

BGE NYVK	C1	Comprensión auditiva	
Español Económico y Comercial		40 minutos	20 puntos
Modelo			

***A feladatokat elsőként a feladatlapokon oldja meg.
Megoldásait végül jelölje, illetve írja be a megoldólapra.***

(A beszédértés részvizsgán mindkét szöveget kétszer hallgathatja meg. Mindkét szöveg első meghallgatása előtt 2–2 perc áll rendelkezésére az adott szöveghez tartozó feladatok áttekintésére. A szövegek mindkét meghallgatása közben folyamatosan, majd azok után 1–1 percig dolgozhat a feladatok megoldásán a feladatlapokon. A vizsgarész végén további 3 perc áll rendelkezésre, hogy a megoldólapra felvezesse megoldásait.)

Texto A

Va a escuchar una entrevista sobre la economía latinoamericana según el FMI.

I. ¹⁻⁵ Conteste a las siguientes preguntas según el contenido del texto escuchado (máximo 6 palabras).

1. ¿En qué período se ha observado una mejora en la situación de la zona?
2. ¿Quién es Rodrigo Rato?
3. ¿Cuánto fue la inflación en Perú a principios de los años 90?
4. ¿Cuánto es la inflación en Argentina actualmente?
5. ¿A quiénes se debe el logro de la reducción de la inflación?

II. ⁶⁻¹⁰ Marque con V (verdadero) o con F (falso) las siguientes afirmaciones.

6. En Perú hoy la inflación es superior a la que hay en Argentina actualmente.
7. Argentina y Perú son dos ejemplos aislados.
8. Una inflación alta y volátil no afecta mucho las desigualdades de distribución de la riqueza.
9. Los costes de la inflación empeoran mucho más la situación de las capas menos potentes económicamente de la sociedad.
10. En la zona hay muchos países que pueden ofrecer un marco esperanzador para aplicar políticas monetarias y cambiarlas.

BGE NYVK	C1	Comprensión auditiva	
Español Económico y Comercial		40 minutos	20 puntos
Modelo			

CLAVE

Texto A	
1.	En los últimos 2 años.
2.	Director gerente del FMI
3.	(Del) 7.000%/siete mil por ciento
4.	(Del) 6%
5.	A los gobiernos y las sociedades
6.	F
7.	F
8.	F
9.	V
10.	V
Texto B	
11.	periodista / redactor jefe
12.	Lánzate ya
13.	(futuros/eventuales) emprendedores
14.	práctico
15.	experiencia
16.	C
17.	B
18.	B
19.	A
20.	A

Texto A

Análisis del FMI

La región latinoamericana camina hacia un reforzamiento de su credibilidad. Existen nuevos marcos de política monetaria.

- La región está hoy en mejores condiciones para sortear malos acontecimientos, precisamente por las reformas y la situación macroeconómica que se ha seguido en los últimos años en muchos países. La situación en la zona ha mejorado mucho en los últimos dos años, pero todavía hay un calendario de reformas y desafíos muy importante.

Pero el director gerente del FMI Rodrigo Rato exhorta a que los bancos centrales latinoamericanos intervengan de inmediato ante cualquiera indicio de presiones inflacionistas.

- En los últimos 10 años han registrado logros trascendentales en la reducción de la inflación. En Perú hoy la inflación es del 4% frente al 7.000% que tenía a principios de los años 90. En Argentina hoy la inflación está en torno al 6% cuando hacia la misma fecha que en Perú rondaba el 3.000%. Por lo tanto, estos son no dos ejemplos aislados, sino reflejan un cambio muy importante y muy loable de los esfuerzos que han hecho los gobiernos y las sociedades en la reducción de la inflación. En este sentido, los objetivos principales de las políticas monetarias en el futuro deben ser asegurar y afianzar estos avances. Una inflación alta y volátil no sólo incide negativamente en el crecimiento económico, sino que agrava claramente las desigualdades de distribución de la riqueza. Ya que los costes de la inflación suelen caer de manera mucho más considerable en las capas menos potentes económicamente de la sociedad.

Hay muchos países en la zona con estructuras muy sofisticadas que ofrecen un marco muy prometedor para aplicar políticas monetarios y cambiarlas.

2'05"

Texto B

Desde la idea de negocio hasta la realidad empresarial hay todo un camino que recorrer. Unas veces más directo y otras, más sinuoso. En este camino intervienen, pues, la organización, la paciencia, el marketing, los dineros y, por supuesto, los trámites burocráticos. Hay muchas guías en el mercado que hablan de cómo crear una empresa pero hoy nos vamos a centrar en la que acaba de escribir el periodista Javier Inaraja, redactor jefe de la revista *Emprendedores*. Buenos días.

- Buenos días, Rosa.
- Lánzate ya. Así se titula el libro que acabas de escribir para animar a los emprendedores a hacer realidad su idea de negocio.
- Sí, bueno, es un libro que es más específico porque va dirigido sobre todo al emprendedor en solitario, ¿no?, los que llamamos nosotros el emprendedor individual, ¿no?.
- Lo que está claro es que este libro es de las guías más claras que he leído sobre cómo emprender una empresa. Parece hasta fácil.
- Bueno, yo lo que he querido sobre todo era dar una especie de manual por decirlo de alguna manera, que fuera muy práctico, no, porque ... y empezando desde cero, ¿no?, porque entiendo que mucha gente que se plantea el tema de crear una empresa pues no tiene experiencia, ni tampoco lo ha vivido en su familia, es decir la mayoría de la gente que se lanza un poco a la aventura empresarial no tiene detrás ese bagaje y claro, se encuentra de repente con un mundo absolutamente desconocido.
- En *Lánzate ya* se recogen básicamente diez pasos para convertirte en autoemprendedor, desde la idea del negocio hasta el plan financiero. Haznos un resumen muy breve de estos diez pasos.
- Bueno, el primer paso que hay que dar y que bajo mi punto de vista es el más importante es ver si verdaderamente estás preparado para emprender. Primero se evalúan un poco las capacidades nuestras, luego, lógicamente, la idea que tenemos de negocio; la idea del negocio que se nos ha ocurrido puede ser muy buena pero hay que testarla primero en una primera fase para ver, pues, bueno, si ya está inventada, si tiene hueco en el mercado tal como está funcionando ahora, y luego una tercera ... un tercer paso es una vez que ya tienes claro que sí, vales para emprender y que tu idea es buena, pues empezar a ponerte en contacto con otros emprendedores. Ahora mismo hay muchísimos foros y muchísimos eventos en los que te puedes relacionar con otra gente, que es una escuela de la vida, al final. Es aprender de otros, ¿no?, y aparte es hacer networking.
- Perdona que te interrumpa: ¿Por qué destacas tanto este paso? Quiero decir, hay otras guías que no hablan de esta relación de un emprendedor con los demás. Es importante según tu punto de vista, ¿no?
- Sí, porque bajo mi experiencia en todos estos años he visto que es muy enriquecedor, es decir por un lado te va a quitar un miedo, ¿no?; ese miedo con el que te estás lanzando se te va a aminorar lógicamente cuando veas que hay otra gente, que no eres un loco, que hay otra gente que está haciendo lo mismo que tú, tiene los mismos anhelos, que tiene los mismos problemas. Y luego también porque estos contactos son muy beneficiosos para tu propio negocio. Es decir, todos sabemos que un negocio al fin y al cabo es una actividad humana, una actividad social en la que intervienen, pues, bueno, emociones, sentimientos... Al final es relacionarse, ¿no?, y para eso alguien que quiere tener un negocio en marcha tiene que aprender y saber manejar esas relaciones humanas, ¿no?