

BGE NYVK	B2	Comprensión auditiva	
Español Económico y Comercial		30 minutos	20 puntos

*A feladatokat elsőként a feladatlapokon oldja meg.
Megoldásait végül jelölje, illetve írja be a megoldólapra.*

Texto A

Usted ahora va a escuchar un texto sobre el teletrabajo.

I. Elija la solución correcta (A/B/C) basándose en el contenido del texto escuchado.

1. La plantilla se reúne
A) en un domicilio
B) sólo para compartir documentos
C) virtualmente
2. El por ciento de las empresas españolas ya ha organizado el teletrabajo para su plantilla.
A) 27
B) 37
C) 26
3. En el Reino Unido ese porcentaje es
A) inferior
B) superior
C) igual
4. ofrecen a sus trabajadores la posibilidad de trabajar desde la casa.
A) Sólo las grandes empresas
B) Tanto las grandes como las pequeñas empresas
C) Las pequeñas y medianas empresas
5. Según Eurostat, el 11 por ciento de los trabajadores hace teletrabajo.
A) españoles
B) británicos
C) alemanes

II. A partir de lo escuchado, indique si las siguientes informaciones son verdaderas (V) o falsas (F).

6. Una de las ventajas del teletrabajo es que los empleados están más satisfechos.
7. Los empleados trabajan más en la oficina que en casa.
8. Con el teletrabajo es más flexible compaginar trabajo y familia.
9. La mayoría de los empleados españoles dedica más de una hora al viaje al lugar de trabajo.
10. En otros países se dedica menos tiempo al desplazamiento al trabajo.

Texto B

Usted ahora va a escuchar un texto sobre compañías incipientes.

III. Complete las siguientes afirmaciones a partir de las informaciones escuchadas en el texto con un máximo de 4 palabras.
11–20

11. Posibles traducciones de la palabra *startup* pueden ser: compañía de arranque, compañía incipiente o compañía
12. Luis Miguel Belda trabaja como en la Universidad a Distancia de Madrid.
13. Las *startups* son compañías de que aprovechan las nueva tecnologías.
14. La denominación *startup* se suele usar en la fase de de la vida de una empresa.
15. Apple y Microsoft en el presente se clasifican como
16. En cuanto a los resultados de su actividad, las *startups* no suelen
17. Para una startup no es bastante tener una idea; hay que conseguir
18. Cuando Luis Miguel habla de inversores no profesionales, se refiere a dos fuentes:
19. Los ángeles inversores no son sino personas que invierten en las *startup* para asegurarse algunas ganancias.
20. El consejo de Marcos Ares para los que quieren crear una *startup* es perder

BGE NYVK	B2	Comprensión auditiva	
Español Económico y Comercial		30 minutos	20 puntos

CLAVE

Texto A	
1.	C
2.	A
3.	B
4.	C
5.	C
6.	V
7.	F
8.	V
9.	F
10.	F
Texto B	
11.	emergente
12.	profesor
13.	de nueva creación
14.	inicio
15.	grandes empresas
16.	obtener/generar/tener/conseguir/ beneficios / (mucho) dinero
17.	dinero/financiación/capital/recursos/fondos/beneficios
18.	amigos y familiares/familia y amigos
19.	(varias) empresas/startups, compañías
20.	el miedo (al fracaso)

Texto A

El teletrabajo: una fórmula rentable para las empresas

Los avances tecnológicos han traído consigo nuevos perfiles profesionales y también nuevas fórmulas de trabajo. Las oficinas llenas de archivadores y salas de reuniones han dejado paso al ordenador portátil como única herramienta desde la que los distintos componentes de una plantilla interactúan. Mantienen reuniones virtuales, y comparten documentos sin necesidad de salir de sus domicilios.

Según el último informe realizado por el Instituto Nacional de Estadística, en relación al teletrabajo, el 27 % de las empresas españolas ya dispone de un plan de trabajo a distancia para sus empleados. El dato todavía dista bastante del 35% del Reino Unido o Alemania, pero va en aumento. De hecho, en 2014, esta cifra apenas ha alcanzado el 20% de las compañías españolas. Y hoy son muchas más las empresas, tanto grandes, como PYMEs, que facilitan a sus empleados la opción de trabajar desde casa.

No obstante, con datos de Eurostat, sólo el 7,5% de los trabajadores españoles declara trabajar habitualmente o de forma ocasional desde casa. Frente al 24,1% de empleados británicos y el 11% de alemanes.

Los datos de productividad y rentabilidad económica parecen avalar esta nueva forma de trabajo. Por un lado, entre los beneficios que ofrece, se encuentra la valoración positiva del sistema y de la compañía que realizan los propios empleados. Según el INE, los trabajadores que no tienen que acudir a una oficina cada mañana, están más satisfechos y dedican un 11% más de horas de trabajar que si estuvieran en la sede de la compañía.

Por otro lado, la flexibilidad que ofrece el teletrabajo a la hora de compaginar la vida familiar y las labores del hogar con la jornada laboral, es otra de las grandes ventajas. Y si ese beneficio supone además una mayor implicación y un aumento de número de horas que el empleado dedica a su trabajo, la ventaja para las empresas está clara.

A esos beneficios hay que sumar el ahorro en costes y en tiempo que para el empleado supone no tener que desplazarse hasta la sede de su empresa. Según un estudio elaborado por una consultora especializada en selección de personal, el 56% de los trabajadores españoles tardan más de media hora en llegar a su puesto de trabajo.

Y eso que somos uno de los países europeos en los que se dedica menos tiempo a desplazamientos *in itinere*, es decir, aquellos que se realizan para ir o volver del trabajo.

2'33"

Texto B

Diccionario económico – Startups

Compañía de arranque, compañía incipiente o simplemente compañía emergente sería la traducción para este término tan de modo como es el startup. Por intuición podemos deducir que cuando hablamos de startups nos referimos a empresas que están comenzando, pero hay mucho más detrás de ese término anglosajón que hemos importado y que empezamos a utilizar con mucha frecuencia. Hoy nos va a ayudar a saber más de las startups Luis Miguel Belda profesor de la Universidad a Distancia de Madrid y redactor jefe de todostartups.com.

Luis Miguel, ¿a qué podemos llamar de startup?

Pues, muy fácil: empresa de nueva creación que hace de las nuevas tecnologías e Internet su razón de ser.

Hablamos de empresa emergente o de startup en un momento muy determinado de su vida, es decir, pasado un tiempo, tenemos que dejar a un lado ese termino porque la empresa no puede seguir en esa fase de inicio eternamente. ¿Hay un plazo establecido para ello o cuándo dejamos de hablar de startups?

Lo cierto es que no hay un acuerdo. La regla es: ¿Es Steve Jobs o Bill Gates en un garaje? Esto es una startup. ¿Apple y Microsoft hoy? Eso es una gran empresa. Otra regla que afirma ésta: Si pierdes dinero simplemente, no obtienes beneficio, eres una startup. Si empiezas a ganar, ya no.

Un problema importante para cualquier empresa es el del dinero, de la financiación. Porque aunque el emprendedor tenga una idea maravillosa, hacen falta recursos. ¿Dónde se puede buscar ese tipo de financiación, aparte, evidentemente de la forma tradicional, de familiares a amigos y de bancos. ¿Dónde dice la experiencia que es mejor encontrar el dinero?

Donde hay dinero. Lo acabas de decir. Para empezar y lo dicen los propios triunfadores, la familia y los amigos Inversores que no son profesionales, pero a los que tampoco se va a exigir un gran desembolso. También las administraciones últimamente intervienen propiciando el contacto con entidades financieras en calidad de avalistas. Después, ancha es Castilla para recibir dinero. Se habla mucho de los business angels o ángeles inversores, la mayoría de los cuales son personas, no empresas, personas que invierten su dinero a cambio de participar en la startup. Suelen invertir en varias a la vez y siempre habrá alguna que soporte el fiasco del resto. Lo bueno de invertir en una startup es que sólo precisa de desembolsos moderados.

Por último, Luis Miguel, desde todostartups.com estáis viendo muchas versiones de startup, muchas formas de iniciar una empresa con ese marcado carácter tecnológico, ¿qué consejos o qué recomendaciones creéis que son útiles para aquellos que se pueden estar planteando iniciarse en este campo de emprendimiento?

Pues, en algunas que nos han hecho llegar a emprendedores a los que entrevistamos como Mario Rondance o de Evolucionapp para quien crear una startup no es difícil. Lo importante es, dice, la actitud, pero sobre todo la de Marcos Aves, de tenedor.es: es imprescindible perder el miedo al fracaso.

2'45''