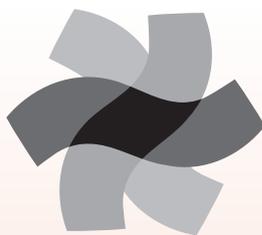


e



Diplomas de
Español como
Lengua
Extranjera

DIPLOMA DE ESPAÑOL. NIVEL SUPERIOR

16 de noviembre de 2007

☐☐☐ PRUEBA 1 COMPRENSIÓN DE LECTURA

☐☐☐ PRUEBA 2 EXPRESIÓN ESCRITA

Las **Hojas de Respuestas** serán corregidas mediante un sistema automatizado de lectura, por lo que es necesario que tenga en cuenta las siguientes

INSTRUCCIONES PARA EL CANDIDATO

1. Marque solamente una opción de las 2, 3 ó 4 que se le ofrecen en cada caso. Fíjese en el ejemplo:

1 A B C D

2 A B C D

2. Si en su **Hoja de Respuestas** aparecen marcadas dos opciones en una misma pregunta, ambas quedarán automáticamente anuladas. La pregunta 1 del ejemplo siguiente será considerada nula porque se han realizado marcas sobre dos opciones:

1 A B C D

2 A B C D

3. Al marcar las **Hojas**, rellene completamente el espacio de la opción elegida, conforme se muestra en el primer ejemplo. Serán invalidadas marcas como las que aparecen en el ejemplo siguiente:

1 A B C D

2 A B C D

3 A B

4 A B C

4. A la hora de rellenar el cuadro correspondiente al **NÚMERO DE INSCRIPCIÓN DEL CANDIDATO** fíjese en LAS CUATRO CIFRAS FINALES DE SU NÚMERO DE INSCRIPCIÓN. Si, por ejemplo, es el 0023, escríbalo primero en los cuatro espacios en blanco situados en la parte superior de la caja. Después marque el primer número (0, en el ejemplo) en la caja correspondiente de la primera columna vertical de números; a continuación, el segundo número (0 en el ejemplo) en la caja correspondiente de la segunda columna vertical de números; seguidamente, el tercer número (2 en el ejemplo) en la caja correspondiente de la tercera columna vertical de números; finalmente, el cuarto número (3, en el ejemplo) en la caja correspondiente de la cuarta columna vertical de números. Fíjese en el ejemplo:

NÚMERO DE INSCRIPCIÓN
DEL CANDIDATO

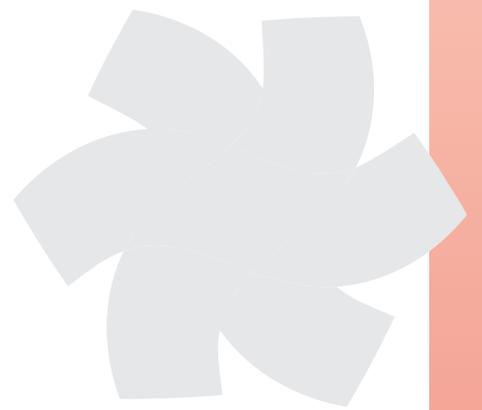
0	0	0	0
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	1	1	1
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	2	2	2
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	3	3	3
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	4	4	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	5	5	5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	6	6	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	7	7	7
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	8	8	8
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	9	9	9
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

NÚMERO DE INSCRIPCIÓN
DEL CANDIDATO

0	0	2	3
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	1	1	1
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	2	2	2
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	3	3	3
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	4	4	4
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	5	5	5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	6	6	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	7	7	7
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	8	8	8
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	9	9	9
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

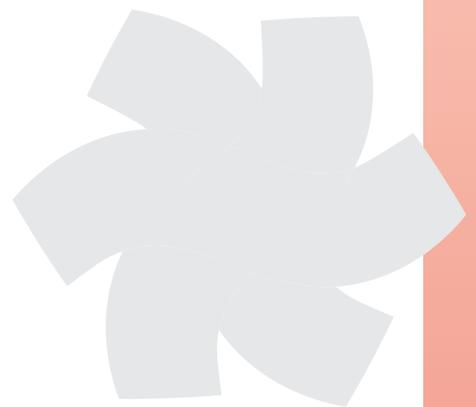
Hoja en blanco

e



Hoja en blanco

e



Instrucciones

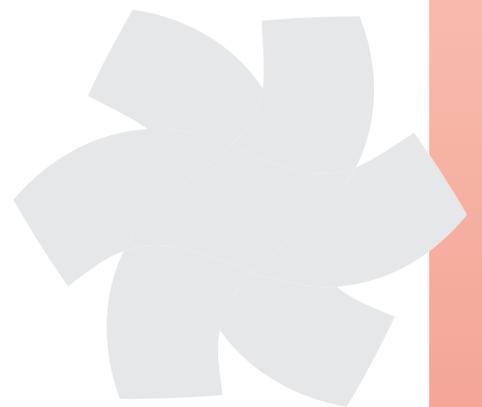
En el Ejercicio Primero encontrará usted tres textos y una serie de preguntas relativas a cada uno de ellos.

Seleccione la respuesta correcta entre las tres opciones que se le ofrecen:

- a) ...*
- b) ...*
- c) ...*

En el Ejercicio Segundo encontrará una entrevista en la que debe relacionar cada pregunta de la columna A con su respuesta de la columna B.

*Marque la opción correcta en la **Hoja de Respuestas Número 1**.*



Ejercicio Primero

Texto 1

LA REVOLUCIÓN DE LAS FLORES

Hasta hace menos de 20 años, las rosas colombianas, con sus clásicas variedades rojas, eran la envidia en las ferias internacionales. Y pese a que siguen siendo reconocidas, los floricultores ecuatorianos se están haciendo notar después de desarrollar variedades de rosas que están acaparando todas las miradas.

Una de las principales productoras ecuatorianas de flores logró desarrollar nuevas variedades que le permitieron obtener especies propias de su país y que, a manera de comercialización, resultan atractivas y exclusivas para grandes mercados como el norteamericano y el europeo.

De esta forma, y ya convertida en una propiedad multinacional, le está dando la vuelta al negocio transformándola en una industria en la que los floricultores locales compran el derecho a cultivar variedades a hibridadores especializados en países como Holanda, Francia o Alemania, que les cobran regalías que pueden llegar a representar cerca del 10% de los costos operativos de las empresas.

Los cruces de esta empresa han dado resultado y, con alrededor de siete nuevas especies, ha contribuido a que Ecuador se ubique en los primeros lugares entre los productores y exportadores de flores en el mundo. Su estrategia está tan bien aceptada que les está vendiendo algunas variedades a los productores colombianos.

Mediante el uso de la tecnología, los ecuatorianos están ganando mercado, y de qué manera: en solo 20 años han logrado apoderarse del 5% del total de las exportaciones a nivel mundial, después de Holanda, con más de trescientos años de historia, y de Colombia, con no menos de tres décadas.

Aprovechando la bonanza de la industria, los ecuatorianos calculan crecer en más del 30% este año, después de haber registrado en 2006 exportaciones del orden de los 400 millones de dólares. Los vecinos han sabido aplicar la experiencia de empresas extranjeras para generar nuevas variedades; lo que hicieron fue asimilar la experiencia colombiana en rosas y hacerse con técnicos de ese país para que les ayudaran a montar los cultivos. La forma de entrar después al negocio se llevó a cabo gracias a la infraestructura más moderna con la que se inició, es decir, con invernaderos metálicos y con riego por goteo.

Las empresas más importantes también se iniciaron con infraestructura de tecnología holandesa, como invernaderos climatizados, inyección de CO₂ y con cultivos hidropónicos.

Está claro que es una tarea difícil puesto que no se trata solo de ganancias, sino de tener dinero para reinvertir y actualizar variedades.

Colombia exportó, durante 2006, 930 millones de dólares hacia los mercados internacionales y generó más de 205.000 empleos con sus casi 7.000 hectáreas sembradas de flores en el país.

Colombia, con un piso término ideal para el cultivo de flores, posee cerca del 11% del mercado producto de sus más de 400 variedades de claveles, rosas y astromelias, de las que vende, sólo al mercado norteamericano, unos dos billones de tallos al año, de los cuales el 77% se despachan para la temporada de San Valentín, que se celebra el 14 de febrero.

En cuanto a la modernización de los cultivos nacionales, estos ya han venido introduciendo herramientas para lograr mayor tecnificación, como riegos por goteo. Es un hecho que la industria se ha preparado y se viene alistando dentro de un esquema de desarrollo sostenible. Sin embargo, no tiene sentido invertir un millón de dólares en invernaderos sofisticados cuando se sabe que es difícil que aumente la productividad.

Con inversiones medidas y países como Ecuador siguiéndolos de cerca, se trata de desarrollar nuevos esquemas de investigación y apoyo a la diversificación de la producción de flores para exportación.

Mientras tanto, los floricultores ecuatorianos empiezan a ver cómo su negocio florece, al tiempo que siguen en la búsqueda de las mejores variedades. Se puede decir que este mercado es tan cambiante que quien no se suba en la avanzada de la tecnología, rápidamente se tendrá que olvidar del negocio.

[Adaptado de *El espectador*. Colombia]

PREGUNTAS

- Según el texto, los floricultores ecuatorianos...
 - han conseguido especies de rosas autóctonas.
 - llevan mucho tiempo siendo el centro de atención de las ferias internacionales.
 - compran especies en diferentes países de Europa.
- En este artículo se dice que en el año 2006...
 - la exportación ecuatoriana superó a la holandesa.
 - la maquinaria tecnológica holandesa se renovó.
 - Colombia superó a Ecuador en la exportación de flores.
- Según el texto, Colombia, tras la inversión en nuevos invernaderos...
 - está preocupada por el daño que pueda ocasionar al medio ambiente.
 - se ve capaz de realizar esta operación pese a los cambios del mercado.
 - se muestra recelosa porque no se asegura un crecimiento productivo.



Texto 2

CORREO BASURA

Internet tiene sus propias reglas. Pero una cualidad singular de la Red es que permite crear nuevas funcionalidades a los usuarios, que nacen a partir de su propia experiencia, al adaptar la tecnología a sus entornos o necesidades. Hasta la fecha, y dada su corta edad, prácticamente todo aquello que sucede en el mundo virtual proviene de un cierto sustrato primigenio en el mundo real. Eso sí, tendrán que pasar más años hasta que pueda hablarse en propiedad de un lenguaje peculiar para la Red, ya que hasta ahora y en aras de ganar la credibilidad del mundo analógico, básicamente ha intentado trasladar servicios que ya existían a un formato digital.

¿Quién no ha pensado alguna vez en el tremendo despilfarro que supone toda esa cantidad de folletos que inundan el buzón de nuestro hogar a diario? Por no hablar de esas alfombras de papel que fugazmente se acumulan a las afueras de los grandes almacenes, a las puertas del metro o del cine, gracias a los repartidores de propaganda. Siempre me he planteado si tendrían alguna eficacia. Imagino que algún sesudo estudio habrá calculado que 1 de cada 10, de cada 50, de cada 100 o de cada 1.000 que pasa, acaba consumiendo el producto que anuncia el folleto de marras.

Y como no hay dos sin tres, el primo hermano digital no se hizo esperar. Y así nació el *spam*, que hoy se ha convertido en una verdadera e insidiosa plaga. A medida que el uso y la popularidad de la Red crecen, lo hace, exponencialmente, el volumen de correo no deseado o correo basura que cada día impunemente invade nuestros buzones. Pese a que cada vez hay más filtros y que los ordenadores cada vez están mejor pertrechados contra estas vicisitudes, el incremento en diversas épocas, como la Navidad, roza lo insufrible. Algunos expertos echan la culpa al usuario, por no mantener una higiene adecuada de su buzón; por contestar a correos anónimos; por enviar un mensaje a muchos contactos mostrando las direcciones de todos en vez de hacerlo en copia oculta, etc. Pero por mucha experiencia, pulcritud y cautelas que se tengan, la avalancha es imparable. La capacidad de producción y envío de spam por programas automáticos es infinitamente mayor a la capacidad de un usuario medio para repeler dichos correos, que literalmente inundan los buzones.

El problema se ha transformado ya en un coste muy molesto para usuarios y empresas, ya que, amén del tiempo que pierde toda una oficina borrando *spam*, el coste de ancho de banda, de infección de máquinas por virus, mantenimiento informático, etc., es cada vez más elevado. Una nueva vuelta de tuerca a esta cuestión, que además confirma la inminente llegada de una sociedad móvil, son los mensajes no deseados que llegan a nuestros teléfonos celulares. Y nuevamente se incrementan por Navidad. De modo espontáneo, pero obviamente enviados por alguien, conocido o no, empiezan a llegar sms a nuestros móviles con todo tipo de mensajes. Ingeniosos chistecillos, sorteos, felicitaciones navideñas o todo ese elenco de variantes de "cadenas de la suerte", sea buena o mala, pasan de mano en mano, o lo que es lo mismo, de móvil a móvil, vía satélite y previo pago de una fracción de euro. Solo para hacerse una idea del derroche, en días como Navidad o Fin de año los españoles enviaron el año pasado entre 100 y 250 millones de sms. Hagan las cuentas.

Creo que la principal novedad que introduce el digital con estos envíos masivos de información no solicitada, es que, mientras la propaganda en sentido clásico buscaba influir en el sistema de valores del ciudadano y su conducta, a través de un discurso que manipulaba sus hábitos o ideología, la indeseada propaganda digital no persigue otro fin que el lucro, amén de

demostrar su potencia a la hora de desestabilizar sistemas. El *spam* irrita al usuario, soslaya su productividad, infesta redes de virus con una facilidad pasmosa, incrementa la carga de trabajo y el consumo de ancho de banda. En definitiva, dilapida recursos que generan muy altos beneficios para un negocio en expansión, que alberga tras de sí toda una industria con dos caras que se retroalimentan mutuamente: una genera sofisticados virus mientras la otra intenta protegernos de ellos. ¿Les suena esta paradoja? No hace falta recurrir a libros de historia para encontrar ejemplos, basta con repasar la última hora de nuestro presente más cercano. ¿Seguiremos, un año más, el juego?

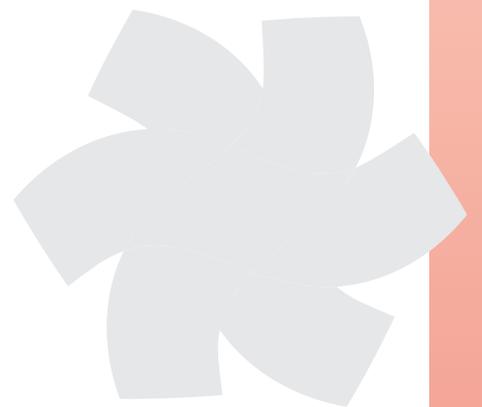
(Adaptado de *www.lavanguardia.es*. España)

PREGUNTAS

4. Según el autor, muchas de las funciones realizadas a través de la Red...
 - a) aún están por desarrollar.
 - b) son totalmente novedosas para el usuario.
 - c) son resultado de sus características peculiares.

5. Según el autor, el *spam* o correo basura...
 - a) se puede controlar fácilmente si se toman precauciones.
 - b) hace perder velocidad a los ordenadores.
 - c) tiene una capacidad de generación incontrolable.

6. En opinión del autor del texto, la creación del correo basura...
 - a) viene respaldada por la creación de los antivirus.
 - b) tiene como objetivo frenar la productividad en las oficinas.
 - c) es la mejor manera de hacer publicidad.



Texto 3

LA COCINA FAMILIAR

Beltrán se sonrió frente al retrovisor, orgulloso de su sabiduría. Porque llevaba veinte años haciendo la lanzadera, cada día cinco horas desde la villa a la capital y cinco y media desde la capital hacia la villa, sus sentidos se anticipaban a las pericias del viaje. Él mismo se asustaba a veces de su don profético: "Allí va a brincar una liebre". Y vaya si brincaba.

Beltrán era fuerte y rudo. Por nada de este mundo cambiaría su oficio. Todos confiaban en él; con Beltrán no pasaría nada malo. A su lado, en el asiento delantero, tenían plaza los notables de la villa como el párroco y el brigada; pero muchas veces era un niño o un anciano confiados a la tutela de Beltrán. A este conductor lo convidaban en todas partes, pero él no abusaba jamás.

Venían de regreso aquella tarde, como todas las tardes. Por la mañana, como todas las mañanas, el coche de línea había salido del pueblo a las seis y cuarto en punto. Partía de la plaza. Desde media hora antes, por las calles mudas y solitarias iban llegando los viajeros del alba, como fantasmas. Ponían sus cestas y paquetes, también alguna maleta, alrededor del ómnibus adormilado en la media luz del amanecer. Los viajeros miraban a la ventana de Beltrán, que vivía en la misma plaza. Sólo cinco minutos antes de la salida, cuando ya el cobrador había colocado los equipajes en la baca, Beltrán aparecía como un primer actor, trepaba a su puesto de mando y encendía el motor para que se calentase. Luego arrancaba con solemnidad. Cuando el autobús llegaba a carretera abierta, Beltrán hacía recuento mental de los pasajeros. Casi ninguno le fallaba. Aquel, a los exámenes; el otro a arreglar lo de la multa; la señoritinga a ver zapatos a la capital... A veces, pocas, el enigma de alguna cara desconocida; el conductor se inventaba entonces, para sus adentros, toda una historia novelesca y sentimental.

Coronó el coche la cresta del puerto. Al iniciarse la bajada disminuyó el jadeo del motor. Se acercaba la hora de premiarlo con una tregua, de que Beltrán y el cobrador y los viajeros se premiasen también con el bocadillo.

Durante años, al aproximarse este momento de cada día, Beltrán solía alegrarse con un gozo sencillo y puro. Sin embargo, ni aquella tarde ni en todas las tardes de aquel mes había sentido otra cosa que no fuera desazón, hormigueo que hubiera querido vencer. No lo había hablado con nadie, ni siquiera con su mujer, pero él bien sabía la causa en lo callado del corazón: la costumbre de veinte años, que le hacía parar el coche junto al tabuco de la señora Camila, había sido rota por orden de arriba, sin más ni más, y ahora el autobús pasaba de largo y no se detenía hasta el bar de la gasolinera nueva, rutilante de luces, con aparatos cromados para hacer café o cortar los embutidos. Beltrán quería justificarse a sí mismo por la comodidad de los viajeros. En la taberna de la señora Camila apenas podían merendar otra cosa que queso y pan. En la nueva parada, en cambio, de todo para comer, por haber había hasta una máquina de discos. Con todo, Beltrán no llegaba a tranquilizarse. En realidad, el momento penoso era el de pasar cada tarde por delante de la vieja taberna, ahora apagada y triste, como si estuviera maldita. Difícil, sobre todo, cuando Niche, el perro de la casa que solía esperar a la puerta, se lanzaba sobre el coche de línea sin entender, ladrando lastimero junto a las ruedas.

Beltrán aceleraba entonces con rabia y pronto dejaba atrás al que durante viajes y viajes fuera su amigo zalamero.

Aquella tarde el can estaba, como siempre, sentado a la puerta de su ama. Beltrán, que ya lo venía viendo desde lejos, no tuvo que aguzar su visión profética para decirse . "¡Ahora! Ahora

mismamente va a desparezarse, y va a dar un brinco, y va a esperar que el coche llegue para seguirlo hasta que no pueda más.”

Pero Niche no hizo nada y el conductor creyó verle en los ojos, al pasar, una tristeza resignada y última, como si fueran los ojos de un hombre que ya no tiene nada que esperar.

Beltrán sintió una rabia inmensa, mucho mayor que cuando el perro lo importunaba siguiéndole.

De repente, con susto de los viajeros, pisó el freno hasta que el coche se detuvo con un gemido largo. Luego lo hizo recular despacio, despacio, hasta arrimarlo a la vieja taberna; tanto que todo el recinto oscuro se iluminó con las luces del autobús. Y paró.

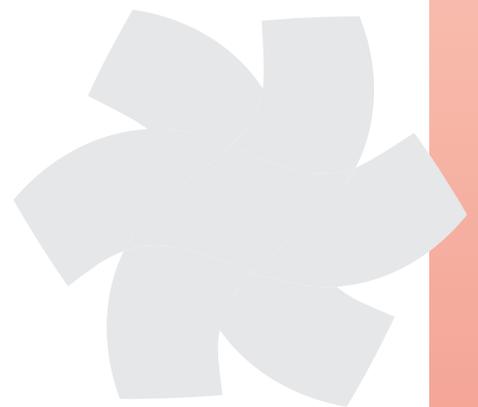
(Adaptado de *Antonio Pereira*. España)

PREGUNTAS

7. En el texto se dice que el protagonista tenía la capacidad de...
 - a) recordar el nombre de todos los viajeros.
 - b) adivinar lo que iba a suceder durante el viaje.
 - c) descubrir la vida privada de los pasajeros.

8. En el texto se cuenta que, después de pasar el puerto, el autobús de Beltrán...
 - a) paraba en un buen restaurante.
 - b) debía repostar combustible.
 - c) acusaba la dureza de la subida.

9. Del texto se deduce que durante ese último mes, Beltrán se sentía...
 - a) culpable.
 - b) acongojado.
 - c) molesto.



Ejercicio Segundo

Instrucciones

A continuación encontrará una entrevista realizada a un alpinista ecuatoriano.

Aquí se le ofrecen en la COLUMNA A, por orden, las intervenciones del entrevistador, y en la COLUMNA B, las respuestas que dio el enfrentado.

Lo que usted debe hacer es relacionar cada pregunta de la COLUMNA A con su respuesta de la COLUMNA B. Así, por ejemplo al número 7 de la COLUMNA A, le corresponde la letra D de la COLUMNA B. Utilice para ello la **Hoja de respuestas número 1**.

Columna A

1	¿Cuándo nace su afán por el montañismo?
2	¿Cuáles son sus orígenes en esta disciplina?
3	¿Qué es la escalada en solitario?
4	¿En qué consistió el proyecto que se propuso?
5	¿Y lo ha logrado?

Columna B

A	Cuando uno recién inicia es la parte más difícil de sortear. En el 2005, la Concentración Deportiva de Pichincha me nombró el mejor andinista del año; eso me abrió muchas puertas con empresas importantes del país que confiaron en mi proyecto. En un inicio tuve que costearme solo, pero luego me dieron la ayuda necesaria.
B	La formación como andinista se adquiere con la experiencia. Es un proceso de formación, el cuerpo tiene que acostumbrarse al frío, se necesita tener espíritu y tenacidad, ya que arriba las situaciones son adversas. Todo esto es un proceso de formación, es un trabajo que se da con el tiempo, en el que uno tiene que educar el cuerpo, la mente y el espíritu.
C	He tenido el apoyo de toda mi familia, pero en especial de mi madre. Ella fue un referente, me dio mucho apoyo y la independencia que necesitaba, me dio raíces y alas. Es por eso que me he defendido en las condiciones más adversas del mundo. Uno de mis principales objetivos al plantearme el "Siete Cimas" fue dar un mensaje de motivación a la juventud ecuatoriana: "Debemos aferrarnos a nuestros sueños, tenemos capacidad para todo, hacer realidad nuestros ideales, representar a nuestro país y seguir adelante."
D	La fecha de la conquista fue el 16 de mayo del 2006. Tuve unos intensos meses de adaptación previa y seis días antes inicié el proceso de equiparar la vía para, posteriormente, poder hacer el ataque a la cumbre. Fue muy largo y muy duro, ya que se trabajaba sobre los 7.000 m., sin oxígeno, en solitario...
E	El andinismo es una competencia sana, de retos. Cuando uno logra superar esos obstáculos, le deja una gran lección, la de seguir adelante, de luchar por un objetivo, de no desmayar y seguir con fuerza. Es la competencia con uno mismo, es el sueño de alcanzar esa cumbre. Para mí, lo que hago ha sido una escuela de vida y me ayudó a tener éxito en otros campos.

Columna A

- 6** ¿Cuál es la preparación física necesaria para cumplir ese reto?
- 7** ¿Cómo fue esa ascensión máxima al Everest?
- 8** ¿Cómo se financian esos viajes desde el punto de vista económico ?
- 9** ¿Por qué un reto tan complejo?
- 10** ¿Con el Vison ha llegado a la cumbre de su carrera como andinista?

Columna B

- F** Desde el primer instante en que me propuse ser andinista coloqué mis sueños en lo más alto, a la misma altura de los picos y las cimas de las montañas. Esto fue hace unos doce años y mi última conquista, paradójicamente, fue el inicio de esta gran aventura, cuando ni siquiera sabía lo que significaba la palabra Everest.
- G** A mí siempre me gustó la aventura, y la fotografía era otro de mis fuertes. Luego empecé a dar caminatas por los páramos, a recorrer los paisajes lindos de baja montaña, media montaña y escalar picos importantes de 4.800m. Después, me aventuré a los cerros grandes de mi país como el Cotopaxi, Chimborazo, Cayambe y el Antisana. Todo eso fue una escuela que me apuntaló al andinismo y el montañismo, una de mis grandes pasiones.
- H** En 18 meses realicé siete expediciones internacionales. Al momento ya he subido seis de esas montañas. Después del Everest, punto más alto de Asia, me falta el monte Vison que es el punto más alto del polo sur.
- I** Para el futuro tengo retos más grandes, como regresar al Everest para mejorar mi tiempo de ascensión. Luego escalaré el K2 y plasmaré en imágenes fotográficas los paisajes desde las cumbres de las montañas que he visitado. Quiero publicar un libro de mi vida, de circunstancias vividas. Va a ser un libro de motivación que se publicará en dos años.
- J** Luego de haber hecho escaladas importantes por todo el mundo, me planteé un reto significativo que me permitiera desarrollarme como montañista y como ser humano, potenciar mi capacidad a su máximo esplendor, conocer el mundo y otras culturas; un reto que fuera global, que me permitiera enriquecerme y dar mi aporte como buen deportista al país en mi campo. La idea consiste en subir las montañas más altas de cada continente en solitario y muy rápido.

PUEDE UTILIZAR ESTA HOJA COMO BORRADOR

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7** _____ **D** _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____

Parte 1: Carta Formal

Instrucciones

Redacte una carta de 150-200 palabras (15-20 líneas aproximadamente).

Escoja **solo una** de las dos opciones que se le proponen.

Escriba la carta definitiva en la **Hoja de Respuestas Número 2**.

Comience y termine la carta como si ésta fuera real.

Opción 1

El Ayuntamiento de su ciudad ha decidido ampliar la zona de pago para aparcar y esto le afecta personalmente. Hace unos meses usted solicitó una tarjeta de residente y todavía no la ha recibido por lo que se ve obligado a pagar por aparcar su coche en su calle. Escriba una carta a su Ayuntamiento en la que deberá:

- identificarse y explicar el motivo de su queja;
- pedir explicaciones de por qué no ha recibido aún su tarjeta;
- exigir una solución rápida y una reparación de los gastos ocasionados.

Opción 2

Usted va a emprender algunas reformas en su casa. Para llevarlas a cabo, necesita el acuerdo y permiso de sus vecinos. Escríbales una carta en la que deberá:

- identificarse y explicar el motivo de la carta;
- exponer en qué van a consistir las obras;
- solicitar permiso para colocar la antena de televisión;
- disculparse por las molestias que se puedan ocasionar y despedirse.

Parte 2: Redacción

Instrucciones

Escriba una redacción de 150-200 palabras (15-20 líneas a proximadamente).

Escoja **solo una** de las tres opciones que se le proponen.

Escriba la redacción definitiva en la **Hoja de Respuestas Número 2**.

Opción 1

Es probable que en alguna ocasión se haya encontrado algún objeto perdido valioso. Cuéntenos:

- qué, cómo y cuándo lo encontró;
- dónde estaba usted y qué hacía en aquel momento;
- cuál fue su reacción;
- si se lo contó a alguien, ¿cómo se lo tomaron las personas a las que se lo contó?

Opción 2

Es probable que usted tenga en su mente un tipo de familia ideal. Explique:

- cómo sería para usted ese tipo;
- los motivos por los que ha llegado a esta elección;
- cómo sería la relación entre los diferentes miembros.

Opción 3

Lea la siguiente frase:

"El sentido del humor es la capacidad que tiene uno de reírse de sus propias imperfecciones".

Manifieste su opinión acerca de la misma indicando:

- las razones por las que está de acuerdo o no;
- algún ejemplo que apoye su tesis;
- una breve conclusión.

Hoja en blanco

e

