**Sílabo**
**Departamento de Estudios hispánicos**
**Facultad de Idiomas y Lingüística**
**Universidad Jean Moulin Lyon 3**
**(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:

| Competencia macro | Indicador de logro |
|---|---|
| **3.1. Competencia macro**: 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. | **Evaluación continua en CM y TD:** 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). |

**3.2. Competencias meso**

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

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

### 4.2. Módulo 2: Plan de negocio

| Semana / Clase | 1.ª parte de la clase (enfoque gramatical) | 2.ª parte de la clase (aplicación al proyecto) | Entrega |
|---|---|---|---|
| Semana 4<br>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<br>Estudio de mercado | Subordinadas causales consecutivas y finales (porque, ya que, para que…)<br><br>Subjuntivo (Presente e imperfecto) | Análisis del mercado: público objetivo, necesidades, competencia, justificación del posicionamiento | Estudio de mercado (síntesis escrita) |
| Semana 6 | | | |
| Semana 7 | | | |
| Semana 8 | | | |
| Semana 9<br><br>17/03 | Revisión: Subordinadas causales consecutivas y finales (porque, ya que, para que…)<br><br>Revisión: Futuro y condicional<br><br>Subordinadas condicionales (reales e irreales) | Definición de la estrategia comercial: escenarios, hipótesis, toma de decisiones | Estrategia comercial |

| Semana / Clase | 1.ª parte de la clase (enfoque gramatical) | 2.ª parte de la clase (aplicación al proyecto) | Entrega |
|---|---|---|---|
| Semana 10<br><br>24/03 | Números y cuantificación<br><br>Impersonalidad | Elaboración del presupuesto y del plan de inversión: consecuencias económicas de las decisiones<br><br>Análisis de la viabilidad y rentabilidad del proyecto, identificación de riesgos | Presupuesto y plan de inversión<br><br>Plan financiero |
| Semana 11<br><br>**31/03** | Subordinadas concesivas (aunque, a pesar de que…)<br><br>Subordinadas temporales | | |
| Semana 12 (1h30)<br><br>**07/04** | Logros, seguimientos y ajustes | Riesgos y plan de contingencia (FODA) | Análisis FODA |

## 5. Control de conocimientos

### 5.1. Régimen normal:

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

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