



INTERMEDIO UNIDAD 9 (B3)

Activity group(s): 1
Number of exercises: 116

La entrevista (21 activity (ies) 01:31:07)

Key vocabulary [21 word(s)]

artículo (sust. masc.)
calidad (sust. fem.)
campaña (sust. fem.)
conquistar (v.)
contrato (sust. masc.)
demostración (sust. fem.)
empresa (sust. fem.)
evolucionar (v.)
exclusiva (sust. fem.)
experiencia (sust. fem.)
fabricar (v.)
inversión (sust. fem.)
lanzar (v.)
mercado (sust. masc.)
premio (sust. masc.)
publicidad (sust. fem.)
rentable
revolucionar (v.)
riesgo (sust. masc.)
tecnología (sust. fem.)
vanguardia (sust. fem.)

Word Pronunciation [21 word(s)]

artículo
calidad
campaña
conquistar
contrato
demostración
empresa
evolucionar
exclusiva
experiencia
fabricar
inversión
lanzar
mercado
premio
publicidad

rentable
revolucionar
riesgo
tecnología
vanguardia

Picture/Word Association with speech recognition [10 exercises]

1



✓ la reunión de trabajo

- ☐ la manifestación
- ☐ el mitin político
- ☐ el congreso
- ☐ el salón de muestras
- ☐ la rueda de prensa

2



✓ la periodista

- ☐ la azafata
- ☐ la ministra
- ☐ la doctora
- ☐ la ingeniera
- ☐ la escritora

3



✓ el artículo de prensa

- ☐ la revista del corazón
- ☐ la novela policiaca
- ☐ el folleto de propaganda
- ☐ el manual de instrucciones
- ☐ el cartel publicitario

4



✓ la campaña publicitaria

- ☐ el telediario
- ☐ el sermón
- ☐ el discurso político
- ☐ el debate televisivo
- ☐ la conferencia de prensa

5



✓ **tocar madera**

- ☐ cruzar los dedos
- ☐ meter la pata
- ☐ pedir un deseo
- ☐ echar en cara
- ☐ tomar el pelo

6



✓ **ocupado**

- ☐ asustado
- ☐ dormido
- ☐ distraído
- ☐ enfadado
- ☐ entusiasmado

7



✓ **pensativo**

- ☐ animado
- ☐ alegre
- ☐ estresado
- ☐ espantado
- ☐ agresivo

8



✓ **Europa**

- ☐ África
- ☐ América
- ☐ Asia
- ☐ Oceanía

9



✓ **el micrófono**

- ☐ el teleobjetivo
- ☐ la cámara
- ☐ el vídeo
- ☐ la grabadora
- ☐ el foco

10



✓ el satélite

- ☐ la sonda espacial
- ☐ el cohete
- ☐ la lanzadera
- ☐ la nave espacial

Dialogue: Explore [1 exercises]

1

Me gustaría creerle. Pero, ¿no le parece a usted que en estos tiempos difíciles las empresas se resisten a gastar más de lo necesario?

- ✓ El público siempre busca la mejor relación calidad precio. → 2
- ✓ En efecto es un riesgo, pero pensamos que tendrá su recompensa. → 2
- ✓ Tras algunas inversiones iniciales, será rentable. → 2

2

El Sr. Barrios le deja después de una demostración de su producto. Usted decide dar una vuelta por los stands del salón.

- ✓ Creo que es hora de ir a ver a la competencia. → 3
- ✓ Me queda media hora antes de mi próxima cita. → 3
- ✓ He estado todo el día en la brecha. → 3
- ¡Bien me merezco una pequeña pausa!

3

Visita el stand de Futurcom. Es uno de sus principales competidores en el mercado europeo. Su stand está muy animado.

- ✓ Veo que el Sr. Barrios también habla con los de Futurcom. Era de esperar en un salón como éste. → 4
- ✓ Voy a quitarme el distintivo. ¡Ah, ya veo, quiere pasar desapercibido! → 4
- ✓ Al menos su stand es más pequeño que el nuestro. Sí, no está muy bien situado. → 4

4

Echa un vistazo atento a los productos de Futurcom. ¿Qué piensa?

- ✓ Siguen con los viejos teléfonos portátiles. No hay modelos nuevos. ¡Es una buena noticia! → 5
- ✓ El nuevo teléfono ultraligero parece fabuloso. ¿Es una buena noticia? → 5
- ✓ Han dejado de fabricar su teléfono automovilístico. Puede que sea más atractivo el mercado del teléfono portátil. → 5

5

 Se siente mejor después de haber visitado el stand de Futurcom. Sus productos son realmente diferentes a los suyos.

✓  Nuestro único punto de venta está asegurado por el momento.

✓  Dentro de algunos meses habremos conquistado definitivamente el mercado.

✓  Por ahora, nadie ofrece los mismos servicios que nosotros.

 Sí, ¿pero por cuánto tiempo? ¡La tecnología evoluciona tan rápidamente!

→ 6

 Sí, ¿pero por cuánto tiempo? ¡La tecnología evoluciona tan rápidamente!

→ 6

 Es una noticia excelente para su empresa.

→ 6

6

 De regreso a su stand, usted espera a un periodista que quiere escribir un artículo sobre el lanzamiento de su nuevo modelo. La Sra. Fuertes le ha dicho que hable con él.

✓  Llega tarde.

 Como todos en el salón.

→ 7

✓  Voy a intentar convencerle para que escriba un artículo de toda una página.

 Nos vendrá al pelo para la campaña de publicidad.

→ 7

✓  Probablemente querrá una exclusiva para su revista.

 ¡Cómo todos los periodistas!

→ 7

7

 Llega el periodista: ¿Cuál es la diferencia entre su producto y el resto de los que hay en el mercado actualmente?

✓  Para empezar, nosotros tenemos mucha más experiencia.

 Es cierto, su empresa es una de las más antiguas.

→ 8

✓  Tenemos fama de estar a la vanguardia de la tecnología.

 Sin perder en calidad.

→ 8

✓  Nuestros ingenieros son los mejores de Europa.

 ¡Espero que les pague como se merecen!

→ 8

8

 ¿Cree que recibirá el premio del salón de Barcelona?

✓  Eso espero, pero dependerá de la conferencia de prensa.

 Esta tarde será decisiva para ustedes.

→ 9

✓  Afortunadamente, somos capaces de convencer al jurado.

 Su producto deberá ser excepcional.

→ 9

✓  Evidentemente, un premio sería muy provechoso, pero algunos nuevos contratos, sería aún mejor.

 Le comprendo.

→ 9

9

 *Ni que decir tiene que una buena crítica en las revistas profesionales puede lanzar un producto, o al contrario, hundirlo.*

- ✓ Espero que todo vaya bien esta tarde.
- ✓ Hemos acabado con todos los problemas técnicos.
- ✓ ¡Toquemos madera para que no haya problemas con el satélite!

 *Será muy interesante.*

→ 10

 *Será muy interesante.*

→ 10

 *¡Eso sería horrible!*

→ 10

10

 *Gracias por haberme dedicado un poco de tiempo, he constatado que está muy ocupado. ¡Suerte en la conferencia de prensa de esta tarde!*

- ✓ ¡Vamos a revolucionar el sector industrial!
- ✓ ¡Esperemos que nuestro producto mantenga sus promesas!
- ✓ ¡Espero que con esto tenga material para hacer un buen artículo!

 *Tendrán buenas críticas por mi parte.*

 *Sé que tendrán buenas críticas por mi parte.*

 *No se preocupe, voy a escribir un artículo elogiándole.*

Sentence Pronunciation [33 sentence(s)]

El público siempre busca la mejor relación calidad precio.
 En efecto es un riesgo, pero pensamos que tendrá su recompensa.
 Tras algunas inversiones iniciales, será rentable.
 Creo que es hora de ir a ver a la competencia.
 Me queda media hora antes de mi próxima cita.
 He estado todo el día en la brecha.
 ¡Bien me merezco una pequeña pausa!
 Veo que el Sr. Barrios también habla con los de Futurcom.
 Voy a quitarme el distintivo.
 No quiero que sepan quién soy.
 Al menos su stand es más pequeño que el nuestro.
 Siguen con los viejos teléfonos portátiles. No hay modelos nuevos.
 El nuevo teléfono ultraligero parece fabuloso.
 Han dejado de fabricar su teléfono automovilístico.
 Nuestro único punto de venta está asegurado por el momento.
 Dentro de algunos meses habremos conquistado definitivamente el mercado.
 Por ahora, nadie ofrece los mismos servicios que nosotros.
 Llega tarde.
 Voy a intentar convencerle para que escriba un artículo de toda una página.
 Probablemente querrá una exclusiva para su revista.
 Para empezar, nosotros tenemos mucha más experiencia.
 Tenemos fama de estar a la vanguardia de la tecnología.
 Nuestros ingenieros son los mejores de Europa.
 Eso espero, pero dependerá de la conferencia de prensa.
 Afortunadamente, somos capaces de convencer al jurado.
 Evidentemente, un premio sería muy provechoso,
 pero algunos nuevos contratos, sería aún mejor.
 Espero que todo vaya bien esta tarde.
 Hemos acabado con todos los problemas técnicos.
 ¡Toquemos madera para que no haya problemas con el satélite!
 ¡Vamos a revolucionar el sector industrial!
 ¡Esperemos que nuestro producto mantenga sus promesas!
 ¡Espero que con esto tenga material para hacer un buen artículo!

1 El pretérito imperfecto de subjuntivo en las condicionales

Las oraciones **condicionales** suelen tener una subordinada introducida por la conjunción "**si**".

Cuando se trata de una hipótesis poco probable o imposible, el verbo de la principal está en **condicional** y el de la subordinada en **pretérito imperfecto de subjuntivo**.

Ejemplo:

Si José **tuviera** un coche, **vendría** a verte mañana.

Si mi padre me **diera** dinero, me **compraría** un disco.

Nota:

Si la hipótesis se sitúa en el pasado, se emplea el **condicional compuesto**, o el **pluscuamperfecto de subjuntivo** en la oración principal y el **pluscuamperfecto de subjuntivo** en la subordinada.

Ejemplo:

Si **hubiera tenido** tiempo, te **hubiera telefoneado**.

Sentence Practice [3 exercises]

1

Conjugate as in the example.

Example:

● Si José (tener) un coche, vendría a verte mañana.

→ Si José tuviera un coche, vendría a verte mañana.

○ Si mi padre me (dar) dinero, me compraría un disco.

→ Si mi padre me diera dinero, me compraría un disco.

→ Si mi padre me diese dinero, me compraría un disco.

→ Si mi padre me hubiera dado dinero, me compraría un disco.

→ Si mi padre me hubiese dado dinero, me compraría un disco.

○ Si ellos (saber) los metros cuadrados, los pondrían a mi disposición.

→ Si ellos supieran los metros cuadrados, los pondrían a mi disposición.

→ Si ellos supiesen los metros cuadrados, los pondrían a mi disposición.

→ Si ellos hubieran sabido los metros cuadrados, los pondrían a mi disposición.

→ Si ellos hubiesen sabido los metros cuadrados, los pondrían a mi disposición.

○ Si las multinacionales (reservar) más stands, recibirían más clientes.

→ Si las multinacionales reservaran más stands, recibirían más clientes.

→ Si las multinacionales reservasen más stands, recibirían más clientes.

→ Si las multinacionales hubieran reservado más stands, recibirían más clientes.

→ Si las multinacionales hubiesen reservado más stands, recibirían más clientes.



Expressing a condition with the imperfect subjunctive

2 Conjugate as in the example.

Example:

● Si José (tener) un coche, vendría a verte mañana.

→ Si José tuviera un coche, vendría a verte mañana.

○ Si (haber) erratas, daría mala impresión.

→ Si hubiera erratas, daría mala impresión.

→ Si hubiese erratas, daría mala impresión.

○ Si la reunión (prolongarse), estableceríamos un acuerdo.

→ Si la reunión se prolongara, estableceríamos un acuerdo.

→ Si la reunión se prolongase, estableceríamos un acuerdo.

○ Si tú (venir) a la hora de comer, hablaríamos de negocios.

→ Si tú vinieras a la hora de comer, hablaríamos de negocios.

→ Si tú vinieses a la hora de comer, hablaríamos de negocios.



Expressing a condition with the imperfect subjunctive

3 Conjugate as in the example.

Example:

● Si José (tener) un coche, vendría a verte mañana.

→ Si José tuviera un coche, vendría a verte mañana.

○ Si las cláusulas del contrato (ser) ventajosas, se abriría una botella.

→ Si las cláusulas del contrato fueran ventajosas, se abriría una botella.

→ Si las cláusulas del contrato fuesen ventajosas, se abriría una botella.

○ Si el salón (terminar), todo el equipo volvería a la sede.

→ Si el salón terminara, todo el equipo volvería a la sede.

→ Si el salón terminase, todo el equipo volvería a la sede.

○ Si nosotros (hablar) de negocios, firmaríamos más contratos.

→ Si nosotros habláramos de negocios, firmaríamos más contratos.

→ Si nosotros hablásemos de negocios, firmaríamos más contratos.



Expressing a condition with the imperfect subjunctive

Fill-in-the-Blanks [3 exercises]

1 Un periodista **quiere** escribir un artículo sobre el lanzamiento de su nuevo **modelo** .
Voy a **intentar** convencerle para que escriba un artículo de toda una **página** .
Nos vendrá **al pelo** para la campaña de publicidad.
Probablemente **querrá** una exclusiva para su revista.
¡Como **todos** los periodistas!

2 ¿ **Cuál** es la diferencia entre su producto y los que hay en el mercado actualmente?
Nosotros tenemos mucha más **experiencia** .
Es cierto, su empresa es una de **las** más **antiguas** .
Tenemos fama de estar a la **vanguardia** de la **tecnología** .
Nuestros ingenieros son los **mejores** de Europa.

3 ¿Cree que **recibirá** el premio del salón de Barcelona?
Eso espero, pero dependerá de la conferencia de prensa.
Esta tarde será **decisiva** para ustedes.
Afortunadamente , somos capaces de vencer al jurado.
Su producto **deberá** ser **extraordinario** .



The demonstratives 'este', 'ese' and 'aquel' ○ Obligation with 'tener que', 'deber' and 'haber de'

Key grammar explanations [1 grammar point(s)]

1 "Aunque" + subjuntivo

Usar el **subjuntivo** después de "**aunque**" indica la **duda** respecto a lo que se hace o se deja de hacer.

El **hecho enunciado** podría **no producirse** en el momento en el que se habla.

Ejemplo:

Aunque digas la verdad, no te creo.

Aunque llueva, salgo sin paraguas.

Sentence Practice [1 exercises]

1 Conjugate as in the example.

Example:

● Aunque (tú / decir) la verdad, no te creo.

→ Aunque digas la verdad, no te creo.

○ Aunque (ser) una herramienta esencial, no me gusta el teléfono.

→ Aunque sea una herramienta esencial, no me gusta el teléfono.

○ Aunque ellos (abrir) la botella de champán, no beberé.

→ Aunque ellos abran la botella de champán, no beberé.

→ Aunque ellos hayan abierto la botella de champán, no beberé.

○ Aunque (terminar) el salón, no volveremos a la sede.

→ Aunque termine el salón, no volveremos a la sede.

→ Aunque haya terminado el salón, no volveremos a la sede.



'Aunque' + subjunctive

Word Association [2 exercises]

1 Match the words from the dialogue with their synonyms on the right.

el sector	○	_____	○	la rama
el modelo	○	_____	○	el ejemplar
el pedido	○	_____	○	el encargo
la gama	○	_____	○	la colección
la empresa	○	_____	○	la compañía
el acuerdo	○	_____	○	el convenio

2 Match the words from the dialogue with the related words on the right.

el stand	○	_____	○	el salón de muestras
la cita	○	_____	○	la agenda
el lanzamiento	○	_____	○	el nuevo modelo
el logotipo	○	_____	○	la identificación
el ejemplar	○	_____	○	la gama
el anuncio	○	_____	○	la publicidad
la venta	○	_____	○	el comercial

Word Order with speech recognition [3 exercises]

1



las ○ empresas ○ se ○ resisten ○ a ○ gastar ○ más ○ de ○ lo ○ necesario

las empresas ○ se resisten ○ a gastar más ○ de lo necesario

2



pensamos ◦ que ◦ tendrá ◦ su ◦ recompensa ◦ el ◦ próximo ◦ año.
pensamos que ◦ tendrá su ◦ recompensa ◦ el próximo año.

3



no ◦ quiero ◦ que ◦ sepan ◦ quién ◦ soy
no quiero ◦ que sepan ◦ quién soy

Key grammar explanations [1 grammar point(s)]

1

La conjunción "ya que"

La **conjunción "ya que"**, de tipo causal o consecutivo, a menudo va seguida de un **verbo en indicativo**.

Ejemplo:

Sería una buena idea conocerla **ya que** esperamos hacer conjuntamente buenos negocios.

Ya que quieres saberlo, te lo diré.

Mis hijos podrían usarlo **ya que** tenemos muchos amigos en el extranjero.

Sentence Practice [1 exercises]

1

Conjugate as in the example.

Example:

● Ya que (tú / querer) saberlo, te lo diré.

→ Ya que quieres saberlo, te lo diré.

○ Hemos reservado dos stands, ya que (nosotros / recibir) a muchos clientes.

→ Hemos reservado dos stands, ya que recibimos a muchos clientes.

→ Hemos reservado dos stands, ya que recibiremos a muchos clientes.

○ Así que (ellos / saber) que vienes.

→ Así que saben que vienes.

○ ¡Ojalá que (él / irse) pronto!

→ ¡Ojalá que se vaya pronto!



The conjunction 'ya que' ◦ 'Así que' + indicative ◦ 'Ojalá' (que) + subjunctive

Words and Topics [2 exercises]

1 Put the words in the corresponding lexical group.

Schedule

aplazar / cancelar / apresurar / ponerse al día / urgente / prever

Food

champán / leche / azúcar

Cities and towns

Ø

Politics

campaña / líder / manifestación / ministro / mitin / representante / político

2 Put the words in the corresponding lexical group.

Vacations and traveling

de regreso / de vuelta / reservar / visitar

Technology

electrónico / mecanismo / sonda / tecnológico

Success and failure

alcanzar / conseguir / fracasar / lograr / perder

Thinking, debating, explaining

asegurar / suponer / mostrar / demostración

Work environment

compañía / director / informe / multinacional / profesional / sede

Dialogue: Expression [1 exercises]

1 Me gustaría creerle. Pero, ¿no le parece a usted que en estos tiempos difíciles las empresas se resisten a gastar más de lo necesario?

- ✓ El público siempre busca la mejor relación calidad precio. → 2
- ✓ En efecto es un riesgo, pero pensamos que tendrá su recompensa. → 2
- ✓ Tras algunas inversiones iniciales, será rentable. → 2

2 El Sr. Barrios le deja después de una demostración de su producto. Usted decide dar una vuelta por los stands del salón.

- ✓ Creo que es hora de ir a ver a la competencia. → 3
- ✓ Me queda media hora antes de mi próxima cita. → 3
- ✓ He estado todo el día en la brecha. → 3
- ¡Bien me merezco una pequeña pausa!

3

 *Visita el stand de Futurcom. Es uno de sus principales competidores en el mercado europeo. Su stand está muy animado.*

- ✓ Veo que el Sr. Barrios también habla con los de Futurcom.  *Era de esperar en un salón como éste.* → 4
- ✓ Voy a quitarme el distintivo.  *¡Ah, ya veo, quiere pasar desapercibido!* → 4
- ✓ Al menos su stand es más pequeño que el nuestro.  *Sí, no está muy bien situado.* → 4

4

 *Echa un vistazo atento a los productos de Futurcom. ¿Qué piensa?*

- ✓ Siguen con los viejos teléfonos portátiles. No hay modelos nuevos.  *¡Es una buena noticia!* → 5
- ✓ El nuevo teléfono ultraligero parece fabuloso.  *¿Es una buena noticia?* → 5
- ✓ Han dejado de fabricar su teléfono automovilístico.  *Puede que sea más atractivo el mercado del teléfono portátil.* → 5

5

 *Se siente mejor después de haber visitado el stand de Futurcom. Sus productos son realmente diferentes a los suyos.*

- ✓ Nuestro único punto de venta está asegurado por el momento.  *Sí, ¿pero por cuánto tiempo? ¡La tecnología evoluciona tan rápidamente!* → 6
- ✓ Dentro de algunos meses habremos conquistado definitivamente el mercado.  *Sí, ¿pero por cuánto tiempo? ¡La tecnología evoluciona tan rápidamente!* → 6
- ✓ Por ahora, nadie ofrece los mismos servicios que nosotros.  *Es una noticia excelente para su empresa.* → 6

6

 *De regreso a su stand, usted espera a un periodista que quiere escribir un artículo sobre el lanzamiento de su nuevo modelo. La Sra. Fuertes le ha dicho que hable con él.*

- ✓ Llega tarde.  *Como todos en el salón.* → 7
- ✓ Voy a intentar convencerle para que escriba un artículo de toda una página.  *Nos vendrá al pelo para la campaña de publicidad.* → 7
- ✓ Probablemente querrá una exclusiva para su revista.  *¡Cómo todos los periodistas!* → 7

7

 *Llega el periodista: ¿Cuál es la diferencia entre su producto y el resto de los que hay en el mercado actualmente?*

- | | | |
|---|---|-----|
| ✓ Para empezar, nosotros tenemos mucha más experiencia. |  <i>Es cierto, su empresa es una de las más antiguas.</i> | → 8 |
| ✓ Tenemos fama de estar a la vanguardia de la tecnología. |  <i>Sin perder en calidad.</i> | → 8 |
| ✓ Nuestros ingenieros son los mejores de Europa. |  <i>¡Espero que les pague como se merecen!</i> | → 8 |

8

 *¿Cree que recibirá el premio del salón de Barcelona?*

- | | | |
|--|--|-----|
| ✓ Eso espero, pero dependerá de la conferencia de prensa. |  <i>Esta tarde será decisiva para ustedes.</i> | → 9 |
| ✓ Afortunadamente, somos capaces de convencer al jurado. |  <i>Su producto deberá ser excepcional.</i> | → 9 |
| ✓ Evidentemente, un premio sería muy provechoso, pero algunos nuevos contratos, sería aún mejor. |  <i>Le comprendo.</i> | → 9 |

9

 *Ni que decir tiene que una buena crítica en las revistas profesionales puede lanzar un producto, o al contrario, hundirlo.*

- | | | |
|--|--|------|
| ✓ Espero que todo vaya bien esta tarde. |  <i>Será muy interesante.</i> | → 10 |
| ✓ Hemos acabado con todos los problemas técnicos. |  <i>Será muy interesante.</i> | → 10 |
| ✓ ¡Toquemos madera para que no haya problemas con el satélite! |  <i>¡Eso sería horrible!</i> | → 10 |

10

 *Gracias por haberme dedicado un poco de tiempo, he constatado que está muy ocupado. ¡Suerte en la conferencia de prensa de esta tarde!*

- | | |
|--|---|
| ✓ ¡Vamos a revolucionar el sector industrial! |  <i>Tendrán buenas críticas por mi parte.</i> |
| ✓ ¡Esperemos que nuestro producto mantenga sus promesas! |  <i>Sé que tendrán buenas críticas por mi parte.</i> |
| ✓ ¡Espero que con esto tenga material para hacer un buen artículo! |  <i>No se preocupe, voy a escribir un artículo elogiándole.</i> |

Words and Functions [2 exercises]

1

Put the words from the text in the corresponding categories.

- Si conseguimos **el informe del volumen de negocios del año pasado**, tú nos harías **una estimación de los beneficios**. **El jefe se lo** ha pedido **hoy a nuestro responsable** y es **urgente**.
- Sí, **el mío** también **lo** sabe. ¿Y si habláis con el director de contabilidad? Tal vez **os** facilite **el balance anual** para que no busquéis en los archivos.
- **Esa idea** es **excelente**. **Lo** haré **esta misma tarde**. Si **las cifras** son **positivas**, **el director se** pondrá de acuerdo con el consejo de administración en realizar **más inversiones el año próximo**.
- Ojalá sea **cierto**. **De momento**, crucemos **los dedos**.

Direct object

el informe del volumen de negocios del año pasado ☐ una estimación de los beneficios ☐ lo ☐ lo ☐
el balance anual ☐ Lo ☐ se ☐ más inversiones ☐ los dedos

Subject

tú ☐ El jefe ☐ el mío ☐ Esa idea ☐ las cifras ☐ el director

Indirect object

nos ☐ se ☐ a nuestro responsable ☐ os

Adverbial phrase of time

hoy ☐ esta misma tarde ☐ el año próximo ☐ De momento

Complement

urgente ☐ excelente ☐ positivas ☐ cierto

2

Put the words from the text in the corresponding categories.

En el salón **celebrado** en la Isla de la Cartuja, en Sevilla, se les **concedió** mucha importancia a los nuevos mercados tecnológicos. Varios especialistas en la materia, **venidos** de todo el mundo, **dieron** múltiples conferencias muy interesantes sobre este tema. **Asistieron** todos los profesionales **interesados** en el sector.

Precisamente hace unos meses, uno de mis clientes me **dio** a **entender** que **invertir** en este campo **se convertiría** en algo primordial para nuestra empresa y que **deberíamos ponernos** al día. Una vez bien **informados** sobre el asunto, **nos apresuramos** en **poner** al corriente a nuestro jefe de este nuevo factor esencial para nuestra implantación a gran escala. Nos **aseguró** que **haría** cuanto estuviese en su mano para **convencer** a los accionistas, pero que **habría** que **insistir** mucho para **conseguirlo**.

Past participle

celebrado ☐ venidos ☐ interesados ☐ informados

Past historic

concedió ☐ dieron ☐ Asistieron ☐ dio ☐ nos apresuramos ☐ aseguró

Present infinitive

entender ☐ invertir ☐ ponernos ☐ poner ☐ convencer ☐ insistir ☐ conseguirlo

Present conditional

se convertiría ☐ deberíamos ☐ haría ☐ habría

Mystery Phrase [6 exercises]

- 1 Equilibrio entre la categoría de un producto y su coste.
↳ **relación calidad precio**
- 2 Breve interrupción de algo.
↳ **pausa**
- 3 Elaborar o producir algo.
↳ **fabricar**
- 4 Que puede llevarse de un sitio a otro.
↳ **portátil**
- 5 Conocimiento que se adquiere con la práctica.
↳ **experiencia**
- 6 Grupo de personas que otorga los premios en un concurso o exposición.
↳ **jurado**

Dictation [2 exercises]

- 1 1 Gracias por haberme dedicado un poco de tiempo.
2 He constatado que está muy ocupado últimamente.
3 Vamos a revolucionar el sector industrial.
4 Tendrán buenas críticas por mi parte.
5 ¡Espero que con esto tenga material para hacer un buen artículo!



Constructions with the verb 'esperar'

- 2 1 Una buena crítica puede lanzar un producto o hundirlo.
2 Espero que todo vaya bien esta tarde.
3 Hemos acabado con todos los problemas técnicos.
4 Nuestros ingenieros son los mejores de Europa.
5 ¡Toquemos madera para que no haya problemas con el satélite!



Constructions with the verb 'esperar' ○ Present subjunctive of 'ir' ○ 'Para que' + subjunctive

Written Expression [1 exercises]

1

Summarize this text (minimum 50 words).

Un salón es una sucesión de encuentros, reuniones y demostraciones. ¡No hay tiempo ni de respirar! Para un comercial, la jornada empieza a las nueve con el representante de un distribuidor australiano. Se prolonga hasta las diez con un futuro cliente que desea establecer un acuerdo de distribución. Los comerciales se adaptan rápido a la diferencia horaria, pero nunca a la fatiga del primer día del salón. El teléfono móvil es una herramienta esencial en un salón. Pero puede llegar a ser molesto cuando los colegas que están en la otra punta del mundo, llaman a las dos de la mañana porque no han tenido en cuenta la diferencia horaria.

Un salón comercial puede definirse como una sucesión de citas, reuniones y demostraciones a un ritmo desenfrenado. Los comerciales tienen que entablar duras negociaciones con los clientes. Al mismo tiempo deben adaptarse a la diferencia horaria aunque algunos colegas les despierten a altas horas de la madrugada. También tendrán que utilizar el teléfono móvil como principal herramienta de trabajo.