



ΓΛΩΣΣΑ – ΕΠΙΠΕΔΟ Γ (Γ1&Γ2) – ΕΝΟΤΗΤΑ 3 2023 Α

TRANSCRIPCIÓN

ACTIVIDAD 1

Lee las instrucciones de la actividad 1. Escucha y contesta.

1.1.

Madre: ¿Lleváis mucho esperando? Menuda la que está cayendo.

Hija: Pues la media hora de siempre, mamá, que yo apenas me he mojado, pero Gabriel trae la cabeza empapada.

Madre: María, no me reproches, que sabes que hago lo que puedo. ¿Llevas mucho esperando Gaby?

Hijo: Un rato.

Madre: Bueno, ¿qué tal el día?

Hija: Una mierda

Madre: María, te he dicho más de setenta veces que no hables así. ¿Tú, qué tal el día, Gaby? Te, te han dado las notas, ¿no?

Hijo: No.

Madre: ¿Pero no te las daban hoy?

Hijo: Sí, pero no me las han dado al final, además qué más da.

Madre: ¿Cómo que qué más da? Tendré que saber si mi hijo sigue sacando tan buenas notas y tenemos que celebrarlo con una súper hamburguesa en la bolera. ¿No te apetece?

Hijo: Bueno....

Hija: En la bolera... eso ya no se lleva, mamá.

Madre: ¿Cómo que no se lleva? Cuéntale a tu hermana lo bien que lo pasamos el domingo en la bolera.

Hija: No, me lo imagino, no hace falta que me lo cuente otra vez, que es muy pesado.

Madre: María...

Escucha de nuevo.

1.2.A

Madre: Oye, ¿tú me has visto a mi cara de modelo? En mis arrugas está toda mi vida. Como tengas que borrarlos todos estos años, ya puedes armarte de paciencia.

Hija: Ay, mamá, creo que no hay suficiente barniz para eso.

Madre: Oye, que algún día tú también te arrugarás. Por suerte para ti ya no estaré aquí para pitorrearlo de tu piel de pasa.

Hija: Ay, nunca se sabe, quizás para entonces ya sepan cómo resucitar a momias.

Madre: Ríete, pero seguramente para entonces tendrás que necesitar algún remedio mágico que te borre las arrugas. ¿Pues sabes yo de joven era muy guapa, eh? Durante un tiempo quise ser modelo, sí, y soñaba con vestirme de princesa y desfilar en las pasarelas más famosas de París. Pero, la vida se impuso a los sueños.

Escucha de nuevo.

ACTIVIDAD 2

Lee las instrucciones de la actividad 2. Escucha y contesta.

2.1.

Mujer: Hola, Nando. Bienvenido a “Escena y cena”.

Hombre: Un placer estar aquí.

Mujer: Escena y cena, para hablar de teatro. Estamos en el teatro Galileo, en el que se va a ver próximamente una obra tuya y ya se han visto otras.

Hombre: Qué bonito poder estar charlando aquí, en este escenario y en el que me hace mucha ilusión regresar. Yo he estado volcado en el último año en novela, en televisión y, de repente, surge un proyecto que me enamora, que es este.

Mujer: Has dicho que estabas volcado en..., tú siempre estás volcado en muchas cosas.

Hombre: Sí, yo siempre estoy volcado en muchas cosas...

Mujer: ... ¿Pero esto es desde siempre?

Hombre: desde siempre, desde muy pequeño sí, eso lo dicen mis padres y todo nace siempre un poco de ese lugar y entonces es imposible que esté solo en una cosa, porque hay tantas que me interesan y luego, además, como que unas se nutren de otras ¿no? y de alguna manera, pues, es algo que no puedo evitar, va conmigo, así que siempre estoy metido en muchos jardines.

Mujer: Es todo como vasos comunicantes.

Hombre: Vasos comunicantes, sí, porque además todos tienen relación, ¿no? Por ejemplo, esta obra que estrenamos ahora “Esta sí tenemos que bailarla”, tiene mucho también de otra novela anterior que se llama *Hasta nunca Peter Pan*, donde ya empecé a hablar de qué es esto de tener 40, qué es esto de cumplir años, y de alguna manera allí lo conté desde narrativo, pero me faltaba el contarla desde lo teatral, con otra mirada, y como de que de alguna manera toda mi literatura, yo creo que incluso aunque sea muy diversa en cuanto a géneros, teatro-novela, juvenil-adultos, pero al final siempre hay como una línea común que tiene mucho que ver con hablar del ahora, de cómo aprovechamos ese ahora, de cómo estamos en el mundo, entonces ahí hay ciertas líneas que comunican unos proyectos con otros y que yo creo que hacen que no pierda del todo la cordura, en medio de este maremágnum de actividades ¿no?

2.2.

Mujer: Y todo tiene además algo en común, que es la escritura. ¿No llevas bolígrafo en la mano? No sé si escribes con bolígrafo, si escribes en tablet, en un portátil.

Hombre: Bueno, pues escribo primero con lápiz. Esto es una manía.

Mujer: ¿Lápiz?

Hombre: Siempre lápiz.

Mujer: ¿Para borrar?

Hombre: Pues sí, para borrar y porque me da mucha seguridad. Siempre pienso, bueno, si luego no me gusta siempre se puede cambiar; y una vez que ya tengo como esbozado más o menos lo que quiero contar, ya paso directamente al ordenador. Es decir, con lápiz no escribo páginas de lo que va a ser el texto, ni de la función, ni de la novela, pero sí el desarrollo de personajes, las ideas, los temas y luego ya salto al ordenador y ahí es ya donde fluye todo y donde trabajo realmente.

Mujer: Y ¿usas un cuaderno cuando se acaba otro o tienes varios al retortero como se suele decir?

Hombre: Bueno, claro, tengo un cuaderno por proyecto, como suelo estar en varios proyectos hay varios cuadernos, es decir, mi escritorio tiene el ordenador, un taco de cuadernos y luego una colección de funkos, que me trae mucha suerte.

Mujer: Y ¿hoy no llevas ningún cuaderno?, es que no vi si tú llevas mochila, bolsa o algo.

Hombre: Hoy no llevo ningún cuaderno porque vengo con los ejemplares del libro “Esta sí tenemos que bailarla”, que son los que ocupan la mochila.

Mujer: El texto que se ha publicado.

Hombre: Exacto, el texto que se ha publicado y que lo acaba de editar Dos Bigotes; y como justo, bueno pues, acabo de recibirlos, tienes ese momento de ilusión que es cuando te llegan esos libros y los coges como si fueran un nuevo bebé y los llevas contigo a todas partes.

Mujer: Y los tenemos aquí encima de la mesa. *Esta sí tenemos que bailarla*, qué buen título.

Escucha de nuevo todo el texto.

ACTIVIDAD 3

Lee las instrucciones de la actividad 3. Escucha y contesta.

Locutor 1: Del sueño de la casa a la resignación del piso, ¡como mucho! Jordi Fábrega, ¿qué tal?, muy buenas noches.

Locutor 2: Buenas noches.

Locutor 1: Y todo eso explica lo que está pasando, que de repente y de golpe, se haya frenado el mercado hipotecario, que la compraventa haya caído a velocidades de plomo en el último mes.

Locutor 2: Sí, hay un claro parón en el mercado inmobiliario en la recta final de 2022 y especialmente en el último mes, que es diciembre, y que es también el último mes del que hay datos. Todos los indicadores que tenemos siguen el mismo patrón: el Colegio de registradores constata una caída del 13,5% en la compraventa de vivienda. Los notarios hablan de una caída de más del 14%, eso en cuanto a compra. Si nos vamos a las hipotecas firmadas tenemos lo mismo. En diciembre, caída del 10,1% de las hipotecas sobre vivienda después de un año muy bueno, así que es una caída en picado en el último mes, porque hasta entonces, hasta el mes de diciembre, los datos eran positivos, pero como la compra de una vivienda y la firma de una hipoteca no es un acto inmediato, sino que se hace durante un tiempo y va con cierto retraso, hasta final de año no se ha notado el efecto de la subida de tipos de interés que empezó en verano.

Locutor 1: 1500 euros te permitían antes comprar 391.000 euros de vivienda; 1500 euros te permiten ahora comprar 274.000 euros de vivienda.

3.2.

Locutor 1: Sufren más quienes ya tienen la casa porque, Jordi, el encarecimiento del euríbor a este 3,53 de media, supone mucho, mucho, mucho más dinero.

Locutor 2: Sí, estamos hablando de que un hipotecado verá incrementarse su cuota más de un 50% si tiene que revisar lo que paga de hipoteca en base al euríbor del mes de febrero, que como dices, va a cerrar por encima del 3,5%. Si cogemos una hipoteca media (150.000 euros a 25 años de plazo para pagarla y con un tipo de interés de euríbor más un punto), la cuota pasa de 542 euros al mes a 836, es decir, la cuota sube 293 euros cada mes, con dos asteriscos que complican aún más la situación. El primero es que, como decías, ya estamos hablando de cuotas que subieron el año pasado. Hace un año subieron un poco, unos 12 euros al mes, pero ya subieron; así que estamos con la segunda subida de cuota para estos afectados. Y el segundo asterisco es que, si miramos la cotización día a día del euríbor, de momento no se ven señales que apunten a que se esté frenando. Hoy, por ejemplo, ya roza el 3,7%.

Locutor 1: Y esto puede ir a más porque Christine Lagarde decía hoy que los tipos van a seguir más altos, más tiempo.

ACTIVIDAD 4

Lee las instrucciones de la actividad 4. Escucha y contesta.

Morís: Abril, mes de la declaración anual en nuestro país, hay que hablar de eso. Óscar Sosa con nosotros de TaxDown. ¿Cómo estás Óscar? Bienvenido.

Oscar: Muy bien, Morís, muchas gracias.

Morís: A ver, empecemos, ¿quién debe declarar en abril?

Oscar: Enfoquémonos en las personas físicas, en quién la tiene que hacer. Bueno, pues gente que trabaja en una empresa, alguien que tenga actividades empresariales, alguien que venda productos por alguna plataforma tecnológica y ... estos que tienen que hacerla ¿no?, son personas que tienen ingresos mayores a 400.000 pesos brutos al año.

Morís: Importante, 400.000 pesos.

Oscar: Eso y/o dos patrones diferentes en el año. Estamos hablando de los que están obligados. Pero bueno, yo no gano más de 400.000 pesos al año, no estoy obligado, ¿la hago? Por supuesto ¿no? ¿Quieres que te devuelvan dinero? Pues hazla, y aparte los no obligados tienen una gran ventaja *versus* los obligados.

Morís: A ver.

Oscar: No estás obligado, ¿qué haces? La ves, ¿te sale a pagar?, no la presentas. No estás obligado ¿no?, entonces, no pasa nada. Ahora, casi siempre el que no está obligado tiene saldo a favor, eso es un hecho, ¿no? Entonces creo que ese es un gran gran tip para los que no están obligados.

Morís: Los que no están obligados, háganla.

Oscar: Pónganse las pilas. Lo único que necesitas es sacar tu contraseña en el SAT, es meterte en un portal y puedes hacer tu declaración.

Morís: Ahora hablando de las deducciones, hay un monto límite.

Oscar: Sí, hay montos límite para todas esas deducciones, ¿no? Entonces también tienes que tener cuidado con lo que pones en el portal del SAT.

Morís: Oye, y en la parte de los límites, si mal no me equivoco es el 10% de tu sueldo anual o 5 UMAS ¿no?

Oscar: Bueno, es el 15% de tu sueldo anual, lo mínimo que resulte entre esos dos cálculos es correcto.

ACTIVIDAD 5

Lee las instrucciones de la actividad 5.

Recurrir a la ciencia para vender productos no es algo nuevo y menos aún si se trata de alimentos. Este es el caso de la leche de fórmula, que se ha ofertado en muchas ocasiones con reclamos tales como que su consumo beneficia al desarrollo cerebral del bebé, su sistema inmune e incluso también su crecimiento. Ahora, un equipo de científicos ha concluido que la mayor parte de las promesas saludables que aparece en los envases y en los anuncios de las leches de fórmula tienen entre poca y ninguna evidencia científica. En el estudio se analizaron las páginas web de 608 productos alimenticios que sustituyen a la leche materna y las maneras en que se vendieron en 15 países, incluida España, entre los años 2020 y 2022. Los investigadores vieron que el 53% de estos productos se vendían diciendo que ayudaban a desarrollar el cerebro o el sistema nervioso. El 39% prometía a fortalecer el sistema inmune y un 37% afirmaba que favorecía el crecimiento y el desarrollo. Eso sí, en la mitad de estas afirmaciones no se especificaba cuál era el ingrediente que aportaba el beneficio y en un 74% de los casos no se daba referencia científica que lo justificaba. Con respecto a los anuncios en los que sí se citaba el ensayo clínico que sostendría los beneficios prometidos, el 90% de ellos tenían muchas posibilidades de presentar el ¿qué? sesgos, sí. Además, también resultó que los autores del 88% de los ensayos que se citaban habían cobrado de las empresas productoras de leche de fórmula o directamente trabajaban para ellas. Aquí en nuestro país, en España, además, hay un Real Decreto que regula las leches de fórmula. Si nos estás escuchando desde otro país, haznos llegar si en tu país también hay un decreto, una norma, una ley que regule las leches de fórmula de verdad. Esperamos aquí tus comentarios. Venga, lo esperamos.

Escucha de nuevo.

ACTIVIDAD 6

Lee las instrucciones de la actividad 6.

¿Cómo hacer un análisis fundamental de una empresa a la hora de decidir si invertimos o no en ella? Primer punto de un análisis fundamental: tenemos que saber a qué se dedica la empresa y cuáles son sus principales ramas del negocio. Warren Buffett, uno de los maestros o mejores exponentes del análisis fundamental de acciones, dice “invierte solo en aquello que esté dentro de tu círculo de competencia”. Segundo punto de un análisis fundamental: tenés que conocer cómo ha sido el crecimiento de los ingresos (entendido como ventas brutas, comisiones brutas, etcétera) de la empresa en los últimos 5 o 10 años. Ve cómo ha sido el crecimiento de la empresa y trata de extraer de esos valores características o indicios de un buen negocio que goce de estas ventajas competitivas duraderas. En tercer lugar, tenés que poder comparar ese crecimiento del negocio o ese crecimiento que tuvo el negocio que vos estás analizando y determinar si tiene o no ventaja sobre el resto y crece más rápido que el resto. Este punto, si bien es algo obvio y se desprende de los 2 puntos anteriores que acabamos de explicar, no te lo quiero dejar de mencionar. En cuarto lugar, un buen análisis fundamental también necesita que nos fijemos en los márgenes de rentabilidad neta del negocio o, en algunos casos, en los flujos de caja libre de la empresa. Un margen del 20% o superior es un margen excelente para una empresa del tamaño de Apple y para cualquier empresa en general. Quinta clave de un buen análisis fundamental, tenés que conocer cómo es la posición de caja neta de la empresa. Tenemos que fijarnos en la solvencia financiera que tiene. No hace falta necesariamente que la empresa tenga posición de caja neta positiva, que tenga más plata que lo que debe, porque un muy buen negocio también puede trabajar con algo de deuda.