



# Atentamente

Kompetent in Handelskorrespondenz

## Gliederung

### 1 Aufbau

Der Buch- und  
Kapitelaufbau

### 2 Konzeption

Das ist das Besondere  
an Atentamente

### 3 Multimedia-CD

Prüfungsmaterial,  
Lösungen,  
Firmeninfos und  
Audio-Materialien

### 4 Materialien

Materialien für Schüler  
und Lehrer, ISBN und  
Preise

## 1. Der Buchaufbau

### Introducción:

*Escribir  
una carta  
comercial*

### Unidad 1

*La solicitud  
de empleo*

### Unidad 2

*La solicitud  
de  
información*

### Unidad 3

*La oferta*

### Unidad 4

*El pedido*

*Erläuterungen zum Aufbau  
eines spanischen Geschäfts-  
briefes; Redemittel fürs  
Briefeschreiben allgemein*

### Unidad 5

*La entrega*

### Unidad 6

*Retraso  
en el pago*

### Unidad 7

*La  
reclamación*

### Unidad 8

*Responder  
a una  
reclamación*

### Unidad 9

*Participar  
en una feria*

Tándem

Extras

Vocabulario

Diccionario  
Wortliste

# Introducción

## INTRODUCCIÓN

### Escribir una carta comercial

**1** Membrete

Bodega La Oliva – Rotonda de los Olivares, 62 – 23009 Jaén –  
Tfno: +935 88 15 00 – Fax: +935 88 15 01 – www.laoliva.es

**2** Destinatario

Naturell Biogroßhandel  
A la atención de Karin Weber  
Gartenfelder Str. 119  
13599 Berlin  
Alemania

**3** Referencias

N/Ref: EZ / IV  
S/Ref: KW / OM

**4** Lugar y fecha

Jaén, 12 de septiembre de 2012

**5** Asunto

Asunto: Su carta del 10 de septiembre

**6** Saludo

Estimada señora Weber:

**7** Cuerpo de la carta

Hemos recibido su carta del día 10 de septiembre y le agradecemos su interés por nuestros productos. Adjunto le remitimos los documentos deseados. Si necesita alguna aclaración, no dude en consultarnos por teléfono o por correo electrónico. Estaremos a su disposición para cualquier información que necesite.

**8** Despedida

Con nuestro agradecimiento anticipado por su confianza y en espera de su respuesta, le saluda atentamente,

**9** Firma

Bodega La Oliva  
*Enrique Zapatero*  
Fdo. Enrique Zapatero

**10** Anexos

Anexo n.º 1: Catálogo comercial 2012  
Anexo n.º 2: Lista de precios 2012

**11** Pie de página

CIF: A28118547 Registro Mercantil Jaén. Tomo 492.  
Libro 0, Sección 8, Folio 125, Hoja 345

## INTRODUCCIÓN

### La forma de una carta comercial

En España gibt es verschiedene Stile, die für Geschäftsbriefe verwendet werden. Der Brief auf S. ##, bei dem alle Elemente am linken Rand ausgerichtet sind, ist ein Beispiel für eine der möglichen Formen, die für Geschäftsbriefe verwendet werden.

Oft werden aber auch der Gruß und die Unterschrift zentriert oder in die rechte Hälfte des Briefpapiers gesetzt. Des Weiteren ist es in Firmen oft üblich, die Empfängeradresse nach rechts zu setzen, besonders wenn Briefumschläge mit Fenster verwendet werden, da sich dieses in Spanien häufig auf der rechten Seite des Umschlags befindet.

### 1 El membrete / El remitente Der Briefkopf / Der Absender

Der Briefkopf enthält alle wichtigen Angaben zum Absender: Vor- und Zuname (bei Personen) oder Firmenname und Postadresse. Gedruckte Briefköpfe, wie sie Firmen in der Regel verwenden, enthalten meist auch noch weitere Angaben, z. B. Telefon- und Faxnummer, E-Mail-Adresse sowie Webadresse. Häufig ist auch das Logo der Firma abgedruckt. Weitere Angaben wie Steuernummer (*N.I.F.* = *Número de identificación fiscal* bzw. *C.I.F.* = *Código de identificación fiscal*) und Handelsregistereintrag (*Registro Mercantil*), die Bankverbindung (Kontonummer, BIC und IBAN) oder die Adressen von Filialen können ebenfalls im Briefkopf stehen. Häufig werden sie jedoch ans Ende der Seite gestellt.

### 2 El destinatario Der Empfänger

Hier müssen alle Angaben stehen, die den Empfänger des Briefes eindeutig identifizieren. Zusätzlich zum Firmennamen und der Adresse kann der Ansprechpartner angegeben werden, wenn dieser namentlich bekannt ist. Dieser steht mit dem Zusatz *A la atención de* (oft auch abgekürzt als *A/A* oder *Atn. de*) unter dem Firmennamen. Firmenname und Bestimmungsort werden im Spanischen häufig in Großbuchstaben geschrieben. Anders als in Deutschland stellt man der Postleitzahl keine Abkürzung des Bestimmungslandes voran; dieses steht ausgeschrieben unter dem Ortsnamen.

### 3 Las referencias Die Bezugszeichen

Die Bezugszeichen ermöglichen die schnelle Identifizierung der Briefpartner. In der Regel werden zwei Angaben gemacht: *S/Ref.* (oder *S/Rfa.* = *su referencia*) für die Angaben zum Empfänger, *N/Ref.* (oder *N/Rfa.* = *nuestra referencia*) für die Angaben des Absenders. Bei *S/Ref.* kann auch das Datum oder der Betreff des Briefes angegeben werden, auf den man antwortet.

### 4 El lugar y la fecha Der Ort und das Datum

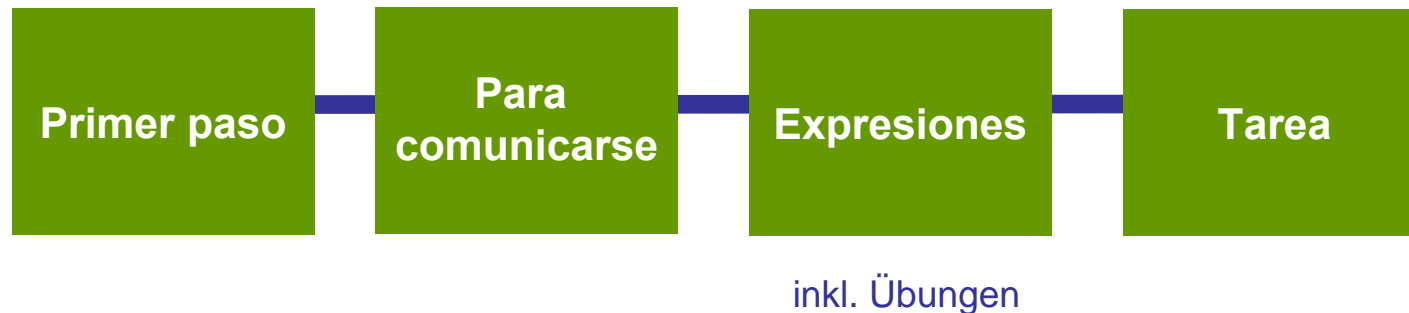
Das Datum ist im Geschäftsbrief besonders wichtig, z. B. für die Einhaltung von Fristen. In der Korrespondenz wird häufig darauf Bezug genommen. Im Spanischen werden für das Datum keine Ordinalzahlen verwendet. Der Monatsname wird ausgeschrieben; zwischen dem Tag und dem Monatsnamen sowie zwischen dem Monatsnamen und dem Jahr steht die Präposition *de*. Die Angabe mittels Ziffern ist im spanischen Sprachraum wenig üblich. Zwischen Ort und Datum steht entweder ein Komma oder die Präposition *a* stehen.

#### Ejemplos:

1 de febrero  
29 de marzo de 2012  
Barcelona, 4 de mayo de 2013  
Madrid a 8 de agosto de 2012

## Der Kapitelaufbau

Alle Kapitel haben denselben Aufbau.




# Primer paso

Dient der **Einstimmung auf das Thema** des jeweiligen Kapitels.

Lektionseinstieg durch Illustration

Wortschatz-vorentlastung

## 4 El pedido



**PRIMER PASO** PARA COMUNICARSE EXPRESIONES TAREA **4**

**2 Buscar definiciones**  
Une las siguientes palabras con su definición.

1. comunicar algo a alguien	A completar un formulario con los datos necesarios
2. agradecer algo a alguien	B dar un mensaje o información a una persona
3. cumplimentar un formulario	C poner algo junto con una carta para enviarlo también
4. adjuntar algo a una carta	D confirmar por escrito que hemos recibido un fax
5. acusar recibo de un fax	E dar las gracias a alguien por algo

**3 El pedido de Felipe Maturana**  
Completa el diálogo de Sara y su jefe con la traducción de las palabras de las casillas en la forma correcta.

—Sara, ¿qué está haciendo?  
—Estoy confirmando un pedido de Modas Maturana. El Sr. Maturana ya ha **1**, pero no puede enviársela porque su ordenador no funciona. Por eso me ha **2** todos los datos del pedido por teléfono.  
—Bien, pues dígame que **3** sus numerosos pedidos. También puede **4** en el e-mail los nuevos folletos publicitarios.  
—Claro. No hay problema. También le voy a pedir que **5** de mi e-mail para que sepamos que su ordenador funciona de nuevo.

**4 Negociar las condiciones del pedido**  
Gantex necesita nuevas máquinas de coser. El representante de la empresa Omega les mostró la máquina ME 200 y hace algunos días Gantex recibió una oferta de Omega con la información de al lado. Pero el gerente de Gantex no está contento con las condiciones y llama al representante de Omega llama para negociar. Escucha el cedé. ¿Qué condiciones quiere cambiar?

- precio: 1395 €
- costes del embalaje incluidos
- descuento especial del 3% por grandes pedidos
- entrega 8 semanas después de recibir el pedido
- FGA Bilbao
- pago contra entrega de documentos
- 2 años de garantía

**1 Un cliente impaciente**

a) Mira el dibujo de arriba. ¿Qué tiene esta persona en las manos? ¿Para qué lo necesita?

b) ¿Qué datos son necesarios para completar una hoja de pedido?

c) Escucha el diálogo del cedé. Di quiénes hablan y resume en una frase el tema de la conversación.

d) Escucha el texto del cedé otra vez y completa con los datos la hoja de pedido que encontrarás en la rúbrica «Vorlagen» del CD-ROM.

... und erste Anwendung

Weiterführung des Themas durch Hörverstehen

Sprech-aktivierung

# Para comunicarse

Der Schwerpunkt liegt auf **Leseverstehen** und **Wortschatzvermittlung** anhand verschiedener Textsorten (E-Mail, Brief).

Überprüfung des Leseverstehens

**3** PRIMER PASO PARA COMUNICARSE EXPRESIONES TAREA

### 5 Una nueva colección

a) Lee la siguiente carta y comprueba si estas afirmaciones son correctas. Si son falsas, corrígelas.

1. Gantex hat eine neue Kollektion auf den Markt gebracht.
2. Die Kollektion richtet sich an umweltbewusste junge Leute.
3. Die Kollektion ist von spanischen Künstlern entworfen worden.
4. Die Preise stehen im beigefügten Prospekt und im Internet.
5. Gantex gewährt einen Mengenrabatt.
6. Gantex liefert innerhalb von sieben Arbeitstagen.
7. Der Preis beinhaltet nicht die Verpackung.
8. Das Angebot verliert seine Gültigkeit nach dem 31. Dezember.

Gantex GmbH • Farnweg 25 • D-73084 Salach • www.gantex.de

Salach, 15 de septiembre de 2012

Asunto: Oferta nueva colección

Estimado cliente:

5 Nos complace informarle de que a partir del próximo mes de octubre lanzaremos la nueva línea de camisetas de algodón orgánico «Be green». Para su diseño hemos colaborado con jóvenes artistas de diferentes países con el objetivo de conectar con un público joven preocupado por la ecología. Podrán comprobar la calidad del diseño y los precios competitivos en el folleto adjunto o en nuestra página web.

10 Convencidos del éxito de esta colección entre sus clientes, nos permitimos dirigirles esta oferta. Las condiciones serían las siguientes:

Les ofreceríamos un descuento del 3 al 5% según la cantidad solicitada. La entrega se realizaría en 7 días hábiles EXW Salach. El costo del embalaje estaría incluido en el precio.

15 Esta oferta se entiende salvo venta y sin ningún compromiso. Es válida hasta el 31 de octubre de 2012.

Si desean recibir más información, no duden en ponerse en contacto con nosotros.

Atentamente,

*Sabine Ganser*  
Sabine Ganser  
Gerente

Ulm HRB 530361  
Umsatzsteuer-ID-Nr. DE 820431569  
Geschäftsführer: Sabine Ganser, Julian Garcia Ganser

b) Busca en la carta el equivalente de las partes subrayadas en estas frases.

1. A partir del próximo mes de octubre presentaremos una nueva colección de camisetas.
2. Deseamos despertar el interés de consumidores jóvenes.
3. Nos gustaría hacerles esta oferta.
4. Ustedes pueden pasar un pedido según las condiciones indicadas hasta el 31 de enero.
5. Les haríamos un descuento.
6. Podemos entregar en 7 días hábiles.
7. Pagaremos los cartones en los que se envían las camisetas.
8. Si necesitan más información, pueden ponerse en contacto con nosotros.

Brief

Einübung wichtiger Fachbegriffe

**3** PRIMER PASO PARA COMUNICARSE EXPRESIONES TAREA

### 6 La oferta sin compromiso

Relaciona las expresiones de la primera columna con su definición. Después busca la traducción adecuada en el diccionario.

1. salvo venta	A. El vendedor solo tiene que entregar el producto si tiene todavía una cantidad suficiente.
2. una oferta sin compromiso	B. El cliente puede pedir el producto según los precios y condiciones indicados en la oferta hasta la fecha indicada.
3. mientras tengamos existencias	C. El vendedor puede vender el producto a otra persona si todavía no ha recibido un pedido del cliente.
4. la oferta es válida hasta el 31 de diciembre	D. El vendedor puede cambiar las condiciones de la oferta si le parece necesario.

### 7 Nuestras condiciones serían las siguientes...

**Das Condicional**  
Für die Bildung des *condicional* geht man vom Futur aus. Statt der Futur-Endungen hängt man an den Stamm die Endungen *-ía, -ías, -ía, -ías, -íamos, -íais, -ían* an (vgl. *estará - estaría, ofreceremos - ofreceríamos, serán - serían, podrán - podrían, querré - querría*). Das *condicional* wird verwendet, um eine Möglichkeit auszudrücken, einen Vorschlag oder eine Empfehlung auszusprechen oder um eine höfliche Bitte zu äußern. Anders als im Deutschen wird es in der spanischen Geschäftskorrespondenz auch verwendet, um ein Angebot zu unterbreiten.

Completa con la forma correcta del condicional.

1. Nuestras condiciones de pago **(ser)** pago por transferencia bancaria.
2. El pedido **(entregarse)** dentro de dos semanas después de recibir su pedido.
3. El transporte **(estar)** incluido en el precio.
4. **(querer - yo)** saber si su casa produce camisetas de algodón.
5. Nos **(conceder - ellos)** un descuento por pedidos de más de 1000 unidades.
6. Le **(aconsejar - yo)** pedir hasta el fin de mes.
7. Me **(gustar)** mucho visitar la FEMM.
8. **(poder - usted)** mandarme algunas muestras, por favor?

### 8 Una oferta solicitada

Sara llama a la empresa Inca S.A. en Lima y habla con Mariela Rubio. Escucha la conversación telefónica. Di si las siguientes afirmaciones son correctas y corrige las que son falsas.

1. La empresa Gantex ha recibido muestras de las telas en las que está interesada.
2. La empresa Gantex no está contenta con la calidad de las telas.
3. El transporte se hace por avión.
4. Sara quiere que Mariela Rubio le mande la oferta por fax.

Erarbeitung von Redemitteln

Erläuterungen zur Grammatik

Kurze Einübung (weitere Grammatikübungen online über Mediencode)

Weitere Hörverstehensaufgaben

# Para comunicarse

## Landeskundliche Informationen

3
PRIMER PASO PARA COMUNICARSE EXPRESIONES TAREA
3

**9 El fax de Mariela Rubio**

Inca, S.A. – Jr. Chiclayo 987, Miraflores – Lima, Perú

Gantex GmbH  
Farmweg 25  
73084 Salach  
Alemania

Asunto: Oferta Lima, 6 de octubre de 2012

Estimada señora Gaona:

Muchas gracias por la agradable conversación telefónica de ayer. Nos alegramos de que estén satisfechos con la calidad de nuestras telas. Según lo acordado, nos complace enviarles la siguiente oferta:

Artículo	N.º de ref.	Unidades	Precio unitario	Precio total
Tela «Arequipa», color rojo	A 5310R	10 rollos	55 \$	550 \$
Tela «Arequipa», color blanco	A 5310B	20 rollos	55 \$	1100 \$
Tela «Inca especial»	IE 5410	6 rollos	65 \$	390 \$

Las condiciones de venta serían las siguientes:

- entrega según INCOTERMS FAS puerto de Callao
- plazo de entrega de 15 días a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido
- pago por transferencia bancaria internacional a 60 días neto de la fecha factura con un descuento del 2% por el pago dentro de 20 días

Como nuestra materia prima está sujeta a fluctuaciones de precio, esta oferta es válida hasta el 15 de noviembre de este año.

Confiamos que esta oferta sea de su agrado, le saludamos atentamente y quedamos a la espera de su respuesta.

*Mariela Rubio*  
Mariela Rubio  
Dpto. Comercial, Inca, S.A.

**15 días**  
Um den Zeitraum von zwei Wochen auszudrücken, verwendet man im Spanischen den Aus-  
druck „15 días“, während man im Deutschen von „14 Tagen“ spricht.

**10 Para comprender la carta**

a) Lee la carta de la página 36 y descubre qué ha escrito Mariela Rubio para expresar lo siguiente.

- La conversación telefónica con Sara le ha gustado.
- Le gusta que Gantex esté contenta con la calidad de las telas.
- Después de recibir la factura, Gantex tiene 60 días para pagarla.
- Recibirá un descuento si paga dentro de 20 días.
- El precio del algodón puede cambiar.
- Gantex puede hacer su pedido según las condiciones indicadas hasta el 15 de noviembre de 2012.
- Espera que la oferta corresponda a los deseos de Gantex.

**Plazos de pago**  
In Spanien ist seit 2013 ein maximales Zahlungsziel von 60 Tagen ab Erhalt der Ware gesetzlich festgelegt. Bei frischen und verderblichen Lebensmitteln beträgt die Frist 30 Tage. In Lateinamerika sind für den Handel innerhalb eines Landes ähnliche Fristen üblich. Beim Export sind dort teilweise Zahlungsziele von bis zu 120 Tagen möglich.

b) Mira otra vez la carta y observa las formas de los verbos. ¿Por qué crees que Mariela Rubio usa a veces el plural (nos alegramos de que estén satisfechos, nos permitimos enviarles) y a veces el singular (le saludamos atentamente)?

**11 Sara solicita información**

Sara llama a la empresa Alpacas artesanales en Ayacucho para obtener una oferta de telas de algodón natural.

Comparar  
mejor / peor que...  
más (caro) que...  
menos (interesante) que...  
tan (favorable) como...  
tanto (cuanta) como...

a) Escucha el diálogo y apunta la información sobre los precios, las condiciones de pago y entrega y el plazo de entrega.

b) Compara la oferta con la de la empresa Inca en la página 36. Decide qué oferta es la más interesante y justifica tu decisión.

**12 Las condiciones de venta de Gantex**

a) Completa este fragmento de las condiciones generales de venta de Gantex con las palabras adecuadas en la forma correcta.

b) Di si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas o si la información no está en el texto.

- Die Kunden können Bestellungen auch mündlich aufgeben.
- In den Preisen sind Steuern und Abgaben inbegriffen.
- Die Lieferung erfolgt ab Werk innerhalb von drei Wochen.
- Der Rabatt ist abhängig von der Bestellmenge.
- Die Kunden können zwischen verschiedenen Zahlungsmöglichkeiten wählen.
- Gantex liefert die Ware direkt zu den Kunden.

**Pedidos**  
Todo pedido tiene que hacerse por escrito. Los pedidos hechos oralmente necesitan una  por escrito para ser válidos.

**Condiciones y plazos de entrega**  
La entrega se realizará EW Salach dentro de 10 días  después de la confirmación del pedido.

**Condiciones de pago**  
El pago se efectúa a 30 días neto de la  factura con un descuento del 2% por pago  10 días.

**Preços y descuentos**  
Los precios publicados en el catálogo se entienden sin tasas ni impuestos. El  del embalaje no está incluido en el precio.  sin descuento del 3% para pedidos de más de 1000 unidades y del 5% por más de 5000 unidades.

Realistische Aufgabe: Inhaltszusammenfassung auf Deutsch für Kollegen, die kein Spanisch sprechen



# Expresiones

## Sammlung und Ergänzung der Redemittel aus den Briefen und E-Mails

PRIMER PASO	PARA COMUNICARSE	EXPRESIONES	TAREA	3
<b>Hacer una oferta</b>				
<b>Frases iniciales</b>		<b>Einleitungssätze</b>		
Nos complace informarle de que lanzaremos una nueva línea / un nuevo producto.		Wir freuen uns Ihnen mitteilen zu können, dass wir eine neue Kollektion / ein neues Produkt auf den Markt bringen werden.		
Nos referimos a... nuestra conversación telefónica del... su visita a nuestro stand en la feria... su solicitud de información.		Wir beziehen uns auf... unser Telefongespräch vom... Ihren Besuch unseres Messestandes... Ihre Anfrage.		
Con referencia a su correo electrónico del...		Bezugnehmend auf Ihre E-Mail vom...		
Nos alegramos de que estén... interesados en nuestros productos. satisfechos con...		Wir freuen uns, dass Sie... an unseren Produkten interessiert sind. mit... zufrieden sind.		
Les agradecemos su interés por nuestros productos.		Wir danken Ihnen für das Interesse an unseren Produkten.		
<b>Según lo acordado...</b>		<b>Wie vereinbart...</b>		
Según su deseo, les hago llegar una oferta de los siguientes productos que encontrarán en el anexo.		Wunschgemäß übersende ich Ihnen ein Angebot für folgende Produkte, das Sie in der Anlage finden.		
Nos permitimos dirigirle esta oferta.		Wir erlauben uns, Ihnen das folgende Angebot zu unterbreiten.		
<b>Precios y descuentos</b>		<b>Preise und Rabatte</b>		
Adjunto encuentran nuestras condiciones de pago y entrega.		Anbei finden Sie unsere Zahlungs- und Lieferbedingungen.		
El precio por unidad es de...		Der Preis pro Stück beträgt...		
Los precios se entienden EXW.		Die Preise verstehen sich EXW.		
Les ofreceríamos un descuento entre el 5 y el 10 según la cantidad solicitada.		Wir bieten Ihnen je nach Bestellmenge einen Rabatt von 5 - 10% an.		
Podríamos concederles • un descuento para pedidos de más de... unidades. • un descuento para pedidos superiores a... euros. • un descuento inicial del...%		Wir können Ihnen • einen Rabatt für Aufträge über mehr als... Stück • einen Rabatt für Bestellungen über mehr als... € • einen Einführungsrabatt von...% gewähren.		
El costo del embalaje (no) está incluido en el precio.		Die Verpackungskosten sind (nicht) im Preis enthalten.		
<b>Condiciones generales</b>		<b>Allgemeine Bedingungen</b>		
La oferta se entiende sin compromiso.		Das Angebot ist unverbindlich.		
Salvo venta.		Zwischenverkauf vorbehalten.		
Mientras tengamos existencias.		Solange der Vorrat reicht.		
Esta oferta es válida hasta el...		Dieses Angebot ist gültig bis zum...		

PRIMER PASO	PARA COMUNICARSE	EXPRESIONES	TAREA	3
<b>Las condiciones de pago</b>		<b>Die Zahlungsbedingungen</b>		
Nuestras condiciones de pago son como sigue: El pago se efectuará como sigue: • Pago al contado • Pago por cheque • Pago por transferencia bancaria • Pago anticipado • Pago al pasar el pedido • Pago al recibir la mercancía • Documentos contra aceptación (D/A) • Pago contra entrega de documentos (D/P) • Pago mediante una carta de crédito irrevocable y confirmada (I/C) • Pago + 60 días neto de la fecha factura con un descuento del 2% por pago dentro de 10 días		Unsere Zahlungsbedingungen sind wie folgt: Die Zahlung wird wie folgt ausgeführt: • Barzahlung • Zahlung per Scheck • Zahlung per Banküberweisung • Vorauszahlung • Zahlung bei Auftragserteilung • Zahlung bei Erhalt der Ware • Dokumente gegen Akzept • Kasse gegen Dokumente • Zahlung durch unwiderrufliches und bestätigtes Akkreditiv • Zahlung 60 Tage nach Rechnungsdatum, 2% Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen		
Nuestras condiciones de pago para primeros negocios son...		Unsere Zahlungsbedingungen für Erstaufträge lauten...		
<b>Las condiciones y plazos de entrega</b>		<b>Die Lieferbedingungen und -fristen</b>		
Nuestras condiciones de entrega son FCA...		Unsere Lieferbedingungen sind FCA...		
A partir de un pedido de... euros suministramos franco domicilio / libre de portes / a portes pagados. a porte debido		Ab einer Bestellung von... Euros liefern wir frei Haus / frachtfrei / portofrei.		
El seguro / los impuestos / las tasas correrán a nuestro / su cargo.		Fracht zahlt Empfänger Die Versicherung / die Steuern / die Gebühren gehen zu unseren / Ihren Lasten.		
La entrega se realizará por camión / ferrocarril / avión / barco / correo.		Die Lieferung erfolgt per LKW / Bahn / Flugzeug / Schiff / Post.		
La entrega se realizaría en 7 días hábiles.		Die Lieferung erfolgt innerhalb von 7 Werktagen.		
Podemos entregar / suministrar la mercancía dentro de tres semanas después de la confirmación por escrito del pedido.		Wir können (die Ware) innerhalb von drei Wochen nach der schriftlichen Bestätigung des Auftrags liefern.		
La entrega puede realizarse inmediatamente después de recibir su pedido / el pago.		Die Lieferung kann direkt nach Auftragseingang / Zahlungseingang erfolgen.		
<b>Cierre y despedida</b>		<b>Briefschluss und Grußformel</b>		
Si desean más información, no duden en ponerse en contacto con nosotros.		Sollten Sie weitere Informationen wünschen, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung.		
Quedamos a la espera de su pedido.		Wir erwarten Ihren Auftrag.		
... que ejecutaremos con el mayor esmero.		...den wir mit größter Sorgfalt ausführen werden.		
Confianza que esta oferta sea de su agrado...		In der Hoffnung, dass dieses Angebot Ihnen zusagt...		

Komplexere Redemittel sind als fakultativ gekennzeichnet und im kapitelbegleitenden Vokabular in Boxen zusammen gefasst.

# An die Expresiones schließen sich vielfältige Übungen zur Festigung der Redemittel an.

Redemittel in den Kontext einsetzen

PRIMER PASO PARA COMUNICARSE EXPRESIONES TAREA 3

**15 Otra oferta de Gantex**  
Sara envía una oferta en contestación a la solicitud de información de Biocotón S.A. Completa la carta con la traducción de las siguientes expresiones.

wir beziehen uns auf wir freuen uns anbei aktueller Katalog die Preisliste  
allgemeine Geschäftsbedingungen schriftliche Auftragsbestätigung Kontakt aufnehmen mit  
die Bestellmenge erfolgt Werktag wir erwarten Ihren Auftrag ein Rabatt

Estimada señora Rodes Martínez:  
1 su solicitud de información del 10 de septiembre. 2 de que estén interesados en nuestros productos.  
3 le mandamos nuestro 4 y 5 que también incluye nuestras 6.  
Le podríamos ofrecer 7 del 3 al 5% según 8.  
La entrega 9 dentro de siete 10 después de la fecha de la 11.  
Si necesita más información, no dude en 12 con Ilona Neumann, la directora del Departamento de Ventas.  
13 y le saludamos muy atentamente.  
Sara Gaona  
Sara Gaona

**16 Las condiciones de pago**  
Relaciona las condiciones de pago con su traducción.

1. Vorauszahlung	A pago por transferencia bancaria
2. Zahlung per Scheck	B pago a 30 días fecha factura con un descuento del 2% por pago dentro de 10 días
3. Barzahlung	C pago contra entrega de los documentos
4. Zahlung durch unwiderrufliches und bestätigtes Akkreditiv	D pago al recibir la mercancía
5. Dokumente gegen Akzept	E pago por cheque
6. Zahlung per Überweisung	F pago al contado
7. Zahlung 30 Tage nach Rechnungsdatum, 2% Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen	G pago al pasar el pedido
8. Zahlung bei Erhalt der Ware	H pago anticipado
9. Zahlung bei Auftragserteilung	I documentos contra aceptación
10. Kasse gegen Dokumente	J pago mediante una carta de crédito irrevocable y confirmada

41

Zuordnungsübung

PRIMER PASO PARA COMUNICARSE EXPRESIONES TAREA 3

**17 En español**  
Escribe qué dices en español en las siguientes situaciones.  
Wie ...  
1. beziehen Sie sich auf eine Anfrage? 5. leiten Sie das Angebot ein?  
2. drücken Sie Ihre Freude darüber aus, dass der Kunde sich für Ihre Produkte interessiert? 6. drücken Sie aus, dass die Lieferung EXW erfolgt?  
3. weisen Sie auf die beigefügten Zahlungs- und Lieferungsbedingungen hin? 7. erklären Sie, dass das Angebot unverbindlich ist?  
4. drücken Sie aus, dass Sie bereit sind, einen Rabatt zu gewähren? 8. sagen Sie dem Kunden, dass Sie seinen Auftrag erwarten?

**18 Llamadas telefónicas**  
Escucha el cedé y apunta la información sobre las condiciones de pago y entrega y el plazo de entrega.

llamada n.º 1	llamada n.º 2	llamada n.º 3	llamada n.º 4
---------------	---------------	---------------	---------------

**19 ¿Qué se puede decir?**  
Elige la opción correcta para continuar las siguientes expresiones. (Puede ser más de una).

1. El pago se efectuará a) sin compromiso. b) como sigue. c) con un descuento.	2. La entrega se realizará a) a la espera de su pedido. b) dentro de 7 días hábiles. c) por ferrocarril.
3. Podemos entregar la mercancía a) dentro de dos semanas. b) a partir del pedido. c) inmediatamente después de recibir su pedido.	4. Podríamos concederles un descuento a) para pedidos superiores a 1000 €. b) para sus plazos de pago. c) a 30 días de la fecha factura.

**20 Sara ayuda a la directora del Departamento de Ventas**  
Ilona Neumann, la jefa del Departamento de Ventas, habló con muchos clientes durante la FEMM. Ahora tiene que enviar varias ofertas y Sara tiene que ayudarla. Escribe el correo según las indicaciones.

Frau Gaona, bitte schreiben Sie einen Begleitbrief für das Angebot an die Firma Modamania in Valencia. Beziehen Sie sich auf mein Gespräch mit Frau Martin, die ich auf der FEMM getroffen habe. Bedanken Sie sich für das Interesse an unseren Produkten. Wunschgemäß unterbreiten wir das im Anhang befindliche Angebot für T-Shirts der Kollektion „Be green“.

Erwähnen Sie folgende Bedingungen:  
• Rabatt von 5% für Bestellungen über 5 000 Euro.  
• Zahlungsbedingungen für Erstauftrag: Vorauszahlung  
• Lieferung sofort nach Erhalt der Zahlung  
Versichern Sie der Kundin, dass wir den Auftrag mit größter Sorgfalt ausführen werden.

42

Redemittel nach Vorgaben auf Deutsch wiedergeben

Begriffe aus Hörtexten entnehmen  
Redemittel erkennen

Sprachmittlung

# Tarea

Die Tarea-Seite ist der **produktive Teil** des jeweiligen Kapitels.

Mündliches Training über Tandembögen

Textproduktion anhand eines schriftlichen Dokumentes oder auditivem Input; oft auch schriftliche Mediation

Textproduktion im Stil der Prüfungsaufgaben

► Weitere Trainingsmöglichkeiten für die schriftliche Textproduktion gibt es über die Onlineaufgaben im Mediacode

PRIMER PASO PARA COMUNICARSE EXPRESIONES TAREA **3**

**21 Solicitar mejores condiciones**  
Trabaja con un compañero o una compañera. Juntos hacед el ejercicio de la página 106.

**22 Tapas para un desfile de moda**  
La tienda Biocotón S.A., C/ Sanz Raso, 23, 28080 Madrid, organiza un desfile de moda y con esta ocasión quiere ofrecer unas tapas a sus clientes (precio por persona no más de 5-7 euros). Cuenta con unos 150 participantes, por eso solicita una oferta a la empresa Gómez e Hijos. Escribe la oferta con ayuda de los fragmentos del catálogo y de las indicaciones que la jefa de la empresa da a su secretaria.

**Gómez e Hijos**  
Servicio de Catering

gambas al ajillo mejillones queso manchego  
jamón serrano tortilla de patatas champiñones rellenos  
chorizo empanadillas  
arcebutas

Tapas variadas I (5 piezas, 5,50 €/persona)  
chorizo, queso manchego, aceitunas, tortilla de patatas, champiñones rellenos

Tapas variadas II (5 piezas, 6 €/persona)  
mejillones, queso manchego, aceitunas, tortilla de patatas, gambas al ajillo

Tapas variadas III (6 piezas, 7 €/persona)  
mejillones, queso manchego, tortilla de patatas, gambas al ajillo, empanadilla, jamón serrano

por favor, escribe la oferta para Biocotón.

- detallar 3 posibles variaciones de tapas
- suministro de bebidas también posible (precios: catálogo)
- pago por transferencia bancaria al recibir la factura
- oferta válida hasta el 20/10/2012

**23 Una oferta para Biocotón**

1. **Sachverhalt:** Sie arbeiten in der Firma M&M, Schillerstr. 37, 47799 Krefeld. Die Firma Biocotón, S.A., C/ Sanz Raso, 23, 28080 Madrid hat um ein Angebot über 100 Damenhosen, 150 Damenpullover und 70 Blusen gebeten. Ansprechpartner ist Mari Carmen Rodes Martinez.

2. **Ihre Aufgabe:** Schreiben Sie einen formgerechten Brief mit dem Angebot für Biocotón.

- Bezugnahme auf die Anfrage und Dank für das Interesse an den Produkten ihrer Firma.
- Inhalt des Angebots:
  - Damenhosen in verschiedenen Farben € 45,00 pro Stück
  - Damenpullover in verschiedenen Farben € 30,00 pro Stück
  - Blusen in verschiedenen Farben € 35,00 pro Stück
- Lieferung FCA Düsseldorf drei Wochen nach Auftragserteilung
- Zahlung bei Erhalt der Ware, da es sich um einen Erstauftrag handelt
- Drücken Sie die Hoffnung aus, dass das Angebot zusagt und dass Ihre Firma einen Auftrag erhält.

weitere Prüfungsaufgaben p581a4

43

# Tandembogen

## TÁNDEM 3

### 21 Solicitar mejores condiciones

Anke Schmitt de la empresa alemana Möbel Dreyer había solicitado información sobre muebles de oficina de la empresa Muebles Gallegos. Después de estudiar el catálogo y las condiciones de venta, llama otra vez para obtener mejores condiciones.

A (Antonio Soler)	B (Anke Schmitt)
Antonio Soler meldet sich am Telefon	[Antonio Soler de Muebles Gallegos, dígame.]
[Buenos días. Möbel Dreyer, mi nombre es Anke Schmitt.]	Anke Schmitt grüßt und stellt sich vor.
Antonio grüßt und fragt, was er für Anke tun kann.	[Buenos días, ¿en qué puedo ayudarle?]
[Hemos estudiado su catálogo y sus condiciones de venta, pero necesitamos más información.]	Anke sagt, dass sie sich den Katalog und die Verkaufsbedingungen angesehen haben, aber noch weitere Informationen benötigen.
Antonio möchte wissen, an welchen Möbeln Möbel Dreyer besonders interessiert ist.	[Muy bien, ¿qué muebles le interesan en especial?]
[Estamos interesados en la colección moderna y querríamos comprar 5 escritorios y 10 armarios, pero tengo una pregunta: ¿nos podrían suministrar la mercancía dentro de cuatro semanas?]	Möbel Dreyer ist an der modernen Kollektion interessiert und würde 5 Schreibtische und 10 Schränke kaufen, aber Anke möchte noch wissen, ob Muebles Gallegos innerhalb von vier Wochen liefern kann.
Antonio sagt, dass das kein Problem ist. Ihre normalen Lieferzeiten sind 20 Werktagen nach der schriftlichen Bestätigung des Auftrags.	[Eso no es ningún problema. Nuestros plazos de entrega habituales son de 20 días hábiles después de la confirmación por escrito del pedido.]
[Muy bien. Además querríamos saber, si pueden ofrecernos condiciones de pago más favorables, por ejemplo pago por transferencia a 30 días de la fecha factura.]	Anke möchte außerdem wissen, ob Muebles Gallegos günstigere Zahlungsbedingungen anbieten kann, z. B. Zahlung per Überweisung 30 Tage nach Rechnungsdatum.
Antonio antwortet, dass es ihm leid tut, aber da es sich um einen Erstauftrag handelt, muss die Zahlung bei Auftragserteilung erfolgen.	[Lo siento, pero como se trata de un primer pedido, el pago tiene que efectuarse al pasar el pedido.]
[¿Están los costes del embalaje incluidos en el precio?]	Anke möchte wissen, ob die Verpackungskosten im Preis enthalten sind.
Antonio bejaht dies.	[Sí, los costes del embalaje están incluidos.]
[¿Tendríamos opción a algún tipo de descuento?]	Anke fragt, ob Muebles Gallegos bereit wäre, einen Rabatt zu gewähren.
Antonio könnte einen Rabatt von 10% anbieten.	[Bueno, sí, podríamos ofrecerles un descuento del 10%.]
[Muchas gracias por la agradable conversación. Hablaré con mi jefe de su oferta y lo llamaré más tarde. Adiós.]	Anke bedankt sich für das angenehme Gespräch.
Antonio bedankt sich und verabschiedet sich ebenfalls.	Sie wird mit ihrem Chef über das Angebot sprechen und später wieder anrufen. Sie verabschiedet sich.
	[Muchas gracias por su llamada. Hasta luego.]

## Die Extras im Anhang

### En breve

Die wesentlichen Informationen zum Unternehmen Gantex, seinen Lieferanten und seinen Kunden

### Al teléfono

Nützliche Redemittel sowie interkulturelle Hinweise, die den Schülern helfen, ein Telefongespräch souverän zu meistern

### Estrategias

Sammlung der Lern- und Arbeitstechniken, die die Erarbeitung der jeweiligen Kapitel erleichtern

### Los incoterms

Alle Incoterms in spanischer Sprache auf einen Blick

# Vocabulario

Erläuterung von  
landeskundlichen Begriffen  
aus den Musterbriefen

Zweispaltiges Vokabular,  
mit Angaben von Synonymen,  
Antonymen und Wörtern aus  
der gleichen Wortfamilie

01 **02** 03 04 05 06 07 08 09 **VOCABULARIO**

<b>asumir algo</b> <b>volver (-ue-) a hacer algo</b> <b>me gustaría</b> <b>una oportunidad</b>	etw. übernehmen etw. wieder tun ich würde gern, ich möchte eine Gelegenheit, eine Chance 📦 opportunity
<b>aportar algo a algo</b> <b>exponer (irr.) algo (a alguien)</b> <b>la formación académica</b>	etw. zu etw. beitragen etw. ausführen, jdm. etw. vortragen die Schul- und Berufsbildung

**Las Escuelas Oficiales de Idiomas**  
Auf moderne Sprachen spezialisierte Schulen für Erwachsene. Das Mindestalter beträgt 16 Jahre. Schüler ab 14 Jahren können sich einschreiben, wenn sie die ersten beiden Jahre der Educación Secundaria Obligatoria abgeschlossen haben und die Sprache, die sie lernen wollen, an der Schule nicht unterrichtet wird. Die Kosten für ein Semester liegen zwischen 200 und 400 Euro.

**IES (Instituto de Enseñanza Secundaria)**  
Die IES sind in Spanien die Schulform, die auf die (in Spanien 6-jährige) Grundschule aufbaut. Sie umfasst 4 Jahre und wird von allen Schülern besucht. Anschließend kann man entweder die zweijährige Oberstufe (*Bachillerato*) oder eine Berufsschule (FP, siehe S. 134) besuchen.

<b>el departamento de ventas</b> <b>a nivel usuario</b> <b>el camé de conducir</b> <b>una ONG (Organización no gubernamental)</b> <b>un perfil</b> <b>las cualidades personales</b>	die Verkaufsabteilung, der Vertrieb mit Anwenderkenntnissen der Führerschein eine NGO (Nichtregierungsorganisation) ein Anforderungsprofil die Eigenschaften, die Fähigkeiten 📦 quality
--	--

**Expresiones**

<b>cursar</b> 📦 un curso <b>recientemente</b>	studieren, eine Ausbildung machen ein Kurs kürzlich, vor kurzem 📦 recent
<b>finalizar (z-) algo</b> 📦 el final <b>poseer (irr.) algo</b> <b>mediante</b>	etw. beenden das Ende etw. besitzen durch, mittels

Ya tengo experiencia profesional mediante mis prácticas en una ONG.

**Para aprender más**

<b>con referencia a</b> <b>aparecer (-zco)</b> <b>destacar (c-qu) algo</b> <b>requerir (-ie; -i-) algo</b> 📦 un requisito <b>el ámbito</b> <b>facilitar algo a alguien</b>	bezugnehmend auf erscheinen etw. hervorheben etw. erfordern eine Anforderung der Bereich jdm. etw. mitteilen, jdm. etw. zur Verfügung stellen
--	---

**Tarea**

<b>una capacidad</b> 📦 capaz <b>la capacidad organizativa</b> <b>valorar algo</b>	eine Fähigkeit fähig das Organisationstalent etw. schätzen ( <i>für wichtig halten</i> )
<b>un azafato, una azafata</b>	ein Flugbegleiter, eine Stewardess
<b>una compañía aérea</b> <b>la distribución anterior</b>	eine Fluggesellschaft die Verteilung vorherig

**Unidad 2:**  
**La solicitud de información**

**Primer paso**

<b>una solicitud de información</b> 📦 una solicitud de empleo <b>el jefe, la jefa</b> <b>un catálogo</b> <b>las condiciones de pago</b> <b>una muestra</b> 📦 mostrar (-ue-)	eine Anfrage eine Bewerbung der Chef, die Chefin ein Katalog die Zahlungsbedingungen ein Warenmuster, eine Probe zeigen
<b>el código de cliente</b> <b>una entrega</b> <b>las condiciones de entrega</b> <b>un proveedor</b> <b>la venta</b> 📦 vender <b>un estand</b> <b>urgente</b>	die Kundennummer eine Lieferung die Lieferbedingungen ein Lieferant der Verkauf verkaufen ein (Messe-)Stand dringend 📦 urgent
<b>la correspondencia</b> <b>llevar la correspondencia comercial</b> <b>una lista de precios</b>	die Korrespondenz, der Briefwechsel die Geschäftskorrespondenz führen eine Preisliste

## 2. Das ist das Besondere an Atentamente:





## Situative Einbettung in eine Firma



### Die Protagonistin

Sara Gaona ist eine sympathische Hauptfigur, mit der sich die Schüler identifizieren können.

Saras Stelle entspricht dem Alltag, mit dem die Schüler nach ihrer Ausbildung konfrontiert sein können: Sie übernehmen in einer deutschen Firma die Korrespondenz mit Spanien und Lateinamerika.





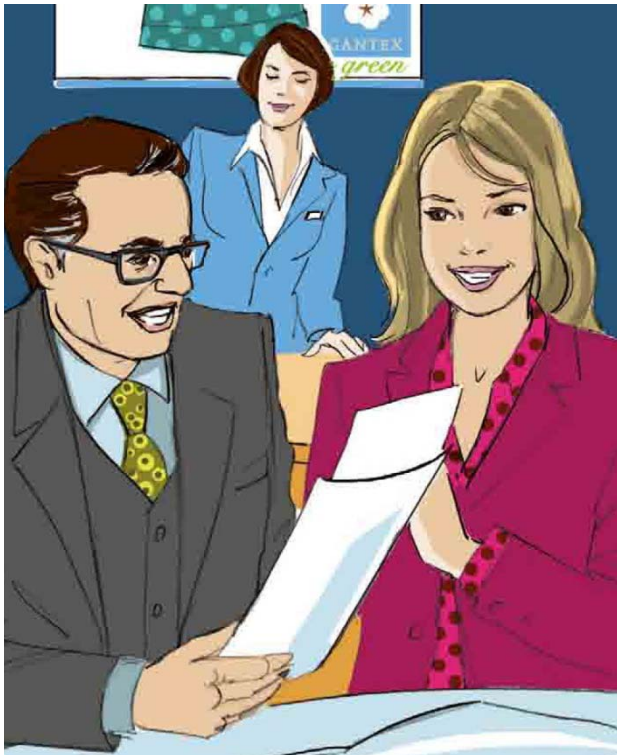
## Situative Einbettung in eine Firma

### Die Firma Gantex

- mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Salach am Fuß der Schwäbischen Alb
- Geschäftsführer des Traditionsbetriebs sind Sabine Ganser und ihr Sohn Julián García Ganser.
- Das Unternehmen produziert T-Shirts aus Bio-Baumwolle. Durch die Verbindung von Julián zum Heimatland seines Vaters arbeitet man eng mit Kooperativen in Peru zusammen.



## Hörverstehenstraining / Training der mündlichen Kommunikation



### Das Buch

- enthält viele unterschiedliche Hörverstehenstexte: Telefongespräche, Nachrichten auf dem Anrufbeantworter, Messegespräche etc.
- fördert das Üben der mündlichen Kommunikation über Tandembögen und Rollenspiele.

## Prüfungsvorbereitung

KMK-FREMDSPRACHENZERTIFIKAT | MUSTERPRÜFUNG 2

1 Hörverstehen ca. 15 Minuten 20 Punkte

Sie sind Angestellte/r der Supermarktkette Gutkauf GmbH. Auf einer Messe hören Sie einen Vortrag über die spanische Firma Mercadona. Entnehmen Sie dem Hörtext auf der CD folgende Informationen.

- Beantworten Sie die folgenden Fragen auf Deutsch.
  - Wie viele Supermärkte hat Mercadona zur Zeit in Spanien? \_\_\_\_\_
  - Welchen prozentualen Anteil hat die Kette dadurch an den gesamten Lebensmittelverkäufen in Spanien? \_\_\_\_\_
  - Wie viele Arbeitnehmer sind derzeit bei Mercadona beschäftigt? \_\_\_\_\_
  - Was ist das Besondere an diesen Arbeitsplätzen? \_\_\_\_\_
- Nennen Sie zwei Slogans, mit denen Mercadona für sich wirbt, und erklären Sie kurz ihre Bedeutung. \_\_\_\_\_
- Kreuzen Sie an, welche der folgenden Aussagen über Mercadona zutreffen.
 

	Ja	Nein	Nicht im Text
Der erste Supermarkt von Mercadona stand in Valencia.			
Mercadona war früher der Name einer Fleischerei.			
1981 kaufte der heutige Besitzer die Firma seinen Eltern ab.			
1981 hatte Mercadona schon 18 Supermärkte.			
Die Eltern wollten keine Fleischerei mehr betreiben.			
- Beschreiben Sie die Veränderungen
  - in der Firma im Jahr 1981.  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  - im Lebensmittelsektor in Spanien in den 80iger Jahren.  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- Wählen Sie die richtige Antwort aus.  
Weshalb war 1990 ein wichtiges Jahr für Juan Roig und seine Frau?
  - Sie kauften mehrere Supermärkte in Spanien.
  - Sie kauften die Mehrheit der Aktien der Firma.
  - Sie verkauften ihren Aktienanteil an einen französischen Konzern.

© Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2011. Dieses Material ist als Nachdruck vorbehalten.  
© Juan Roig und seine Familie. Stuttgart 2011. Dieses Material ist als Nachdruck vorbehalten.  
© Mercadona. Madrid 2011. Dieses Material ist als Nachdruck vorbehalten.  
© Klett Verlag GmbH, Stuttgart 2011. Dieses Material ist als Nachdruck vorbehalten.

- **Auf der Multimedia-CD** befinden sich je zwei Musterprüfungen zu der BKFS-, KMK Stufe II-, und der IHK-Prüfung.
- Im Sinne des selbständigen Lernens werden die Lösungen zu den Musterprüfungen ebenfalls auf der CD angeboten.

### 3. Die Multimedia-CD

#### **Sie enthält**

- die Audio-Dateien zu den 9 Kapiteln im mp3-Format
- alle Briefe und E-Mails aus dem Schülerbuch
- leere Brief-, Fax- und E-Mail-Vorlagen für die Tarea-Seiten
- alle Redemittel-Listen zum Ausfüllen für die Schüler
- 6 Musterprüfungen mit Audios und Lösungen



## 4. Die Materialien



<b>Schülerbuch mit Multimedia-CD (MP3)</b>	978-3-12-536010-5 16,25 €
<b>Lösungsheft mit Audio-CD (wav)</b>	978-3-12-536011-2 9,00 €
<b>Mediencodes</b>	Grammatikübungen mit Erläuterungen und Lösungen sowie weitere Textproduktionsaufgaben zu jedem Kapitel im Internet



¡Muchas gracias y hasta luego  
con Atentamente!