

EXAME NACIONAL DO ENSINO SECUNDÁRIO

12.º Ano de Escolaridade (Decreto-Lei n.º 286/89, de 29 de Agosto)

Cursos Gerais e Cursos Tecnológicos

Rede Escolar de Amostragem

Nível inicial — 3 anos de aprendizagem — 3 horas semanais

Duração da prova: 120 minutos

2000

1.ª FASE

1.ª CHAMADA

PROVA ESCRITA DE ESPANHOL

Material admitido: dicionário unilingüe.

«La venta electrónica de libros no impide que haya futuro para las librerías»

Entrevista a Jeffrey Bezos, fundador de Amazon.com, empresa de comercio de libros por Internet.

Entrevistador – *Muchos libreros temen que la competencia de Internet les haga desaparecer...*

J. B. – Cuando surge algo nuevo, la gente siempre tiene miedo a que destruya lo antiguo. Cuando se descubrió la televisión o el vídeo, todos creyeron que eso significaba la muerte del cine, y hoy su industria es mayor que nunca. Los canales alternativos crean corrientes de facturación totalmente nuevas: primero se proyecta la película en el cine, después se vende el vídeo, así las productoras pueden gastar más dinero para nuevas películas y los cines están llenos. La venta electrónica de libros producirá efectos similares: si el cliente puede reservar libros por Internet antes de su publicación, las editoriales obtienen una valiosa información. Pueden calcular mejor la tirada. Eso ahorra costes, los precios bajan, el volumen sube y beneficia al comerciante tradicional.

Entrevistador – *Entonces, ¿usted no cree que desaparecerán los libreros?*

J. B. – Estoy seguro de que las librerías tradicionales tienen un futuro extraordinario, igual que le ha sucedido al cine. Yo compro la mitad de mis libros en una librería de Seattle, porque en la compra de un libro no quiero prescindir de la percepción de los sentidos.

Entrevistador – *En una librería se puede comprar casi cualquier libro en el plazo de un día, y las casas de venta por correspondencia ofrecen, a pesar de sus precios fijos, una lectura a buen precio. ¿Cuál es la ventaja de la venta electrónica de libros?*

J. B. – Muy fácil: nuestras estanterías son infinitamente largas. Si se imprimiera nuestra oferta de tres millones de títulos, tendría el volumen de 10 gruesas guías de teléfonos. Además, podemos renovar constantemente la oferta a través de Internet, mientras que un catálogo se publica solamente una vez al año y debe imprimirse y enviarse a un alto coste.

Entrevistador – *Además está llegando al mercado el libro electrónico, un miniordenador con una novela o un libro de documentación en pantalla. ¿También hay espacio para eso?*

J. B. – La generación actual de esos aparatos tiene muy pocas posibilidades de éxito.

El papel está aún muy por encima de una pantalla de ordenador como medio de presentación. Pero si esto cambia alguna vez, y va a cambiar, entonces, de hecho, las librerías se encontrarán con grandes dificultades. Entonces nadie irá a una librería para comprar un texto.

El País, 6 de diciembre de 1998, pág. 31 (adaptado)

GRUPO I

1. De acuerdo con el texto, diga si las afirmaciones que aparecen a continuación son verdaderas (**V**) o falsas (**F**).
 - 1.1. La venta de libros por Internet no tiene ninguna ventaja sobre la venta por correspondencia.
 - 1.2. El vídeo ha supuesto un beneficio para el negocio del cine.
 - 1.3. Las librerías corren el riesgo de desaparecer cuando los libros electrónicos mejoren.
 - 1.4. Amazon.com se gasta mucho dinero en imprimir y enviar sus catálogos.
 - 1.5. El fundador de Amazon.com compra todos sus libros por Internet.

2. En el texto hay frases que dicen lo mismo que cada una de las siguientes. Encuéntrelas y transcribalas en su hoja de examen.
 - 2.1. Los libros electrónicos están todavía poco desarrollados técnicamente.
 - 2.2. Las librerías tradicionales permiten apreciar un libro como objeto antes de comprarlo.
 - 2.3. La gente pensó que el cine desaparecería por culpa de la televisión y del vídeo.
 - 2.4. Al vender una película en el cine y en vídeo, se gana más dinero, que se invierte en nuevas películas.
 - 2.5. El número de títulos diferentes que Amazon.com puede ofrecer no tiene límites.

3. Responda a las siguientes preguntas, de acuerdo con el texto:
 - 3.1. ¿De qué manera puede beneficiar a las librerías la venta por Internet?
 - 3.2. ¿Los ordenadores acabarán por hacer desaparecer los libros tradicionales?
 - 3.3. ¿Cómo reacciona la gente ante las innovaciones tecnológicas?

V.S.F.F.

147/3

GRUPO II

1. Sustituya cada una de las expresiones o palabras subrayadas por otra expresión o palabra equivalente en este contexto, sin realizar ninguna otra alteración:

- 1.1. – ¿Cómo te encuentras?
– Pues no muy bien. Me duele bastante la cabeza.
- 1.2. – ¿A qué hora quedamos?
– Nos vemos más o menos a las siete.
- 1.3. – ¿Tú crees que él sabe lo que hace?
– ¡Desde luego! Es una persona muy competente.
- 1.4. Pedro estudia mucho. No obstante, no saca buenas notas.
- 1.5. – ¿Puedo usar el teléfono?
– Por supuesto, llama, llama.

2. El siguiente texto es una noticia sobre el comercio electrónico en España publicada en un periódico. Rellene los huecos con la forma adecuada del verbo indicado entre paréntesis:

«El Ministerio de Economía publicó ayer algunos datos estadísticos sobre las 122 empresas españolas que venden a través de Internet por un valor cercano a los 800 millones de pesetas anuales, datos que muestran que el impacto de las nuevas tecnologías de la información en el márketing directo y en el mundo comercial es cada vez mayor. La AECE (Asociación Española de Comercio Electrónico) (1) (HACER) público también ayer un estudio sobre la situación del comercio electrónico en España con el objetivo de impedir que la UE (Unión Europea) no (2) (TENER) en cuenta en el futuro a las empresas españolas por falta de datos fiables sobre el sector. El informe (3) (DECIR) que en España estamos más preparados ahora para las nuevas tecnologías que hace unos años, aunque (4) (SEGUIR) habiendo limitaciones en lo que se (5) (REFERIR) al número de usuarios de Internet (sólo 1,3 millones de personas). Asimismo, señala que para que se (6) (ESTABLECER) conexiones a gran velocidad en un futuro no muy lejano va a ser necesario invertir mucho dinero, antes de que (7) (SER) demasiado tarde. Además, los usuarios (8) (CREER), en su mayoría, que no es seguro hacer compras por Internet y (9) (PREFERIR) no usar el número de su tarjeta de crédito hasta que no (10) (HABER) formas más eficaces de proteger los datos confidenciales.»

El País, 1/2/99

3. Rellene cada uno de los huecos de las siguientes conversaciones con UNA palabra adecuada. En caso de que no sea necesario poner ninguna, indíquelo con (Ø):

- ¿Quién hace (1) compra en tu casa, tu madre o tú?
- Mi madre. Yo normalmente me quedo en casa viendo (2) televisión. Algunas veces voy (3) compras con mi madre, cuando quiero comprarme ropa.
- ¿Cuáles son tus aficiones favoritas?
- Hacer (4) gimnasia, jugar (5) tenis... Y, cuando me quedo en casa, escuchar (6) radio, escuchar (7) música sobre todo.

- Perdona, ¿sabes dónde hay una oficina de correos por aquí cerca?
- Sí. Tienes _(8)_ subir esta calle hasta que encuentres un parque. Después _(9)_ a la derecha y sigue todo _(10)_ hasta que veas un quiosco. Correos está en esa calle, al lado de un cine.
- Gracias.
- De nada.

4. El siguiente texto contiene diversos errores. Reescríbalo en español correcto, y subraye los elementos que ha corregido:

Hay algunas décadas, la invención de la moto no puso fin a la bicicleta, ni la del bolígrafo condujo a la muerte de la pluma. De ahí que hoy nadie espere cualquier desastre para el comercio tradicional por causa de Internet, desde que sepa adaptarse a los nuevos tiempos.

GRUPO III

1. Imagínese que ha entrado en una librería a preguntar por un libro que necesita y que no sabe si va a encontrar en esa librería. Redacte en estilo directo el diálogo entre usted y el librero.
2. Redacte un texto entre 120 y 150 palabras sobre **UNO** de los siguientes temas propuestos. **NO OLVIDE INDICAR EL TEMA QUE VA A DESARROLLAR.** Si responde a los dos temas, sólo será tenido en cuenta el primero.
 - A) Escríbale una carta a un vendedor de libros por correspondencia, en la que le solicite el envío de un libro de su interés. Su carta deberá contener:
 - un saludo y una despedida adecuados.
 - la fecha.
 - la indicación del libro que desea comprar.
 - cómo desea que le sea enviado el libro (según la prisa que tenga).
 - cómo piensa pagar el libro.
 - B) Un periódico español ha solicitado a sus lectores que le envíen sus respuestas a la siguiente pregunta: «¿Qué es mejor, comprar por Internet o en una tienda tradicional?» Redacte un breve ensayo en el que responda a esta cuestión, ofreciendo argumentos y ejemplos a favor y en contra.

FIM

V.S.F.F.

147/5

COTAÇÕES

GRUPO I 50 pontos

1. (5 x 3) 15 pontos
2. (5 x 4) 20 pontos
3. (3 x 5) 15 pontos

GRUPO II 75 pontos

1. (5 x 3) 15 pontos
2. (10 x 2) 20 pontos
3. (10 x 2) 20 pontos
4. 20 pontos

GRUPO III 75 pontos

1. 25 pontos
2. (A ou B) 50 pontos

TOTAL 200 pontos