

LanguageCert USAL esPro

Examen de español con fines profesionales

Prueba de Comprensión auditiva y de lectura

Examen modelo

Language
Cert



VNiVERSIDAD
D SALAMANCA
CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

CURSOS
Internacionales

PÁGINA EN BLANCO

Información sobre el candidato

Nombre: _____

Apellido/s: _____

Número del candidato: _____

Centro de examen: _____

Fecha: _____

Duración del examen: Aproximadamente 110 minutos.

Prueba de Comprensión auditiva: Aproximadamente 50 minutos.
Escuche y escriba sus respuestas en este cuadernillo de preguntas. Cuando termine esta parte, tendrá 5 minutos para escribir sus respuestas en las hojas de respuestas.

Prueba de Comprensión de lectura: 60 minutos.
Marque la opción correcta en las hojas de respuestas.

PRUEBA DE COMPRENSIÓN AUDITIVA

PRIMERA PARTE Preguntas 1 – 10

Instrucciones

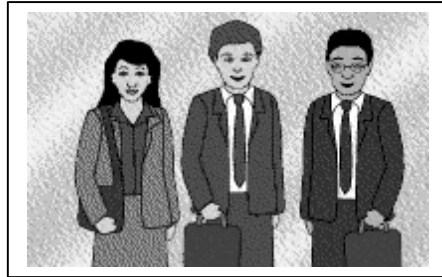
- *Usted va a escuchar diez textos breves.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B o C) para cada pregunta.*
- *Oirá cada audición **dos** veces.*

1 ¿Qué equipo está trabajando en el proyecto de Chile?

A



B



C



2 ¿A qué puerta de embarque deben dirigirse los pasajeros del vuelo con destino Buenos Aires?

A



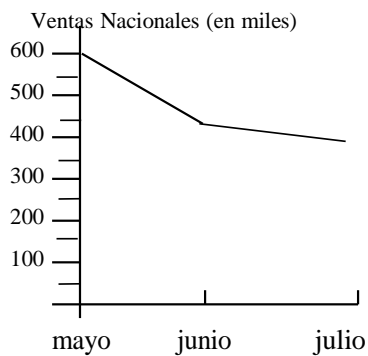
B



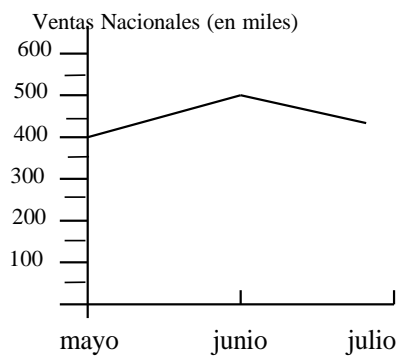
C



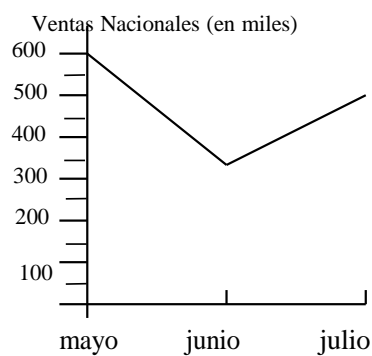
3 ¿Cuál de los siguientes gráficos muestra la cifra de ventas correcta?



A

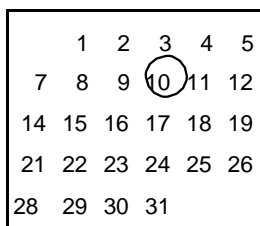


B

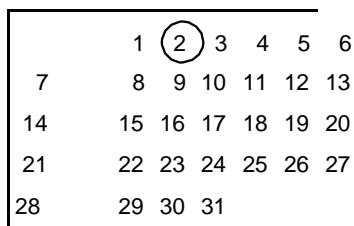


C

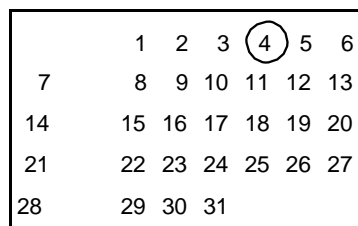
4 ¿Cuándo estará listo el nuevo producto para la experimentación?



A



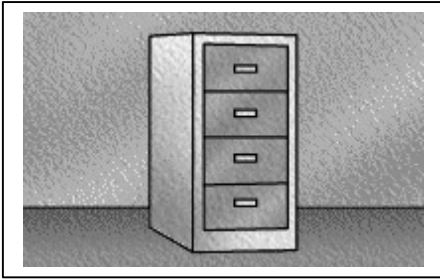
B



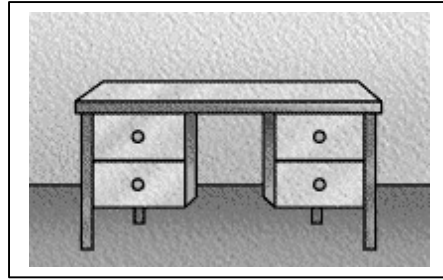
C

5 ¿Qué producto no va a fabricar la compañía?

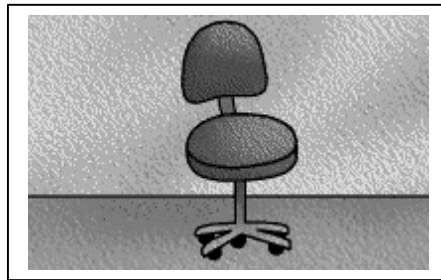
A



B



C



6 ¿Qué información se anuncia sobre el tren con destino Barcelona?

- A El tren saldrá a las 10.30.
- B El andén de salida del tren ha cambiado.
- C En el tren no hay cafetería.

7 ¿Con quién está hablando el vendedor?

- A Con su jefe.
- B Con otro vendedor.
- C Con un cliente.

- 8** ¿Qué le pide la mujer su compañero?
- A** Que forme a nuevos empleados.
 - B** Que explique el funcionamiento de una máquina.
 - C** Que dé una charla.
- 9** ¿Con quién está hablando el hombre por teléfono?
- A** Con su jefe.
 - B** Con un cliente.
 - C** Con su ayudante.
- 10** ¿Qué hace Miguel en el centro de formación?
- A** Es un estudiante.
 - B** Es el recepcionista.
 - C** Es un profesor.

SEGUNDA PARTE

Preguntas 11 – 22

- *Usted va a escuchar tres conversaciones telefónicas.*
- *Complete los espacios en blanco con un número, una o dos palabras.*
- *Oirá cada conversación **una** sola vez.*

Mensaje Uno

Preguntas 11 – 14

- *Usted escuchará a una persona que está haciendo un pedido por teléfono.*
- *Ahora tiene 20 segundos para leer el formulario.*

ORDEN DE PEDIDO

CLIENTE:**Nombre:** Vicente (11) _____ Sánchez**Empresa:** Papelería – Librería (12) _____**Dirección:** Paseo de la Estación, 1 (Salamanca).**Teléfono:** (923) 22 43 54 **Fax:** (923) 99 45 40**PEDIDO:****Producto:** 500 (13) _____ estilográficas y 300 recambios de tinta negra.**Precio:** 10 euros / unidad y un euro cada recambio.**Medio de pago:** (14) _____.

Mensaje Dos

Preguntas 15 – 18

- *Usted va a escuchar a una persona que está llamando por teléfono a un centro de idiomas.*
- *Ahora tiene 20 segundos para leer el formulario.*

MENSAJE TELEFÓNICO

A la atención de Lourdes Prieto**De:** Consuelo (15) _____, Secretaria de la Escuela Oficial de Idiomas.**MENSAJE:** Está abierto el plazo de (16) _____ de los exámenes de inglés para el mes de (17) _____.

El plazo termina el próximo (18) _____.

Mensaje Tres
Preguntas 19 – 22

- *Usted escuchará a una persona que está concertando una cita.*
- *Ahora tiene 20 segundos para leer el formulario.*

MENSAJE TELÉFONICO

Ha llamado la señora **(19)** _____. Es para **(20)** _____ la cita del viernes, día 6.

Dice que si es posible la semana próxima, el **(21)** _____, a la misma hora. Que la llames a la **(22)** _____.

TERCERA PARTE

Sección Una

Preguntas 23 – 27

Instrucciones

- *Usted va a escuchar a cinco personas responder a la pregunta “¿Qué es lo que más le gusta de su trabajo?”.*
- *Después de escuchar a cada una de ellas, decida qué es lo que más le gusta a cada persona.*
- *Deberá seleccionar la opción correcta de la **A -I** para cada persona.*
- *Oirá las cinco intervenciones **una** sola vez.*
- *Ahora tiene 20 segundos para leer las opciones.*

Ejemplo: I

- 23 Persona 1
- 24 Persona 2
- 25 Persona 3
- 26 Persona 4
- 27 Persona 5

- | | |
|----------|----------------------------|
| A | viajes al |
| B | extranjero tiempo |
| C | libre |
| D | trabajar por cuenta propia |
| E | idiomas |
| F | ambiente de trabajo |
| G | creatividad |
| H | conocer a gente nueva |
| I | proximidad al domicilio |

Sección Dos

Preguntas 28 – 32

Instrucciones

- *Usted va a escuchar a alguien presentando a cinco personas.*
- *Después de oír cada presentación, decida en qué departamento trabaja cada persona.*
- *Deberá seleccionar la opción correcta de la **A -I** para cada persona.*
- *Oirá las cinco intervenciones **una** sola vez.*
- *Ahora tiene 20 segundos para leer las opciones.*

Ejemplo: I

- 28 Persona 1
- 29 Persona 2
- 30 Persona 3
- 31 Persona 4
- 32 Persona 5

- | | |
|----------|----------------------------|
| A | Formación |
| B | Marketing |
| C | Control de calidad |
| D | Servicio de limpieza |
| E | Asesoría jurídica |
| F | Informática |
| G | Investigación y desarrollo |
| H | Secretaría |
| I | Dirección |

CUARTA PARTE

Sección Una Preguntas 33 – 38 Instrucciones

- *Usted va a escuchar una conversación entre dos personas de la empresa Pielmar: el Director General, Manuel Salinas, y la Jefa de Producción, Juana Rodríguez, en la que hablan del lanzamiento de nuevos productos al mercado.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B o C) para cada pregunta.*
- *Escuchará la audición **dos** veces.*
- *Ahora tiene 20 segundos para leer las preguntas.*

33 Según la grabación, ¿qué fabrica la empresa Pielmar?

- A Maletas y carteras.
- B Bolsos.
- C Artículos de viaje.

34 En la grabación se dice que los nuevos artículos podrán competir en el mercado gracias a su

- A calidad.
- B precio.
- C duración.

35 Según la grabación, Pielmar

- A es la primera empresa española del sector que piensa establecerse en el mercado exterior.
- B competirá con otras empresas españolas del ramo establecidas fuera de España.
- C es la empresa española del sector más conocida en Europa.

36 ¿Qué quiere conocer el Director General antes de lanzar los nuevos productos?

- A Las posibilidades del mercado.
- B El número de países compradores.
- C Los nuevos países en los que van a trabajar.

37 Según la grabación, al Director General le gustaría que la nueva campaña publicitaria

- A fuera totalmente novedosa.
- B conservara el estilo de siempre.
- C combinara la tradición con la modernidad.

38 ¿Cuándo saldrán los artículos al mercado?

- A En tres meses.
- B En verano.
- C El año próximo.

Sección Dos
Preguntas 39 – 44
Instrucciones

- *Usted va a escuchar una entrevista de trabajo.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B o C) para cada pregunta.*
- *Escuchará la audición **dos** veces.*
- *Ahora tiene 20 segundos para leer las preguntas.*

39 ¿Cuándo termina Isabel sus estudios?

- A En dos semanas.
- B En un mes.
- C En seis semanas.

40 ¿En qué departamento le gustaría trabajar a Isabel?

- A En el departamento de Marketing.
- B En el departamento de Recursos Humanos.
- C En el departamento Financiero.

41 ¿Dónde tiene filiales Difotel?

- A Solo en Europa.
- B En Europa y Venezuela.
- C Solo en Venezuela.

42 *Difotel* quiere empleados que tengan

- A buenos resultados académicos.
- B una personalidad dinámica.
- C ganas de aprender.

43 Dónde ofrece *Difotel* un período de prácticas durante el primer año?

- A En dirección.
- B En técnicas de ventas.
- C En desarrollo de mercados.

44 ¿Cada cuánto tiempo tendrán un seguimiento del progreso los trabajadores?

- A Cada tres meses.
- B Cada cuatro meses.
- C Cada seis meses.

Sección Tres
Preguntas 45 – 50
Instrucciones

- *Usted va a escuchar un reportaje sobre los derechos del viajero.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B o C) para cada pregunta.*
- *Escuchará la audición **dos** veces.*
- *Ahora tiene 20 segundos para leer las preguntas.*

- 45 ¿Cuáles son los sectores que han presentado más reclamaciones por parte de los viajeros?
- A Los transportes públicos.
B Las agencias de viajes.
C Los parques de atracciones.
- 46 ¿Con qué están relacionadas las quejas de los usuarios?
- A Con el tamaño de las agencias de viajes.
B Con la variedad de los servicios.
C Con las alteraciones en las condiciones del viaje.
- 47 ¿Qué ofrecerá la agencia a sus clientes?
- A Todas las condiciones por escrito.
B Descuentos en los viajes.
C Un seguro gratuito.
- 48 ¿Cuándo debe comunicar la agencia cualquier cambio en el precio acordado?
- A Con tres días de antelación.
B Una semana antes.
C En el momento de la salida.
- 49 ¿Qué puede solicitar el viajero si no acepta la propuesta que la agencia le ofrece?
- A Una compensación económica.
B El aplazamiento del viaje.
C Un descuento en el precio inicial.
- 50 ¿Qué recomienda la agencia ante cualquier imprevisto?
- A Reclamar antes de 24 horas.
B Llamar a la agencia inmediatamente.
C Presentar toda la documentación.

Fin de prueba la Comprensión auditiva.

COMPRENSIÓN DE LECTURA y CONOCIMIENTO DE LA LENGUA

PRIMERA PARTE

Sección Una Preguntas 51 – 57 Instrucciones

- *Lea los siguientes mensajes y notas.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B o C).*

Ejemplo:

MARTES 4 de MAYO	
- Reunión con Juan Álvarez	9.00-9.30
- Pasar por el Departamento de Personal	10.15-11.00
- Cita con el delegado de ventas	11.00-12.30

- A Está ocupado toda la mañana y no tiene tiempo libre.
B Tiene tres cuartos de hora libres entre dos de los tres compromisos.
C Tiene tiempo para tomar un café a las 12.00.

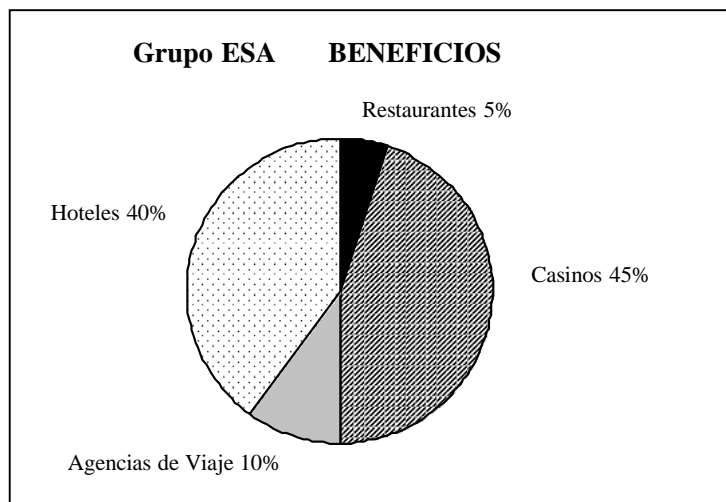
0	A	B	C
	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

51

TABLÓN DE ANUNCIOS
Se precisa secretaria que sepa francés e inglés.

- A En este anuncio buscan una secretaria que hable francés e inglés.
B En este anuncio ofrecen cursos de francés e inglés para secretarías.
C En este anuncio una secretaria que sabe francés e inglés busca trabajo.

52



- A Se obtienen menores beneficios de los hoteles que de las agencias de viajes.
- B Se obtienen tantos beneficios de los restaurantes y de los hoteles como de los casinos.
- C Se obtienen mayores beneficios de los restaurantes y de las agencias de viajes que de los hoteles.

53

Departamento de Administración

Solo durante los cinco primeros días de cada mes se atenderán las reclamaciones motivadas por el retraso de los pagos.

- A Solo se puede reclamar el día 5 de cada mes.
- B Se admiten reclamaciones a partir del día 5. C Las reclamaciones se harán hasta el día 5.

54

NOTA

Le ha llamado el sr. Álvarez para aplazar la cita fijada el viernes a las 10.

Me comunica que podrá verlo a las 6 de la tarde del mismo día.

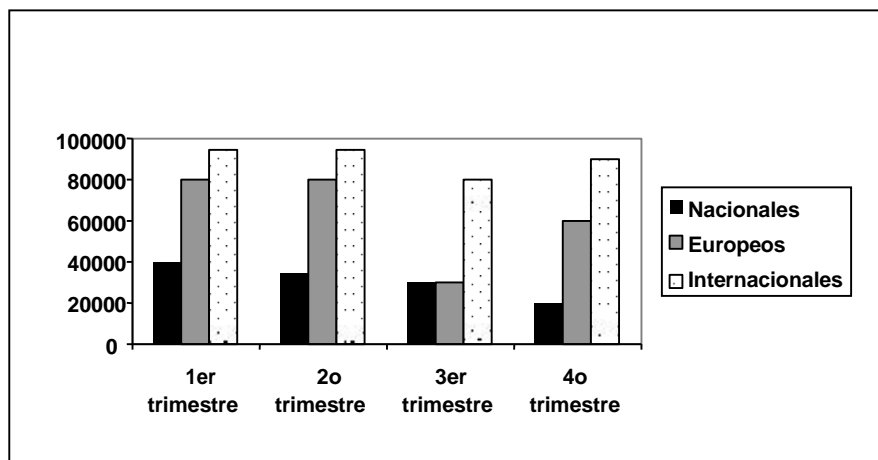
- A La reunión tendrá lugar el viernes por la mañana.
- B Se anula la cita del viernes.
- C La cita prevista se ha retrasado.

55

Mantener este contenido en lugar fresco y fuera del alcance de la luz.

- A El contenido debe estar congelado.
- B El contenido es sensible a la luz.
- C El contenido debe permanecer a una temperatura constante.

56



- A Los vuelos nacionales han experimentado una mejoría a finales de año.
- B Los vuelos internacionales han aumentado en el tercer trimestre.
- C Los vuelos europeos han descendido en el tercer trimestre.

57

SERVICIO DE AUTOBUSES

De lunes a sábado. Cada media hora. Desde las 8.00 h.
hasta las 20.00 h.

- A Hay un autobús cada treinta minutos.
- B Cada día salen dos autobuses.
- C Todos los días de la semana hay servicio de autobuses.

PRIMERA PARTE

Sección Dos Preguntas 58 – 63 Instrucciones

- *Piense la palabra o expresión más apropiada para completar cada frase.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B, C o D).*

58 de haberlo conocido, señor Ramírez.

- A Encantador
- B Encantada
- C Encantar
- D Encanto

59 Disculpe, ¿..... qué hora tendrá lugar la reunión del jueves?

- A a
- B por
- C en
- D de

60 No creo que esa empresa beneficios este año.

- A tendría
- B tiene
- C tenga
- D habría tenido

61 La entrevista de trabajo el próximo lunes.

- A está
- B es
- C hay
- D hace

62 Ése es Juan Álvarez, el director nombraron la semana pasada.

- A quien
- B el que
- C que
- D el cual

63 Creo que el jefe de personal no se bien con el director financiero.

- A lleva
- B pone
- C hace
- D sienta

PRIMERA PARTE

Sección Tres Preguntas 64 – 69

Instrucciones

- *Lea el siguiente texto.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B o C).*

La franquicia: una vía empresarial para jóvenes

La franquicia constituye una fórmula comercial en pleno desarrollo en España, donde se estima que acapara entre un 2 y un 3 por ciento del comercio minorista.

En nuestro país, se dan circunstancias que hacen de la franquicia un negocio muy atractivo: es un camino profesional para jóvenes que encuentran un mercado laboral en recesión, una oportunidad para personas que se han visto envueltas en procesos de regulación de plantillas y una salida para aquellos pequeños comerciantes que no pueden competir con las grandes superficies.

Para montar una franquicia solo debe encontrar un local. A partir de ahí, el franquiciador iniciará toda una serie de mecanismos para garantizarle la ayuda necesaria para abrir el negocio y ponerlo en marcha. La empresa franquiciadora le cederá su marca y todos sus distintivos comerciales (logotipo, anagramas, rótulos, etc.), le facilitará el mobiliario, el decorado, productos terminados o, en su defecto, materias primas con las que fabricarlos y, además, le enseñará las técnicas comerciales y de gestión ya experimentadas en otros establecimientos de la red.

Usted deberá seguir todas las normas de la cadena. Tendrá que compensar al franquiciador mediante un pago inicial, y además mensualmente deberá realizar el pago de un tanto por ciento sobre la facturación.

El franquiciador consigue un crecimiento rápido con menores costes, ya que, por ejemplo, el personal y los locales no son suyos, sino que pertenecen a cada franquiciado. Además, si se realiza una buena selección de éstos, podrá disponer de personas que gestionen mucho mejor cada punto de venta, ya que conocerán de cerca las peculiaridades, hábitos de consumo y al público de su área geográfica en exclusividad.

Por su parte, el franquiciado disfruta de un gran poder de negociación con sus proveedores, lo que le permite unas mejores condiciones de compra. De esta manera, los riesgos inherentes al inicio de cualquier actividad empresarial son menores al contar con el respaldo de un nombre acreditado.

- 64** Según el texto, la franquicia en España es una fórmula
- A** poco desarrollada.
 - B** de comercio al por menor.
 - C** que ha crecido entre un dos y un tres por ciento.
- 65** En el texto se dice que la franquicia es una buena vía empresarial para
- A** los profesionales.
 - B** personas que han perdido su trabajo.
 - C** las grandes superficies.
- 66** Según el texto, ¿qué es responsabilidad del franquiciado?
- A** Proporcionar el local.
 - B** Contactar con otros establecimientos de la red.
 - C** Decorar la tienda.
- 67** En el texto se explica que el franquiciador deberá
- A** realizar pagos mensuales.
 - B** recibir una cantidad al principio del negocio.
 - C** dar un porcentaje de los beneficios.
- 68** Según el texto, ¿cuál es una de las ventajas del sistema de franquicia?
- A** La utilización de la marca en exclusiva.
 - B** El aumento de los hábitos de consumo.
 - C** El incremento de los costes.
- 69** En el texto se dice que el franquiciado
- A** corre mayores riesgos.
 - B** tiene mayor respaldo para solicitar créditos.
 - C** obtiene unas mejores condiciones de compra.

PRIMERA PARTE

**Sección Cuatro
Preguntas 70 – 74
Instrucciones**

- *Lea el siguiente texto y escriba la palabra adecuada para completar los espacios en blanco.*

Ejemplo:

En verano no **(0)** mucha gente en la empresa.

Respuesta:

0	hay	<input type="text"/>	<input type="text"/>
---	-----	----------------------	----------------------

MARÍA SÁNCHEZ

María Sánchez ha sido elegida joven empresaria del año.

Hija de emigrantes españoles en Alemania, país **(70)** el que nació y realizó sus estudios de Empresariales. Después **(71)** trasladó a España para hacer un *Máster* de Marketing en la Universidad de Madrid.

A los 24 años, inició su carrera empresarial y creó *Hogarcas*, empresa **(72)** a la venta y reparación de artículos para el hogar. Hoy, con apenas dos años en el mundo de los negocios, tiene más de 600 empleados a los **(73)** considera muy preparados y eficientes. *Hogarcas*, con 68 tiendas repartidas **(74)** toda España, prevé una facturación de 37 millones de euros.

SEGUNDA PARTE

Sección Una Preguntas 75 – 81 Instrucciones

- *Lea usted estas frases y los anuncios de trabajo de la página siguiente.*
- *¿A qué oferta de trabajo se refiere cada frase?*
- *Seleccione la opción correcta **A**, **B**, **C** o **D** para cada enunciado.*

Ejemplo:

0 Es necesario hablar francés.

Respuesta:

0	A	B	C	D
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

75 No se exige experiencia laboral.

76 Se exige conocimiento del idioma inglés.

77 El candidato debe saber utilizar el ordenador.

78 Se especifica la cuantía del salario.

79 El candidato tendrá un contrato estable.

80 Se necesita tener aptitudes para coordinar trabajos en grupo.

81 La empresa ofrece formación en el extranjero.

A

IMPORTANTE EMPRESA DE SERVICIOS
Selecciona para Madrid y Murcia
VENDEDOR DE ZONA

Buscamos: Joven de entre 25 y 30 años, auténtico profesional de la venta, motivado para ocuparse personalmente de gran parte de la acción comercial de la zona.

Ofrecemos: Período de formación a cargo de la empresa, 27.500 euros brutos anuales más gastos de viaje.

Enviar C.V. con fotografía reciente al apartado nº 2.101 de Madrid.

B

GRUPO EMPRESARIAL MULTIMEDIA
Necesita para Madrid
Director Financiero Administrativo

Será responsable de la dirección del Departamento Financiero. Deberá ser Licenciado en Economía. Se valorará además Máster especializado en finanzas.

Mínimo 6 años de experiencia profesional demostrable. Experiencia también en informática. Imprescindible inglés hablado y escrito.

Ofrecemos remuneración en función de valía profesional e incorporación inmediata.

Interesados: Remitir historial profesional a: C/ Huelva, 8
28002 Madrid.

C

Empresa del sector Médico-Dental
Selecciona para zona centro: Promotor/a en ventas

Necesitamos: Jóvenes responsables con una experiencia comercial mínima de dos años y con iniciativa propia. Se valorarán conocimientos de inglés.

Ofrecemos: Lugar de trabajo agradable e interesante remuneración. Tras el período de prueba, contrato indefinido y coche de la empresa.

Interesados: Remitir C.V. a: Saletec Apdo. de correos 14 Lugo. *Hogarcas*

D

HABITAT
DIRECTOR DE TIENDA (VALENCIA)

Buscamos profesional con un buen nivel de formación. Es imprescindible tener experiencia en el sector de la distribución especializada y dominio del francés.

Se requiere capacidad para dirigir un equipo de más de 20 personas.

Tras unos meses de formación en Francia, se incorporará a una empresa de prestigio, dinámica y en expansión, con grandes posibilidades de desarrollo profesional.

La retribución será tratada personalmente con cada candidato según experiencia. Interesados mandar CV a: Grupo Balmes 18, 5º, Barcelona.

SEGUNDA PARTE

Sección Dos Preguntas 82 – 86 Instrucciones

- *Lea el siguiente texto.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B, C o D) para cada espacio en blanco.*

Ejemplo:

Hoy he tenido mucho trabajo y **(0)** muy cansado.

A soy **B** estoy **C** tengo **D** siento

Respuesta:

0	A	B	C	D
	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Estimado socio/a:

Han pasado ya varios meses desde que te suscribiste a Universo Musical.

Sin embargo, a pesar de que te hemos enviado cada trimestre nuestra revista con las últimas novedades y repleta de ofertas no hemos recibido ningún **(82)** tuyo. Es posible que hayas tenido algún problema con la recepción de la revista o quizás alguna circunstancia te haya impedido enviarnos tu solicitud. En este caso, por favor, háznoslo **(83)** para solucionarlo.

Te adjuntamos un folleto con todos los títulos más destacados del trimestre y que han tenido más aceptación entre los socios del club para que **(84)** realizar tu pedido.

Recuerda que para beneficiarte de las ventajas que te ofrecemos, es necesario que **(85)** una compra cada trimestre.

Llámanos hoy mismo o envíanos tu solicitud cuanto **(86)** y te enviaremos un estupendo regalo.

Para Universo Musical tu presencia en el club es muy importante. Por ello, tu opinión y sugerencias nos serán muy útiles. Haznos llegar tus comentarios. Gracias por tu colaboración.

Esperamos tus noticias y aprovechamos esta oportunidad para enviarte un saludo.

Cordialmente,

El director del Club

- 82** **A** folleto **B** pedido **C** catálogo **D** recibo
- 83** **A** conocer **B** mandar **C** saber **D** recibir
- 84** **A** puedes **B** podrías **C** puedas **D** podrás
- 85** **A** haces **B** hagas **C** harías **D** hiciste
- 86** **A** pronto **B** temprano **C** rápido **D** antes

SEGUNDA PARTE

Sección Tres Preguntas 87 – 91 Instrucciones

- *Lea el siguiente texto y escriba la palabra adecuada para completar los espacios en blanco.*

Ejemplo:

En verano no **(0)** mucha gente en la empresa.

Respuesta:

0	hay	<input type="text"/>	<input type="text"/>
---	-----	----------------------	----------------------

Estimado cliente:

Es un placer dirigirnos a usted para agradecerle la confianza que ha depositado en nuestra organización al solicitar nuestra Tarjeta de Compra "Corty".

Esperamos que **(87)** plena satisfacción al usarla y le invitamos a que conozca y disfrute de todas sus ventajas.

En nuestro folleto adjunto le ofrecemos un breve recorrido **(88)** nuestras tiendas y le presentamos los distintos servicios que ponemos a su disposición.

Ahora con su nueva Tarjeta además de poder adquirir todo **(89)** que desee en el momento que más le **(90)** , podrá pagar sus viajes y vacaciones, contratar seguros, poner a punto su automóvil. Podrá utilizar todos nuestros servicios con grandes ventajas.

En Corty le damos nuestra más sincera bienvenida. **(91)** seguros de que a partir de ahora sus mejores compras serán también más cómodas y sencillas. Tenga siempre a mano su nueva Tarjeta, le abrirá un mundo de servicios y de ventajas.

Atentamente,

Julio Inglés
Director de Publicidad

SEGUNDA PARTE

Sección Cuatro Preguntas 92 – 97 Instrucciones

- *Seleccione la palabra o expresión más apropiada para completar cada frase.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B, C o D).*

92 Cuando llegaron a un acuerdo ya demasiado tarde.

- A estaba
- B llegaba
- C era
- D hacía

93 Le ordené a Antonio que cuanto antes.

- A llamaba
- B llamaría
- C llamara
- D llamó

94 Examiné todas las propuestas, pero no seleccioné

- A alguna
- B ninguna
- C cualquiera
- D algo

95 varios candidatos para ese puesto de trabajo.

- A Saben
- B Existe
- C Hay
- D Hace

96 Siempre en cuenta las opiniones de sus colaboradores.

- A tiene
- B trae
- C pone
- D hace

97 En los últimos años la compañía ha fuertes pérdidas.

- A reunido
- B acumulado
- C llenado
- D coleccionado

SEGUNDA PARTE

Sección Cinco Preguntas 98 – 103 Instrucciones

- *Lea el siguiente texto.*
- *Seleccione la opción correcta (A, B, C o D) para cada pregunta.*

TODA LA VERDAD SOBRE LOS MÁS FALSOS

En el mundo de la piratería existe un axioma que no falla: cuanto más reconocido sea un producto, más réplicas tendrá en el mercado. Durante el año pasado, las Fuerzas de Seguridad se incautaron en España de mercancía falsificada por un valor que a precio de calle hubiera rondado los 180 millones de euros. Pero esta cantidad no es más que la cabeza visible del iceberg, la cifra real no se sabe. Lo que sí es sabido es que el daño que provocan es enorme. Desde la Asociación Nacional de la Defensa de la Marca (ANDEMA) apuntan que el negocio de la copia afecta al 65 % de las firmas más reputadas. El sector textil, junto con marroquinería, relojería y complementos representan el 80 % del plagio industrial.

En este tipo de delito, la valoración del daño se calcula por el número de unidades intervenidas por la Policía. Así, si alguien adquiere mercancía ilegítima repercute en proporción de uno a uno sobre el volumen de ventas del producto. El método vale para las prendas originales con precios asequibles, pero para el ámbito del lujo la cuantificación es casi abstracta. Vuitton, por ejemplo, no pierde un cliente directo cuando en cualquier salida de metro se vende un bolso con sus iniciales a un precio diez veces inferior, pero los efectos de estas falsificaciones también dejan su secuela. "Hay que entrar en valorar el daño moral, porque estamos hablando de productos cuyo atractivo se basa en la exclusividad. Las empresas de este sector sufren un grave deterioro de imagen," señalan en ANDEMA.

¿Y qué es una falsificación? Desde el punto de vista jurídico se considera falsificación a la copia servil del signo distintivo (símbolo o marca) registrado en la Propiedad Industrial. Debido a la corta estacionalidad de la moda no es frecuente que las empresas patenten sus modelos, por lo tanto la mayor parte de los delitos se producen por la utilización fraudulenta de los nombres y emblemas comerciales. Este mercado paralelo se nutre al 50% entre artículos nacionales e importados. China y el sudeste asiático son los grandes productores internacionales del material clónico. Y respecto al mapa nacional los puntos de fabricación piratas comparten geografía con la industria lícita. En Cataluña se falsifican prendas textiles; en Baleares joyería y complementos; y en Alicante artículos de cuero y zapatos.

Los artículos que se venden en la calle o a pie de playa apenas coinciden con el original más allá del logotipo. Pero a medida que aumenta la calidad y el precio, las copias encuentran otros canales de comercialización: tiendas que mezclan el producto auténtico con el falso; hoteles en los que se organizan liquidaciones; o venta directa en domicilios. Cuando las reproducciones son tan perfectas se puede sospechar de espionaje industrial, aunque la técnica habitual consiste en imitar el modelo del catálogo.

Al burdo calco de taller clandestino hay que sumarle otras maneras más sutiles de aprovechar el tirón de ventas ajeno: la imitación, copia de conjuntos o elementos parciales, que es un enemigo difícil de batir. Este tipo de demandas corren por la vía de lo Civil y las sentencias tardan en resolverse entre uno y dos años. Muchas veces, cuando se produce el fallo condenatorio, gran cantidad de productos falsificados ya se ha pasado de moda y no tiene utilidad que se retire la copia.

- 98 En el texto se dice que el año pasado las falsificaciones
- A representaron un volumen de ventas de 180 millones de euros.
 - B influyeron en el 65 % de las marcas de prestigio.
 - C afectaron al 80 % del sector industrial.
 - D aumentaron las réplicas.
- 99 Según el texto, la cuantificación del daño en las marcas de lujo
- A debería tener en cuenta el deterioro de la imagen.
 - B guarda una relación de uno a uno.
 - C se basa en la pérdida de la clientela.
 - D toma en consideración el factor de la exclusividad.
- 100 Según ANDEMA, ¿por qué se originan gran parte de los delitos de falsificación?
- A Por la copia de los modelos.
 - B Por la utilización de una marca ya registrada.
 - C Por el uso ilícito de una patente.
 - D Por la ineficacia del Registro de la Propiedad Industrial.
- 101 Según el texto, dónde es probable que se haya producido la falsificación de un collar de una prestigiosa marca?
- A En Alicante.
 - B En China.
 - C En Baleares.
 - D En Cataluña.
- 102 ¿De qué depende la elección del canal de comercialización de las falsificaciones?
- A De las tiendas y los hoteles.
 - B Del espionaje industrial.
 - C De las ventas por catálogo.
 - D De la calidad del producto.
- 103 ¿Dónde reside el principal problema de demandar a los imitadores?
- A En que el volumen de falsificaciones es excesivo.
 - B En que es difícil de demostrar.
 - C En que resulta complicado retirar la copia.
 - D En que las condenas llegan tarde.

SEGUNDA PARTE

Sección Seis Preguntas 104 – 110

- *Su secretario/a le ha dado esta carta para que la revise.*
- *En algunas líneas hay una palabra incorrecta.*
- *Detecte cada error y escriba la palabra correcta en la hoja de respuestas.*
- *Si no hay ningún error, marque con una (X) la casilla correspondiente.*

Ejemplo:		
Nos complace invitarles a la <u>abierta</u>	0	apertura
de nuestra tienda, que tendrá lugar el día 10.	00	x

	Estimado Señor Bernal:
104	Queremos informarle de que el próximo 1 de enero nuestras oficinas,
105	que hasta ahora eran funcionando en la calle Mayor, 2, serán trasladadas a la calle Colón, 3.
106	Las razones que nos han obligado a adoptar esta decisión no han sido otras que intentar
107	facilitando a nuestros clientes el acceso a nuestras dependencias, pues en el lugar donde
108	hasta ahora hemos estado ubicados existían graves problemas de aparcamiento.
109	Les comunicamos también que la empresa tiene previsto reformar algunos servicios y
110	productos en los próximos meses. Recibirán información puntual de todo cuanto sea de suyo interés.
	Atentamente,
	Francisco Silva
	Director

PÁGINA EN BLANCO