuantos trabajos se nos encomienden, por delicados que sean.
8. La venta de sus artículos en esta plaza ha sido, hasta hoy, muy limitada, a pesar de que haya un mercado interesante para los muebles de lujo.

ф) обстоятельственных времени:

1. Tenemos la seguridad de que, cuando los examinen, reconocerán sus ventajas.
2. Cuando terminé el plazo, la mercancía no vendida se devuelve.
3. Tan pronto recibamos estos datos, les registraremos como participantes.
4. Cuando tenga Ud. que hacer nuevas compras, esperamos que se acordará de nosotros.
5. Tan pronto como esté en nuestro poder su contestación, estudiaremos cuidadosamente el asunto y creemos poder llegar a un acuerdo.
6. En cuanto recibamos su respuesta, la estudiaremos detenidamente.
7. Cuando se presente a Ud. una circunstancia analoga, le serviremos con el mayor gusto.
8. Estamos persuadidos de que cuando Ud. haya hecho una prueba con ellos, los adoptará definitivamente.
9. Apenas examine Ud. el artículo que le ofrecemos, se ha de quedar con él y pedirnos mayor cantidad.
10. No hace falta que tome Ud. las medidas antes de que sea necesario.

28. Раскройте скобки, заменив инфинитив соответствующей формой глагола в «Subjuntivo».

1. No creo que Ud. (poder) hacerlo.
2. Dudo mucho que tú lo (conseguir).
3. Le rogamos nos (informar) detalladamente.
4. Queremos que todo (funcionar) bien.
5. Espero que (acusar) recibo de esta comunicación.
6. Les ruego (disculpar) lo ocurrido.
7. Les agradeceremos nos (mandar) la lista de los precios corrientes.
8. Pedimos a Uds. nos (comunicar) las medidas adoptadas.
1. Nunca pensé que (poder) ser tan dichoso.
2. Esperabamos que la mercancía (llegar) a su poder en buen estado.

29. Переведите следующие предложения с придаточными условными.

1. Si esta proposición les interesa, estamos dispuestos a preparar el proyecto del convenio.
2. Estaremos agradecidos a Uds., si suspenden la descarga de los equipos hasta nuestro aviso.
3. La obra podrá construirse en plazos más compactos en caso de que Uds. se hagan

cargo del suministro de los materiales de construcción. 4. Mañana, si Uds. no están en contra, continuaremos nuestras conversaciones. 5. En caso de que nuestras operaciones tomasen un giro más favorable en un futuro próximo, nos será grato volver a utilizar sus servicios. 6. Si Uds. tuvieran a bien enviarme una partida de su mercadería en consignación, me esforzaría por impulsar su venta al grado máximo. 7. Si se decidieran Uds. a utilizar mi ofrecimiento, tendría el mayor gusto en dar a conocer mis condiciones. 8. Le hubieramos empleado de nuevo con el mayor gusto, si hubiese manifestado tal deseo. 9. Mucho agradeceríamos a Uds. que se sirviera informarnos acerca de la solvencia y honradez de esa firma. 10. Si pusieramos este asunto en manos extrañas, se incurriría Ud. en gastos adicionales.

30. Раскройте скобки, заменив инфинитив соответствующей личной формой глагола.

1. Dínoslo sin que lo (oír). 2. Mientras no (hablar) con ellas, no (saber) si es verdad. 3. Bebe vino como si (ser) agua. 4. Se las expediremos cuando Ud. (querer) y como (querer). 5. Adonde (ir), haz lo que (ver). 6. Antes de que te (casar), (pensar) bien en lo que haces. 7. No (dejar) para la mañana, lo que (poder) hacer hoy. 8. No hay mal que sin bien (venir). 9. Toda tarea requiere de por sí al hombre que la (desempeñar). 10. Les falta mucho para que me (igualar).

31. Переведите на русский язык.

1. Podemos acordar los plazos de construcción definitivamente, una vez que conozcamos las posibilidades de las firmas que Uds. nos recomiendan. 2. Necesitando proveerme de un stock regular de té y café, le agradeceré me mande la lista de los precios corrientes de su casa, indicándome al mismo tiempo las condiciones de venta que rigen en la misma. 3. En caso de aceptar Uds. nuestra propuesta, aunque sólo sea en principio, mientras estudiemos minuciosamente todos los detalles, les agradecemos nos indiquen la cifra aproximada de máquinas que podrían Uds. enviarnos en consignación. 4. Si no temieramos abusar de la bondad de Ud., le rogaríamos también diese al Sr. Martín cartas de presentación para comerciantes de inferior, no habiéndolo hecho nosotros porque nuestras relaciones comerciales no son suficiente extendidas en esa república. 5. Rogamos a Uds. que, al contestarnos, nos envíen el catálogo de sus productos, con los precios de venta y descuentos que podrían hacernos. 6. Si existe alguna razón aceptable que justifique la demora de su pago, nos sería muy grato conocerla. 7. No podemos creer que Uds. no hayan podido apreciar las ventajas que reportaría nuestra oferta. 8. En efecto, dicho señor representó a esta casa durante cinco años en Montevideo, donde residía, habiendo dejado la representación por haber tenido que trasladarse a esta ciudad por asuntos de familia. 9. Pediremos un peritaje, a menos que nos hagan una rebaja de 15 centavos per litro. 10. Sugiero al Sr. Gerente que esta renuncia la haga efectiva desde el primero del próximo mes de enero.

32. Раскройте скобки, употребляя глаголы по смыслу в:

a) Presente, Pretérito Perfecto;

b) Pretérito Indefinido, Pretérito Imperfecto, Pretérito Pluscuamperfecto.

1. Una mañana (salir) Tomás Pereda de su casa para ir al trabajo. No (poder) encontrar su coche. Alguien lo (robar). Tomás (tener) que ir en metro. (Denunciar) el robo a la policía.
2. Al día siguiente, por la mañana, el coche (estar) otra vez delante de su casa. Tomás (alegrarse), naturalmente. (Abrir) la puerta y (encontrar), dentro del coche, un

- magnífico ramo de rosas. Al lado de las flores (haber) dos entradas para el teatro. (Ser) para uno de los mejores teatros de la ciudad. Tomás Pereda (pensar) entonces que (haber) ladrones muy simpáticos y que este ladrón (ser) una buena persona.
3. Por la noche él y su esposa (ser) al teatro. (Dar) «Un sereno debajo de la cama», una obra de teatro muy divertida. Les (gustar) mucho.
 4. Tomás Pereda y su esposa (volver) tarde a casa y cuando (entrar) (ver) que el piso (estar) vacío.
 5. Mientras ellos (estar) en el teatro (entrar) el ladrón en su piso y (llevarse) todo lo que (haber) allí.
 6. Al día siguiente, por la mañana, Tomás Pereda (volver) a la comisaría.
 7. Los Pereda (vender) el coche y nunca más (volver) al teatro.

33. Вставьте требуемые предлоги:

1. Los dos trabajadores ... la empresa ... seguridad Transportes Candi que regresaban ... la recaudación ... la pastelería Mallorca, ... la madrileña calle ... Alberto Alcocer, se quedaron petrificados el viernes ... la tarde: el furgón ... que habían descendido dos minutos antes había desaparecido, y ... él, el conductor, Dionisio Rodríguez Martín, y 340 millones ... pesetas recogidos ... lo largo ... la tarde. El furgón apareció dos horas después, aunque no el trabajador, ... quien busca la policía los 340 millones, sólo fueron recuperados 20, ... billetes pequeños y monedas.
2. La desaparición ... furgón se produjo ... las 19.45. El jefe ... la sucursal ... la pastelería Mallorca, Alberto Alcocer, 48, se extraño cuando vio entrar ... nuevo ... los dos trabajadores ... Transportes Candi que acababan ... recoger la recaudación.
3. «Nos dijeron que no estaba el coche, e inmediatamente se pusieron ... contacto ... su empresa».
4. Inmediatamente la policía dio orden ... búsqueda ... los coches patrulla. Podía tratarse ... un secuestro ... las dos horas siguientes, la policía buscó, ... éxito, el furgón blindado y ... su conductor, Dionisio Rodríguez Martín, ... 40 años, 1.83 metros ... estatura, usuario ... peluca... tapar su calvicie y habitual ... las gafas ... sol ... ocultar su fuerte estrabismo ... el ojo izquierdo.
5. Pasadas las diez ... la noche, el 091 recibió la llamada ... un ciudadano, extrañado ... que un furgon ... una empresa de seguridad estuviera aparcado ... el estacionamiento ... hipermercado Jumbo, ... la calle ... Maestro Lassalle, ... medio kilómetro ... donde había desaparecido ... su interior fue encontrada una escopeta Franchi, propiedad ... la empresa ... seguridad, y el revólver que tenía asignado Dionisio Rodríguez. También fueron encontradas 15 bolsaj ... un total ... 20 millones ... pesetas ... monedas y billetes pequeños.

34. Раскройте скобки, употребляя глаголы в требуемом времени:

Una gángster española

1. Hace muy pocos días, unos minutos después de abrirse una sucursal del Banco de Andalucía, en Sevilla, (pasar) por la puerta una mujer joven que (parecer) extranjera. (Ser) muy alta y (llevar) un abrigo verde y unas botas altas. Se (poner) unas enormes gafas oscuras para cubrirse la cara.
2. Después de haber entrado, la mujer (quedarse) esperando en el banco, sin decir nada, (parecer) buscar algo en su bolso. Pero cuando (ver) que no (haber) clientes en el

banco, (ir) rápidamente a la ventanilla de caja, donde (haber) dos empleados, uno de ellos una señorita.

3. De repente la mujer (sacar) un revólver de su bolso, lo (poner) contra la cabeza de la señorita, y (pedir) al empleado todo el dinero de la caja, diciendo que, si no se lo (entregar) en seguida, (matar) a la joven.
4. El cajero (tratar) primero de persuadirla, diciendo que (ser) una tontería lo que (hacer), pero la mujer (enfadarse), le (mandar) callar y (parecer) que (ir) a matar a la chica de la caja. Entonces el empleado no (discutir) más y le (entregar) a la mujer todo el dinero de la caja, casi medio millón de pesetas.
5. La mujer lo (coger), lo (poner) en su bolso junto con el revólver y (salir) corriendo a la calle. Pero al salir del banco, lo (ver) un guardia que, al oír los gritos de los empleados del banco, la (seguir) y la (detener). Pronto (llegar) otros muchos guardias, que (llevar) a la mujer en coche a la comisaría. Allí (descubrir) que la mujer, Manuela Fernández, (ser) de una buena familia sevillana, pero, desde que su marido (morirse) el año pasado, le (faltar) dinero. (Trabajar) en una tienda de modas y (coger) dinero de la caja de la tienda. (Tener) miedo de ser descubierta y de perder su trabajo. Para devolver ese dinero (tratar) de robar en el banco.
6. El revólver que (utilizar) en el banco (ser) de juguete.

35. Раскройте скобки, употребляя глаголы в требуемом времени:

1. «Soy una chica de 22 años. (Ser) soltera y (tener) una niña de dos años y medio. (Encontrarse) muy sola y (querer) encontrar un hombre cristiano y bueno. No me (importar) su físico, pero deseo que (tener) entre 25 y 35 años. Quiero que me (comprender), que me (ayudar) con la chica y que (ser) un padre para ella. Es necesario que (vivir) en Vitoria o cerca de aquí, donde yo (vivir) con mi hija. Es importante que (hablar) vasco, ya que mi hija y yo (hablar) siempre esta lengua. Espero que me (contestar) un hombre bueno y comprensivo y que me (contestar) pronto.»

Una solitaria que (necesitar) compañía y amor.

2. «Soy una señora viuda, de 51 años. Me (gustar) mucho los viajes y la música. Busco un marido, de hasta 60 años, que (tener) características similares. No es necesario que (saber) cocinar, yo (ser) una buena cocinera. Tampoco creo que el dinero (tener) mucha importancia. Espero que me (contestar) alguien que (ser) honrado.»
3. «Me gustaría mantener correspondencia con fines matrimoniales con chicas que (vivir) cerca de Sevilla. Hace falta que (ser) jóvenes pero no importa que no (ser) católicas. Deseo que (leer) mucho y que (hacer) colección de sellos.»

Un tímido simpático.

4. «Soy viudo y (tener) 40 años. Necesito una compañera para que me (ayudar) a cuidar a mis dos hijos de 7 y 10 años. Si me (escribir), le (ir) a enviar más datos sobre mí. Me (poder) escribir todas las que (querer).»

Un viudo triste.

5. «Estoy solo y (desear) volver a (casarse) con una soltera o viuda. No importa si ya (tener) hijos. A la que (casarse) conmigo la (ir) a hacer muy feliz. Sólo pido que me (saber) comprender.»

Uno que (tener) prisa.

36. Передайте следующие рассказы от третьего лица (в косвенной речи):

Relaciones amorosas

Todo el mundo ha tenido una relación amorosa. Lea lo que varias personas hablan de sus relaciones amorosas:

1. Maria: Yo, a mi marido, lo conocí en un bar un sábado por la tarde. Me acuerdo muy bien... Al cabo de una semana lo volví a ver en el mismo bar. Hablamos, tomamos una copa y, luego, me acompañó en coche a casa y, al cabo de dos meses, nos casamos. El 14 de mayo de 1989. Un año después nació nuestro hijo. El mismo día de nuestra boda, el 14 de mayo.
2. Teresa: ¿Cómo conocí a mi marido? Pues yo estaba sentada en un banco de El Retiro leyendo una novela y él se sentó a mi lado y empezó a hacerme preguntas. Me pareció muy pesado. Muy guapo, pero muy pesado. Pero no sé cómo, luego fuimos a pasear por el centro y a tomar algo. Total, que empezamos a vernos todos los días. Y un año y medio después nos casamos y al cabo de un tiempo nos separamos. Realmente era muy pesado. Guapo, pero muy pesado.
3. Pedro: A mi mujer la conocí un verano en Santander. Estábamos los dos en el mismo hotel. Un día fuimos de excursión a Santillana del Mar y, luego, empezamos a vernos... Al cabo de un tiempo, no recuerdo exactamente cuándo, pero no mucho, nos casamos.
4. Lola: ¿Mi marido? Bueno, es que no estamos casados. Vivimos juntos pero no estamos casados. Lo conocí en La India. Imagínese. Yo estaba viajando con un grupo de gente y un día encontramos a un español que estaba allí trabajando. ¿Porque él es médico, sabe? Y, nada, empezamos a hablar, nos contó muchas cosas del país... Luego, otro día, nos invitó a su casa y cosas así bueno. Total, que unos meses después volví a La India para verlo y me quedé. Y al cabo de dos años volvimos aquí y aquí estamos.
5. Jose: No, yo nunca he tenido novia. Novia-novia, no. Una vez salí unos meses con una chica pero no era exactamente mi novia. La conocí en una fiesta en casa de unos amigos míos. Era muy guapa. Y estuvimos toda la noche bailando y bailando como locos. Me encanta bailar...Luego, quince o veinte días después, fuimos a una discoteca. Solos los dos, sin los otros amigos... Y luego volvimos a ir a bailar algunas veces, pero nada más.

IV. ТЕКСТЫ К КОНТРОЛЬНЫМ ЗАДАНИЯМ

Контрольное задание N1

Texto 1 A. AMIGO DE CORRESPONDENCIA

Lea la carta y:

- a) conteste a las preguntas de la chica;
- b) conteste a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuántos años tiene la chica? 2. ¿Dónde vive? 3. ¿Qué cuenta de su familia? 4. ¿Dónde trabaja? 5. ¿Qué cuenta de su escuela? 6. ¿Qué dice sobre la ciudad en la que vive? 7. ¿Qué hace en su tiempo libre? 8. ¿Qué quiere saber de su posible amigo/amiga? 9. ¿Qué espera de la persona con quien va a cartearse?

Mataro, 28 de diciembre de 19

1. Me llamo Cristina y tengo 17 años. Quisiera mantener correspondencia con una chica o un chico de Belarús. Vivo en Mataro, una ciudad industrial a 30 kilómetros al norte de Barcelona. ¿Dónde vives tú?
2. Tengo una hermana de 23 años y un hermano de 15 años. Mi padre trabaja de cajero en Banco de Bilbao. Mi madre es enfermera en el Centro Médico de nuestra ciudad. ¿Qué hacen tus padres?
3. Por la mañana trabajo en el Ayuntamiento y por la tarde estoy en la Escuela Pía Santa Ana. Soy alumna del tercer curso de Formación Profesional, sección administrativa y comercial. Tengo clase de 5 a 9 y media. Asignaturas importantes son lengua castellana, lengua catalana, inglés, matemáticas, contabilidad, economía e informática. Y tú, ¿en qué tipo de enseñanza estás?
4. Vivimos en el centro de la ciudad. Puedo ir a pie a mi trabajo y a la escuela. Mataro tiene unos cien mil habitantes. Muchas personas trabajan en la industria textil y en el cultivo de frutas y flores. El primer ferrocarril de España es el de Mataro-Barcelona (1848). Tenemos una playa muy larga. Los domingos está llena de gente, sobre todo de Barcelona. Y tú, ¿vives en una ciudad o un pueblo? ¿Quieres contarme algo sobre el lugar en el que vives?
5. Voy a la playa cuando hace buen tiempo. Los sábados por la tarde suelo ir al Palacio de Deportes para jugar al baloncesto. Por la noche voy con mis amigas al cine o veo la televisión. Y tú, ¿qué sueles hacer en tu tiempo libre? ¿Qué intereses tienes? No es necesario que tengas los mismos intereses que yo. Pero es importante que seas aproximadamente de la misma edad que yo.
6. Si te gusta tener una catalana como amiga por correspondencia, escríbeme cuanto antes. Saludos cordiales.

Cristina

Texto 1 B. UN EQUIPO FANTASTICO

Lea el texto y:

- a) cuente de sus socios en la oficina donde trabaja;
 - b) conteste a las siguientes preguntas;
1. ¿Qué es Dolores? 2. ¿Cuántos años tiene? 3. ¿Dónde vive? 4. ¿Dónde trabaja? 5. ¿Qué dice de sus familiares? 6. ¿En qué se parecen sus socios Paco y Miguel? 7. ¿En qué se diferencian? 8. ¿Qué cuenta de las relaciones amorosas entre Feliciano y Margarita? 9. ¿Qué problemas tiene la oficina con Paco y Margarita?
 - (1). Me llamo Dolores, pero todo el mundo (tanto mis amigos como en el trabajo) me llama Lora. Vivo en Madrid y soy economista de una oficina constructora. Aquí, donde trabajo, tengo 2 socios: Paco y Miguel.
 - (2). Los tres somos madrilenos y tenemos la misma edad: viene y cinco años. Paco es gordito, bajito y un poco calvo. Pero, sin embargo, tiene un éxito enorme con las mujeres, y cada semana tiene una novia diferente, casi siempre extranjera. Siempre está de muy buen humor y es muy buena persona. El único problema con él es que, cuando está muy enamorado, no viene a la oficina. Y lo que es peor: se enamora constantemente.
 - (3). Mi otro socio, Miguel, es completamente diferente, especialmente en el tema del amor. Es muy tímido y, cuando tiene que salir con una chica, se pone enfermo. Yo no le entiendo: es un hombre atractivo, alto, moreno, inteligenteísimo y también, como Paco, muy buena persona.

- (4). En mi oficina también trabajan Margarita y Feliciano. Margarita es la secretaria. Es una chica simpatiquísima, bastante despistada, y que, además, tiene un problema: su novio Tony. Para ella Tony es el más guapo de todos. Tony en realidad, es bastante feo y sólo mide 1.50. Pero no importa. Ella le llama por teléfono diez veces al día. El teléfono de nuestra oficina, naturalmente, siempre comunica.
- (5). Feliciano es el chico de los recados, el mensajero. Tiene 19 años, es muy blanco, muy delgado y un poco bizco. Pero es un artista: escribe poemas de amor, que tiene escondidas en su mesa. Poemas de amor para Margarita. Cuando habla con ella, se pone colorado como un tomate y se olvida de todo que tiene que hacer. Resumiendo: un equipo fantástico.

Контрольное задание N2

Lea los textos y conteste a la siguiente pregunta:

¿Qué coincidencias y diferencias hay entre los dos países en cuanto a los siguientes aspectos: a) petróleo; b) agricultura; c) turismo; d) minería; e) sectores económicos más importantes de ingresos?

Texto 2 A. ARGENTINA

a) Población

- (6). Argentina tiene unos treinta millones de habitantes. Esta población en su mayoría es de raza blanca, descendiente de europeos. Sólo en las provincias del norte hay mestizos que forman un 2 % de la población total de Argentina.
- (7). En el noroeste, en el Chaco, en el extremo sur de la Patagonía y en Misiones sobreviven algunas comunidades indígenas casi puras.
- (8). La inmigración ha sido siempre un fenómeno importante para la Argentina. Entre 1875 y 1930 se establecieron en Argentina casi seis millones de personas, sobre todo italianos y españoles.

b) Sectores económicos

- (9). El petróleo no es un sector importante en Argentina. A pesar de los intentos, el país no ha alcanzado todavía autosuficiencia en este sector: tiene que importar parte del petróleo y del gas que necesita.
- (10). En la Pampa, una rica región natural de 650.000 kilómetros cuadrados que se extiende al oeste y noroeste de Buenos Aires, hay grandes haciendas donde se cultivan cereales: entre dos tercios y la mitad de la producción anual de trigo se destina a la exportación, fundamentalmente a Europa y Asia.
- (11). Además, en la Pampa se practica la ganadería extensiva: son conocidos los guachos o vaqueros que conducen los animales. Argentina es uno de los mayores exportadores mundiales de lana. Pero también se cultivan algodón, la caña de azúcar, el té y la yerba mate. Argentina es el quinto productor mundial de vino y el tercero de soja. En la última década se ha desarrollado con acierto el cultivo de cítricos: naranjas, limones y mandarinas.
- (12). La minería no es un sector muy importante. Son explotados a escala comercial el petróleo, el gas natural, el carbón y la sal. Existen además depositos probados de zinc, estano, azufre, manganeso, hierro y cobre.
- (13). La industria pesquera crece en importancia: las capturas alcanzan actualmente un record de más de medio millón de toneladas.

- (14). El sector industrial, que es mucho menos importante que el sector agrícola, ha comenzado a recuperarse de la brusca caída registrada a principios de los años 80. Algunos productos importantes son cemento, harina de trigo, calzado y textiles.
- (15). El número de turistas que visitan cada año el país es de 1.500.000. Los ingresos anuales son de 800 millones de dólares. El 95 % de los turistas son ciudadanos de Centroamérica y Sudamérica.

Texto 2 B. VENEZUELA

a) Población

Venezuela tiene unos veinte millones de habitantes. El grupo de población más numeroso es el mestizo. Pero después de la Segunda Guerra Mundial llegaron casi un millón de inmigrantes europeos. Además existen núcleos de indios puros en las tierras altas de la Guayana y en los bosques al lado del lago Maracaíbo. A lo largo de la costa, y especialmente en los puertos, viven venezolanos de raza negra, procedentes originalmente de África.

b) Sectores económicos

- (1). La extraordinaria magnitud de los recursos energéticos venezolanos hace prácticamente innecesarias las importaciones. En los años ochenta Venezuela ocupó el sexto lugar entre los productores de petróleo y contribuyó con 3,5 % al total mundial. Estos datos representan una pérdida de importancia del sector petrolífero venezolano en el contexto internacional, ya que en 1967 su participación era del 10,4 % y hasta 1970 el país había sido el primer exportador mundial de crudo.
- (2). El sector agrícola solamente contribuye con un 6 % al PIB. La dependencia del exterior es seria en lo que respecta a los cereales, los aceites vegetales y productos lácteos. Productos importantes son el arroz, bananos y caña de azúcar.
- (3). Venezuela es un país rico en recursos minerales todavía sin explotar. El hierro constituye el primer producto del subsuelo excluyendo el petróleo y el gas natural. En 1977 fueron hallados importantes yacimientos de bauxita que podrían producir en el futuro millones de toneladas anuales. En 1983 entró en funcionamiento una gran refinería, que ha permitido al aluminio situarse en segundo lugar en la lista de exportaciones brutas venezolanas. El oro, por último, se extrae de las minas de El Callao. El contrabando hace muy difíciles los cálculos de producción para el oro y los diamantes.
- (4). La pesca no es un sector importante de ingresos.
- (5). Hasta 1960 la industria no se había desarrollado de una manera normal a causa de las tarifas aduaneras muy bajas y a causa de la disponibilidad de ingresos fáciles, procedentes de las ventas de petróleo. En la década de los 70 comenzaron a adoptarse medidas de diversificación, se establecieron industrias metalúrgicas y se tomaron medidas proteccionistas. La expansión más acentuada ha correspondido a los sectores metalúrgico y siderúrgico (acero, aluminio, automóviles). Siguen siendo importantes los derivados petroquímicos como el plástico y los neumáticos.
- (6). El número de turistas que visita el país es de unos 250.000 por año. Los ingresos anuales son de unos 350 millones de dólares. Los turistas proceden sobre todo de los Estados Unidos y Europa. Hay un intercambio turístico constante entre las Antillas y Venezuela.

Lea los textos y traduzca las siguientes palabras y expresiones:

a)

1. Животноводство - рыболовство - горнодобывающая промышленность;
2. В начале 80-х годов - за последнее десятилетие - почти 30 миллионов жителей - более полумиллиона тонн - около 10 % - от половины до двух третей - один из крупнейших производителей - в своем большинстве;
3. Самообеспечение - ежегодные доходы - важное явление - резкое падение - разведенные запасы;
4. Успешно развивается - предназначаться на экспорт - вести промышленную добычу - занимать пятое место в мире по производству.

b)

1. Недра - залежи - нефтепродукты - зерновые - продажа;
2. Сырая нефть - аграрный сектор - молочные продукты - растительное масло - полезные ископаемые - таможенные сборы - потребительные товары - наиболее многочисленная группа - совокупный национальный продукт - нефтеперерабатывающий завод;
3. Сильно затруднять - вступать в строй - принимать меры - составлять долю в 10 % - продолжать оставаться.

Контрольное задание N3

Texto 3 A. LA CARRERA DEL COMERCIO

Lea el texto y conteste a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es Sr. R Grant? ¿Cuántos años tiene? 2. ¿Cuánto tiempo tardó en ocupar el puesto de subgerente? 3. ¿Qué cualidades le ayudaron a ocupar aquel puesto? 4. ¿Cómo ha conseguido crearse una situación financiera independiente? 5. ¿A qué género de comercio piensa dedicarse? 6. ¿En qué local piensa abrir sus oficinas? 7. ¿Qué suerte le espera probablemente en la vida de los negocios?

- (1) Cuando un empleado ha conseguido crearse una situación más o menos independiente, su anhelo es siempre el de establecerse por su cuenta.
- (2) El Sr. Roberto Grant, subgerente de la casa Salaberri y Cía., después de haber trabajado durante diez años en la casa ha resuelto dejar su puesto para establecer una agencia de comisiones.
- (3) El Sr. Grant tiene solamente 30 años de edad. Cuando tenía 20 entró a formar parte del personal de la mencionada casa como taquígrafo y dactilógrafo, recibiendo un sueldo mensual de 150 \$. Su honradez, inteligencia y perseverancia en el trabajo le llevaron al puesto de subgerente, después de haber desempeñado sucesivamente los de corresponsal, cajero y contador. Ha sido siempre económico y previsor. Desde joven empezó a ahorrar, y con una constancia digna de encomio ha logrado reunir un pequeño capital.
- (4) Tiene el Sr. Grant considerable práctica en los negocios, conoce perfectamente la correspondencia, la contabilidad, habla inglés y francés, además del castellano. Es activo, prudente y enérgico, y con la experiencia que ha adquirido en los negocios, sabrá aprovechar las fluctuaciones del mercado, y no tratará de extender la esfera de su actividad más allá de los límites que sus medios pecuniarios le permitan.

- (5) Nuestro amigo será, sis duda, un comerciante afortunado. Un lisonjero éxito le espera en la vida activa de los negocios. Aun no se ha establecido y ya se dice que será elegido miembro de la Cámara de Comercio.
- (6) El Sr. Grant ha estudiado detenidamente todo lo relativo a la casa de comercio que piensa abrir. Después de haber leído en los diarios los anuncios sobre locales, de haber recibido varias ofertas y hecho personalmente las necesarias investigaciones, ha resuelto tomar en alquiler una casa en una calle céntrica.
- (7) El contrato de alquiler se ha firmado ante el Escribano. El nuevo inquilino toma la casa por cinco años. El propietario hace algunas reparaciones y mejoras en el piso bajo, donde han sido instaladas las oficinas. La familia del Sr. Grant ocupará el primer piso.
- (8) A un lado de la puerta principal se ha colocado una placa metálica con el nombre del nuevo comerciante y al otro lado otra que indica el género de comercio a que se dedica.

Texto 3 B. EL CAMINO DEL EXITO

Lea el texto y conteste a las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo suelen disculpar los comerciantes desafortunados su fracaso en los negocios? 2. ¿Cuáles suelen ser las verdaderas causas de tal fracaso? 3. ¿Qué debe hacer un comerciante para evitar el fracaso? 4. ¿Por qué la rutina es la enemiga irreconciliable del éxito? 5. Nunca han estado tan malos tiempos para los negocios como hoy, ¿verdad?
- (1) De ciertos comerciantes se oírán siempre lamentaciones como éstas: «No se puede vivir», «El negocio, como están las cosas, es imposible», «Estamos atravesando muy malos tiempos», «Nunca han estado tan malos los negocios». Para ellos parece ser permanente esa supuesta situación de malestar del país, en los negocios en general o en los suyos en particular.
- (2) Los que no sirven para nada, los pesimistas, los incapaces, tratan de disculpar su propia ineptitud con el socorrido recurso de los malos tiempos. Y la verdad es que no hay malos ni buenos tiempos. Estos son como nosotros queremos que sean.
- (3) Casi todos los comerciantes que se quejan son víctimas de la RUTINA. No tienen espíritu de iniciativa. Están aferrados a los viejos moldes; continúan con los mismos procedimientos de hace medio siglo. La RUTINA es el óxido que ataca los negocios, que los carcome y destruye poco a poco. Es la enemiga irreconciliable del EXITO.
- (4) El comerciante progresista debe abandonar los viejos sistemas; no debe limitarse a vender los mismos generos sin variación, sin adelanto de ninguna especie. No. Su ideal ha de ser: presentar cada año o cada temporada artículos, de mayor atracción, por su novedad, por su mejor confección o por su mayor utilidad práctica. No importa que a veces sean más caros, si ofrecen nuevas comodidades y nuevas ventajas. El mayor gasto que impone a los consumidores no es un obstáculo para su venta, por que el público reconoce siempre el mejoramiento.
- (5) El comerciante y el fabricante deben, pues, buscar nuevos horizontes para sus artículos. Aferrarse a la RUTINA es hundirse en el pantano del FRACASO. Hay que renovar las existencias, mover el capital, comprar nuevos artículos, anunciar el negocio, buscar ideas y nuevos horizontes para sus artículos, atraer nueva clientela.
- (6) Daremos un ejemplo ilustrativo: Un tendero no había podido vender, ni a precio de costo, un sólo par de medias de una gran partida que había comprado hacia dos años. Un día tuvo una feliz idea. «No las han querido comprar a un peso» - se dijo - «pero me las pagaran a \$ 1,35». Llenó de medias los escaparates y puso por todas partes: «Liquidación. Medias de primera calidad a cinco centavos. Un par, \$ 2,65; dos pares, \$

2,70». «Medias a cinco centavos». La tienda se llenó. «Esta es una ganga», la gente se decía y al anochecer se habían vendido todas las medias. La iniciativa e inventiva produjeron su fruto.

Контрольное задание N4

Texto 4 A. ARTICULO-RECLAMO

Lea el texto y conteste a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué suelen hacer los detallistas para atraer a la clientela a comprar nuevos artículos?
2. ¿En qué casos los fabricantes suelen otorgar descuentos?
- (1). Artículo-reclamo es aquella mercancía que el detallista vende a menos de su precio «comercial» con el fin de atraer a la clientela. Aquellos tenderos que se oponen a la competencia de precios se refieren a todas las ofertas a precios bajos como artículos-reclamo; no obstante, un precio de venta que a ellos les puede ocasionar una pérdida puede rendir un beneficio a su competidor, dado que este compra en grandes cantidades o percibe unos descuentos que le otorgan los fabricantes deseosos de introducirse en nuevos artículos.
- (2). Los artículos-reclamo son una forma muy común de publicidad entre los detallistas, con los que los compradores pueden beneficiarse directamente. A veces se sugiere que con ellos se engaña a los consumidores, pues, una vez que se los ha tentado a que entren en la tienda por medio de «reclamos», entonces se ven multados por unos precios más altos en la mayoría de los otros artículos. Esta sugerencia otorga poco crédito al sentido común de los compradores; no obstante, aunque ello fuera cierto, los compradores resultarían perjudicados únicamente en el caso de que el conjunto de sus adquisiciones resulten más caras; pero, en este caso, los tenderos pronto se verían obligados a frenar esta tendencia o a salirse del negocio.
- (3). A veces, se sostiene que los fabricantes pueden verse perjudicados si sus marcas se venden como artículos-reclamo, puesto que las reducciones de precios que tengan una corta duración pueden llevar a fluctuaciones en las ventas convirtiendo en más difícil la programación de la producción; además, las reducciones de precios prolongadas pueden dar lugar a que los detallistas dejen de vender las marcas en cuestión. A esta opinión se le plantean dos dificultades: difícilmente puede decirse que un fabricante sufre si aumentan sus ventas aunque fluctúen; además, como que únicamente las marcas muy conocidas constituyen artículos-reclamo de primera, a los detallistas les resulta difícil conservar su clientela si dejan de vender estos bienes.

Texto 4 B. EL NEGOCIO BANCARIO

Lea el texto y conteste a las siguientes preguntas:

1. ¿En qué consiste fundamentalmente el negocio bancario?
2. ¿De dónde proceden los costes de un banco? ¿Y los ingresos? ¿Y sus beneficios?
- (1). El negocio de un banco procede de prestar los fondos que recibe. Sus ingresos resultan, principalmente, de los ingresos que cobra por los créditos y préstamos concedidos por valores mobiliarios que posee: en definitiva, por las operaciones incluidas en la cuenta de activos rentables. Sus costes son, sobre todo, los intereses pagados por los fondos recibidos (depósitos y préstamos del banco central) y los gastos de intermediación (amortizaciones, sueldos y salarios, y demás costes de gestión). La diferencia entre unos y otros, o sea, entre ingresos y costes, da lugar a sus beneficios.

- (2) A un banco le interesa tener muchos depósitos baratos y poder prestarlos a tipos de interés altos. En este sentido, el tener reservas en su poder parece un despilfarro, porque las reservas no son rentables. En algunos países, los depósitos de los bancos en el banco central devengan un interés, pero siempre es mucho más bajo que el que puede obtener el banco prestando al público.
- (3) ¿Por qué, entonces, el banco conserva reservas? Las reservas permiten a los bancos atender a la retirada de los depósitos de sus clientes. El no tenerlas podría acarrearles consecuencias muy graves: el público guarda su dinero en un banco porque confía en que lo podría recuperar cuando quiera, pero ¿qué ocurriría si esa confianza desapareciese? Todos desearían retirar su dinero cuanto antes y, al hacerlo, pondrían al banco en una situación insostenible, porque le resultaría imposible atender a todos sus clientes. Al acudir todos al mismo tiempo, la situación se agravaría aun más. Está claro que el cierre de esa entidad sería inevitable, salvo que las autoridades monetarias acudiesen en su ayuda, con préstamos extraordinarios.

Контрольное задание N5

Carta 1

Muy señores míos:

- (1) En contestación a su aviso en la Prensa, me ofrezco para el puesto de tenedor de libros.
- (2) Después de haber trabajado en una oficina durante dos años, en la sección de contabilidad me separe del empleo para dedicarme de lleno al estudio de tenedor de libros. Hace tres semanas que recibí el diploma, habiendo cursado todas las materias respectivas con muy buenas calificaciones.
- (3) Debo informarles que el aspecto práctico de la contabilidad me es conocido y que de inmediato puedo hacerme cargo de las tareas que corresponden a un tenedor de libros.
- (4) He cumplido 23 años de edad y desde los 19 me he ocupado en el comercio. Durante ese período he trabajado solamente en dos casas. De la primera tuve que separarme porque la razón social se desolvió.
- (5) Acerca de mi laboriosidad pueden Uds. solicitar referencias mías a los Sres.... Incluyo copia de la recomendación que me entregaron los Sres Cornejo y Altamira al retirarme de su estimable casa.
- (6) Sería de agradecer que me ofrecieran la oportunidad de pasar por su oficina para que me conozcan personalmente y pueden comprobar cualquier detalle que deseen.
- (7) Quedo en espera de su notificación y me complazco en saludarles atentamente.

S.S.S.

Maria Solis

Carta 2 - Contestación a la anterior

Srta. Eva Vidal,
CAPITAL.

Apreciable señorita:

En contestación a su pedido de empleo del 15 del cte., rogamos a Ud. se sirva pasar mañana por nuestras oficinas, a las 14 horas, para tratar las condiciones y pormenores referentes al puesto que Ud. solicita. Sírvarse traernos los certificados de sus servicios, acreditando su aptitud para el desempeño del empleo. Saludamos a Ud. atentamente.

«LA PROVIDENCIA» Cía de Seguros»

Carta 3

Señor Presidente del Banco de la Nación Argentina,
CAPITAL

De mi mayor consideración:

- (1) Por la presente me dirigo a Ud. para solicitar un empleo en la honorable institución que Ud. preside.
- (2) Soy argentino, de 20 años de edad. Me he diplomado en las Academias Pitman de Tenedor de Libros y CORRESNONSAL. Tengo, además, práctica de oficina, pues he trabajado dos años en el comercio, por lo cual me creo apto para desempeñarme correctamente en el puesto que se me asigne.
- (3) A la espera de su grata contestación, saludo al señor Presidente con mi consideración más distinguida.

Su atento y S.S.
Enrique Quintero

Carta 4

Sr. Gerente de «Publicidad Mundial»,
CUIDAD.

Muy señor mío:

- (1) Conocedor de que los empleados de su organización necesitan estar bien preparados y ser expertos en el cumplimiento de sus tareas, me permito ofrecerle mis servicios.
- (2) Hace dos semanas que me retire de la casa Frias, Robledo y Cía. en la que actúe de secretario del jefe de ventas, por razón de que suspendió sus negocios y está actualmente en período de liquidación. Incluyo copia del testimonio que recibí del gerente acerca de mi habilidad y capacidad.
- (3) Argentino de nacimiento, de 23 años de edad y con cinco años de experiencia en tareas mercantiles, poseo conocimientos especiales y amplios que me capacitan para ocupar puestos de confianza, pues estoy interiorizado de la variedad de responsabilidades de los dirigentes y puedo prestarles un servicio por demás eficaz y meritorio.
- (4) Diplomado de secretario, he ejercido como tal durante los tres últimos años, habiendo trabajado en diferentes departamentos; así que conozco muy bien cuanto concierne a la colaboración que debe prestarse a un jefe de departamento. Me interesa agregar que ese trabajo me atrae por las oportunidades que ofrece para desarrollar la iniciativa y la habilidad.
- (5) Aunque por el momento no haya vacante en su organización, le agradecería que tuviera la amabilidad de concederme una entrevista, para que Ud. pudiera formarse una idea más cabal de mis aptitudes.
- (6) Agradecido anticipadamente por la atención que Ud. preste a mi solicitud, le saludo muy atentamente.

S.S.S.
Mario Salvatela

Carta 5

Buenos Aires, agosto 9 de 1977
Sr. J. Bravo Barros,
CAPITAL.

Muy señor mío:

- (1) Habiendo leído su anuncio en «La Prensa» de esta fecha, me es grato ofrecer a Ud. mis servicios como DACTILOGRAFA.
- (2) Tengo 17 años, y a pesar de ser Principiante, pues recién terminé mis estudios de dactilografía, según copia de diploma que adjunto a la presente, escribo a máquina al tacto, con mucha rapidez y exactitud.
- (3) Me pongo a disposición de Ud. para un examen de prueba y estoy persuadida de darle entera satisfacción en cuanto a mi aptitud y seriedad. En la esperanza de que mi solicitud sea bien acogida, saludo a Ud. atentamente.

S.S.S.

María Durán

Carta 6

Buenos Aires, enero 9 de 1998

Sr. P. Marquez,

CAPITAL.

Muy señor mió:

- (1) Por recomendación del Director de la Academia de la que he sido alumno, tengo el honor de solicitar el puesto de Tenedor de Libros que se halla actualmente vacante en sus oficinas.
- (2) Conozco perfectamente la Contabilidad Comercial, Industrial, Bancaria, poseyendo el diploma correspondiente. Tengo, además, buenas nociones de inglés y francés.
- (3) Puedo ofrecerle las mejores referencias y, si me permite pasar por su despacho, tendré mucho gusto en darle verbalmente amplios informes sobre mi capacidad y mis cualidades reales.
- (4) Esperando una contestación favorable, saludo a Ud. con mi mayor consideración.

S.S.S.

José Videla

Контрольное задание №6

Carta 1

Distinguido señor:

- (1) Le hemos enviado, hace una semana, el nuevo suplemento de nuestro catálogo; ¿lo ha recibido Ud.?
- (2) Tenemos muchos artículos de novedad, como armarios y dormitorios Imperio, que seguramente le interesarán. ¿Se ha fijado Ud. en nuestro catálogo general? Podemos expedirle a Ud. todo artículo que anunciamos, el mismo día de recibir el pedido. Nuestros precios son moderados, aunque debemos cobrar un poco más, porque usamos materiales de calidad, con lo cual aseguramos una demanda más permanente. Además, sólo tenemos los muebles más solicitados. Se venden fácilmente y dejan buen beneficio, porque son de estilo puro y tienen un sello de distinción que los hace codiciables. No miramos al gasto para obtener modelos irreprochables, y esto no aumenta para Ud. el precio de compra sino en proporción mínima.
- (3) Procure hacernos un pequeño pedido. Tenemos tantas clases de muebles, tantos modelos, que seguramente entre ellos hay muchos que convienen a su clientela; cuando le falte un artículo, tómese la molestía de hojear nuestro catálogo y sin duda hallará en él lo que desea.

- (4) Le suplicamos que nos diga que le parecieron los artículos que nos compró Ud. hace algún tiempo.

De Ud. atentos Ss. Ss.
BARATTI y Cía.

Carta 2

Muy señor nuestro:

- (1) Usted ha sido, en tiempos pasados, uno de los buenos clientes nuestros, lo que no podemos olvidar, y le quedamos profundamente agradecidos. Por nuestra parte, hacemos todo lo posible para que nuestros servicios sean provechosos a nuestros clientes y para que estos puedan siempre encontrar en nuestra casa artículos de la mejor clase y precios más ventajosos que en otra cualquiera del país. Largos años de práctica en el ramo de ferretería y el exacto conocimiento de las necesidades de la clientela nos colocan en situación inmejorable para ofrecer el máximo de calidad con el mínimo de gasto.
- (2). Sabemos que sus pedidos han de redundar en beneficio mutuo. Sírvase examinar nuestros precios en el catálogo que le enviamos adjunto y se convencera de que le conviene dirigirse a nosotros cuando necesite artículos del ramo.
- (3). Estamos, además, dispuestos siempre a atender con la mayor voluntad y prontitud cualquier reclamación que pueda producirse. A este respecto, le agradeceremos nos comunique si el retraimiento suyo en los últimos tiempos se debe a alguna queja que tenga contra nosotros. Si así fuere, tenga Ud. la plena seguridad de que tendremos sumo placer en ponerle remedio inmediatamente.
- (4) En espera de sus prontas noticias, saludamos a Ud. con nuestra mayor consideración.

De Ud. atentos Ss. Ss.
BARATTI y Cía.

Lea las cartas y traduzca las siguientes palabras y expresiones:

- A.
1. Заказ - каталог - приложение - объявление - спрос - клиентура - доход;
 2. новые товары - качественные материалы - ходовые товары - умеренные цены;
 3. покупать - продавать - взимать плату - отличаться своеобразием.
- B.
1. Клиент - услуги - потребности - отрасль - жалоба - затраты - взаимовыгода;
 2. предлагать - изучать - сообщать;
 3. прилагать к письму - удовлетворять претензию - положить конец - быть выгодным - выгодные цены.

Контрольное задание N7

Carta 1

Muy señores nuestros:

- (1) Hemos recibido Su carta del 10 de enero del año en curso, en la cual Uds. nos piden les concedamos una rebaja del 2,5 % del precio que ofrecemos en el proyecto del contrato para el suministro de equipos y materiales para la ampliación de la planta de aluminio, haciendo referencia a nuestro Contrato No... para el suministro de equipos y materiales para la construcción de la primera etapa de la planta.

- (2) Sentimos comunicarles que no podemos satisfacer Su pedido por las siguientes razones:
1. Uds. consideran que en el periodo desde la fecha de la firma del contrato, es decir en 6 años, el incremento de los precios de este tipo de equipos fue del 20 %. Sin embargo, según el índice de precios que se publica en la RFA, los EE.UU. y la Gran Bretaña, el incremento medio anual de los precios de máquinas y equipos fue entre 8 y 10%, es decir, entre 48 y 60% en 6 años, lo que corresponde al incremento de los precios del 60% que aplicamos.
- (3) De acuerdo con los datos publicados, las inversiones para producir 1 tonelada de aluminio equivalen actualmente a 1400 \$ norteamericanos.
- (4) Como saben Uds., el valor de los equipos tecnológicos es del 50 al 60 % de las inversiones para la construcción de la planta de aluminio. Esto también confirma que nuestro precio es justo.
- (5) Nos gustaría llamar Su atención a que los equipos previstos para el suministro responden a los requisitos modernos y el grado de automatización de los mismos es considerablemente más alto que el de los equipos suministrados antes.
- (6) Anexando a la presente el cálculo del valor de los equipos y materiales, así como los datos sobre el valor de la construcción de plantas de aluminio en otros países, solicitamos estudien detenidamente estos materiales, los cuales, estamos seguros, les ayudaran a Uds. a aceptar nuestra oferta.
- (7) En espera de Su contestación les saludamos.

Atentamente

Carta 2

Respetables Señores:

- (1) Sentimos comunicarles que hasta el momento no hemos recibido de Uds. la garantía bancaria.
- (2) Al respecto nos gustaría recordarles Su carta del 20 de mayo último, en la cual Uds. pidieron cambiar la forma de pagos por carta de crédito debido a las dificultades y gastos adicionales relacionados con la apertura de la carta de crédito.
- (3) Entendiendo sus dificultades, la entidad accedió a sus deseos y dio su conformidad con la forma mediante cobro bancario. Uds. aceptaron la forma de pagos propuesta y se comprometieron presentar en un plazo de tres semanas la garantía de un banco de primera categoría para el 80 % del precio del contrato.
- (4) Por nuestra parte hemos cursado instrucciones a nuestro consejero económico en Su país de firmar un suplemento a nuestro contrato para modificar la forma de pagos original. Este suplemento fue firmado el 15 de junio último.
- (5) Después de la firma del suplemento al contrato nuestra entidad permitió a la planta productora iniciar el envío de las piezas de repuesto al puerto.
- (6) Debido a la demora en la presentación de la garantía bancaria, nos vimos obligados a suspender la entrega de las indicadas piezas de repuesto. Actualmente en el puerto se encuentran más de 500 toneladas de piezas de repuesto y los gastos de su almacenaje correrán a Su cuenta.
- (7) Les pedimos nos comuniquen inmediatamente cuando será presentada la garantía bancaria y confirmen el acuerdo con el pago de los gastos de almacenaje de las piezas de repuesto en el puerto.

Atentamente

Lea las cartas y traduzca las siguientes palabras y expresiones:

- A. (1) Предложенная цена - дополнительные расходы - среднегодовые увеличения;
(2) Расчет стоимости - рост цен - поставка оборудования - цены на материалы - 10 августа сего года; (3) Предоставлять скидку - ссылаться на контракт - подписать контракт - подтверждать цены - отвечать требованиям - принять предложение - удовлетворить просьбу.
- B. (1) Задержка - запчасты; (2) банковская гарантия - первоклассный банк - аккредитивный расчет - инкассовая форма расчета - дополнение к контракту - в трехдневный срок; (3) открывать аккредитив - идти на встречу - дать указания - изменить форму расчета - приостановить поставку - сообщить незамедлительно - оплатить расходы.

Lea las siguientes fórmulas más usales para empezar, terminar y expresar los objetivos de una carta y tradúzcalas al ruso.

Para empezar cartas

1. Tenemos el gusto de ofrecerles a Uds ...
2. Tengo el gusto de poner en su conocimiento que ...
3. Aun no hemos recibido la contestación respecto de/a ...
4. Hemos escrito a Uds. repetidas veces reclamándoles ...
5. Estamos contentos de comunicarles (a Uds.) que ...
6. La presente sirve para comunicarles que ...
7. Estimamos/Consideramos necesario ...
8. De acuerdo con el Contrato No ... firmado entre ...
9. Para completar nuestra carta del ...

Para contestar cartas

1. Hemos recibido su carta fechada ...
2. Acusamos recibo de su carta del ... con el anexo de ...
3. Respondiendo/En respuesta a su cable del ... les comunicamos ...
4. Recibida su carta del ... de este año con la solicitud de ...
5. Con sorpresa/lástima nos hemos enterado de su carta ...
6. Por su carta nos enteramos con sorpresa de que ...
7. Obra en nuestro poder su atenta/atta ...
8. En contestación a su atenta de ayer ...
9. Tomemos el gusto de acusarle recibo de su ...
10. Les informamos que acabamos de recibir ...
11. Estamos en posesión de su carta del ... de la cual nos hemos enterado con sorpresa ...
12. Hemos estudiado su...y comunicamos que estamos dispuestos a ...
13. En su carta del... Uds. escriben que ...
14. De conformidad a su atenta de fecha ...
15. Presentamos excusas por la demora en la respuesta a su ...

Para confirmar cartas

1. Confirmando nuestro télex del ... comunicamos ...
2. En confirmación de nuestra conversación telefónica ...
3. Le confirmo mi carta del... año en curso ...

4. Le confirmamos nuestra anterior del ...
5. Nuestra carta del ..., que le confirmamos, se ha cruzado con su grata del ...
6. Refiriéndose a las conversaciones que ... confirmamos gustosamente nuestra ...
7. Con relación a su solicitud y en confirmación de ...

Para solicitar informes

1. Pedimos a Uds. nos comuniquen las medidas adoptadas para .../les pedimos acepten el pedido para ...
2. Pedimos tomen en cuenta/estudien estos documentos, nos disculpe/ ...
3. Rogamos tomen en consideración/acepten el pedido para ...
4. Rogamos a Uds. se sirvan a efectuar ...
5. Les rogamos nos hagan saber, al recibo de la presente ...
6. Por eso solicitamos que propongan el plazo de vigencia de la carta de crédito hasta ...
7. Tenga a bien al mismo tiempo a asegurar por nuestra cuenta ...
8. Al recibo de la carta rogamos nos comuniquen por cable/telex la confirmación/el consentimiento ...
9. Pedimos que nos comuniquen lo más pronto posible ...
10. Nuestros clientes quisieran recibir información completa referente a ...

Para dar respuestas afirmativas/negativas

1. Aceptamos gustosos las condiciones propuestas en su ...
2. Acepto con gusto su ofrecimiento relativo a ...
3. Me apresuro aceptar su propuesta del ... relativa a ...
4. Sus condiciones me parecen aceptables.
5. Lamento informarle a Ud. que ...
6. Lamentamos poner en su conocimiento que ...
7. Desgraciadamente no podemos satisfacer su solicitud/pedido ...
8. Sentimos comunicarles ...
9. Siento infinitivamente no poder aceptar a sus deseos ...
10. A pesar de mi gran deseo de complacerle, no puedo dar curso a su propuesta ...
11. Hemos estudiado minuciosamente/atentamente ... y lástimamente debemos/tenemos que comunicarles que ...

Para informar, destacar, recordar, hacer una propuesta o promesa

1. Actualmente estamos preocupados por el hecho que ...
2. A pesar de nuestros esfuerzos para observar el hecho que ...
3. Quisieramos una vez más exponer los puntos principales ...
4. Quisieramos destacar una vez más que tomamos todas las medidas para ...
5. En cuanto al ... quisieramos destacar que ...
6. Al respecto queremos recordarle de nuevo que ...
7. Dadas las circunstancias, proponemos convocar urgentemente ... para ...
8. Les proponemos que analicen ...
9. El suministro de ... proponemos que se haga por mar, ya que ...
10. Teniendo en cuenta lo indicado/expuesto, opinamos que sería necesario ...
11. Una vez en poder de estos documentos indispensables, les informaremos ...
12. Tan pronto que esté en nuestro poder su contestación ...
13. Tan pronto que recibamos estos datos ...
14. En cuanto recibamos su respuesta ...

Para finalizar cartas

A.

1. Adjunto encontrará Ud ...
2. Adjunto a la presente le invidamos ...
3. A la presente adjuntamos un ejemplar del conocimiento y ...
4. Incluimos en la presente el correspondiente recibo ...
5. Anexando a la presente el cálculo de ..., como los datos sobre el valor de ..., estamos seguros ...
6. Anexo:

B.

1. Esperando su pronta respuesta, ... Atentamente
2. En espera de su contestación, ... Atentamente
3. En espera de su confirmación, nos despedimos de Uds.
4. Con impaciencia esperamos Su pronta respuesta.
5. Antecipamos nuestro agradecimiento por su atención a nuestro pedido.
6. Anticipándoles las gracias, saludo a Ud. muy atentamente.
7. Esperamos que el convenio sea mutuamente ventajoso y ...
8. Esperando su pronta y grata contestación, me ofezco ... Su atento y S.S.
9. Esperando su pronta contestación ..., me es grato saludar a Ud. atentamente. S.S.S.
10. Esperamos recibir Su respuesta en breve.
11. Estaremos agradecidos por la pronta respuesta/por el rapidó cumplimiento de nuestro pedido.
12. Le aseguramos que tomaremos medidas urgentes para ...
13. Les aseguramos que pueden contar completamente con nuestro apoyo.

Los elementos de enlace de una carta

1. En su carta Ud. manifiesta que ...
2. Luego Ud. escribe ...
3. Después de esto ...
4. Además/Más aun, ... Es más, ...
5. En efecto/En realidad, ...
6. Por otra parte, ...
7. Al mismo tiempo, ...
1. Por tal motivo/Por todo ello, ... Por lo tanto, ...
2. De todos modos, ...
3. Sin embargo/No obstante, ...
4. Sin duda alguna/Se sobreentiende ...
5. Ahora bien ...
6. Uds. indudablemente/evidentemente, naturalmente, desde luego/saben que ...
7. Dado las circunstancias/En las circunstancias creadas ...
8. En estas condiciones, ...
9. Siendo eso así, no podemos ...
10. Con este objeto, ...
11. En primer lugar ...
12. En cuanto a su ...
13. Aparte de lo arriba indicado ...

14. En relación a lo indicado arriba ...
15. En vista de lo expuesto/indicado ...
16. En caso de ...
17. En caso contrario, ...
18. Según nuestro parecer/opinión, ...
19. Al respeto queremos ...
20. Posiblemente les sea ...
21. ..., pues, ...
22. En resumidas cuentas, ...
23. En resumen, ...

Traduzca al español

A.

- (1). Уважаемые господа,
- (2). Сообщаем Вам что мы получили Ваше письмо с приложением, датированным 20-м июня сего года.
- (3). Мы внимательно изучили Ваши материалы и замечания по проекту контракта и с сожалением сообщаем Вам, что не можем удовлетворить Вашу просьбу и снизить цену на оборудование и материалы, указанные в проекте контракта, по следующим причинам ...
- (4). Ввиду выше приложенного, мы считаем нашу цену правильной.
- (5). В подтверждение нашей позиции мы направляем Вам дополнительные материалы.
- (6). Мы полагаем, что эта информация поможет Вам положительно оценить наши предположения, касающиеся цены контракта.
- (7). С нетерпением ждем Ваш скорейший ответ. С уважением ...
- (8). Приложение:

B.

- (9). Уважаемые господа,
- (10). В ответ на Ваше письмо от 1-го августа с. г., в котором Вы просите нас согласиться на Ваши предложения в проекте контракта, мы, к сожалению, должны сообщить Вам следующее ...
- (11). Кроме того, изучив Ваш график платежей, мы хотели бы напомнить Вам, что не можем согласиться с ним по следующим пунктам ...
- (12). При этом, мы хотели бы подчеркнуть еще раз, что предложенная нами цена контракта и условия платежей более выгодны, чем цена и условия предлагаемые нашими конкурентами.
- (13). Направляя настоящее письмо с приложением наших расчетов, мы просим рассмотреть его и сообщить Ваше решение в возможно короткое время.
- (14). В ожидании скорейшего ответа, с уважением ...

V. TEXTOS COMPLEMENTARIOS

A. Un poco sobre España.

Hispanos

- (1) ¿Cuántos y cuáles son los países donde se habla español? Son diecinueve en América, desde México a Chile; Guinea Ecuatorial, en Africa; y España, naturalmente. Hay también muchos hispanohablantes en Estados Unidos y no pocos en las Islas Filipinas.

- México, España, Argentina y Colombia son, por este orden, los cuatro países del mundo que tienen más población de lengua española. Pero, ¿cuál viene luego como número cinco? ¿Perú? ¿Venezuela? ¿Chile? No, ¡los Estados Unidos!
- (2) Cuando uno viaja por California, Texas o Nuevo México, cuando uno visita Nueva York o Miami y entra en las tiendas y restaurantes o viaja en autobús o en metro, se oye el castellano por todas partes.
 - (3) En los territorios que hoy constituyen el sur y el oeste de los Estados Unidos (que México perdió en una guerra a mediados del siglo 19), el castellano sigue siendo una lengua muy hablada. El castellano va ganando terreno también en otras partes del país, gracias a la continua inmigración de mexicanos, puertorriqueños, cubanos y de otros muchos latinoamericanos. Se calcula que a fines de este siglo habrá en los EE. UU. más hispanos que negros. Para muchos hispanohablantes su lengua es la de la gente pobre, la de los marginados y oprimidos. Pero son muchos también los que están orgullosos de ella y defienden su derecho a hablar el castellano. Así cuenta un periodista europeo.
 - (4) «Estoy en California. Paso en autobús un barrio obrero de Los Angeles. Voy sentado junto a un hombre que lleva a su hijo en brazos. El niño, que apenas tendrá tres años de edad, habla ya con mucha soltura. Le comento esto al padre, que entonces me explica que es de México y que él quiere que su hijo hable siempre castellano. «No sabe ni una palabra de inglés»- añade orgulloso.

España

a) El norte

- (1) En el norte de España generalmente no hace mucho calor en verano. La temperatura media de San Sebastián es de 18 grados en agosto. En Madrid, en el mismo mes, es de 24 grados.
- (2) Por eso muchos españoles, especialmente muchos madrileños, pasan sus vacaciones en la costa del norte. También van turistas extranjeros allí.
- (3) Esta parte de España se llama también «La España verde», porque allí llueve mucho. En la costa cantábrica hay unos 40 días con sol al año y en Madrid, unos 110.
- (4) En la costa hay mucha pesca, por ejemplo sardinas y atún. La conserva de pescado es la principal industria de Galicia. Se exporta a muchos países. En Galicia unas 38000 personas viven de la pesca.
- (5) Hay otras industrias en el norte? Sí, hay muchas industrias porque en Asturias hay minas de carbón. Y el País Vasco es una región rica en hierro. En las minas de Asturias trabajan unos 40000 mineros.
- (6) En la Rioja hay vino. El vino también se exporta a muchos países.
- (7) Cuál es la principal ciudad del norte? Es Bilbao, que tiene un puerto importante.

b) El sur. Andalucía

- (8) Andalucía está en el sur de España. En verano hace mucho calor. Llueve poco. En invierno la temperatura no es muy baja.
- (9) La principal ciudad de Andalucía es Sevilla. Tiene medio millón de habitantes. En Andalucía está también una de las ciudades más antiguas de Europa: Cádiz.
- (10) En Andalucía la tierra es pobre o está mal repartida. Hay muchos latifundidos. El 2% de la población posee el 80% de la tierra. En el campo se cultivan olivos, vigos y trigo. Se produce aceite de oliva y hay importantes industrias de vinos y licores. En Jerez de la Frontera se produce el famoso jerez.

- (11) Hay mucha gente que trabaja en los centros turísticos. En las playas de Torremolinos y Marbella — en la Costa del Sol — hay turistas la mayor parte del año.
- (12) Pero hay también mucha gente que no tiene trabajo o que sólo tiene trabajo una parte del año y gana muy poco dinero. Por esto muchos andaluces han emigrado. Han ido a otras regiones de España o al extranjero, a países como, por ejemplo, Francia, Suiza, Alemania e Inglaterra.
- (13) Allí trabajan sobre todo en fábricas, en hoteles, en restaurantes o en el campo. Muchos se quedan varios años en el extranjero. Muchos emigrantes envían dinero a su familia. Otros ahorran dinero para, más tarde, poner un bar, una gasolinera o comprar un piso en España.
- (14) Ahora es muy difícil emigrar al extranjero.

c) **El este**

- (15) En el este de España están Cataluña y Valencia. En estas regiones vive una cuarta parte de la población de España. En verano hay además muchos turistas.
- (16) Cataluña es una de las regiones más ricas de España. La principal industria es la textil. Entre las industrias mecánicas la fábrica SEAT, de Barcelona, es la más conocida.
- (17) En Cataluña hay muchos inmigrantes, sobre todo de Murcia y de Andalucía.
- (18) En Valencia la tierra es muy buena, pero llueve poco. Por esto los campesinos han construido sistemas de riego. Estos campos regados son las huertas.
- (19) La huerta más grande y más rica es la de Valencia. Allí se cultivan naranjas y limones que se exportan a otros países de Europa. España exporta, cada año, más de un millón de toneladas de naranjas, casi 300000 toneladas de mandarinas y casi 100000 toneladas de limones. La tierra da también cebollas, arroz, tomates y pimientos.
- (20) En Cataluña, en Valencia y en las Islas Baleares se hablan dos lenguas: el castellano y el catalán. La mayoría de las palabras son iguales. Pero hay algunas que son diferentes.

d) **El centro**

- (21) En el centro de España está la Meseta que ocupa el 50% (por ciento) del país. Allí llueve poco. En invierno, a veces, hace 10 grados bajo cero y en verano 35 sobre cero.
- (22) En el centro del país no hay tanta población como en las costas. La gente trabaja principalmente en el campo. En Castilla la Nueva se cultivan trigo, olivos y viñas. Muchos campesinos no tienen tierra y como hay poca industria emigran a centros industriales, por ejemplo a Madrid o a Barcelona.
- (23) Madrid, capital de España, tiene más de tres millones de habitantes con sus barrios satélites. La ciudad está situada en la Meseta, a unos 600 metros de altura.
- (24) En Madrid están todos los ministerios y las principales oficinas del Estado. También hay industrias. Por esto hay muchos emigrantes que buscan trabajo en Madrid. Son sobre todo del sur y del oeste del país, de Andalucía y de Extremadura. No todos los inmigrantes encuentran trabajo.

e) **Algunos problemas de Madrid: el paro, el tráfico y la contaminación.**

El paro

- (25) Muchos españoles vienen a buscar trabajo a Madrid, porque esta ciudad es un gran centro industrial, comercial y administrativo. Son sobre todo emigrantes del sur y del oeste de España los que vienen a Madrid a buscar trabajo. Como Madrid ni siquiera tiene bastantes puestos de trabajo para sus propios habitantes, hay muchos madrileños y emigrantes que no pueden encontrar trabajo. La situación es como en el resto de España donde casi una persona de cada cinco está en paro como se puede ver en las cifras de la población activa y ocupada en toda España.

El tráfico

- (26) Otro problema es el tráfico. Muchos madrileños viven en los barrios nuevos en los alrededores de Madrid pero trabajan en el centro de la ciudad. Ya que estos madrileños regresan a sus casas sólo para dormir allí, se llaman estos barrios «barrios-dormitorios». Los que viven en estos barrios tienen que viajar todos los días a su trabajo en el centro de Madrid. Viajan en Metro, en autobuses y en coches. Aunque el Metro no es un problema porque es subterráneo, el tráfico de coches y autobuses sí es enorme en Madrid.

La contaminación

- (27) Además de tráfico enorme, los autobuses y los coches con sus gases contaminan el aire madrileño. Pero no sólo los autobuses y los coches son la causa de la contaminación del aire; también las fábricas que están en los alrededores de Madrid ensucian el aire que respiran sus habitantes. Sobre todo en verano, cuando hace mucho calor, el aire de Madrid está muy contaminado.

f) La RENFE y la FEVE.

- (28) La red ferroviaria de España tiene una longitud total de 14,408 kilómetros, 12,721 de vía ancha (más ancha que la del resto de Europa) y 1.687 de vía estrecha. Debido a las numerosas montañas, las curvas, los túneles, la red ferroviaria española se ha caracterizado por un elevadísimo coste de construcción.
- (29) El primer tramo de ferrocarril español se inauguró en 1848 entre Barcelona y Mataró. Tres años más tarde comenzó a funcionar la línea Madrid - Aranjuez.
- (30) Como ocurre con las carreteras, también el sistema español de trenes es «radial», partiendo todos de Madrid. Aparte de los trenes de la RENFE (Red Nacional de Ferrocarriles Españoles) existen en el norte de España unas líneas de vía muy estrecha que dependen de la FEVE (Ferrocarriles de Vía Estrecha) y de las Comunidades Autónomas. Entre Madrid-Sevilla y Madrid-Barcelona-Francia se están construyendo nuevas líneas para TAV (Trenes de Alta Velocidad).

g) Más carne y menos pan

- (31) Hoy el español compra menos pan, menos aceite, grasas, patatas, café, azúcar, confituras y bebidas alcohólicas.
- (32) En cuanto a la carne, cada español come unos 63 kilos al año, es decir, casi 200 gramos diarios. De este total cuatro kilos son de cordero, cuatro de conejo, veinte de cerdo, doce de vacuno, veinte de pollo ...
- (33) Con el pollo ocurre una cosa curiosa, y es que España es el país europeo más aficionado a este tipo de carne, ya que la media en los otros países está en torno a los 14,5 kilos. Esta preferencia se debe en gran medida a los altos precios que alcanzan los otros tipos de carne en el mercado.
- (34) Cada español toma además 102 litros de leche al año, 307 huevos, 120 kilos de patas, bebe 66 litros de vino y 44 de cerveza. Hay que destacar el gran auge de la cerveza en los últimos años, cuyo consumo se ha duplicado, mientras ha descendido algo el consumo de vino.
- (35) Sin embargo, la característica más destacada de la alimentación en España, lo que hace a los españoles verdaderamente diferentes de los demás países, no es lo que comen, sino lo que cuesta comer. El dinero que se gasta en la alimentación coloca a España a la cabeza de los países europeos.

- (36) Por supuesto que el gastar más no indica que coman más, la alimentación sea mejor, sino que en España la alimentación ni que siempre ha alcanzado precios encandalosos.

Costumbres y tradiciones

a) ¿Se puede o no se puede?

- (1) En cada cultura, en cada país, hay cosas que están socialmente permitidas y otras que no lo están.
- (2) En España, no se puede preguntar cuánto gana la gente. Eso sólo se puede hacer en relaciones de muchísima confianza, pero nunca se puede preguntar en una fiesta, por ejemplo.
- (3) Tampoco se puede preguntar la edad a las mujeres, sobre todo si tienen más de veinticinco años.
- (4) En los bares, tomando una cerveza o un café con amigos, no se puede pagar sólo nuestra consumición. Se paga lo que han tomado todos. Otro día van a pagar los otros.
- (5) Se puede comer y cenar hasta muy tarde en los restaurantes, sobre todo en las grandes ciudades y en los lugares turísticos. Pero, por la noche, no se puede llamar por teléfono a las casas particulares después de las 10h. o 10h 30. Sólo se puede telefonar si hay mucha confianza o es algo urgente.
- (6) Cuando un amigo invita a comer o a cenar a su casa, se puede llevar vino, champán o un pastel, pero no es obligatorio. Sin embargo, cuando estamos invitados a casa de personas con las que mantenemos una relación formal, hay que llevar algo: un buen vino, champán o, mejor, un ramo de flores o una caja de bombones para la señora.
- (7) Cuando alguien explica algo (dolor, un accidente, un problema, una buena noticia, etc.), la persona que escucha no puede permanecer callada, tiene que ir diciendo algo: «¡Vaya!», «¡Que bien!», etc. Igualmente, cuando alguien nos enseña su casa o su coche o un vestido nuevo o una foto de su familia, no se puede estar callado, es necesario elogiar lo que vemos. Pero, cuando nosotros enseñamos a alguien algo y nos dicen que es muy bonito o algo así, no podemos decir que sí, es necesario decir: «¿Sí?», «¿Te gusta?» o alguna expresión para quitarle importancia.

b) Cuando te inviten a cenar, lleva tú el postre.

- (8) En España, en relaciones profesionales, se suele invitar a almorzar o a cenar a un restaurante. Sin embargo, en relaciones más personales, lo más frecuente es invitar a la casa.
- (9) Cuando se invita a casa se suele preparar un aperitivo, compuesto de bebidas y de lo que en España se llama «cosas para picar» (patatas fritas, almendras, aceitunas, berberechos, etc.). El almuerzo o cena suele tener tres platos: primero, segundo y postre, acompañados todos ellos por diferentes vinos. El champán (si está fabricado en España, se llama «cava») se toma cuando se celebra algo y suele reservarse para el segundo plato o el postre. Después del postre, se toma lo que en España se llama «café, copa y puro», es decir, café, algún licor para acompañar el café y existe la costumbre de ofrecer un puro habano a los hombres (lo que en Hispanoamérica se llama «cigarro»). El puro se asocia a las grandes celebraciones y es costumbre que, cuando los hombres van al fútbol o a los toros, se fuman uno.
- (10) Cuando te inviten a almorzar o a cenar en España a casa de conocidos con los que no tienes relaciones de mucha confianza, lo normal es mandar o llevar un ramo de flores para la señora y, si tienes un poco más de confianza, puedes llevar un buen vino, un buen

cava, algo de postre o una caja de bombones o de frutas. Entre amigos lo más normal es no llevar nada e invitar otro día a almorzar o cenar en tu casa.

c) La difícil tarea pagar en España.

- (11). En la mayor parte de España, «el café de media mañana», un rato de pausa en el trabajo, suele tomarse con compañeros de trabajo. Lo normal es que cada día pague un compañero distinto.
- (12). Pero cuando se toma algo con alguien al que no se ve habitualmente, suele pasar que todo el mundo quiera pagar y, entonces, se inicia una larga «negociación» para ver quién consigue pagar lo de todos.
- (13). Otra cosa es cuando se va a tomar tapas («ir de tapas») es casi un deporte en algunas regiones españolas; consiste en tomar pequeñas raciones de comida, de muy diversos tipos: albóndigas, pimientos, calamares, jamón, marisco, canapes, etc., acompañadas siempre de vinos o cerveza), o cuando se va «de copas», entonces una persona suele pagar la consumición de todas en un lugar y, luego, ya en otro sitio, otra persona lo paga todo y así sucesivamente. Generalmente la persona que todavía no ha pagado es la que propone ir a otro bar.
- (14). En algunos lugares de España o entre grupos de amigos que así lo han decidido, se suele pagar «a escote», es decir, se divide el precio total entre las personas que han tomado algo, sin considerar si una ha comido o bebido más que otras.
- (15). Cuando alguien celebra algo, es el único momento en que acepta que invite a los demás, sin más comentarios.
- (16). Hay una excepción a todas estas reglas: es cuando se compra lotería o cupones de la ONCE. Ningún español acepta ser invitado y todos pagan religiosamente su parte antes del sorteo.

d) ¿A qué hora ?

- (17). Hablar de horarios es siempre un poco difícil. En España, por ejemplo, las tiendas abren más o menos a las nueve de la mañana y cierran a las siete y media u ocho de la tarde. Pero los bancos, los grandes almacenes, algunas tiendas especiales, como los VIP's (que venden revistas y periódicos, libros y discos y objetos de regalo), tienen horarios también especiales. Las farmacias, también, porque algunos abren los sábados y domingos.
- (18). Los horarios de comidas también cambian de una ciudad a otra. En Barcelona, por ejemplo, se come a las dos, más o menos, y se cena a las nueve de la noche. Pero en Madrid se come a las tres y se cena a las diez. En España las noticias de la televisión se llaman «Telediario» y son a las tres de la tarde y a las ocho y media de la noche. Este programa tiene mucha audiencia y es frecuente oír a la gente que dice: «Nosotros cenamos después del Telediario», «Yo como con el Telediario», «Te llamo antes del Telediario», etc. Se puede decir, entonces, que en Barcelona la gente come antes del Telediario y cena «con» el Telediario. En Madrid se come «con» el Telediario y se cena después.
- (19). En Hispanoamérica es todavía más complicado. Son muchos países, muy diferentes, que tienen, también, costumbres distintas. En México, por ejemplo, las tiendas abren de diez a dos y de cinco a siete. Pero las gasolineras, Correos, las farmacias y algunas tiendas más tienen otro horario. En Buenos Aires (Argentina) se come entre las doce y las tres de la tarde y se cena entre las nueve y las doce de la noche, pero los restaurantes

están abiertos hasta las dos de la mañana. En Chile, la gente desayuna café y pan, come un almuerzo importante entre la una y las tres de la tarde, a las cinco se toma el «once» (té con emparedado) y se cena después de las nueve de la noche.

(20) Preguntas:

- ¿Qué informaciones tiene ahora de los horarios españoles ?
- ¿Sabe qué es el «Telediario» ?
- ¿Los horarios en España son igual que en Hispanoamérica ?
- ¿Cuándo almuerzan los argentinos y los chilenos ?
- ¿Qué toman los chilenos a las cinco de la tarde ?

e) **El café en España.**

- (21) Si en España le apetece tomar un café, no basta pedir sólo «un café» ya que hay varios tipos de café. Abajo ve 6 maneras de preparar el café. Mírelas y conteste a las preguntas siguientes:
- (22) ¿Qué tipo de café contiene alcohol?
- (23) ¿Qué tipo de café prefiere usted?
- (24) Un **café sólo** es una pequeña taza de café que se parece mucho a nuestro «expreso». Es muy fuerte y no tiene leche.
- (25) Un **cortado** es un café con un poquito de leche.
- (26) Un **café con leche** es una taza grande con un poco de café y mucha leche caliente. Se pueden variar las cantidades de café y de leche pidiendo un **café corto de café y largo de café** (si quiere un café con leche no muy fuerte) o un **café corto de leche y largo de café corto de leche** (si quiere un café con leche bien fuerte).
- (27) Si hace calor, se puede tomar un **granizado de café** o un **café helado**. Es un vaso de café frío, echado sobre hielo machado. Es una bebida que refresca mucho.
- (28) Un **blanco y negro** es un vaso de café solo con un poco de helado.
- (29) Un **carajillo** es café con coñac. Es típico de Cataluña.

f) **Las categorías del vino de Rioja.**

- (30) Todas las botellas de vino de Rioja deben tener una **contraetiqueta numerada**, en la que se indica la categoría del vino. El grupo que no ha envejecido en la bodega, o apenas lo ha hecho, se llama vino sin crianza.
- (31) Las tres categorías de vino envejecido en madera se designan como vino de crianza, reserva y gran reserva.
- (32) Para la crianza del vino rigen unas normas mínimas de envejecimiento de un año en bodega y un año de depósito, tina y/o botella. Ningún rioja de esta categoría puede tener, por lo tanto, menos de dos años.
- (33) El término «reserva» entró en uso a fines del siglo pasado, cuando los compradores franceses «reservaban» los vinos en determinadas empresas. Ahora se entiende legalmente por este término el vino tinto que ha envejecido por lo menos tres años, uno de ellos, como mínimo, en bodega. Para tener derecho a la calificación de gran reserva, un rioja debe haber envejecido por lo menos dos años en bodega y tres en botella.

B. Algunos datos sobre países latinoamericanos

La América Latina antes de la conquista.

- (1) El 12 de octubre se celebra en todo el mundo hispano el «Día de la Hispanidad». En ese día se conmemora el descubrimiento de América por Cristóbal Colón el 12 de octubre

de 1492. Es el comienzo de la conquista y de la colonización de gran parte del continente por los españoles y los portugueses. También es el comienzo de la convivencia de razas y culturas totalmente distintas. Los conquistadores encontraron en América Latina muchísimos pueblos indígenas y entre ellos civilizaciones muy desarrolladas.

a) Los incas

- (2) Un ejemplo importante y muy conocido de una civilización muy desarrollada es la de los incas en los Andes.
- (3) Esta civilización se caracteriza por un alto grado de organización social, económica, religiosa y política. En menos de un siglo los incas habían logrado extender su territorio de unos 50 kilómetros cuadrados a un territorio de más de 9000.000 kilómetros cuadrados que comprendía gran parte de lo que hoy son el Perú, Ecuador y Bolivia, el norte de Chile y el noroeste de Argentina.
- (4) Su lengua era el quechua, que aún hoy día se habla en estos territorios. La sociedad de los incas tenía una organización política muy jerárquica con un emperador como dueño absoluto, con funcionarios civiles para la administración y la organización de los servicios públicos y con sacerdotes para hacer el culto a los dioses.
- (5) Este culto tenía que ser muy importante para los incas, ya que se consideraban totalmente dependientes de los dioses que personificaban los elementos de la naturaleza.
- (6) El pueblo tenía que pagar impuestos por trabajar para sus señores y para la comunidad, un sistema tributario que en algunos aspectos recuerda el sistema comunista.
- (7) Un aspecto importante de la sociedad inca era su red de comunicaciones: los incas eran famosos por sus carreteras que comunicaban todas las partes del imperio entre sí y en las que, por ejemplo, podían correr mensajeros para llevar mensajes al emperador con una rapidez increíble de hasta 250 kilómetros por día.

b) Los aztecas

- (8) Otra civilización bastante desarrollada es la de los aztecas en México. Los aztecas eran originalmente un pueblo con una cultura pobre que había adoptado la lengua, el náhuatl, y la cultura de los pueblos vecinos en el centro de México. A partir del segundo cuarto del siglo XV los aztecas fueron el pueblo de mayor poder y riqueza en lo que hoy es México. Sus conquistas tenían motivos no sólo económicos (necesitaban los tributos de los pueblos conquistados), sino también religiosos, ya que el rito religioso exigía sacrificios humanos en cantidades horribles para poder evitar así la destrucción por las dioses y para poder mantener el equilibrio del mundo y de la vida.
- (9) Había tres clases sociales principales. El primer grupo lo formaban los nobles, los sacerdotes y los guerreros, el segundo grupo eran los comerciantes, los artistas y los artesanos, y el tercer grupo eran los que no poseían bienes y tenían que pagar tributos. Entre ellos había campesinos y esclavos, casi todos prisioneros de los pueblos vecinos que habían capturado los aztecas.
- (10) La producción y los tributos reunidos se distribuían entre la población en los mercados locales llamados *tianguis*. Los aztecas comerciaban también con los pueblos vecinos por rutas de comercio que les llevaban a zonas lejanas como Centroamérica y Yucatán.

c) Los mayas

- (11) Quizás la civilización más desarrollada en América fue la de los mayas. En el corazón de la selva de la península de Yucatán en México los mayas habían creado una de las culturas más fascinantes del Nuevo Mundo.
- (12) Los mayas tenían una escritura propia y un sistema numérico muy avanzado. Su calendario está basado en observaciones astronómicas de increíble exactitud: los mayas hacían sus cálculos con un error de menos de cinco minutos por año.
- (13) Además, en las difíciles condiciones de la selva desarrollaron una agricultura eficiente que se basaba en el cultivo del maíz. Cómo producían los mayas alimentos para una población de más de dos millones en medio de la selva impenetrable? Con ayuda de un radar de la Nasa se ha descubierto que los mayas inventaron una técnica para proteger sus cosechas de la excesiva humedad de la selva: construyeron una red de canales para desecar el suelo y evitar así inundación de los cosechas por el exceso de lluvia.
- (14) Pero cuando llegaron los españoles a la península de Yucatán, encontraron en la selva restos de ciudades abandonadas. ¿Por qué abandonaron los mayas sus ciudades?
- (15) ¿Fueron epidemias o desastres naturales? O fueron crisis políticas, guerras internas o invasiones? No lo sabemos: aunque se han reunido muchos datos sobre esa cultura, quedan todavía muchos misterios sin resolver.
- (16) ¡Conteste!
 - ¿Qué consecuencias tuvo el descubrimiento de América?
 - ¿Qué dice el texto sobre los siguientes aspectos de los incas (el territorio, la lengua, la sociedad, el culto religioso)?
 - ¿Cómo estaba organizada la red de comunicaciones de los incas?
 - ¿El náhuatl era la lengua original de los aztecas?
 - ¿Qué motivos tenían los aztecos para conquistar a los pueblos vecinos?
 - ¿Cómo estaba organizada la sociedad azteca?
 - ¿Para qué llegaban los aztecas hasta territorios tan lejanos como Yucatán y Centroamérica?
 - ¿Cómo sabían los mayas alimentar a tanta gente?

Un país de mil caras.

a) Datos sobre Argentina

- (1) *Nombre oficial:* República Argentina
Superficie: 2.767.000 kilómetros cuadrados
Población: 32 millones de habitantes
Lengua: Castellano
Exportaciones: Cereales, carne, lana, pieles y cueros, vinos, máquinas-herramientas
Importaciones: Maquinaria y vehículos, hierro y acero, papel, productos químicos
Moneda: El austral

b) Así es Argentina

- (2) Argentina es el país de lengua española de mayor extensión. Tiene una superficie algo mayor que México y España juntos.
- (3) Argentina es un importante país agrícola y ganadero. Grandes extensiones, como las famosas Pampas, son de gran fertilidad. También produce vinos excelentes. Y cuenta, además, con petróleo, carbón, hierro y otros minerales.

(4) Antes de la llegada de los españoles vivían en estas tierras varias tribus indígenas, pero esta zona de América ha estado siempre poco poblada.

c) Altibajos en su historia y su economía

- (5) A partir de finales de siglo XIX, Argentina exportó a Europa grandes cantidades de lana, carne y cereales. Como había mucho trabajo, miles y miles de europeos-españoles e italianos sobre todo emigraron allá. Entre 1850 y 1930 llegaron unos cinco millones de personas. En Argentina tuvo lugar entonces un enorme desarrollo económico.
- (6) Pero la crisis económica de los años treinta de este siglo fue desastrosa para Argentina, que vivió desde entonces varias dictaduras militares.

d) Los matacos y los tobas

- (7) Argentina es uno de los países de América Latina donde menos «aborígenes» hay, aunque ellos serían, se dice, los argentinos «de pura cepa». Los indios argentinos no están censados, no viven en las ciudades, no se mezclan con los blancos.
- (8) Los indios tobas viven en su mayoría en el noroeste de Argentina, en las provincias de Chaco, Formosa y Misiones. Y sobreviven fabricando objetos de barro sin cocer para vender a los turistas. La mayoría ha abandonado las formas tradicionales de artesanía india para producir objetos ajenos a su propia cultura: rosarios, crucifijos, ceniceros se venden mejor que sus ídolos o sus pájaros.
- (9) Los matacos son nómadas. Durante siglos han vivido de lo que la naturaleza les ofrecía, recogiendo los frutos del monte, cazando y pescando en algún lugar hasta que el alimento se agotaba. Entonces cambiaban de sitio.
- (10) Aunque viven en grupos muy reducidos y cerrados, existe entre sus miembros un extremado sentido de solidaridad.
- (11) Algunos indios matacos trabajan, durante una temporada, en la recolección del algodón o de la resina de los árboles, pero en general siguen viviendo al día; sus casas, por ejemplo, son una sola habitación de ramas que comparte todo el grupo familiar.
- (12) Las mujeres, que antes dedicaban su tiempo a acarrear agua del río, a buscar leña, a cuidar de la familia y a modelar el barro, se han convertido en auténticas jornaleras de la artesanía para turistas: ropa de lana, bolsas de yute, objetos de barro fabricados casi en serie.

México

a) Datos sobre México

- (1) *Nombre oficial:* Estados Unidos Mexicanos
Superficie: 1.958.201 kilómetros cuadrados
Población: 81 millones de habitantes
Capital: México D.F. (Distrito Federal): 19 millones de habitantes
Lenguas: español, náhuatl, maya y otras
Moneda: peso mexicano
Exportaciones: gas, petróleo, azúcar, algodón, café
Importaciones: maquinaria, productos químicos, papel, vehículos

b) Cómo es este país

- (2) México está en América del Norte. El país es montañoso y en el sur hay gran cantidad de volcanes. Debido a las montañas el clima es variado: en las tierras bajas hace sol y en las tierras altas hace frío.

- (3) De todos los países latinoamericanos, Brasil, México y Argentina solos tienen más de la mitad de la superficie y las dos terceras partes de la población total. Estos tres países producen juntos las tres cuartas partes de todas las exportaciones latinoamericanas.
- (4) Cuando los españoles llegaron a México encontraron dos grandes civilizaciones: la de los mayas y la de los aztecas.
- (5) Hoy día el 30 % de la población de México es indígena y el 15% es de origen europeo. La mayor parte de los mexicanos, algo más de la mitad de la población, son mestizos, es decir descendientes de españoles y de algún pueblo indígena.
- (6) Los indios mexicanos, descendientes de los antiguos aztecas, mayas y de otros muchos pueblos, hablan todavía más de cincuenta lenguas diferentes.
- (7) México es un país con extensas zonas secas. Gran parte de la población está concentrada en la Meseta Central, que es una zona con buen clima y condiciones muy favorables para la agricultura.
- (8) México es, además, un país rico en minerales. Es uno de los primeros productores mundiales de plata y tiene una reserva petrolera considerable. Sin embargo, la mayor parte de los mexicanos trabaja en la agricultura.
- (9) El turismo es otra actividad económica de gran importancia. Muchos turistas de los Estados Unidos pasan sus vacaciones en este país. México fue, por sus minas de la plata, uno de los centros más importantes del imperio colonial español.
- (10) La población de México aumenta muy rápidamente. La mortalidad infantil es relativamente baja. Casi la mitad de la población tiene hoy menos de 15 años.

c) La población mexicana

- (11) Uno de los problemas más importantes de México es, probablemente, su crecimiento demográfico. El país tenía 12 millones de habitantes en 1920. Actualmente el número de habitantes es casi de 80 millones. Se cree que en el año 2000 pueden superarse los 120 millones. Sólo una tercera parte de la población vive en el campo, o sea que más de 50 millones de mexicanos se agrupan en las ciudades y sus suburbios. Esto se explica, en parte, porque cerca del 50% de la población tiene menos de 17 años y cerca de 70% menos de 30. Muchos jóvenes se dirigen a las ciudades en busca de un trabajo.
- (12) Aunque es muy difícil ofrecer cifras exactas, puede decirse que la capital, México D.F., tiene más de 17 millones de habitantes, Guadalajara unos 3 millones y Monterrey 2,5 millones. Esta concentración en grandes ciudades crea enormes problemas de vivienda, seguridad, servicios, transporte, contaminación, paro, etc. Por ejemplo, 10 millones de mexicanos no tienen aún servicios sanitarios regulares y el 30% de la población no tiene ingresos suficientes para alimentarse correctamente.

d) Sectores económicos

- (13) La agricultura es la actividad económica más importante de México si se tiene en cuenta la cantidad de población que emplea. México tiene, además, unas condiciones climáticas que permiten una producción agrícola muy variada. Algunos de los productos son la base de esta actividad económica porque son los principales alimentos de la población y porque se exportan y representan un importante ingreso de divisas. Uno de los principales productos agrícolas es el maíz: de las 16.400.000 hectáreas que se cultivaron en el periodo 1970-1983, 7.500.000 fueron de maíz, es decir, el 46% de la superficie total cosechada. El frijol ocupó 2 millones de hectáreas, el sorgo, 1 millón, aproximadamente, y el trigo, 1 millón. En conjunto, estos cuatro productos ocupan el

70% de la superficie total de cultivos. El 30% restante se utiliza para frutales, algodón, café, azúcar y cacao.

- (14) Respecto a la ganadería, puede decirse que en el 44% de la superficie del país hay buenas condiciones para el ganado y que esta actividad va a tener un papel económico importante en el futuro. Sin embargo, actualmente, la explotación ganadera se hace casi sin adelantos tecnológicos. Por otra parte, algunos factores han limitado su desarrollo: el bajo nivel de consumo de la población (el consumo de carne en México es muy bajo), problemas de falta o de exeso de agua, de transporte y distribución, etc.
- (15) Hay también en México grandes yacimientos de petróleo. En 1983 el Estado expropió las riquezas petrolíferas a las compañías extranjeras y creó una empresa estatal, PEMEX. Estos yacimientos y la industria petroquímica derivada han sido esenciales para el desarrollo de México, que es, desde 1981, el cuarto productor mundial, y constituyen la fuente más importante de divisas del país.
- (16) Para último, en cuando a la industria, hay que señalar que ha tenido un crecimiento medio anual en los últimos años del 5%. Puede decirse, aun así, que la mayor parte del país está empezando todavía su desarrollo industrial. Algunos problemas importantes son: la falta de capacidad de consumo de la población, la inestable situación económica y la falta de divisas, la escasez de mano de obra cualificada, la excesiva concentración de la industria en algunas regiones, entre otros.

Perú

a) Población

- (1). Perú tiene unos veinte millones de habitantes. La población indígena habita en las regiones montañosas, formando pequeños centros agrícolas cuyos orígenes se remontan a la época incaica. En ellos se practica una economía cerrada de autosuficiencia. Sobreviven en estos lugares numerosos dialectos quechuas.

b) Sectores económicos

- (2) A finales de los años 70 Perú se había convertido en un país exportador de petróleo. Pero por diversas causas la producción disminuyó en los años 80 y, en 1986, Perú se vio obligado a importar crudo de nuevo.
- (3) Los cultivos más importantes de la agricultura de Perú son la caña de azúcar, el algodón y el café. Sin embargo, las malas condiciones meteorológicas, el incremento de la demanda interna y las dificultades financieras, entre otros factores, han ocasionado una disminución considerable de la exportación de estos productos.
- (4) La minería es un sólido soporte de la economía peruana. Este sector contribuye anualmente al PNB con una tasa que oscila entre el 7,5 y el 10%, y proporciona casi la mitad de los ingresos por exportaciones. Del subsuelo peruano se extrae cobre, plomo, cinc, oro, plata, molibdeno, hierro, bismuto y tungsteno, entre otros minerales. Son muy importantes el cobre y la plata.
- (5) La pesca de anchoa fue hasta 1972 una fuente importante de ingresos. Sin embargo, la aparición de la corriente de El Niño y las capturas masivas incontroladas tuvieron consecuencias desastrosas para la pesca de anchoa. Además, los depósitos de guano en las islas costeras han sufrido los efectos de la escasez de peces y la consiguiente migración de las aves marinas productoras de este tipo de fertilizante natural.

- (6) La industria peruana no es muy importante. Destacan los sectores metalúrgico, siderúrgico y pesquero. Algunos productos importantes son vehículos, cemento, crudos refinados y productos alimenticios.
- (7) El número de turistas que visitan el país cada año es de 300.000. Los ingresos anuales son de 300 millones de dólares. El 40% de los turistas son ciudadanos de países europeos; un 20% son norteamericanos y el resto es de países latinoamericanos.

Colombia

a) Cómo es este país

- (1) Colombia es un país rico. Tiene muchos recursos naturales. Colombia es uno de los exportadores de café más importantes del mundo. Además exporta bananas y minerales. Las esmeraldas de Colombia son famosas en todo el mundo.
- (2) En Colombia hay mucha diferencia entre las distintas regiones del país. Hay regiones ricas, con ciudades modernas, y regiones que son pobres y primitivas.
- (3) En Colombia las diferencias sociales son enormes. Hay mucha gente sin trabajo, muy pobre. Y también hay gente muy rica.
- (4) Colombia tiene unas 28 millones de habitantes. El 25 por ciento son blancos y el 10 por ciento son indios o negros. El resto de los colombianos son mestizos o mulatos.
- (5) De las personas mayores de 15 años, aproximadamente el 15% son analfabetas (9% en la ciudad y 25% en el campo).
- (6) La mayor parte de la población vive en la región de los Andes que ocupa el 30% del territorio. Colombia está cerca de Ecuador. En las tierras bajas hace mucha calor y el clima es muy húmedo. En las montañas, en cambio, el clima es más fresco. Por esto mucha gente vive en los Andes.

b) Bogotá

El siguiente texto no tiene indicación de párrafos.

1. Lea primero el texto globalmente.
2. Apunte luego las palabras o grupos de palabras que forman el hilo del texto.
3. Haga después una subdivisión en párrafos, indicando los renglones.
4. Haga un esquema estructural de contenido del texto.

Para la mayoría de los campesinos pobres de Colombia, la ciudad significa riqueza, trabajo, industria. Ahí invierte el extranjero, ahí están las centrales de toda la economía. El trabajo y la industria significan para muchos de los pequeños campesinos la esperanza de una vida mejor. Pero la riqueza de las ciudades es la riqueza de unos pocos y con bastante frecuencia es también la riqueza de los extranjeros. Este fenómeno remonta a los tiempos de la colonización, en los que los españoles trajeron el «progreso» de los europeos a los indios de Colombia y se llevaron la riqueza de las culturas indias hacia Europa. En muchas de las casas viejas se pueden ver todavía la influencia de la arquitectura española y la riqueza de los colonizadores que en muchos casos se cuenta hasta hoy día entre las familias más prestigiosas del país. Los rascacielos modernos de Bogotá se pueden considerarse como expresión de una colonización moderna: la de las empresas internacionales como la United Brands y otras. Muchos peones y pequeños campesinos, mal pagados e incautados por la esperanza de un puesto de trabajo y de una vida mejor abandonan el campo y huyen a la ciudad. En Bogotá, sin embargo, les espera a la mayoría de este gente una situación sin salida. El hecho que no han tenido la ocasión de aprender un oficio cualificado (el aprendizaje cuesta dinero) es la causa de que tampoco encuentran trabajo. La consecuencia

es que tienen que mantenerse mediante trabajos accidentales mal pagados y duros, en los que muchas veces toda la familia tiene que participar. El sueldo miserable es apenas suficiente para ganar el pan de cada día. Así las familias van a las villas miseria, los barrios, donde por lo menos la vivienda es barata. Ahí no hay escuelas. Pero sin enseñanza tampoco hay oportunidades para los niños. Uno de los trabajos duros, «de negros» como se dice, más típicos de los habitantes de los barrios es el fraccionar y el comprimir el barro trabajando en una de las inmensas fábricas de ladrillos y tejas situadas en la periferia de la ciudad. Cada día se moja el barro seco con agua, se comprime después en moldes y se cuece más tarde en hornos primitivos hasta dar como resultado la teja o el ladrillo. Los niños, las mujeres, los ancianos y las preñadas también, todos tienen que ayudar, porque lo que pagan por teja no basta para garantizar la existencia. El promedio salarial de una familia entera es de cerca de 80 marcos al mes para ocho personas. Si el marido muere, es principalmente la mujer la que tiene encargarse de la alimentación de la familia. Esta mujer trabaja cada día desde el amanecer en la cantera, para que sus hijos tengan lo suficiente para comer. Esta mujer no es la única que está en tal situación, pues muchas mujeres se ven abandonadas por sus maridos desesperados. El marido comienza a tomar, se queda agotado por la carga del trabajo y se enferma después. Si la madre trabaja, los niños se quedan en casa, es decir en una de esas chabolas construidas de ladrillos, de chapa y de cartón. Esas casuchas forman los barrios, llamados también «Invasiones» que circundan la ciudad de Bogotá. Muchas veces sin ser vigilados, sin poder ir a ninguna escuela, sin ser atendidos por ningún médico, estos niños viven creciendo sin la esperanza de un futuro mejor. Muchos niños abandonan las cabañas de la miseria buscando una vida mejor en las calles de Bogotá como «gaminos». Con todo, ahí tienen una mínima oportunidad de mantenerse limpiando zapatos, pillando coches derrelictos, vendiendo periódicos, robando y mendigando. Muchas veces se dan también a la prostitución. Duermen bajo coches, en parques, sobre bancos o en corredores o patios, metiéndose en cartones.

C. Negocios bancarios

Banco mundial

- (1) El Banco Mundial, cuyo nombre oficial es Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), es hermano gemelo del Fondo Monetario Internacional (FMI), aunque con funciones diferentes. Formalmente es una agencia especializada de las Naciones Unidas vinculada al Consejo Económico y Social. En la práctica, al igual que FMI, goza de absoluta autonomía respecto a la ONU y está fuertemente dominado por EE.UU.
- (2) Su fundación data de la Conferencia de Bretton Woods, celebrada en julio de 1944 en New Hampshire, EE.UU., en la cual se adoptó el sistema monetario internacional de la paridad oro-dólar, vigente hasta el 15 de agosto de 1971, fecha en que el presidente Nixon anunció la inconvertibilidad de dólar en oro. El Banco Mundial comenzó sus operaciones el 25 de junio de 1946.
- (3) El BM es una entidad crediticia que se dedica a conceder o garantizar préstamos a aquellos países miembros que lo soliciten. Estos créditos por lo general son a largo plazo y por ellos cobra intereses bien altos (en septiembre de 1987 eran el 7,92%), tal y como hacen normalmente los bancos comerciales.

- (4). Originalmente, según se expresa en sus estatutos, este organismo fue creado para «contribuir a la reconstrucción y fomento en los territorios miembros, facilitando las inversiones con fines de producción en los países de menos desarrollo».
- (5). Tales propósitos fueron sólo una fachada tras la cual el gobierno de Estados Unidos puso en marcha un vasto plan financiero a escala mundial para obtener la hegemonía económica absoluta en Occidente.
- (6). El Banco Mundial está integrado por un grupo de tres organismos: el Banco propiamente dicho, la Asociación Internacional para el Desarrollo (AID), y la Corporación Financiera Internacional (CFI).

Depósitos Bancarios

- (1). Los depósitos en los bancos comerciales pueden ser de dos tipos: los depósitos a la vista o saldos de cuenta corriente, que son pagables en efectivo bajo demanda, y depósitos a plazo o de ahorro, que requieren un aviso, normalmente de siete días, para retirarlos.
- (2). La influencia económica de los depósitos de los bancos comerciales es doble. En primer lugar, sujeto a los requisitos de prudencia y control de las autoridades monetarias, el volumen de depósitos puede variarse a voluntad de los bancos simplemente adquiriendo activos. En segundo lugar, los depósitos a la vista, al ser transferibles por cheque y convertibles en caja bajo demanda, son tan dinero como el metálico o los billetes.
- (3). El volumen global de depósitos bancarios en la economía depende de diversos factores, algunos de los cuales pueden ser influenciados por la autoridades monetarias. Primero, las autoridades monetarias pueden influenciar de una forma directa la posición del presupuesto gubernamental, la estructura de la Deuda Nacional y, por lo tanto, la estructura de precios de los bonos, tipos de interés y la oferta de caja y activos líquidos disponibles en el mercado monetario; esta acción influenciará el volumen de depósitos. Segundo, los bancos comerciales pueden afectar al nivel de depósitos con su actividad frente a los anticipos, sus ideas sobre lo que constituye unos coeficientes «satisfactorios» de caja y activos líquidos con respecto a los depósitos, y su deseo de poseer bonos. Tercero, el público en general puede influenciar el volumen de depósitos según su inclinación a conservar caja, a emplear los anticipos bancarios y a poseer bonos. El volumen y nivel de la actividad económica general y el nivel de precios afectan también al volumen de depósitos, ya que en épocas de gran actividad y precios altos aumenta la demanda de dinero.

El Banco y su Balance

- (1). Un banco es una empresa que recibe fondos de unas personas (principalmente de los depositantes, pero también de sus accionistas y otros prestamistas) y los presta a otras personas o entidades.
- (2). Los bancos, pues, rinden un servicio al público. Al hacerlo, deben cuidar su liquidez, su rentabilidad y su solvencia. La liquidez es su capacidad para convertir los depósitos en dinero, a voluntad de sus clientes. La rentabilidad viene exigida por sus propietarios: el servicio prestado por los bancos les debe permitir obtener un beneficio. La solvencia exige que los bancos tengan más que lo que deben.
- (3). El balance de un banco, esto es, la descripción de su posición patrimonial, sus bienes o derechos y sus deudas en un momento determinado. En el pasivo aparecen las deudas del banco: son sus fuentes de financiación, es decir, los recursos de los que dispone

para llevar a cabo su actividad. Los depósitos los recibe del público. Los préstamos del banco central son exactamente lo que esas palabras significan. Los fondos propios son la suma del capital aportado por los accionistas, más los beneficios acumulados de los años anteriores, que no se distribuyeron entre los accionistas y que, por tanto, son también propiedad de éstos. Esos beneficios acumulados se llaman «reservas».

- (4) En el activo figuran los usos de los recursos recibidos: que se ha hecho con ellos. Aquí sólo consideramos dos usos o activos: las reservas y los activos rentables. Las reservas son el efectivo en la caja de los bancos y los depósitos en el banco central. Los activos rentables constituyen una pieza clave para la rentabilidad del banco: como su propio nombre indica, son estos activos los que producen, directamente, sus beneficios. Se incluyen entre ellos los créditos y préstamos a familias y empresas (descuento de efectos, pólizas, etc.) y la compra de valores por el banco, tanto de empresas (acciones, obligaciones, etc.) como del Estado (deuda pública). Se les puede llamar también, con razón, crédito bancario (en sentido amplio).

El Banco de Bilbao: servicios utilizados

- (1) Cuentas corrientes. Uno de los servicios más cómodos para pagar y cobrar fácilmente. Una contabilidad impecable hecha por el propio Banco, que le informará frecuentemente de la situación de su cuenta, lo cual le permitirá llevar con la mayor exactitud y comodidad el control y administración de la misma.
- (2) Cuenta Comercio. Con ella se pretende centralizar y coordinar todas las operaciones bancarias del comerciante con el Banco de Bilbao, ofreciéndole además una serie de productos y servicios específicos que indudablemente le habrá de procurar grandes ventajas. A cambio de la utilización de los productos y servicios que engloba la Cuenta Comercio, el Banco de Bilbao le proporciona al comerciante, sin costo alguno, tres tipos de Seguros contratados por Euroseguros y Aurora-Polar, S.A. Estos seguros son: Un Seguro que protege la recaudación diaria de un eventual atraco en el lugar de trabajo, hasta un máximo de un millón de pesetas, otro Seguro de igual cuantía que cubre el transporte de fondos hasta la oficina del Banco de Bilbao donde se efectúa el ingreso, y por último, un Seguro de accidentes, por una cantidad máxima de cinco millones de pesetas.
- (3) Libretas de ahorro. Uno de los servicios más utilizados del Banco de Bilbao desde 1861. Utilizado por casi dos millones de clientes. Usted puede retirar fondos hasta un máximo de 50.000 pts. sin necesitar conformidad en cualquiera de nuestras 1.400 oficinas.
- (4) Cajeros Automáticos. Usted tiene a su disposición una extensa red de Cajeros Automáticos distribuidos por toda España:
- Los 110 Cajeros del Banco 24 Horas, en las Oficinas del Banco de Bilbao.
 - Y los Cajeros de las entidades bancarias integradas en el Grupo ServiRed y en la Red Compatible VISA.

Para utilizar estos Cajeros no tiene más que introducir su Tarjeta VISA del Banco de Bilbao, teclear su Número de Identificación Personal y seguir instrucciones que irán apareciendo en la pantalla del Cajero. Así, sencillamente, usted podrá:

- Retirar dinero.
- Conocer el saldo de su cuenta cte./ahorro y los 3 últimos movimientos de la misma.
- Realizar depósitos en efectivo o talón.

- Consultar su disponible en Cajeros Automáticos.

Podrá hacer uso de nuestros servicios todos los días, laborables o festivos, a cualquier hora del día o de la noche.

(5) Custodia y administración de valores.

Muchas personas nos confían sus valores para evitar improproductividades, pérdidas y riesgos. Nos ocupamos de abonarle, a su vencimiento, los dividendos e intereses, le informamos de las amortizaciones, ampliaciones de capital, etc., ofreciéndole una administración e información exacta y constante del rendimiento de sus valores.

A efecto de facilitarle la cumplimentación de la declaración de la Renta, el Banco le informa de los intereses y dividendos percibidos en el año, y del movimiento de sus depósitos (compras, ventas, suscripciones, amortizaciones, etc).

Por otro y para el Impuesto sobre el Patrimonio, el Banco le proporciona un inventario de sus depósitos de títulos con su valoración efectiva a la cotización media del último trimestre.

(6) Tarjeta de Crédito Visa Oro del Banco de Bilbao.

Es una tarjeta selectiva de compras, especialmente indicada para personas de reconocida solvencia y prestigio.

Dispone de todas las ventajas y servicios de una tarjeta de crédito VISA y además:

- Usted puede comprar prácticamente sin limite.
- Dispone de un crédito permanente de 1.000.000 de pts.
- Puede obtener más dinero en efectivo en Cajeros Automáticos y Oficinas Bancarias
- Disfruta de un seguro de accidentes de 50 millones de pesetas (75 millones en caso de viajes en avión), sin coste alguno para usted.
- Cuenta con un servicio permanente de asistencia internacional para situaciones de emergencia. En suma, una tarjeta para casi todo lo que pueda imaginar, cueste lo que cueste.

(7) Cheques de viaje.

Una solución muy práctica para viajes y vacaciones, Cheques a prueba de robos, pérdidas o destrucción, tanto en pesetas como en divisas. Es dinero en efectivo en miles de establecimientos nacionales y extranjeros y en las oficinas bancarias.

Telebancos

Treinta y cinco Bancos, con más de 11.000 oficinas, le ofrecen una forma cómoda, rápida y diferente, de disponer de su cuenta bancaria.

Esté en la ciudad que esté, puede realizar todos los días del año a cualquier hora del día o de la noche, operaciones en los 850 TELEBANCOS 4B reparidos por toda España. Y todos los TELEBANCOS 4B son iguales y funcionan igual. Nunca tendrá problemas al utilizarlos.

Sacar dinero en un TELEBANCO 4B es cuestión de segundos:

1. Introduzca su TARJETA 4B.
2. Marque su número secreto personal.
3. Pulse la tecla de sacar dinero.
4. Indique la cantidad que desea sacar.
5. A continuación, el TELEBANCO 4B le preguntará si desea efectuar alguna otra operación.
6. Finalmente retire su tarjeta, el recibo y el dinero; y ¡ya está! Pida en su oficina bancaria una relación completa de todos los TELEBANCOS 4B que hay en España.

D. Cartas de negocios

a) Solicitando un puesto de trabajo.

La solicitud de empleo de una carta debe inspirar interés en forma delicada. El aspirante expresará exactamente su situación, capacidad y experiencia habida en cargos similares al que desea desempeñar. Detallará sus antecedentes, procurando apartarse de los propios elogios personales, que siempre resultan ridículos, pero sin ocultar, por exceso de modestia, las cualidades reales que posea. Citará las referencias y cortésmente solicitará una entrevista.

Carta 1

Soledad Bruguera Pérez
Onésimo Redondo 15, 2ª izda.
28020 **MADRID**
SEAT SA

Zona Franca
08002 **BARCELONA**

Madrid, 14 de abril de 19

Estimados señores:

Con referencia a su anuncio en 'El País' del pasado domingo, me dirijo a ustedes para ofrecerme para ese puesto de trabajo.

Me llamo Soledad Bruguera, tengo 23 años y desde los 19, cuando terminé los estudios de técnica especialista de secretariado, estoy trabajando en la casa Sirca, Plaza Mayor, Madrid. Durante los cuatro años que he trabajado para esa firma he aprendido el alemán. En la escuela comercial tuve cuatro años de inglés, además de las prácticas administrativas, tengo conocimientos del manejo de procesadores de texto.

Me interesa ese trabajo por las relaciones de su casa con Alemania (Audi- Volkswagen).

También me gustaría vivir y trabajar en la capital de Cataluña.

Les mando adjunto curriculum vitae, fotocopias de certificados y diplomas obtenidos.

Espero recibir una contestación favorable y les saludo atentamente.

Soledad Bruguera

Anexos: 1 curriculum vitae
2 fotocopias de certificados
3 fotocopias de diplomas

Carta 2

Sres. L. Drey fus & Cia.,
CAPITAL.
Buenos Aires, 23 de mayo de 19..

Muy señores míos:

Enterado por el Sr. Ernesto Jamet, agente viajero de esa apreciable casa, quien bondadosamente ha prometido recomendarme ante Uds., de que desean encontrar un especialista de secretariado, capaz de encargarse de la correspondencia en castellano y en

francés, me complazco en ofrecerles mis servicios en la seguridad de que habré de darles entera satisfacción.

Conozco perfectamente los dos idiomas mencionados y he realizado estudios comerciales en una de las más prestigiosas academias de la ciudad, como consta en la copia de diploma adjunto.

Los Sres. Saint Hermanos, en cuya casa trabajé mucho tiempo, podrán informar a Uds. respecto de mi capacidad y comportamiento. Dejé el empleo que allí desempeñaba para dedicarme a tareas de corretaje a las que sigo dedicado, pero que abandonaría gustoso por una ocupación menos aleatoria.

Si Uds. me honran con su confianza, haré lo posible para demostrarles que soy acreedor a ella.

En espera de su grata respuesta me suscribo de Uds.

Atto. y S. S.
A. FABREQUE

Carta 3

Sr. Gerente del Banco de la Provincia de Buenos Aires,
CAPITAL.

Distinguido señor:

Habiéndome enterado de que se han producido unas vacantes en las oficinas de ese respetable Banco, me es grato dirigir a Ud. la presente para ofrecerle mis servicios.

Tengo 18 años; poseo conocimientos generales de contabilidad y creo reunir las condiciones exigidas para desempeñar, a su entera satisfacción, cualquier empleo que se dignará Ud. confiarme, estando, además, dispuesto a someterme a un examen previo, de acuerdo con el reglamento de esa apreciable Institución.

Esperando tenga Ud. a bien honrarme con su contestación favorable, le saludo respetuosamente,

Su atento y S. S.
ERNESTO BARCALA

Carta 4: Contestación negativa a la anterior

Muy señor mío:

En contestación a su atta carta de ayer, siento no poder aprovechar sus servicios, pues el empleo que habia ofrecido últimamente está ya ocupado.

Sin embargo, tomo nota de su solicitud para poder llamarle en caso que no me conviniera la persona a quien acabo de emplear.

Saludo a Ud. atentamente,

S. S. S.
P. MARQUEZ

b) Ofertas, pedidos y recibos

Carta 1

Bogedas Federico Paternina
Apartado 426
E-26003 Haro Ollauri (La Rioja)

España

Düsseldorf, 2 de octubre de 19..

Estimados señores:

Con mucho interés hemos leído su anuncio en la revista 'Essen & Trinken'. Somos importadores de vinos y nos interesa conocer sus productos.

Les rogamos nos informen detalladamente de sus vinos, de los precios y de las condiciones de pago y entrega. En espera de sus prontas noticias, les saludamos atentamente.

Weinimport Intervino
p. p. Peter Hemsen

Carta 2

Estimados señores:

Acusamos recibo de su carta del 2 cte., por la cual les damos las gracias. A continuación les informamos sobre nuestras bodegas.

Las bodegas antiguas de nuestra empresa se hallan en Ollauri y las modernas en Haro. Estas tienen una superficie de 120.000 metros cuadrados. En nuestra empresa trabajan unas 150 personas.

No tenemos viñedos propios. Por eso, para los riojas tintos compramos vinos hechos y, normalmente, mostos para los blancos y los rosados. Nuestra empresa produce unos 92.000 hectolitros al año, de los cuales cerca del 70% son tintos (Banda Azul, Viña Vial, Gran Reserva y Conde de los Andes), el 20% blancos (Banda Dorada, Rinsol, Reserva Blanca) y el 10% rosados (Banda Rosa). Los vinos de nuestra casa han obtenido en sus diversas categorías toda clase de premios, como por ejemplo medallas de oro y de plata en Londres, Milán y Liubiana. Del millón de cajas que la bodega vende anualmente, un tercio va al extranjero.

A su demanda les remitimos nuestro catálogo y la lista de precios. Nuestros precios se entienden fob Bilbao. Sírvanse ver nuestras condiciones de pago y entrega en la hoja adjunta.

Por correo separado les enviamos algunas muestras de los diferentes vinos de nuestra casa. Les rogamos los prueben y que nos comuniquen su opinión sobre su calidad.

En espera de sus noticias, les saludamos muy atentamente,

Bogedas Federico Paterhila
p.p. Francisco Buyo

Anexos: 1 catálogo

1 lista de precios

1 hoja de condiciones

Carta 3

Düsseldorf, 4 de noviembre de 19..

Asunto: Pedidos de vinos

Estimados señores:

Acusamos recibo de su oferta del 12 ppdo., por la cual les damos las gracias.

También les comunicamos que hemos recibido las muestras mencionadas en su carta. La calidad de sus vinos nos ha satisfecho. Para hacer un ensayo en nuestro mercado, les pasamos el pedido siguiente: 800 botellas de vino tinto, Viña Vial, reserva de 1983, al precio de Pts 700 cada una.

Sirvanse mandarnos también material de propaganda para los clientes interesados.

En espera de sus noticias y de la confirmación del pedido, les saludamos muy atentamente,

Weinimport Intervino

p. p. Peter Hensen

Carta 4

Haro, 17 de noviembre de 19..

Asunto: Confirmación de su pedido del 4-11-19..

Muy señores nuestros:

Les agradecemos su carta del 4 cte. con el pedido adjunto que confirmamos como sigue:

800 botellas de vino tinto, reserva de 1983 Viña Vial, al precio de Ptas 700 cada una.

Celebramos mucho que nos hayan favorecido con su pedido, que hemos ejecutado inmediatamente, despachando hoy la mercancía por barco. Esperamos que el envío llegue a su poder en buen estado.

Adjunto a la presente les mandamos la factura (por valor de Ptas 560000) y unos folletos en español.

Esperamos que Uds. estén satisfechos con la pronta ejecución de este pedido y que a esta primera orden sigan otras.

Les saludamos muy atentamente,

Bodegas Federico Paternina

p. p. Francisco Buyo

Anexos: 1 factura

10 folletos

Carta 5

Elefanten-Schuh GmbH

Hoffmannallese 21,

D-4190 KLEVE

Ciudadela, 26 de mayo de 19..

Asunto: el envío del 10 cte.

Estimados señores:

Acusamos recibo de su envío del 10 cte. Podemos comunicarles que la mercancía ha llegado en buen estado.

Para liquidar su factura por valor de ptas. 450.000 les hemos abonado el importe a su cuenta postal mencionada en su carta del 10 cte.

Les agradecemos la pronta ejecución de nuestra orden y esperamos que sus zapatos encuentren buena acogida entre los clientes.

Les saludamos muy atentamente,

Novus S. A.

p.p.Oscar Hernández

Carta 6

Maquinaria Puig
Carretera Castelldefels s/n
E-08015 BARCELONA
España
Kleve, 25 de mayo de 19..
Asunto: el envío del 10 cte.

Estimados señores:

Ayer llegó en el plazo convenido su envío del 10 cte., objeto de nuestro pedido del 17 del mes pasado.

Lamentamos tener que comunicarles que, al examinar el suministro, constatamos que un aparato está estropeado.

Por eso les rogamos nos envíen en el plazo de 2 semanas un aparato de repuesto. Esperamos su confirmación por télex al respecto así como sus instrucciones sobre lo que debemos hacer con el aparato estropeado.

Tal como se convino en el contrato de compraventa, comunicaremos el daño sufrido durante el transporte a nuestra compañía de seguros que se hará cargo del asunto.

Cuando hayan enviado el aparato de repuesto, efectuaremos el pago de la suma total del suministro.

En espera de sus noticias por télex les saludamos muy atentamente,

Elefanten- Schuh GmbH
p. p. Maria Verhufen

c) Para atraer a los antiguos clientes

Cuando clientes habituales han dejado por un tiempo de comprar en la casa, es lógico pensar que lo han hecho por estar quejosos o por haber encontrado mejores condiciones y precios en otra similar. Hay que procurar por todos los medios atraerlos de nuevo: se les envían nuevas cartas; se les hacen proposiciones halagüeñas; pero guardándose bien de molestarles con preguntas acerca de las causas que les indujeron a proveerse en otro sitio, pues esto sería alejarlos todavía más.

Haremos resaltar la seguridad que tenemos de estar en primera línea en cuanto a precios y condiciones. Que se trasluzca en la carta nuestro vivo interés en hacer un esfuerzo por complacer al cliente. Para darle aspecto más personal y para quitarle el carácter demasiado interesado que de otra manera puede sospecharse en ella, algunas casas importantes buscan un pretexto plausible, como la publicación de un catálogo o un hecho cualquiera que tenga relación con el asunto. En esa forma se llega sin violencia y como ocasionalmente al objeto de la carta.

Las siguientes recomendaciones no están de más para esta clase de correspondencia:

1. Se debe atender con solicitud, lo mismo al más pequeño comprador que al más grande: el modesto cliente de hoy puede ser el gran cliente mañana. Además, la clave del éxito es la perfecta cortesía con todo el mundo.
2. El cliente ignorante necesita ser aconsejado e ilustrado. Y esto debe hacerse con tacto.

3. Cada asunto debe ser objeto de un párrafo; estar expresado en lenguaje sencillo, evitándose términos del oficio que correrían el riesgo de no ser perfectamente comprendidos.
4. Mientras una carta de pedido puede ser lo más breve posible, una carta destinada a allanar dificultades ha de tener la longitud necesaria para exponer todos los datos convenientes.

Carta 1

Sr. P. Morando,
MERCEDES.

Distínguido señor:

Hace ya algún tiempo que no hemos tenido el gusto de recibir de Ud. ningún pedido, lo que no deja de extrañarnos, pues ni en novedad, ni en calidad, ni en precios, es posible hallar nada mejor que en nuestra casa.

Ya sabe Ud. que nosotros no tenemos el artículo más barato; pero al comprar nuestros muebles tiene Ud. la seguridad de poderlos revender y le dejan más beneficio que los artículos de calidad inferior.

Todo artículo que figura en nuestro catálogo es de un estilo simple y de buen gusto a la vez. Como nuestra casa es de las que más operaciones hacen en muebles de lujo para comedor y dormitorio, podemos emplear un dibujante experto sin consideraciones de precio.

Indudablemente hay en esa población personas refinadas que apreciarán uno de nuestros magníficos dormitorios Imperio; tienen toda la apariencia de los muebles más caros y, sin embargo, están al alcance de la mayoría de las fortunas. También es seguro que hay gente de gusto que de buen grado compraría un comedor de nogal, con tal de que el precio fuera conveniente; y no hallará Ud. a ningún precio nada que iguale a nuestra fabricación en acabado y en estilo. Nosotros hemos popularizado el mueble bueno y barato, y hemos conservado el primer puesto entre nuestros competidores.

Le enviamos adjunto el suplemento de nuestro catálogo general, en que figuran todos los artículos que hemos añadido a nuestra sección desde el último año.

En espera de sus gratas noticias, quedamos de Ud.,

Attos y Ss. Ss.
BARATTI & Cía.

Carta 2

Sra. P. de Rocha, CAPITAL.

Distinguida señora:

Las fiestas de Navidad y Año Nuevo se acercan.

Premítanos, señora, augurarélas muy felices y recomendarnos a su benévola atención. El año pasado, para esta misma fecha, encargó Ud. a nuestra casa varios artículos apropiados para dichas fiestas. Seguramente le interesará saber que, deseosos de corresponder al favor del público y contribuir a fomentar la sana alegría de las veladas familiares de fin de año, hemos aumentado extraordinariamente nuestro surtido. Si Ud. tiene a bien pasar por nuestra exposición, convendrá con nosotros en que no es posible alcanzar mayor variedad ni más economía de precios. A los artículos que hemos vendido en años anteriores (árboles de

Navidad, etc.), hemos agregado este año la sección «Vinos, Licores y Bombones», en cuya organización hemos tenido las características especiales de las familias argentinas.

El gusto más refinado y la más exquisita delicadeza han guiado todas nuestras compras. Vinos generosos de paladar agradable y aroma suavísimo, licores exquisitos, bombones que parecen disolverse en una caricia ... todo cuidadosamente presentado y a precios inverosímiles.

Tenga a bien, señora, examinar la lista adjunta y en ella encontrará lo que desee para satisfacer al más exigente y cumplir con la persona más amiga.

Tratamos de atender las órdenes el mismo día en que las recibimos, pero nos permitimos aconsejar a nuestros favorecedores las hagan sus compras con alguna anticipación, para evitar las aglomeraciones de última hora.

Saludamos a Ud. con nuestra distinguida consideración,

FEENEY & Cia.

Carta 3

Sr. Emilio Carbone,
TRES ARROYOS.

Estimado señor:

Hace ya muchos años que contamos a Ud. entre los buenos clientes de nuestra casa. Nuestras relaciones fueron siempre cordiales y continuadas. ¿A qué debemos ahora atribuir la interrupción que han sufrido en los últimos tiempos?

¿Tiene Ud. alguna queja contra nosotros por los artículos de mercería que le despachamos la última vez?

¿O es que desde su último pedido no ha tenido necesidad de hacer nuevas compras? Tenemos sumo interés en recibir noticias suyas que nos saquen de duda sobre el particular. Nos parece inútil reiterarle la seguridad de nuestra atención, como huelga también repetir que le seguiremos concediendo las más ventajosas cotizaciones en futuras operaciones.

Al asegurarle que estimamos en mucho sus relaciones comerciales con esta casa, aprovechamos la oportunidad para saludarle muy atentamente,

Ss. Ss. Ss.

MERCERIA SUIZA.

d) Correspondencia sobre cuestiones relacionadas con el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Carta 1

Muy Señores nuestros:

Conforme al Contrato N°... del 22 de marzo último, hemos enviado a Su país a unos especialistas altamente calificados para prestarles asistencia en la preparación de la tarea para la proyección de un complejo minero-metalúrgico, en la recopilación de los datos iniciales necesarios y en la realización de las prospecciones geológicas en la zona de construcción.

El pago de los servicios de los especialistas lo deben realizar Uds. trimestralmente contra nuestras facturas, anexando cálculo detallado. Este orden de pagos está previsto en el

Artículo 10 del mencionado contrato, según el cual hemos presentado la primera factura por los servicios de nuestros especialistas.

Sin embargo, Uds. pagaron una parte de nuestra factura. No pagaron el costo del viaje y del transporte de equipaje de los familiares de los especialistas, y las cuotas de compensación las calcularon Uds. a partir del momento de llegada de los especialistas a... y no a partir del momento de cruzar la frontera. Uds. disminuyeron el monto de la factura, sin acordarlo con nosotros, lo que contradice al Artículo 25 del contrato, en el que se prevén las consultas entre las partes sobre los problemas discrepantes y la solución de estos problemas por vía amistosa.

Les enviamos esta carta, anexando el cálculo que contiene las sumas no pagadas por Uds., y solicitamos la estudien lo antes posible y paguen la deuda existente.

Al mismo tiempo, quisiéramos destacar otra vez que hasta el momento Uds. no cumplieron las condiciones del contrato que prevén la prestación de asistencia médica gratuita a nuestros especialistas. Además, los medios de transporte que emplean Uds. para llevar a los especialistas al lugar de trabajo, están en mal estado lo que acarrea frecuentes retrasos de los especialistas al trabajo y serias preocupaciones por la seguridad de sus viajes. Al respecto pedimos tomen las medidas más eficaces para solucionar estos problemas.

En espera de Su respuesta.

Atentamente

Carta 2

Distinguidos Señores:

Hemos estudiado atentamente Sus observaciones sobre el proyecto del contrato para la construcción de la central eléctrica en la ciudad de... en condiciones «llave en mano ». Aceptamos una parte de Sus observaciones y al respecto hemos cursado instrucciones a nuestro representante para que introduzca las modificaciones correspondientes en el proyecto del contrato.

Lástimamente tenemos que comunicarles que no tenemos la posibilidad de aceptar Sus propuestas sobre los puntos que siguen:

1. El 5% del valor del contrato para los gastos de movilización que ofrecen Uds., es 4 veces menor al 20% que indicamos nosotros en el proyecto del contrato y no cubre nuestros gastos de preparación para la construcción.
2. El 7.5% del valor del contrato en divisa libremente convertible no nos permite comprar en terceros países la cantidad necesaria de equipos. El 12% indicado en el proyecto del contrato fue calculado partiendo de la necesidad real de estos equipos y toma en cuenta sólo el costo de los equipos sobre la base de los precios mundiales, el costo del flete, del seguro y nuestros gastos para la organización de la compra y transportación de los equipos al solar de la obra.
3. Las tasas unitarias del valor de la mano de obra indicadas en nuestro proyecto del contrato, fueron calculadas según documentos oficiales recibidos en Sus organizaciones estatales y en las firmas constructoras locales que son nuestros potenciales subcontratistas.

Teniendo en consideración lo indicado, rogamos a Uds. levanten Sus observaciones sobre los puntos mencionados y acepten nuestras ofertas en el proyecto del contrato. Para confirmar nuestra posición les enviamos materiales complementarios sobre los cálculos de

las dimensiones de los gastos de movilización, así como las copias de las ofertas de las firmas y de los documentos sobre las tasas unitarias.

Los primeros dos lotes de equipos fueron suministrados en las fechas estipuladas en el contrato y Uds. quedaron satisfechos de sus características técnicas.

Sin embargo, por culpa de la fábrica productora que no fabricó a tiempo los equipos y debido a las dificultades en la provisión de los medios de transporte, hubo demora en el suministro del tercer lote de los equipos. En lugar del 10 de septiembre los equipos llegaron al puerto de embarque el 20 de noviembre.

Sin embargo, para esa fecha expiró el plazo de vigencia del mencionado contrato. El plazo de vigencia de la carta de crédito para el pago del último tercer lote de equipos terminó, por eso solicitamos a Uds. que prorroguen el plazo de vigencia de la carta de crédito hasta enero de 19..., o confirmen el pago de las facturas que serán presentadas para el cobro bancario.

Atentamente

Carta 3

Muy Señores nuestros:

Por intermedio de la presente comunicamos que no podemos suministrar más a Uds. las piezas de repuesto N°.... La causa reside en que ha cesado la producción de estas piezas de repuesto. La fábrica productora pasó a la producción de un modelo más perfecto que corresponde a todas las exigencias de la tecnología moderna.

Las piezas de repuesto que se suministrarán en el futuro, se distinguen por una serie de ventajas. Una de ellas consiste en que el modelo que se ofrece es más seguro en el trabajo.

Pedimos a Uds. estudien nuestra proposición y, de tener Uds. algunas observaciones, tendremos el gusto de analizarlas.

Esperamos que les convenga nuestra proposición. El valor de las piezas de repuesto según el presente contrato será corregido sobre una base mutuamente aceptable.

Atentamente

Carta 4

Muy Señores nuestros:

Agradecemos a Uds. Sus sugerencias y proposiciones hechas a nuestro proyecto del contrato para la construcción de la planta ensambladora de automóviles.

Les comunicamos que, estudiadas las sugerencias, las hemos aceptado en su totalidad y estamos dispuestos a incluirlas en el contrato.

Al mismo tiempo quisiéramos recordar una vez más que, según nuestro proyecto del contrato para la construcción «llave en mano» de la planta ensambladora de automóviles, el Contratista asume toda la responsabilidad por la organización y ejecución de todos los trabajos de construcción.

Los trabajos de construcción serán realizados por nuestros especialistas conjuntamente con las firmas locales contratadas en condiciones de subcontrata. Los trabajos hechos por estas firmas serán controlados por nuestros especialistas altamente calificados; el costo de esos servicios será incluido en el precio del contrato. Nosotros conocemos estas firmas y

consideramos que disponen de la experiencia y calificación necesarias y de posibilidades suficientes para poder cumplir los trabajos que queremos encomendar a éstas.

Tomando en consideración lo indicado, pedimos a Uds. analicen esta carta y, de estar de acuerdo, nos cablegrafien sobre su disposición para firmar el contrato. En espera de Su pronta respuesta.

Atentamente

Carta 5

Muy Señores nuestros:

Con mucho gusto les enviamos nuestra oferta para la construcción «llave en mano» de cinco sistemas de oleoductos de acuerdo con Su documentación tender fechada el 5 de marzo último.

En la preparación de nuestra oferta nos hemos guiado por las exigencias de la documentación tender y por las diferentes enmiendas que se introdujeron en la misma durante el último tiempo.

Pensamos que Uds. recibirán considerable ventaja si encargan la construcción de los cinco sistemas de oleoductos a un solo contratista competente. En este caso sería mucho más fácil resolver los problemas de coordinación de los suministros de los equipos y materiales, de importación de los equipos y de la maquinaria de construcción, de elección de razonables tarifas diarias de la mano de obra local de distintas categorías.

Sin embargo, el problema más importante en la construcción de los cinco sistemas de oleoductos es alcanzar la estandarización completa de los equipos tecnológicos, lo que significa la reducción de los gastos de producción y la unificación de las piezas de repuesto necesarias durante la explotación de los oleoductos.

Aunque los precios en nuestra oferta están indicados de acuerdo con Sus instrucciones, con mucho gusto podemos comunicarles que en caso de que la construcción de los cinco sistemas fuese encargada a nosotros, podríamos concederles una rebaja razonable y estaríamos dispuestos a analizar este asunto en el momento que consideren oportuno.

Al mismo tiempo adjuntamos la garantía de licitación expedida por el Banco para el Comercio Exterior del Belarús y prevista en los requisitos de la documentación tender. Estamos reconocidos por la posibilidad de entregarles esta oferta y contentos de analizar todas las modificaciones que, según Uds., sea menester introducir.

Atentamente

E. Leyendo el periodico

La «Procter and Gamble» compró por 50 millones de dólares la planta química en Novomoskovsc. En mayo se materializará la más importante transacción en la breve historia de la privatización rusa, a consecuencia de la cual la mencionada compañía norteamericana se hará propietaria de la planta química en Novomoskovsc, la mayor de la CEI y de Europa, que produce el 30% de detergentes rusos.

- (1) La planta de Novomoskovsc, que fabrica productos químicos para uso doméstico, empezó a funcionar hace tres años, estando proyectada para lanzar anualmente al mercado 200 mil toneladas de detergentes.
- (2) Las instalaciones fueron suministradas por las firmas japoneses «Sumitomo Chemical» y «KAO», y costaron al Gobierno federal de entonces 10 mil millones de yen (casi 70

millones de dólares). De tal modo, el precio objetivo privatizado se diferencia poco del costo de los equipos importados. Tomando en consideración el de desgaste de tres años, así como el valor de la tierra, los edificios e instalaciones, la transacción del Gobierno ruso con el inversionista extranjero luce muy ventajosa en cuanto al factor de precio.

- (1) La venta de la fábrica de Novomoskovsc parece un paso racional, si se fija en que está a punto de la parálisis total. La principal causa radica en su plena dependencia de las importaciones de materia prima y la falta de divisas para costearlas. Al propio tiempo, suscita poco entusiasmo el nivel de capacidades que se venden, porque esta unidad produce casi el 30% de los detergentes rusos. Es la más grande de las 14 plantas análogas en el territorio de la Federación Rusa, y si la transacción llega a consumarse, la «Procter and Gamble» pasará a la categoría de monopolista en la industria petroquímica rusa. Además, para compensar las cuantiosas inversiones, la compañía norteamericana se verá obligada a fijar el precio en divisas para su producto, de modo que se tornaría inaccesible para la población rusa.
- (2) Sin embargo, la «dolarización» de los precios amenaza no sólo a los artículos de la «Procter and Gamble», sino también a otras 13 fábricas. Sólo en el último medio año el costo de la materia prima, suministrada por Kazajstán y Azerbaydzhán, creció de 1.5 mil a 70 mil por tonelada, por lo que un paquete de jabón en polvo pasó a costar 50 rublos.
- (3) Como si fuera poco, debido a la grave situación financiera de los proveedores, la materia prima, incluso a precio aumentado, llega a Rusia de manera arrítmica en extremo. Dadas estas circunstancias, la próxima transacción puede valorarse como oportuna y eficaz.

El péndulo de la riqueza

- (1) La crisis económica que ha causado el paro de muchos barceloneses ha creado una sociedad dual, es decir, una sociedad formada por los que tienen un empleo estable y los que no lo tienen. Aunque a partir de 1985 la economía ha mejorado y, por consiguiente, los efectos de esta situación han sido menores, sigue existiendo esta sociedad dual.
- (2) Una parte muy importante de los nuevos puestos de trabajo que se están creando son temporales, lo que causa una situación difícil, especialmente para los jóvenes. El trabajo duro, con largas jornadas, bajos salarios y sin contrato de trabajo lo hacen sobre todo los jóvenes, las mujeres y los adultos con poca cualificación profesional. Este tipo de trabajo se concentra principalmente en el sector de servicios, pero también se trabaja en casa o en empresas clandestinas, de las que tantas hay en Barcelona y sus alrededores.
- (3) Una encuesta oficial efectuada en 1986 reveló que el 20 por ciento de las personas que trabajan en Barcelona y sus alrededores se encontraba en situaciones precarias. Los datos también ponen manifiesto que desde principios de los ochenta ha disminuido el número de residentes en Barcelona que tienen trabajos con salarios bajos. Por el contrario, ha aumentado sustancialmente el número de profesionales, técnicos y directivos que viven en la ciudad.
- (4) Si dividimos todas las ocupaciones laborales en tres categorías, nos encontramos que la categoría más alta, el sector profesional alto, era en 1986 un 20 por ciento superior al registrado en 1981. La categoría media aumentó un cuatro por ciento durante ese

período, mientras que la categoría laboral baja, en Barcelona, era un diez por ciento inferior al registrado en 1986.

- (5) A pasar de estos datos, el producto interno bruto de Cataluña, con sólo el quince por ciento de la población de España, es más del 20 por ciento del total español. La población activa de Barcelona y su área de influencia se calcula en 1.200.000 personas. De ellas, un uno por ciento trabaja en el sector primario; un 44 por ciento se encuentra en el sector industrial y un 55 por ciento en el de servicios, actualmente en clara expansión. La reactivación económica del área barcelonesa ha beneficiado más directamente a las personas con elevado nivel de formación profesional y ha creado mucha pobreza en Barcelona y sus alrededores. Como sucede en otros muchos sitios, los ricos son cada vez más ricos y los que tienen poco dinero tienen pocas esperanzas de mejorar su situación.
- (6) Las principales víctimas de la crisis económica son, en primer lugar, los parados que llevan mucho tiempo sin trabajo y han agotado los subsidios que paga el Instituto Nacional de Empleo (INEM). El segundo grupo en importancia lo forman los inmigrantes con poca cualificación profesional, entre los que hay sobre todo extranjeros que están ilegalmente en el país. Los otros dos grupos son las mujeres que tienen que mantener a su familia y los ancianos que viven solos y con pocos vínculos familiares. Frente a estos grupos sociales que, con el puesto de trabajo, han perdido su única fuente de riqueza, las personas que conservan un empleo estable han visto mejorar en los últimos años su nivel de vida. Los profesionales, los ejecutivos, los empresarios y los técnicos han sido los más favorecidos por la reactivación económica.

Crónica General del Sur

Industrias punteras, sofisticadas tecnologías agrarias, planes de investigación científica. Andalucía ha iniciado despegue con su mejor capital: la vitalidad e imaginación de gentes como Francisco Esteban, apegados a una tierra a la que siempre se vuelve.

- (1) Francisco Esteban lo tuvo siempre muy claro durante los 30 años que estuvo trabajando en Avilés (Asturias). Lo pensaba cada mañana cuando enfilaba hacia el tajo antes del amanecer: apenas tuviera ahorrado algún dinero con el que abrirse camino volvería a su Andalucía de nacimiento de donde había salido siendo un chaval. Y así fue. Después de tantos años de sacrificio volvió a Motril, que es su pueblo, y con lo ahorrado en Asturias, algunos préstamos bancarios y más valor que el Guerra, se embarcó en la compra de una finca de secano que, para más paradoja, se llamó y se llama «El Señorito». «Unos montes reseco que daba pena verlos», según dice el mismo Esteban. Ni corto ni perezoso plantó varias hectáreas de mangos y aguacates después de preparar el terreno en bancales e instalar el riego por goteo.
- (2) La finca produce ahora de doce a quince toneladas por hectárea y año de aguacates, que se exportan a Europa en un 95 por ciento. Un dinero. Francisco se ha construido casi un palacio en las afueras de su pueblo granadino y hoy lleva una vida de moderno nazarita, aunque sigue trabajando duro en esa especie de trono volante del todo-terreno que sube y baja montes sin descanso.
- (3) La historia de este hombre venido a más es muy paralela a la de la región que habita. Andalucía ha experimentado un salto económico en los últimos años que sorprende más a los extraños que a los propios andaluces. Porque en el Sur la gente está convencida de que su capital humano es el mejor ingrediente para iniciar el despegue que puede hacer

de esta región la California de España, si un mal fario no malogra este imparable lanzamiento en el que están comprometidos todos los andaluces. Las cotas de crecimiento en el año 1988, según afirma el consejero de Trabajo de la Junta de Andalucía, han mostrado que la economía andaluza está por encima de la media nacional. Por lo pronto, el producto interior bruto (PIB) creció un 6,5 por ciento, superando en un punto a la media de España; la inversión pública se incrementó en un 30 por ciento, mientras que el consumo interno subió el 25 por ciento.

- (4) Las cifras de desempleo siguen siendo preocupantes, pero parece vislumbrarse un rayo de luz con los 22.000 puestos de trabajo generados por la industria del turismo en 1988 y otros tantos por la construcción. De los 310.000 empleos creados en España el pasado año, según datos facilitados por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), Andalucía no sale muy beneficiada. Sin embargo, a juicio de algunos economistas, el nivel de desarrollo no se mide en el incremento de estos puestos de trabajo, muchos de ellos coyunturales, sino en el asentamiento de unas industrias perdurables y rentables que generen una mano de obra estabilizada y con un mayor grado de especialización. Y en eso está Andalucía.

La ruptura de los equilibrios

- (1) Una revisión de los indicadores económicos regionales pone de relieve que la inflación ha penetrado en economías antes aparentemente inmunes a la espiral inflacionista. De toda la zona, sólo Barbados, Haití y Panamá mostraron el pasado año una tasa de inflación inferior al 10% anual. Por añadidura, si bien el valor de las exportaciones creció en promedio un 9%, esta tasa está por debajo de la registrada en los dos años previos. Mientras, los tipos de interés internacionales crecieron, trayendo más recursos por el mismo montante de deuda. El pago de intereses y utilidades creció en 4.000 millones de dólares.
- (2) En los países exportadores de petróleo, el incremento de precios en las exportaciones - cifrado en 5.400 millones de dólares - permitió cubrir el incremento en los pagos por servicio de factores - 1.700 millones de dólares -, dejando divisas remanentes equivalentes al 10% de las importaciones. Para las naciones no exportadoras de petróleo las cuentas no salieron tan bien. El incremento en los tipos de interés sobre la deuda externa se comió el superávit comercial. De esta forma, los incrementos de importaciones debieron ser atendidos con reservas centrales.
- (3) El incremento significativo en los precios del petróleo, azúcar y metales benefició específicamente a las naciones productoras de estas materias primas cuyos volúmenes exportados no crecieron en forma tan aguda. Por el contrario, en el grueso de las naciones de la región los incrementos de exportaciones se realizaron a expensas de mayores volúmenes. El ciclo importador ha sido afectado por una vasta gama de hechos, como el progreso de los planes de ajuste, procesos de liberalización arancelaria y los atrasos cambiarios que alentaron las importaciones.

Y todos contentos

El 80% de los turistas que visitaron España en 1.987 se fueron satisfechos.

- (1) España parece que trata bien al turista. El 80% de los visitantes extranjeros que el pasado año pusieron el pie en esta tierra se fueron de ella con un elevado nivel de satisfacción. Más de la mitad, el 50%, se declararon «satisfechos», y casi un tercio, un 29,8% «muy satisfechos», según ponen de manifiesto los datos obtenidos de una

encuesta realizada a 5.057 personas procedentes de la República Federal de Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y países escandinavos, fundamentalmente. Las preguntas se hicieron durante el período de abril a mayo y de julio a octubre de 1987.

- (2) El sol y el clima, en un 87,5%, fueron los factores que más influyeron en la decisión de elegir España para pasar las vacaciones. Le siguen en importancia las playas y el mar (47,8%) y descanso y relax (34,8%). Por el contrario, los aspectos menos destacados son la aventura o exotismo, los culturales y los deportivos. Los turistas que organizaron su viaje a través de asociaciones o clubes son los que valoran más estos motivos y menos el sol y la playa.

Comparaciones

- (3) De la comparación con otros países se obtienen los siguientes resultados. España aventaja a Italia en clima, precios y vida nocturna, pero la comida y la higiene españolas son peores que en la tierra de la *dolce vita*. Este país tiene también mejor clima, precios y juerga nocturna que Francia, pero peor comida y seguridad. Con respecto a Grecia, España la aventaja en diversiones y bebida, pero es más cara, y su gente, menos amable. Parece que España, a juicio de los turistas, es también más divertida que Portugal y que Yugoslavia, pero más cara.

Breves

- (1) Secuestras en Líbano. Un grupo clandestino desconocido hasta ahora La Organización de la Venganza Justa, afirmó ayer haber secuestrado en Beirut a una estadounidense y dos hermanoccidentales.
- (2) ETA mata con una bomba a un hombre al que se suponía traficante de droga. Bilbao. Ignacio Bañuelos Lasso, de 26 años, murió ayer en el barrio de Urizarri, en una zona céntrica de Bilbao, al estallar una bomba colocada en el camión que conducía. Bañuelos «tenía fama de camellos en el barrio», según declararon algunos vecinos. Un familiar suyo fue asesinado por ETA en octubre del año pasado por el mismo procedimiento. El atentado de ayer también es obra de ETA, según el gobernador civil de Vizcaya, Daniel Vega. La explosión se produjo a las 18.00 en la calle Urebarri, en el barrio bilbaíno del mismo nombre. Bañuelos acababa de salir de su domicilio y había puesto en marcha una vieja camioneta Avía, matrícula de Oviedo. El encendido del motor originó el estallido del artefacto según las primeras impresiones de la policía. La bomba había sido adosada debajo de la aleta izquierda. El estallido alcanzó de lleno a Bañuelos, que perdió el control de la camioneta y fue a estrellarse contra la fachada de una antigua discoteca. El cadáver quedó atrapado en la cabina, con la pierna izquierda casi seleccionada del tronco. Ignacio Bañuelos estaba casado y era natural de Guardo (Palencia). Según primeras informaciones no oficiales era familiar de Ramón Bañuelos Echevarría, que murió el 7 de octubre de 1988 en el barrio de Txurdinaga, de Bilbao, al estallar una bomba adosada a su automóvil. Bañuelos Echevarría se dedicaba al tráfico de drogas, según confirmó entronces el Gobierno Civil. Una sobrina de la persona asesinada ayer, Navidad Bañuelos, de 17 años, comentó que Ignacio se había dedicado presuntamente en el pasado al tráfico de heroína pero aseguró que había abandonado aquella actividad hace un año y ahora vivía de la venta chatarra.
- (3) La fuerte tromba de agua causa cinco muertos en Málaga. Las fuertes lluvias caídas en Andalucía durante los últimos días han originado situaciones catastróficas en Almería y Málaga, provincia donde la tromba de agua y granizo caída del pasado martes ha tenido

consecuencias peores. Ayer se contabilizaban ya cinco muertes como consecuencias de las inundaciones. La capital, la más afectada junto al valle del Guadalhorce, intentaba recobrar la normalidad tras una noche de pánico y angustia durante la que Ejército, la policía y Protección Civil rescataron a unas 2.000 personas. Muchas de ellas pasaron la noche en albergues y cuarteles.

- (4) Más de 11.000 llamadas en el primer año del teléfono de emergencia social. Más de 11.000 llamadas, el 70% de mujeres, ha recibido en su primer año de funcionamiento el servicio telefónico de emergencia social dependiente de la Comunidad y del Ayuntamiento de Madrid. El principal asunto planteado por los usuarios del teléfono son los malos tratos a la mujer. Casi un 10% de las llamadas corresponde a las mujeres maltratadas o con problemas en la relación con su pareja que pedían asilo en una casa refugio. El servicio canalizó esta demanda con avisos a las casas refugio o facilitando información jurídica. El segundo sector de usuarios lo compone la tercera edad, con un 14% de las llamadas. La mayoría solicitó ayuda a domicilio por incapacidad personal o el internamiento en una residencia. En menor medida se dieron avisos de malos tratos a niños (un 1% de las llamadas), menores semiabandonados y problemas de relación entre padres e hijos. El teléfono « funciona las 24 horas del día y lo atiende directamente una asistente social».
- (5) El Papa dice que hay un SIDA esperitual, la «inmunodeficiencia de valores». Juan Pablo II afirmó ayer en la clausura de la conferencia mundial sobre el SIDA, que en la base de dicha enfermedad existe una «preocupante crisis de valores», afirmando que existen dos tipos de SIDA: el físico y el esperitual y psicológico, que definió como «una inmunodeficiencia de los valores existenciales» y que se está revelando, explicó, «no menos importante de la física». Dirigiéndose, en una especie de oración a los enfermos de SIDA, dijo: «Vosotros que conocéis la dureza de la cruz, no os sintáis solos, porque la Iglesia está con vosotros». Por su parte, Presidente del Consejo Pontificio para los Comunicaciones Sociales, hizo una petición para que en todo el mundo la prensa, la radio y la televisión lancen una campaña «a favor de la abstinencia sexual y de la castidad fuera de las relaciones matrimoniales, desde un punto estrictamente sanitario». El coronel médico norteamericano Robert Redfield contó a la asamblea, creando gran sensación, que la primera causa de muerte entre los militares de su país, superior a los accidentes de auto es el SIDA. Afirmó que cada año se infectan 600 militares, con una relación de dos hombres por cada mujer.
- (6) ¿En qué sección del periódico puedes encontrar estos anuncios?
- Ofertas de trabajo
 - Demandas de trabajo
 - Enseñanza
 - Venta de pisos
 - Alquiler de pisos
 - Anuncios breves
1. El artículo 35 de la Constitución española establece que todos los ciudadanos tienen el deber de trabajar y el derecho al trabajo, a la promoción a través del mismo y a una remuneración suficiente, sin que en ningún caso pueda hacerse discriminación por razones de sexo. El artículo 42 de la Ley Básica del Empleo señala que es principio fundamental de la política de colocación la igualdad de oportunidades sin distinciones basados en raza, sexo, opinión política u origen social. Los directivas del Consejo de la

- Comunidad Económica Europea establecen por su parte la puesta en práctica en los Estados miembros el principio de igualdad de trato de hombres y mujeres en lo que se refiere al acceso al empleo, incluidas la promoción, formación profesional y condiciones de trabajo.
2. EMPRESA líder en sector informática / ofimática solicita agentes libres, mañanas y tardes para venta de equipos. Atractivas condiciones económicas.
 3. MENSAJEROS Express precisa personal moto propio, 120.000 pesetas mensuales fijas, media jornada completa; 80.000 pesetas mensuales fijas media jornada; incentivos económicos crecientes. Presentarse, de lunes a viernes, a las 14 o 19 horas, en calle Berlín, 5, Parque Avenidas.
 4. 70.000 mensuales tricotando en casa. Facilitamos máquina sin entrada. Trabajo asegurado con contrato durante 10 años.
 5. MENSAJEROS. Se ofrecen altas prestaciones. Seguridad social. Pluses lluviagasolina, comisiones, mucho trabajo.
 6. EMPRESA de excavación y movimiento de tierras necesita palista de Bulldozer para su obra en Alcañiz. Interesados llamar al tel. 7424851 de Madrid.
 7. NECESITAMOS aprendizaje de camarero, 17-21 años, contrato e incorporación inmediata. Presentarse, de 1-3 tarde, Concha Espina, 55.
 8. NECESITAMOS personal de limpieza para office de restaurante.
 9. EMPRESA de seguridad necesita personal masculino, sin título, entre 20 y 30 años. Presentarse en calle Ríos Rasas, 5a planta, de 9.00 a 17.00 horas.
 10. EMPRESA nacional, para todo el país, precisa personas serias, responsables, bien relacionadas en su localidad. Trabajo fácil, no ventas, compatible con otra actividad. Altos ingresos.
 11. SE NECESITA secretaria con experiencia, inglés hablado y escrito, conocimientos informática a nivel usuario. Señor Días.
 12. EMPRESA necesita cubrir diferentes puestos de recepción, solicitando siete señoritas, buena presencia, edad de 18 a 27 años, trabajo de jornada completa, contrato por un año. Presentarse de 11 a 1 y de 5 a 7 hoy, día 16, en calle Bravo Murillo, 359, portal 7, primero izquierda.
 13. AGENCIA publicidad precisa dos azafatas y dos comerciales. Se ofrece: ingresos del orden de las 180.000 a 220.000 pesetas al mes, entre fijo y comisiones. Se requiere: estudios medios, buena presencia, edad de 24 a 45 años. Concertar entrevista. Tel. 473 49 59, de 10.00 a 13.00 y de 16.00 a 19.00 horas.
 14. POR apertura de nueva sucursal, empresa líder seleccionará 6 personas, mayores de 21 años, cultura media superior. Interesados llamar al señor Morales. Tel. 593 02 38.
 15. ADMINISTRATIVO con experiencia, conocimientos contabilidad y mecanografía, jornada completa lunes-viernes, zona Vicálvaro. Tel. 7761400, señor Hernández.
 16. DESEARIA encontrar personas de 25-35 años inglesas o que hablen perfectamente inglés para practicar seriamente tal idioma.
 17. EDITORIAL precisa secretaria con experiencia (2), más de 350 pulsaciones, manejo de ordenadores. Llamar de 3-4 tarde. Tel. 448 57 03. Señorita Lola.
 18. SE ALQUILA planta baja para oficinas, 95 metros, edificio a estrenar Vizcaya.
 19. BARCELONA. **Curso Semiintensivo de Español para Extranjeros.** Primer cuatrimestre de octubre a enero. Segundo cuatrimestre de febrero a junio.
 20. DESEO contractar con personas que preparen la oposición de Controlador Laboral, para prepararla en común. Llamar de 14 a 17 h. Tel.444 52 70.

21. INGLÉS. Curso de un año en Inglaterra. 12.000 pts/año. 10 horas de clases semanales. Estancias en familia. Llamar de 9 a 11 mañanas. Tel. 241 38 83.
22. Un grupo de estudiantes busca piso. Son seis. No pueden pagar más de 65.000 pesetas al mes.
23. SE ALQUILA o vende chalet en Sevilla, lujo, club social, piscina, tenis. Parcela 800 m2 construidos 200 m2. Interesados llamar al tel. 95/ 474 21 11, de 9 a 11 de la mañana. Alquiler, 300.000 pesetas. Venta 40 millones.
24. ESPAÑOL para francesas, a cambio de conversación o clases de francés (formación universitaria). Angel. Tel. 409 135.
25. Por traslado de inmediato a Madrid me urge comprar piso sobre 100 metros, bien comunicado. Dispongo de dinero contado por haber vendido el mío. Tel. 555 04 28.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Виноградов В.С. Грамматика испанского языка. М.: Высш. шк., 1978.
2. Русско-испанский разговорник по внешнеэкономическим связям. М.: Рус. яз., 1987.
3. Сироткина З.И., Кудрявцева М.Н. Пособие по переводу с испанского языка на русский. М.: Рус.яз., 1989.
4. Bommel A., Esch C. Puerta abierta. Ernst Kem Verlag, Stuttgart, 1991.
5. Jan I. M., Ollua R. El corresponsal moderno. Academias Pitman, Buenos Aires, 1956.
6. Miguel L., Sans N. Intercambio-2. Ernst Kem Verlag, Stuttgart, 1991.

Учебное издание

Составители: Жданов Александр Алексеевич
Жедик Валентина Николаевна

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ И
КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ**

**по испанскому языку для студентов заочной формы обучения
(Экономические специальности)**

Ответственный за выпуск: Жданов А.А.
Редактор: Строкач Т.В.

Подписано к печати 9.07.99 г. Формат 60x84 1/16 Бумага писч. Усл. п.л. 4,2 Уч. изд. л. 4,5. Тираж 70 экз Заказ № 571. Бесплатно. Отпечатано на ризографе Брестского политехнического института. 224017, Брест, ул. Московская, 267.