1. Аудирование – 15 баллов

Задание 1. Прослушай четыре диалога и ответь на поставленные вопросы, выбрав вариант ответа из трех предложенных. Укажи выбранный вариант под (рядом с) соответствующей цифрой в бланке ответов.

CONVERSACIÓN 1

- 1. Según la información de la empleada, la calefacción eléctrica es más adecuada para las personas que...
- a) pasan poco tiempo en casa.
- b) necesitan temperaturas muy altas.
- c) solo la utilizan en invierno.
- 2. A este cliente le preocupa especialmente...
- a) la duración de las obras.
- b) la inversión inicial en instalación.
- c) el gasto mensual en calefacción.

CONVERSACIÓN 2

- 3. Este hombre da la impresión de ser, respecto a su dinero, una persona...
- a) desprendida.
- b) avariciosa.
- c) descuidada.
- 4. Claudia le recomienda a su amigo...
- a) asumir parte de las tareas domésticas.
- b) contratar a una persona para limpiar.
- c) ahorrar en las compras importantes.

CONVERSACIÓN 3

- 5. Este hombre quiere presentar una reclamación por un viaje porque...
- a) la categoría del hotel era inferior a la que él había contratado.
- b) el hotel le había reservado habitación para una fecha diferente.
- c) el hotel estaba muy alejado del centro de la ciudad.
- **6.** Tras escuchar a la mujer, el hombre...
- a) teme no poder presentar todos los papeles necesarios.
- b) está seguro de que recibirá una indemnización.
- c) cree que perderá mucho tiempo con los trámites.

CONVERSACIÓN 4

- 7. Estas dos personas hablan sobre una compañera que...
- a) dejó su trabajo el viernes.
- b) aceptó un trabajo en Málaga.
- c) se marchó sin despedirse.
- 8. De las palabras de estas dos personas se deduce que consideran a olga una persona...
- a) muy quisquillosa.
- b) bastante ambiciosa.
- c) con mucho carácter.

Задание 2. Прослушай диалоги еще раз и ответь на вопрос, правдиво ли данное утверждение или ложно (verdadero o falso). Укажи выбранный вариант под (рядом с) соответствующей цифрой в бланке ответов.

CONVERSACIÓN 1

- 9. Según la audición, la instalación de los sitemas electrónicos sale más barato que en los de gas.
- a) verdadero b) falso
- 10. La mujer explica en la audición que las bombas de calor sirven solo para invierno.
- a) verdadero b) falso

CONVERSACIÓN 2

- 11. El hombre cuenta que realiza muchos gastos diarios
- a) verdadero b) falso
- 12. Claudia de aconseja a su amigo comer más fuera de casa.
- a) verdadero b) falso

CONVERSACIÓN3

- 13. Segun la grabación, el cliente nunca ha rellenado la hoja de reclamación.
- a) verdadero b) falso
- **14.** Segun la grabación, el cliente debe enviar la hoja de reclamación a Dirección General de Turismo de Madrid.
- a) verdadero b) falso

CONVERSACIÓN 4

- 15. Según la grabación, a Olga le han echado de trabajo.
- a) verdadero b) falso

2. Лексико-грамматический тест – 20 баллов

Задание. Заполни пропуски в предложениях подходящими по смыслу фразами, выбрав их из предложенных вариантов. Внеси выбранные варианты (a, b, c) в бланк ответов под (рядом c) соответствующей цифрой.

(рядом с) соответствующей цифрой.
1. Escuchen, por favor, no (1) su maleta hasta que no hayamos pasado la aduana.
2. Lleva sin dormir desde que vio "El muñeco diabólico", es muy (2).
3. No te puedes imaginar (3) que es la novis de mi hermano.
4. Me han devuelto una carta porque no se leía bien el nombre del (4).
5. ¿Desde cuándo (5) a Carmen?
6. Pondría mi dinero a plazo fijo en caso de que me (6) un interés por encima del 12%.
7 ¿A qué día estamos hoy? – (7).
8. Los espectadores aplaudían desde (8) las jugadas de su equipo.
9. ¿Cuánto tiempo hace que no te (9) el pelo? Lo tienes muy largo.
10. Sólo piensa en tener cada día más. Es un (10).
11. Para ingresar dinero en la cuenta, debe (11) este impreso.
12. Se ha negado (12) recibirme y no sé por qué.
13 ¿Qué tal tus nuevos vecinos? – (13).
14. Siempre que (14) por Madrid, voy a visitar algunas galerías de arte.
15. Como ayer (15) muy tarde del trabajo, tuve que coger un taxi.
16 ¿Cada cuánto tiempo vas a la peluquería? – (16).
17. Fue un gran (17, a pesar de que el resultado fuera un empate a cero.
18. Este es el asunto (18) que quería hablar contigo.
19. ¡Ojalá (19) más prudente, siempre está metiendo la pata!
20. Creo que mi hija ha elegido bien, mi mujer y yo estamos contentos con nuestro (20).

1. a) cerrad	b) cierran	c) cierren
2. a) inseguro	b) miedoso	c) cursi
3. a) lo bien	b) lo agradable	c) lo guapa
4. a) empleado	b) destinatario	c) receptor
5. a) has conocido	b) conociste	c) conoces
6. a) dieran	b) hayan dado	c) darán
7. a) A mediados de mes	b) A 5	c) A miércoles
8. a) las butacas	b) los palcos	c) las gradas
9. a) has cortado	b) cortas	c) cortabas

10. a) envidioso	b) tacaño	c) avaricioso
11. a) rellenar	b) llenar	c) escribir
12. a) en	b) a	c) -
13. a) No están en casa	b) No me hables, todo son problemas	c) No sé cómo están
14. a) paso	b) pasaré	c) pasaba
15. a) he salido	b) salga	c) salí
16. a) Una vez al mes	b) Todos los días	c) Dos veces al día
17. a) encuentro	b) deporte	c) jugador
18. a) del que	b) de lo que	c) de quien
19. a) será	b) esté	c) fuera
20. a) nuero	b) yerno	c) suegro

риант

3. Лингвострановедческая викторина – 10 баллов
Задание. Найди правильный ответ на следующие вопросы. Укажи выбранный вари
ответа под (рядом с) соответствующей цифрой в бланке ответов.
1. ¿De qué animal proviene el jamón ibérico?
a) cerdo b) vaca c) oveja
2. ¿Qué animal habita principalmente en Andalucía y está en peligro de extinción?
a) león de los Pirineos b) lince ibérico c) gato de montaña
3. ¿Con qué países hace frontera (por tierra) España?
a) Francia, Portugal y Marruecos b) Italia, Francia y Portugal c) Francia, Portugal,
Andorra, Reino Unido y Marruecos
4. ¿Cuándo ingreso España en la Unión Europea?
a) 1967 b) 1979 c) 1986
5. ¿Contra qué país luchó España en 1898?
a) Reino Unido b) EE.UU. c) Francia
6. ¿Dónde termina el Camino de Santiago, una de las rutas más famosas del mundo?
a) Asturias b) Navarra c) Galicia
7. ¿Cuál de los siguientes idiomas oficiales que se hablan en España no deriva del latín?
a) Euskera b) Aranés c) Gallego
8. ¿Qué forma de gobierno tiene España?
a) monarquía parlamentaria b) monarquía absoluta c) república presidencialista

9. ¿De qué zona es típica la construcción de torres humanas, conocidas como «castells»?

- a) Aragón b) Cataluña c) Galicia
- 10. ¿Qué podemos encontar en Altamira (Cantabria)?
- a) el acueducto romano b) una reserva natural c) una cueva con pinturas

4. Чтение – 10 баллов

Задание 1. Прочитай текст и выбери правильный ответ на поставленный вопрос. Внеси выбранные варианты (a, b, c) в бланк ответов под (рядом c) соответствующей цифрой.

Texto 1

Derechos del usuario de telefonía fija

En cumplimiento de la normativa vigente nos ponemos en contacto con usted para reiterarle los derechos que le asisten como usuario de nuestros servicios. tales derechos, detalla- dos a continuación, le serán comunicados periódicamente cada seis meses.

Según esta normativa, todos los operadores deben disponer de un departamento de atención al cliente. *Teleplán* pone a su disposición para cualquier consulta el teléfono de atención gratuito 2002, la línea de atención comercial y la página web de *teleplan.com*.

Si usted se ha dado de alta con nosotros telefónicamente, debe saber que tiene derecho a disponer de un contrato escrito en el que figuren las condiciones que se le aplican. Si no lo ha recibido, puede solicitarlo en *teleplan.com* o en el teléfono gratuito 900 456 667.

Usted tiene derecho a darse de baja en cualquier momento de los servicios contratados. el único requisito es que nos lo comunique con una antelación mínima de dos días hábiles respecto al momento en el que ha de surtir efecto.

Puede darse de baja a través de las siguientes vías:

- Por teléfono, llamando al número 2002. en ese caso, conserve el número de referencia de su baja, que le facilitaremos.
- Por fax, enviando una carta al número de fax 902897654, indicando sus datos personales y número de teléfono.
- Por correo, a la dirección siguiente: apartado de correos 2000. Barcelona. una vez recibida su solicitud, se tramitará la baja en el plazo mínimo de dos y máximo de diez días hábiles.

Teleplán le comunicará con un mes de antelación cualquier modificación del contrato que tenga su causa en alguno de los motivos válidos que constan en él, como puede ser, por ejemplo, la subida de precios. si no está de acuerdo con las nuevas condiciones podrá resolver el contrato sin penalización. todo ello sin perjuicio de las condiciones particulares de permanen- cia que, en su caso, usted pudiera haber suscrito.

Usted puede solicitar la restricción de las llamadas internacionales y servicios de tarifación adicional (prefijos 403, 406, 407 y 605). Tras su petición le activaremos la restricción en un plazo máximo de diez días, tras el cual será imposible acceder a este tipo de llamadas desde su telé- fono, salvo que usted lo vuelva a solicitar. en relación con los servicios de tarifación adicional, si vd. no está de acuerdo con su facturación, debe saber que, si no pagara la parte de la factura correspondiente a estos servicios, no se le cortará el servicio telefónico, aunque sí el acceso a estos prefijos.

En caso de interrupción temporal del servicio el operador está obligado a indemnizarle, al menos con una cantidad que se determina en función tanto del tiempo durante el cual la línea estuvo interrumpida, como de la media de consumo de los tres últimos meses. si la cantidad resultante es superior a un euro, la compensación se realizará automáticamente en la siguiente factura.

Si usted tiene servicio de acceso a internet, en caso de interrupción temporal del servicio, *Teleplán* está obligada a indemnizarle con una cantidad que se determina prorrateándose la cuota mensual por el tiempo en que la línea estuvo interrumpida. *Teleplán* le indemnizará solo cuando la interrupción se haya producido en horario de 8 a 22 horas y haya sido superior a seis horas. en caso de que usted no esté de acuerdo con la parte de la factura relativa a internet, debe saber que, si abona la parte de la factura relativa a las llamadas telefónicas, no puede cortarse el acceso al servicio telefónico, aunque sí el acceso a internet.

Si usted tiene algún problema en su relación contractual, puede ponerse en contacto con nosotros a través de nuestro servicio de atención al cliente, que le asignará un número a su queja. transcurrido un mes desde su presentación, si no está satisfecho con la solución obte- nida o si no hubiese recibido respuesta a la misma, con ese número puede presentar una reclamación ante la oficina de Atención al Usuario de Telecomunicaciones del Ministerio de industria, turismo y comercio.

Usted puede contactar con la Oficina de Atención al Usuario de Telecomunicaciones del Ministerio a través del número 901453377 o en la web www.usuariotelef.com. en ella le asesorarán sobre sus derechos y sobre la manera de presentar una reclamación en caso de que no obtuviera respuesta satisfactoria por nuestra parte.

- 1. Según este documento, el cliente de teleplán...
- a) puede descargar su contrato desde la página web de la compañía.
- b) recibirá comunicación semestral de los cambios en las condiciones.
- c) puede contratar sus servicios sin haber firmado ningún contrato.
- 2. Abandonar el servicio de esta compañía...
- a) requiere algunos días hasta que se lleva a cabo.
- b) puede conseguirse de forma inmediata a través del teléfono.
- c) se tramita a través de un número telefónico exclusivo para ello.
- 3. En caso de subida de precios, los antiguos clientes de teleplán pueden...
- a) conservar los precios antiguos un mes más que los nuevos clientes.
- b) rescindir el contrato por desacuerdo con la medida.
- c) renegociar con la empresa sus condiciones de contratación.
- 4. Esta compañía ofrece al usuario la opción de...
- a) negociar el costo de las llamadas de tarifa especial.
- b) retrasar el pago de una parte de la cuota en caso de necesidad.
- c) limitar determinados servicios de llamadas muy costosos.
- 5. En caso de que quiera presentar una reclamación,...
- a) dispone de un mes desde que se da el problema.
- b) debe hacerlo a través de la página web de la compañía.
- c) dispone de un servicio público de orientación.

Задание. Прочитай текст и ответь на вопрос, правдиво ли данное утверждение или ложно (verdadero o falso). Укажи выбранный вариант под (рядом с) соответствующей цифрой в бланке ответов.

Texto 2 Nuevas reglas del juego

Cada nuevo periodo económico, social y político en la argentina sitúa a los profesionales de las consultoras de recursos humanos frente al desafío de ser creativos y procurar nuevas respuestas a las empresas.

Durante los años 90 la misión de estas organizaciones fue localizar personal cualificado, para lo que se precisaba ser originales y establecer una determinada forma de trabajo. Se elaboraron entonces una serie de procedimientos para reclutar y seleccionar personal, y se estableció una productiva relación con las empresas, a las que se les suministraba una información muy valiosa para la toma de decisiones. el elemento clave de aquella metodología era la presentación de "la terna". Las consultoras empleamos este método porque necesitábamos que las empresas establecieran unos parámetros de comparación que les permitieran ver, en una variedad de candidatos, diferentes estilos de formación y culturas de trabajo y escogieran a los que mejor se ajustaran a sus requerimientos.

Este sistema funcionó mientras el mercado marcaba un ritmo paciente y tolerante. era aquel un mercado en el que los postulantes establecían lazos de fidelidad ya en los procesos de selección, y donde el pacto establecido gozaba de particular valor. La palabra del postulante era clave, dado que la empresa tenía el poder de decidir sobre la incorporación, y como, siempre que la empresa encajara con sus expectativas de trabajo y de beneficios, el candidato iba a cumplir con su palabra, se llegaba a un acuerdo y la incorporación se llevaba a efecto.

Aquella fue una época dorada en la que las tres partes, consultora, empresa cliente y candidatos establecían los acuerdos, respetaban los procesos y cumplían con los plazos y la pala- bra dada. Pero las cosas cambiaron.

En el fatídico 2001 nos hallamos ante una infinidad de candidatos que presentaban excelentes perfiles y escasas exigencias porque precisaban reinsertarse en el mercado laboral. La superpo- blación de postulantes hizo que tuviéramos que agruparlos en cuartetos, en quintetos y hasta en grupos de diez postulantes, todos con currículos tales que permitían que se les presentase para que el cliente eligiera. siempre era el cliente quien tenía la última palabra, pero eso conllevaba que, mientras se tomaba la decisión, el postulante alimentaba la esperanza de ser el elegido.

Hoy día, gracias a la capacidad de recuperación de los argentinos, nos encontramos en un contexto diferente, que nos empuja a repensarnos y a innovar para proporcionar mejores respuestas. Por parte de las empresas, hoy el requerimiento es: "Queremos los mejores recursos, con el mayor potencial y en el menor tiempo posible". Los profesionales, por su lado, buscan oportunidades de crecimiento laboral y económico a través de la participación paralela en varios procesos de selección, y se decantarán por el mejor postor. ante tal situación, proponemos una reflexión conjunta acerca de lo que llamamos las reglas del juego.

El tablero de los años noventa exigía que mostráramos el valor agregado del proceso de selección. inventamos la terna, la pusimos en práctica y hoy ya es un código. En los años

siguientes al 2001 el tablero se llenó de perfiles con alta capacidad y con bajas pretensiones económicas. Para salir de aquella situación coyuntural desarrollamos la idea del abanico de postulantes y funcionó.

En el tablero de hoy el jugador clave es el postulante, que es quien impone condiciones y plazos, en el proceso actual la selección es mutua, pues la empresa también debe constituir la mejor opción si quiere que el candidato la elija, nuestro esfuerzo debe centrarse en diseñar formas de conocer los plazos de los que se dispone para tomar decisiones, puesto que es probable que los postulantes a una plaza se encuentren inmersos en otros procesos de selección. Ya no es inusitado escuchar a candidatos que comentan que están sondeando el mercado y que solo en caso de que les ofrezcan condiciones muy ventajosas abandonarán su actual puesto de trabajo, e incluso afirmaciones como que son conscientes de que les ofrecen lo que demandaban, pero que su empresa quiso retenerlos y mejoró las condiciones.

En esta nueva realidad es preciso tomar decisiones en el tiempo adecuado y diseñar procesos internos más ágiles que faciliten la incorporación de los recursos disponibles.

- **6.** La autora del texto trata de mostrar los cambios en los requesitos de las empresas para la búsqueda de personal.
- a) veradero b) falso
- 7. La metodología de trabajo de *la terna* permitía que las consultoras compararan a todos los candidatos de forma justa.
- a) veradero b) falso
- 8. En los noventa, el proceso de selección de personal se caracterizaba por el compromiso.
- a) veradero b) falso
- 9. Según el texto, a partir del año 2001 las consultoras subieron su nivel de exigencia.
- a) veradero b) falso
- **10.** Para el momento actual, la autora recomienda a las consultoras ser más rápidas en los procesos.
- a) veradero b) falso

Перенесите свое решение в БЛАНК ОТВЕТОВ