

a) Favorecer los Bancos de Alimentos para reutilizar los alimentos que salen de la cadena comercial.

b) Desarrollar bancos de compostaje municipal que utilicen los desperdicios de mercados de abasto a gran escala y que recojan subproductos de empresas agroprocesadoras.

3. Desperdicio en el consumo

a) Estimular a las cocineras caseras sobre el buen uso, cuidado y conservación de los productos que utilizan.

b) Fomentar el desarrollo de composta casera para reciclar la materia orgánica y fertilizar huertas familiares.

e) Informar sobre un uso creativo de los alimentos de días anteriores.

Queda indiscutible que en un mundo con recursos naturales limitados y donde deben encontrarse soluciones costo-efectivas para producir suficientes alimentos para todos, la reducción de las pérdidas no debe ser una prioridad olvidada. Sólo cambiando nuestra actitud y mostrando contrariedad al despilfarro de los alimentos se conseguirá que poco a poco las cosas comiencen a cambiar.

• •

()

HACER NEGOCIOS EN ESPAÑA

España es un país lleno de oportunidades para hacer negocios. Tiene una de las grandes economías de la Unión Europea y la novena economía del mundo (el año 2010). El crecimiento de España juega un papel importantísimo en el desarrollo de Europa, así como de América Latina y los países del Mediterráneo, debido a que España es un puente entre el Atlántico y Europa.

Para hacer negocios en España se tiene que entender varios aspectos del país, tales como la historia, la economía, el sistema político, y claro, la cultura. Con un mejor conocimiento de estos ámbitos se puede entender las acciones de las empresas españolas y el gobierno.

Voy a discutir dos puntos simples de la cultura de negocios en España. El primero es lo que es conocido para todo el mundo, es la siesta. La siesta es el período del día cuando todas las tiendas cierran para tener un “descanso”. Es típico cerrar las tiendas de las tres hasta las cinco de la tarde. Esta tradición antigua llegó a ser popular debido al calor extremo en el sur de España. Obviamente hoy en día todavía es popular. Si se quiere hacer negocios en España el hombre de negocios tiene que tomar esta costumbre en consideración y no citarse con sus compañeros de negocios durante este período. Otro momento muy importante es la falta de la puntualidad de los hombres de negocios. Cuando una persona dice que quiere citarse a las nueve de la mañana para discutir algo, Usted puede anticipar que la persona va a venir una o dos horas más tarde. En mi opinión esto es un fenómeno poco profesional y muy maleducado. Pero esto es lo que ocurre en el mundo de negocios en España.

Para hacer negocio en España hay que tener en cuenta muchas cosas importantes referentes a esta cultura. En primer lugar es importante ser bien organizado y no criticar a su compañero de negocios español. Además es necesario respetar la identidad individual. En España el carácter de la persona, su apariencia, imagen, estatus social, relaciones personales son a menudo tan importantes como su capacidad técnica o experiencia. Es más común ver los esfuerzos de un individuo antes de tomar decisiones en grupo. Los directores españoles evitan riesgos y se ponen muy cautelosos cuando son introducidos a nuevas ideas. A la hora de hacer negocio ellos atienden a los detalles y tardan mucho en planificar y precisar todas sus actividades. Hoy el descanso de día en España es menos común que antes porque el país desarrolla una economía más moderna.

Para negociar con éxito en España es imprescindible también tomar en cuenta la jerarquía. Es importante que dos personas de grado igual trabajen juntas y nunca con una persona de grado más bajo. Esta jerarquía da mucho poder a la cabeza de la compañía.

El que quiera hacer negocio en España tampoco debe olvidarse de establecer las relaciones personales. La regla de oro con la contraparte española es así: “Una vez

que se ha conseguido establecer el contacto hay que dedicar tiempo para desarrollar relaciones personales”.

En España el negocio es generalmente un proceso largo con muchos detalles en diferentes niveles de la organización. Teniendo profundos conocimientos de la lengua y cultura española se puede negociar con éxito en este país.

• •

()

PRINCIPIO DE LA CORTESÍA EN LA COMUNICACIÓN EN ESPAÑOL

La cortesía como la categoría comunicativa es una formación mental multifacética basada en las cualidades morales fundamentales que incluye la información de las estrategias de la cortesía, fórmulas de etiqueta, tabúes comunicativos, el modelo comunicativo de una persona cortés, lo que se realiza en la conducta y determina la efectividad de la comunicación (Bravo, D. 2004). En lingüística el principio de la cortesía se investiga en el marco de la estrategia general de la conducta discursiva de los comunicantes como un sistema complicado de las estrategias nacionales específicas, destinada a la comunicación armoniosa, sin conflictos, y conforme con las expectativas del interlocutor. De este modo, la tarea de los comunicantes consiste en elegir la estrategia de la cortesía con ajuste a las normas socio-culturales y las expectativas del participante del acto de habla.

En cada cultura existe su propio concepto de la cortesía. Unos pueblos asocian la cortesía con la respetuosidad y con la estima; otros, con la modestia y otros, con la demostrativa atención a los presentes. Diferente contenido del dicho concepto se refleja y se manifiesta en las particularidades léxico-gramaticales, funcionales y discursivas.

Los pueblos hispanohablantes conceden mucha importancia al principio de la cortesía. En la conciencia hispana, según Fírsova N.M. («

-

».

., 2000), la cortesía se asocia a menudo con una atención demostrativa, de etiqueta: una persona cortés es la que manifiesta su respeto a las otras. El idioma español posee