

## COMPRESIÓN DE LECTURA Y EXPRESIÓN E INTERACCIÓN ORALES

### TAREA 1

#### Instrucciones

Usted debe realizar una presentación oral sobre el texto adjunto. Su exposición debe incluir los siguientes puntos:

- tema central;
- ideas principales y secundarias;
- comentario sobre las ideas principales;
- intención del autor, si procede.

Dispone de entre **3 y 5 minutos**. Puede consultar sus notas, pero la presentación no puede limitarse a una lectura de las mismas.

#### TEXTO

El fenómeno de las aerolíneas de bajo coste ha popularizado ser usuario del avión, pasajero habitual y viajero frecuente, lo que hace pocos años era reducto de una minoría potentada. Ahora, son muchos los millones de viajeros que se mueven con la tarjeta de embarque a mano por aeropuertos de todo el mundo. La fuerte competencia entre aerolíneas por conseguir entre sus clientes a ejecutivos, al turismo de masas y a otros segmentos que se investigan con lupa para ofertarles lo más adecuado ha hecho que el viajero tenga dónde elegir.

Hay procedimientos que pueden ayudarle a conseguir su vuelo más barato, además de usar las herramientas pensadas para este fin: uno de estos procedimientos es no dar por supuesto que las compañías de bajo coste son siempre más baratas. Muchos pasajeros suponen que comprar un vuelo en una aerolínea de las denominadas de bajo coste es más barato que hacerlo en alguna otra de las que son conocidas como tradicionales.

Esto puede ser cierto en algunos casos, pero en otros muchos no, por lo que asumir que se conseguirán siempre mejores precios en este tipo de aerolíneas es un pasaporte para pagar más de lo debido por su vuelo.

Las compañías de bajo coste son especialistas en desglosar las tarifas del vuelo de forma que quede un precio de tarifa muy reducido, que después se complementa con los gastos extras en los que ellas saben que incurrirán un número de pasajeros suficiente en cada vuelo para que en promedio la operación sea lo rentable que resultaría si se cobrase inicialmente una tarifa más cara y se eliminasen los cargos extras.

Los usuarios no advertidos tienen tendencia a creer que el precio de su vuelo es la tarifa anunciada que aparece en el buscador o que, a lo más, tendrán algún pequeño cargo por servicios adicionales que pueden aceptar o rechazar, cuando las cosas son realmente muy diferentes.

Muchas compañías tradicionales lanzan habitualmente ofertas a precios iguales o más bajos que los que ofrecen las *low cost*, para frenar la competencia y el transvase de clientes hacia las compañías de bajo coste. Examine las ofertas de las aerolíneas tradicionales y *low cost*, para lo cual tendrá que considerar no solo el precio de la tarifa, que muchas veces es el concepto menos relevante, sino también el de los diversos cargos extras que tendrá que abonar en su vuelo.

Tenga en cuenta que los *buscadores* suelen ofrecer el precio anunciado por la aerolínea, es decir, la tarifa, por lo que para conocer el precio final incluidos todos los cargos en los que pudiera incurrir (tarjeta, equipaje, gestión, etc.) tendrá que iniciar el procedimiento de compra, e incluso llegar hasta el paso anterior a la confirmación de la reserva para saber con exactitud cuánto tendrá que pagar por su vuelo. No dude en efectuar estos pasos y cancelar el proceso de compra si el precio final no se ajusta a lo que usted esperaba.

En todos los casos, pero muy especialmente si contrata el vuelo con aerolíneas de bajo coste, es necesario leer atentamente las condiciones del contrato de transporte para descubrir si hay cargos por conceptos de los que usted no se ha percatado o que desconocía totalmente.

Recientemente hemos observado que han aparecido algunas ofertas de compañías tradicionales a ciertos destinos mucho más económicas que sus equivalentes de compañías de bajo coste, con la ventaja de no viajar a aeropuertos de destino muy alejados del lugar real al cual seguramente usted se dirige.

Use un *buscador* para conocer los precios anunciados como más baratos para su vuelo y luego examine las ofertas en un mínimo de tres o cuatro proveedores (aerolíneas o agencias), considerando que no siempre los anunciados como más baratos al principio son los que tienen un mejor precio final.

No cabe duda de que las nuevas generaciones de aeronaves garantizan un viaje seguro, pero no está de más garantizar algunas coberturas para cancelaciones, *overbooking*, retrasos, pérdidas de equipaje, accidentes o enfermedades. Nunca se sabe lo que puede pasar. Pagar con tarjeta el billete añade coberturas de seguro gratuitas a las que complementariamente se obtengan, sobre todo si el viaje se acompaña de una larga estancia.

Ahora, viajar en avión exige mucho anticipo en fechas de vuelo o arriesgarse a tomar la decisión a última hora. Son las dos únicas fórmulas para obtener billetes a buen precio. El viajero precavido e infinidad de ejecutivos saben, además, que facturar equipaje es una pérdida de tiempo. Sale más rentable comprar en destino ropa, artículos de higiene y enseres privados que acarrearlos bajo el riesgo de ser perdidos, destrozados o recogidos tras demasiados minutos en la cinta de la terminal.

Adaptado de Juan-Carlos Arias. "El mundo, a dos pasos". *Cambio 16* y Eladio García.  
<http://blog.comprarvuelosbaratos.com/2010/08/10/las-companias-de-bajo-coste-no-son-siempre-mas-baratas/>

## COMPRESIÓN DE LECTURA Y EXPRESIÓN E INTERACCIÓN ORALES

**TAREA 2** Pista 06 

### Instrucciones

Usted debe mantener una conversación con el entrevistador sobre el tema del texto de la Tarea 1. En la conversación, usted deberá:

- dar su opinión personal sobre el tema;
- justificar su opinión con argumentos;
- rebatir, si procede, las opiniones que exprese su interlocutor.

La conversación durará entre **4 y 6 minutos**.

Escuche ahora las preguntas del entrevistador en la **pista 06**. Detenga el reproductor para contestar después de cada pregunta.

## COMPRENSIÓN DE LECTURA Y EXPRESIÓN E INTERACCIÓN ORALES

TAREA 3 Pista 07 🎧

### Instrucciones

Un par de amigos a los que les ha tocado una buena cantidad de dinero en la lotería se han reunido para decidir en qué van a invertir el dinero, de manera que dentro de unos años puedan dejar de trabajar definitivamente sin preocuparse por la subida de los precios.

Para decidir en qué tipo de empresa van a invertir tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- la demanda de los productos o servicios que ofrezca la empresa;
- el tiempo necesario para recuperar la inversión;
- el margen de beneficios que se consigue en el negocio;
- la situación económica mundial y del país donde se quiere invertir.

Aquí tiene los cuatro tipos de empresa en los que han pensado:



# EXAMEN 1

## COMPRENSIÓN DE LECTURA Y EXPRESIÓN E INTERACCIÓN ORALES

Teniendo en cuenta los criterios de estos amigos y sus intereses, ¿cuál debería ser, en su opinión, el tipo de negocio que deben poner en marcha? Discuta su elección con el entrevistador hasta que ambos lleguen a un acuerdo.

Recuerde que se trata de una conversación abierta y que por tanto puede interrumpir a su interlocutor; discrepar, pedir y dar aclaraciones, argumentar sus opiniones, rebatir las del entrevistador, etc.

La duración de la conversación será de entre **4 y 6 minutos**.

Escuche las preguntas del entrevistador en la **pista 07**. Detenga el reproductor para contestar después de cada intervención.