

## **Programma di Spagnolo**

5° RIM

### **Economia**

Il commercio e la distribuzione, il franchising, il commercio su Internet. Forme di pagamento.

Tipi di vendite ed esportazioni, l'imballaggio, i trasporti.

La camera di commercio e la camera di commercio internazionale. La dogana.

Profili e diritti dei consumatori. Obsolescenza programmata.

L'attenzione al cliente. La garanzia, i cattivi servizi e le conseguenze.

Le banche e i prodotti bancari. I microcrediti. Assicurazioni.

Il colloquio di lavoro e il curriculum. La lettera di presentazione.

L'Unione Europea: storia, obiettivi, organismi di governo. Il Brexit e la rifondazione dell'UE.

La Spagna: forma di governo e costituzione. Accenni all'economia spagnola: le aziende di moda. Storia della ripresa e della crisi economica in Spagna.

La Transizione. Attualità della politica spagnola: principali partiti politici, elezioni, la questione catalana.

La globalizzazione: cause e conseguenze.

Il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale. Il G7, G8, G20. La borsa

### **Grammatica**

Ripasso dei tempi verbali al passato e dei tempi verbali del congiuntivo

Uso di *por/para*, *entre/dentro de*

Orazioni subordinate introdotte da forme impersonali

Periodo ipotetico, subordinate condizionali, passiva, passiva riflessa

Subordinate concessive, stile indiretto, il futuro e il condizionale per esprimere probabilità

Uso di *otros*, *demás*, *también*, *hasta*, *incluso*, *encima*, *tampoco*, *ni siquiera*

Subordinate consecutive, la forma impersonale, uso di mucho, muy, tanto, tan, así, bastante

Ripasso delle principali subordinate (temporali, sostantive, concessive)

### **Competenze**

Sapere scrivere lettere commerciali di diverso tipo:

- Lettera per chiedere informazioni, richiedere un preventivo o fare un ordine
- Lettera per inviare un preventivo e per rispondere ad un ordine
- La bolla di accompagnamento, la fattura
- La ricevuta, la lettera di reclamo, lettera per rispondere al reclamo

Sapere dialogare sui seguenti argomenti:

- Chiedere informazione e comprare un prodotto
- Vendere un prodotto. La contrattazione
- Lamentarsi per un cattivo servizio e saper reagire di fronte ad un reclamo

Sapere esporre oralmente gli argomenti di economia studiati nel corso dell'anno

*Libro di testo: Trato hecho! Pierozzi, L. Campos S., Salvaggio M. Zanichelli*