

**Sílabo**  
**Departamento de Estudios hispánicos**  
**Facultad de Idiomas**  
**Universidad de Lyon III - Jean Moulin**  
**(Susceptible de sufrir cambios)**

**Materia:** Gramática II

**Tipo de clase:** CM + TD

**Diploma:** Licenciatura Trilingüe

**Año y semestre:** L1S2

**Número de horas:** 18h CM + 10h TD

**Idioma de enseñanza:** Español (nivel mínimo MCER requerido: [B2](#))

**Nivel meta MCER:** Nivel B2

**Coordinación materia:** David MACIAS BARRES

**Docente:** David MACIAS BARRES

## **1. Descripción**

La clase Gramática II está dirigida a estudiantes de nivel B2 del MECR y se articula alrededor de una tarea final: “Montar un negocio”. Para alcanzar esto, se trabajarán los aspectos lingüísticos necesarios tales como el vocabulario, la gramática aplicada a este contexto y la adaptación del discurso a los distintos interlocutores. Se procurará utilizar exclusivamente la lengua meta (el español) en clase y durante los intercambios con el docente (ya sea en clase o por correo electrónico). Esta clase ha sido concebida bajo un enfoque comunicativo lo que requiere la participación activa de los estudiantes.

## **2. Justificación**

Una de las salidas profesionales de los estudiantes de la licenciatura trilingüe es el ámbito empresarial. Así es necesario que manejen las destrezas gramaticales, comunicativas y lingüísticas requeridas para desempeñarse convenientemente en una empresa, cualquiera que esta sea. Se espera que el estudiante pueda comprender textos (escritos u orales) de cierta complejidad relacionados al mundo laboral (y sobre todo a la creación de empresas). También se procurará que el estudiante pueda producir textos (escritos u orales) claros y más bien detallados sobre los temas abordados en clase. El estudiante podrá describir cómo se creó una empresa dada y argumentar su importancia frente a un inversionista.

## **3. Competencias profesionales**

### **3.1. Competencia macro:**

**Sílabo**  
**Departamento de Estudios hispánicos**  
**Facultad de Idiomas**  
**Universidad de Lyon III - Jean Moulin**  
**(Susceptible de sufrir cambios)**

<b>Competencia macro</b>	<b>Indicador de logro</b>
<p><b>3.1. Competencia macro:</b> Aplicar los recursos gramaticales y discursivos del español (nivel B2 del MCER) para diseñar, presentar y defender un proyecto de creación de empresa, argumentando su viabilidad ante distintos interlocutores mediante una comunicación oral y escrita clara, estructurada y coherente.</p>	<p><b>Evaluación continua en CM y TD:</b> La competencia macro se constata a través del logro conjunto de las competencias meso, evidenciado en las producciones orales y escritas del curso (exposiciones, actividades en Moodle, QCM y simulación de entrevista de intercambio).</p>

### 3.2. Competencias meso

<b>Competencias meso</b>	<b>Indicadores de logro</b>
<p><b>1. Conceptualización del proyecto</b> Describir y definir un proyecto de creación de empresa para presentar con claridad el producto o servicio, su misión, visión y valores.</p>	<p>Describe oralmente y por escrito el proyecto empresarial, diferenciando <b>idea y concepto de negocio</b>, y define de manera comprensible la <b>misión, visión y valores</b>, utilizando estructuras descriptivas y comparativas adecuadas.</p>
<p><b>2. Argumentación y persuasión</b> Argumentar y defender un proyecto empresarial para convencer a un interlocutor potencial.</p>	<p>Presenta argumentos claros y estructurados a favor del proyecto, empleando <b>conectores lógicos</b>, ejemplos pertinentes y recursos gramaticales adecuados para <b>resaltar el valor añadido</b> del negocio en una cuña radial o presentación oral.</p>
<p><b>3. Gestión del relato y temporalidad</b> Narrar el origen y el desarrollo del proyecto para explicar su evolución y coherencia.</p>	<p>Narra el proceso de creación del proyecto utilizando correctamente los <b>tiempos del pasado</b> (indefinido, perfecto, imperfecto y pluscuamperfecto), distinguiendo hechos, procesos y resultados de forma comprensible.</p>
<p><b>4. Proyección, hipótesis y toma de decisiones</b> Proyectar escenarios y formular hipótesis para justificar decisiones estratégicas.</p>	<p>Explica planes futuros y escenarios hipotéticos del proyecto empleando de manera pertinente el <b>futuro simple</b>, el <b>condicional</b> y estructuras de hipótesis reales e irreales, justificando elecciones estratégicas básicas.</p>

**Sílabo**  
**Departamento de Estudios hispánicos**  
**Facultad de Idiomas**  
**Universidad de Lyon III - Jean Moulin**  
**(Susceptible de sufrir cambios)**

Competencias meso	Indicadores de logro
<b>5. Interacción y adaptación al interlocutor</b> Interactuar eficazmente en situaciones profesionales para responder a preguntas y objeciones.	Participa activamente en intercambios orales (preguntas, debates, presentaciones), <b>escucha y reacciona adecuadamente</b> , reformula ideas y responde a objeciones utilizando un discurso gramaticalmente correcto y adaptado al interlocutor.
<b>6. Precisión lingüística y control formal</b> Movilizar con precisión los recursos gramaticales del nivel B2 para producir discursos claros y cohesionados.	Produce intervenciones orales y escritas con <b>corrección gramatical global</b> , utilizando de forma adecuada <b>subordinación, pronombres, perífrasis, voz impersonal e imperativo</b> , y manteniendo coherencia y adecuación al registro profesional.

#### 4. Programa (susceptible de sufrir cambios)

##### 4.1. Módulo 1: ¿Buen negocio? (Campaña radial)

Clase / Semana	1.ª parte de la clase	2.ª parte de la clase	Entrega
Semana 1	Acentuación oral y escrita. Introducción al proyecto de emprendimiento.	Ánálisis de cuñas radiales (CO → EO). Identificación de producto/servicio, misión, visión y valores.	—
Semana 2	Descripción y comparación (nominal y verbal). Diferencia entre idea y concepto de negocio.	Trabajo en grupos: definición de producto/servicio, misión, visión y valores.	Borrador de misión, visión y valores (grupal).
Semana 3	Oraciones declarativas e imperativo. Pronombres COD/COI (proclisis y enclisis). Revisión de tiempos del pasado.	Taller de redacción y oralización de cuñas radiales.	Entrega Módulo 1: Campaña radial (3 cuñas – 1'30").

**Sílabo**  
**Departamento de Estudios hispánicos**  
**Facultad de Idiomas**  
**Universidad de Lyon III - Jean Moulin**  
**(Susceptible de sufrir cambios)**

**4.2. Módulo 2: Plan de negocio**

<b>Semana / Clase</b>	<b>1.ª parte de la clase (enfoque gramatical)</b>	<b>2.ª parte de la clase (aplicación al proyecto)</b>	<b>Entrega</b>
Semana 4 Storytelling	Subordinadas completivas (decir, pensar, considerar que...) + tiempos del pasado	Storytelling del proyecto: ¿cómo surgió la idea?, ¿qué problema resuelve?, decisiones iniciales	Storytelling escrito breve del proyecto
Semana 5 Estudio de mercado	Subordinadas causales y finales (porque, ya que, para que...) + subjuntivo	Ánálisis del mercado: público objetivo, necesidades, competencia, justificación del posicionamiento	Estudio de mercado (síntesis escrita)
Semana 6 Estrategia comercial	Subordinadas condicionales (reales e irreales) + futuro y condicional	Definición de la estrategia comercial: escenarios, hipótesis, toma de decisiones	Estrategia comercial
Semana 7 Presupuesto e inversión	Subordinadas consecutivas (tan... que, de modo que...) + números y cuantificación	Elaboración del presupuesto y del plan de inversión: consecuencias económicas de las decisiones	Presupuesto y plan de inversión
Semana 8 Plan financiero	Subordinadas concesivas (aunque, a pesar de que...) + impersonalidad	Ánálisis de la viabilidad y rentabilidad del proyecto, identificación de riesgos	Plan financiero
Semana 9 Análisis FODA	Síntesis de la subordinación B2 (causa, finalidad, condición, consecuencia, concesión)	Ánálisis FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto	Ánálisis FODA
Semana 10 Cierre del proyecto	Revisión global de la coherencia gramatical y discursiva (nivel B2)	Presentación oral final del plan de negocios y retroalimentación	

**Sílabo**  
**Departamento de Estudios hispánicos**  
**Facultad de Idiomas**  
**Universidad de Lyon III - Jean Moulin**  
**(Susceptible de sufrir cambios)**

<b>Semana / Clase</b>	<b>1.ª parte de la clase (enfoque gramatical)</b>	<b>2.ª parte de la clase (aplicación al proyecto)</b>	<b>Entrega</b>
Semana 11 Preparación del <b>Plan de negocio</b>			
Semana 12 Preparación del <b>Plan de negocio</b>			Entrega final: Plan de negocio oralizado

## 5. Control de conocimientos

### 5.1. Régimen normal:

<b>CC (Control continuo) 50%</b>		+	<b>Evaluación oral (EO) 50%</b>
Participación activa e implicación en clase y en Moodle (e.g. foros)	<b>5</b>		[En grupo] Presentación del Plan de negocios final escrito (diapositivas) y oralizado (presentación)
Controles de gramática	<b>5</b>		
Campaña radial (grupal)	<b>5</b>		
Tareas en Moodle (e.g. storytelling y entregas previas)	<b>5</b>		
Nota final TD:	<b>20</b>		

### 5.2. Régimen especial (dispense d'assiduité, DA):

TO