

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА
ДЪРЖАВЕН ЗРЕЛОСТЕН ИЗПИТ ПО ИСПАНСКИ ЕЗИК

27 май 2016 г.

ВАРИАНТ 2

I. COMPRENSIÓN AUDITIVA

TEXTO No 1

Ahora vas a oír dos veces el texto.

Antes de oír por primera vez el texto, lee atentamente las preguntas. (1 min.)

Durante la primera audición no puedes tomar notas ni responder a las preguntas.

Después de la primera audición marca la opción correcta en la Hoja de Respuestas. (3 min.)

Durante la segunda audición puedes corregir las respuestas, si es necesario.

Al final puedes revisar las respuestas. (1 min.)

Marca la opción correcta en la Hoja de Respuestas.

Reportero en vivo

- 1. El reportero Adam Sallet se hizo célebre en los medios de comunicación por...**
 - A) el premio de periodismo que le habían otorgado.
 - B) su manera de actuar.
 - C) conocer al ladrón de bancos.
- 2. El empleado del banco señaló al ladrón cuando el hombre...**
 - A) entraba en el banco donde había robado dinero.
 - B) salía del banco con el dinero robado.
 - C) estaba al lado del reportero.
- 3. El reportero cortó la transmisión en vivo prometiendo volver a informar sobre lo que estaba ocurriendo.**

A) verdadero	B) falso	C) no hay información
--------------	----------	-----------------------
- 4. En su vida profesional Sallet había vivido muchas situaciones semejantes.**

A) verdadero	B) falso	C) no hay información
--------------	----------	-----------------------
- 5. Los policías detuvieron al presunto ladrón al día siguiente.**

A) verdadero	B) falso	C) no hay información
--------------	----------	-----------------------

TEXTO No 2

Ahora vas a oír dos veces el texto.

Antes de oír por primera vez el texto, lee atentamente las preguntas. (1 min)

Durante la primera audición no puedes tomar notas ni responder a las preguntas.

Después de la primera audición marca la opción correcta en la Hoja de Respuestas. (3 min)

Durante la segunda audición puedes corregir las respuestas, si es necesario.

Al final puedes revisar las respuestas. (1 min)

Marca la opción correcta en la Hoja de Respuestas.

Si no pides, no recibes

- 6. Una estudiante pretende recibir golosinas *KitKat* mientras esté viva.**
A) verdadero B) falso C) no hay información

- 7. Saima expresó su disgusto en un artículo que publicó en un periódico.**
A) verdadero B) falso C) no hay información

- 8. Saima devolvió las golosinas defectuosas a la empresa *Nestlé*.**
A) verdadero B) falso C) no hay información

- 9. En su carta la estudiante pide compensación y exige disculpas de los productores.**
A) verdadero B) falso C) no hay información

- 10. El presidente de *Nestlé* se disculpó personalmente a la joven.**
A) verdadero B) falso C) no hay información

TEXTO No 3

Ahora vas a oír dos veces el texto.

Antes de oír por primera vez el texto, lee atentamente las preguntas. (1 min)

Durante la primera audición no puedes tomar notas ni responder a las preguntas.

Después de la primera audición marca la opción correcta en la Hoja de Respuestas. (3 min)

Durante la segunda audición puedes corregir las respuestas, si es necesario.

Al final puedes revisar las respuestas. (1 min)

Marca la opción correcta en la Hoja de Respuestas.

El Museo del Mañana

- 11. El Museo del Mañana en Río de Janeiro fue inaugurado hace tres meses.**
A) verdadero B) falso C) no hay información
- 12. El Museo del Mañana es obra de un arquitecto muy famoso.**
A) verdadero B) falso C) no hay información
- 13. Para el funcionamiento del museo se utilizan energías renovables.**
A) verdadero B) falso C) no hay información
- 14. La exposición del Museo del Mañana empieza por la creación de nuestro planeta.**
A) verdadero B) falso C) no hay información
- 15. En el museo se pueden ver documentales sobre los problemas ecológicos.**
A) verdadero B) falso C) no hay información

II. GRAMÁTICA Y VOCABULARIO

Completa el texto marcando la variante más adecuada en la Hoja de Respuestas.

Casi todos estamos pendientes de lo que vamos o no vamos a decir, pero solo las personas más abiertas están más **16** en lo que los demás dicen. Y la mejor manera de **17** es preguntar. Si además somos **18** de entender y mostrar que comprendemos lo que estamos escuchando, tendremos el trabajo hecho.

Si estamos mirando el móvil mientras otra persona nos está hablando, estaremos mostrando una **19** falta de interés en la conversación. Así que en nuestra época hay que **20** una norma básica de educación: nada de móvil mientras estemos hablando con otra persona.

Cuando una persona se siente **21** consigo misma, no necesita fingir que es alguien más. Y esa seguridad, esa autenticidad, es **22** por los demás y apreciada. Ellos saben cómo va a **23** en todo momento una persona auténtica, así que se contagiarán de esa **24** de seguridad y la persona les gustará automáticamente.

Tener una mente abierta y poseer unos esquemas mentales **25** son características necesarias para poder entender a los demás. Nadie quiere tener una conversación con alguien que ya tiene una idea **26** en su cabeza. En el trabajo, esta actitud es **27**: estar abierto a nuevas ideas y a negociar, para conseguir soluciones.

Las personas que más simpatía **28** son las que menos importantes se creen. Para gustar, es mejor tratar a otra persona con **29** e interesarse por ella.

Cuando alguien **30** a una persona y sabe lo que puede esperar de ella en todo momento, confiará en ella. Y si lo que espera es positivo, le agradará sobremanera.

- | | | |
|----------------------|----------------|-------------------|
| 16. A) impresionadas | B) interesadas | C) afectadas |
| 17. A) ocultarlo | B) señalarlo | C) demostrarlo |
| 18. A) capaces | B) capacitados | C) conocedores |
| 19. A) calmante | B) alarmante | C) tranquilizante |
| 20. A) continuar | B) probar | C) seguir |
| 21. A) al gusto | B) a gusto | C) a disgusto |
| 22. A) percibida | B) perseguida | C) producida |
| 23. A) representar | B) reactivar | C) reaccionar |
| 24. A) sensibilidad | B) sensatez | C) sensación |
| 25. A) flexibles | B) plegables | C) inestables |
| 26. A) colocada | B) situada | C) fija |
| 27. A) primaria | B) fundamental | C) optativa |
| 28. A) acogen | B) llaman | C) despiertan |
| 29. A) conformidad | B) naturalidad | C) afectividad |
| 30. A) se atreve | B) se aleja | C) se acerca |

Marca la opción correcta en la Hoja de respuestas.

31. No pudimos salir porque ... copiosamente.

- A) nieva B) nevaba C) ha nevado D) nevara

32. Pero, Marta, ya son las once. ... darse prisa.

- A) Debes de B) Debes C) Hay que D) Tienes que

33. No recuerdo

- A) habértelo dicho B) decírtelo C) habiéndotelo dicho D) diciéndotelo

34. Has echado ... sal a la sopa que ahora está incomible.

- A) mucha B) suficiente C) tanta D) demasiada

35. Si me ... ese favor, yo te estaré sumamente agradecido.

- A) hagas B) hicieras C) haces D) harás

36. Le dije a su jefe que ... dispuesto a renunciar a su cargo.

- A) estaba B) era C) había sido D) ha estado

37. He solicitado una beca, pero no es nada seguro que me la

- A) concederán B) concederían C) concedan D) han concedido

38. Niños, no ... ruido.

- A) hagáis B) haced C) hacéis D) hacen

39. Ya me he acostumbrado ... levantarme temprano.

- A) a B) – C) de D) en

40. No me extraña que no te haya visto. Es ... distraído.

- A) alguno B) alguien C) algún D) algo

41. Cuando llegó Pablo, ... media hora esperando.

- A) veníamos B) llevábamos C) íbamos D) seguíamos

42. Este bolso Ana ... encontró en el camino.

- A) se le B) se lo C) la D) se

43. Aunque ... no te lo diría.

- A) lo sepa B) sabido C) lo supiera D) sabiéndolo

44. No sólo se dedica al cine, ... también al teatro.

- A) sino B) y C) pero D) como

45. Yo, en tu lugar, me ... el pelo.

- A) cortaría B) cortaré C) he cortado D) corté

III. COMPRENSIÓN DE LECTURA

TEXTO N° 1

Lee atentamente el texto que sigue.

El sueño de todo viajero

Chris O’Leary, un norteamericano residente en la ciudad de Nueva York cumplió el pasado lunes el sueño de muchas personas que viajan en avión: subir en uno y que no haya absolutamente ningún pasajero más.

Para llegar a esta situación idílica, O’Leary no tuvo que comprar todos los asientos como si fuera un millonario que quisiera estar completamente solo a 10.000 metros de altura, sino que tuvo que pasar por un pequeño infierno de cancelaciones debido al mal tiempo.

El hombre, que quería viajar desde Cleveland a Nueva York, fue el único pasajero de un vuelo previamente cancelado de la compañía Delta. En el nuevo aparato asignado para el trayecto no había sitio para él. Así que la empresa le reservó una grata sorpresa: le montó en un vuelo “ferry”.

Así es como denominan las aerolíneas a los traslados de aviones de un punto a otro en vuelo no comercial. En ellos no van pasajeros, e incluso en algunos no van ni azafatas, y se hacen por razones de mantenimiento o reparaciones, retorno de un avión a su base de operaciones, traslado de un avión nuevo de fábrica a su nuevo dueño u otros motivos. En este caso, Delta parece que quería llevar un avión vacío pero con los tripulantes de cabina a la ciudad de Nueva York para prestar allí un servicio.

Cuando Chris subió al avión, se dedicó a hacerse fotografías y a compartirlas en Twitter. En ellas se le puede ver completamente feliz. Teniendo todo el avión para él, decidió sentarse en uno de los asientos de clase business, junto a la ventana.

“No, no estoy bromeando. Soy el único que va en este avión”. Además de este tuit, Chris también compartió con sus 1.800 seguidores que las dos azafatas le acaban de hacer la demostración de seguridad solo para él.

Pero el “show” privado que estaba disfrutando llegó a su fin cuando en el último momento el avión tuvo que regresar a la terminal para que otro pasajero montara. O’Leary asegura en Twitter que apenas habló con el otro hombre, ya que él estaba durmiendo durante todo el trayecto.

A pesar de este último “contratiempo” O’Leary, profesional del mundo de la comunicación, disfrutó como un enano: “Sin duda es el vuelo más memorable de mi vida, y sobre todo por la ausencia de pasajeros molestos”, ha declarado a ABC News. “No había niños gritando, ni nadie escuchando música a todo volumen, ni nadie quitándose los zapatos”, explica.

Pero a pesar de lo fantástico de su historia, alguien no quedó nada impresionado con ella: su madre. La reacción de su madre cuando le contó la historia: “Me alegro de que te hayas cortado el pelo”.

Marca la opción correcta en la Hoja de Respuestas.

46. O’Leary realizó su sueño ...

- A) por ser millonario.
- B) por circunstancias imprevistas.
- C) porque lo estaba intentando mucho tiempo.

47. Chris O’Leary ...

- A) era un pasajero que quería viajar con la compañía Delta.
- B) era un pasajero que perdió su vuelo regular.
- C) era un pasajero de vuelo cancelado.

48. Los vuelos ‘ferry’ ...

- A) sirven para trasladar aviones.
- B) se realizan con máquinas averiadas.
- C) son destinados a pasajeros muy especiales.

49. Chris tuvo la suerte de ser el único viajero en el avión.

- A) verdadero
- B) falso
- C) no hay información

50. Este vuelo ‘ferry’ era distinto porque ...

- A) iba con auxiliares de vuelo.
- B) iba sin los tripulantes de cabina a su nuevo destino.
- C) la compañía tenía que entregar el avión a su nuevo propietario.

Contesta con tus propias palabras a las preguntas en el Cuadernillo de Respuestas para las preguntas abiertas.

51. ¿Por qué Chris se sentía tan contento durante el viaje?

52. ¿Cómo compartió su felicidad Chris O’Leary?

53. ¿Cuál fue la reacción de su madre?

TEXTO No 2

Lee atentamente el texto que sigue.

Qué ocurre cuando IKEA pone un colchón 10 veces más caro en su tienda

“*Qué curioso es el ser humano. Cuanto más caro es algo, más nos gusta*”. Con esta afirmación comienza el vídeo de la última acción publicitaria de IKEA, que busca precisamente denunciar esta realidad tan ridícula con una demostración que no admite discusión.

La marca sueca se queja del poco caso que hacen los compradores a sus colchones, pese a tener dos modelos que están entre los cinco mejores del mercado. ¿Por qué pasan casi desapercibidos? La teoría de IKEA es que al tener un precio muy bajo, las personas piensan que son de baja calidad. Y ni siquiera los prueban...

Para luchar contra estos prejuicios cogieron uno de estos modelos y le cambiaron el nombre, eligiendo la palabra “*Fördomar*” (que significa precisamente “*prejuicios*” en sueco). Pero esta no fue la modificación más llamativa. La marca añadió un cero al precio del colchón, pasando a valer los absurdos 4.440 euros.

Para ver si esta subida increíble de precio suponía un cambio en el comportamiento de los compradores, instalaron cámaras ocultas en la tienda y recogieron las reacciones de los visitantes. Tal y como se esperaba, el colchón pasó a tener una mayor valoración y muchas personas se lanzaron a probarlo.

Resulta divertido ver en el vídeo cómo algunas personas resaltan la calidad del producto, dando por sentado que si tiene ese precio será porque realmente lo vale. Algunos, incluso, se muestran interesados en adquirirlo si se pudiera financiar.

El resultado de la acción fue que las pruebas del colchón se dispararon tanto como su precio, y las ventas aumentaron cuando los interesados descubrieron lo que realmente cuesta. El “gigante” sueco ha optado en esta ocasión por una acción *lowcost*, muy distinta a sus spots de televisión, pero que funciona perfectamente para transmitir lo que quieren. Sí, somos así: las personas damos por sentado que si algo es caro, es porque debe ser bueno.

Contesta con tus propias palabras a las preguntas en el Cuadernillo de Respuestas para las preguntas abiertas.

54. ¿Qué actitud del cliente critica IKEA?
55. ¿Qué relación hay entre precio y calidad, según la teoría de IKEA?
56. ¿Qué hizo IKEA para denunciar los prejuicios de los clientes?
57. ¿Qué medidas tomaron para informarse de las reacciones de los visitantes?
58. ¿Por qué algunos visitantes destacan la calidad del colchón?
59. ¿Cuál fue el impacto de la acción publicitaria sobre las ventas del dicho colchón?
60. ¿Qué medios publicitarios utiliza IKEA en su lucha por ganar al cliente?

IV. EXPRESIÓN ESCRITA

Escoge una de las dos opciones que se te proponen.

Escribe una redacción de 160-170 palabras en el Cuadernillo de Respuestas para las preguntas abiertas.

1. El comprador de hoy en día

En la redacción explica:

- ¿Muy bien informado o perdido en la publicidad?
- ¿Hay otros factores que influyen a la hora de comprar?
- ¿Cuál es tu comportamiento personal de comprador?

2. Mi tiempo, ¿es realmente mío?

En la redacción explica:

- ¿Te gusta tener tiempo para ti mismo/misma?
- ¿De qué o de quién depende la organización de tu tiempo?
- ¿Cuáles son las actividades que no abandonas nunca a pesar de que aparezcan circunstancias imprevistas?

NB! Независимо коя тема ще бъде избрана, писмен текст под 80 думи, както и текст, който не е свързан с темата, получава 0 точки.

В края на писмения текст да бъде отбелязан броят думи!