

## Prueba 2. Comprensión auditiva

Esta prueba contiene cinco tareas. Usted debe responder a 30 preguntas.

**Duración: 40 minutos.**

**Marque sus opciones únicamente en la Hoja de respuestas.**

---

### Tarea 5 (Modelo 1)

#### Instrucciones

Usted va a escuchar una conferencia de un emprendedor.

Escuchará la audición **dos veces**. Después debe contestar a las preguntas (**de la 25 a la 30**). Seleccione la opción correcta (**a / b / c**).

Marque las opciones elegidas en la **Hoja de respuestas**.

Ahora tiene **30 segundos** para leer las preguntas.

---

#### PREGUNTAS

25. Según Agustín Sánchez, cuando terminó el bachillerato...

- a) realizó con éxito estudios universitarios.
- b) no llegó a terminar ninguna carrera.
- c) empezó a trabajar hasta que encontró su propio camino.

26. Según este emprendedor...

- a) su proyecto pudo arrancar gracias a la ayuda de una amiga.
- b) consiguió poner en marcha su consultoría gracias a una pequeña inyección de capital.
- c) al principio no tuvo ningún apoyo y tenía que ocuparse personalmente de todo.

27. El conferenciante sostiene que...

- a) debido a la naturaleza de su negocio no podía cuantificar los primeros éxitos solo en un beneficio económico.
- b) desde el primer momento el éxito económico le permitió crecer rápidamente.
- c) gracias a una cierta solvencia económica pudo ser útil para mucha gente.

28. Según Agustín Sánchez...

- a) la mayoría de sus clientes son antiguos compañeros de estudios.
- b) su cartera de clientes está integrada en su mayoría por empresas que buscan el bienestar de sus empleados.
- c) las empresas que buscan sacar lo mejor de sus empleados tienen más posibilidades de éxito.

29. El ponente afirma que...

- a) una interpretación correcta de la realidad es el primer paso para intentar cambiarla.
- b) hay que aceptar los cambios de la realidad aunque no los entendamos completamente.
- c) los cambios de la realidad repercuten directamente en el individuo y lo obliga a cambiar para adaptarse.

30. Agustín Sánchez concluye que...

- a) lo más importante para cualquier proyecto es pensar que va a tener éxito.
  - b) el éxito de un proyecto depende sobre todo de una combinación de factores relacionados, sobre todo, con la suerte.
  - c) el trabajo y el empeño garantiza el éxito.
-

## Tarea 5 (Modelo 2)

### Instrucciones

Usted va a escuchar a una mujer que habla de su empresa.

Escuchará la audición **dos veces**. Después debe contestar a las preguntas (**de la 25 a la 30**). Seleccione la opción correcta (**a / b / c**).

Marque las opciones elegidas en la **Hoja de respuestas**.

Ahora tiene **30 segundos** para leer las preguntas.

---

### PREGUNTAS

25. Según Manuela Ortiz,...

- a) al principio lo único que tenían claro ella y su marido es que querían ganarse la vida con su pasión por los viajes.
- b) cuando empezaron con la empresa ya contaban con cierta experiencia en el negocio.
- c) los comienzos fueron duros porque no conocían nada sobre el sector.

26. La empresaria sostiene que...

- a) la empresa cuenta con un amplio catálogo de servicios capaces de contentar a todos los clientes.
- b) su empresa más que ofrecer servicios determinados ofrece experiencias únicas a la medida del cliente.
- c) Vivaventura permite a los clientes elegir diferentes opciones en función de su presupuesto.

27. Esta aventurera afirma que...

- a) su primer cliente fue también el primer valedor de la empresa.
- b) firmaron un contrato de colaboración con el primer cliente para que realizase labores comerciales.
- c) el primer cliente le abrió la puerta al sector de las embajadas.

28. Manuela Ortiz sostiene que...

- a) buscaron en diferentes plataformas y redes hasta dar con la primera empleada.
- b) la primera persona que contrataron les fue ofrecida mediante una escuela de marketing.
- c) se incorporó una nueva persona al proyecto que empezó a trabajar sin ser remunerada.

29. Según la emprendedora, el crecimiento de la empresa...

- a) les permitió abrirse a clientes de otros países.
- b) les obligó a abandonar su oficina en Málaga para trasladarse a Barcelona.
- c) les permitió abrir nuevas oficinas en diferentes países de Europa.

30. En opinión de Manuela Ortiz...

- a) tener empleados competentes les ha permitido delegar responsabilidades a Manuela y a su marido.
  - b) el secreto del éxito de la empresa es tener empleados de diferentes nacionalidades .
  - c) el buen ambiente de trabajo es la principal razón del éxito de la empresa.
-

# *Transcripciones de la Prueba 2*

## *(Comprensión auditiva)*

---

### **Tarea 5 (Modelo 1)**

[30 segundos]

HOMBRE: Buenas tardes. Me llamo Agustín Sánchez, y agradezco a la organización de estas jornadas que me haya invitado a compartir con sus estudiantes de postgrado mi experiencia como emprendedor, que espero les sirva de ayuda.

Mi historia en el mundo de los negocios empezó cuando acabé el bachillerato. **Primero me matriculé en la carrera de Química, después en Matemáticas. Fui saltando de una carrera a otra sin saber exactamente qué hacer. Sin embargo, aunque decirlo así puede ser una muestra de inconstancia, el caso es que todos estos cambios de carrera no fueron en vano, y en todas las carreras aprendí algo que después me ha servido para mi negocio. Fue después de mi segundo año de Filosofía (carrera que también terminé abandonando) (25) cuando decidí que tenía que hacer algo y poner en marcha muchas de las cosas que había aprendido sin aparente sentido. Fue entonces cuando decidí poner en marcha mi consultoría de coaching emocional orientado al trabajo.**

**Prácticamente empecé con capital cero. Al principio estaba yo solo y lo hacía todo: el papeleo, la burocracia, los registros, llamar, recibir llamadas, concertar citas, buscar potenciales clientes...** (26) Después, una amiga que no tenía trabajo empezó a ayudarme por las tardes con la gestión de los primeros clientes, que fueron sobre todo gente conocida que estaba en la misma situación por la que yo había pasado: personas que no tenían un plan, que no sabían para qué estaban estudiando, que tenía dudas sobre qué hacer con su vida. Yo me reconocía mucho en esas personas, y pensaba que mi experiencia podía ayudarles a gestionar un poco más su vida desde el punto de vista no tanto práctico como emocional.

**Poco a poco todo empezó a funcionar. Me daba cuenta de que mi experiencia efectivamente servía para ayudar y orientar a otras personas. No puedo decir que en ese momento tuviera grandes beneficios o que estuviera ganando dinero, ni mucho menos, pero lo más importante era la sensación de que el proyecto empezaba a levantar el vuelo y de que éramos útiles para mucha gente (27).** No se trataba, como pueden imaginar, de un negocio al uso, por lo tanto no podía esperar los mismos resultados que si hubiera puesto en marcha un bar o una zapatería. No. Mi consultoría era un negocio especial cuyo primer objetivo era ayudar a la gente a sacar lo máximo de sí misma para poder lograr objetivos en la vida.

Y bueno, no fue fácil, pero a base de mucha dedicación y constancia los servicios que ofrecíamos empezaron a interesar a mucha gente. Después de haber estado dedicado a mi proyecto doce horas diarias de lunes a domingo, dos años después por fin empezaba a ver los frutos y me fui haciendo con una cartera de clientes. En su mayoría eran empresas cuyos directivos habían recurrido a nosotros y, ante los buenos resultados individuales, nos pedían un plan integral para sacar el máximo potencial a sus empleados, no solo desde el punto de vista productivo o laboral, sino también personal. (28) Nuestra máxima es que si una persona es feliz todo lo que haga en la vida lo va a hacer mejor, y en esto incluye también el trabajo.

No sé cómo será el futuro. Vivimos en unos tiempos en constante cambio y lo más importante creo que es saber leer y gestionar bien estos cambios. El cambio nos da mucho vértigo solo cuando nos da miedo o cuando no comprendemos lo que está pasando. Saber leer bien la realidad e interpretarla es el primer paso para cambiarla y para cambiarnos a nosotros mismos dentro de ella. Así que siempre va a ser necesario tener a alguien que pueda ayudarte a interpretar esa realidad. Por eso soy optimista respecto a mi propio negocio. (29)

Para terminar, quiero decirles que, según mi experiencia, los factores clave del éxito son: el empeño, la constancia del trabajo diario, y, sobre todo, lo más importante: el optimismo. Si uno no cree en lo que hace y no piensa que su proyecto va a salir bien, mejor que ni lo intente, porque las cosas que se hacen a medias nunca salen bien. (30) Es importante dar lo mejor de nosotros si queremos que también los demás lo den.

Espero haberles sido de ayuda. Gracias por su atención.

[10 segundos]

Complete ahora la Hoja de respuestas.

[30 segundos]

La prueba ha terminado.

---

## Tarea 5 (Modelo 2)

[30 segundos]

MUJER: Me llamo Manuela Ortiz y soy empresaria. Hace dieciocho años hice de mi pasión, la aventura, una profesión. La empresa la tengo con mi marido, Luis, al que conocí durante un viaje por la selva costarricense. Cuando empezamos con esto lo único que sabíamos era viajar y organizar expediciones y aventuras por los cinco continentes, pero solo para nosotros. Eso sí, los

dos teníamos claro que queríamos vivir de lo que más nos gustaba. (25) Y nos pusimos manos a la obra.

El nombre de la empresa es Vivaventura. Lo que queríamos reflejar con ese nombre es, sobre todo, que vivir es en sí mismo una aventura pero, al mismo tiempo, que la aventura te hace estar vivo. Son como dos caras de una misma moneda. Además, Vivaventura también refleja muy bien lo que ofrecemos a nuestros clientes: aventuras vivas, experiencias únicas.

Lo que ofrecemos es muy variado. De hecho, en sentido estricto no ofrecemos nada, ya que nuestra verdadera especialidad y lo que nos ha convertido en un referente es ponernos al servicio de los que nos piden los clientes. ¡Conseguir que el cliente viva una aventura es, muchas veces, una aventura casi tanto o más apasionante que esa aventura! Nos pueden pedir que organicemos un viaje romántico al Serengueti, una carrera de canoas en un afluente del Amazonas en la selva peruana o una maratón de orientación en la cordillera de Los Andes. (26) Nosotros trabajamos para que todo salga a la perfección. Y la prueba de que lo hacemos bien y de que damos lo máximo es que el 90% de quienes nos solicitan alguna aventura se convierten en clientes habituales.

Al principio éramos solo nosotros dos. Empezamos en Málaga, montando una pequeña oficina en una habitación de nuestra casa. Recuerdo nuestro primer encargo: una aseguradora que quería recompensar a sus empleados por los buenos resultados de la campaña de captación de clientes nos pidió organizar una aventura temática en el desierto de Tabernas, en Almería. La idea que le propusimos: que los participantes vivieran durante tres días en un auténtico western. Tuvimos que pedir un préstamo para poder contratar a actores y comprar los disfraces de cow-boy. El guion temático lo escribimos entre Luis y yo. ¡Hubo incluso un tiroteo de verdad!

Quedaron tan contentos con la experiencia, que esta empresa no solo se convirtió en nuestro primer cliente habitual, sino que fue nuestro principal embajador comercial entre otras empresas del sector. (27) El caso es que en relativamente poco tiempo crecimos bastante. Y esto sin contar con ninguna estrategia de marketing, todo gracias al boca a boca.

Y en esta etapa de crecimiento tuvimos la suerte de encontrar a Marta. Acababa de terminar un máster de diseño y posicionamiento de marcas y tenía muchas ideas y ganas de trabajar. Fue ella la que se ofreció a incorporarse a nuestro proyecto porque había visto nuestra web y le había encantado nuestra filosofía. Estaba tan enamorada de nuestra idea y le veía tantas posibilidades que se ofreció a trabajar para nosotros durante un mes gratis. Su conocimiento del trabajo en redes sociales, su talento para imaginar ideas geniales pero al mismo tiempo baratas, nos dio el empujón que necesitábamos. (28) Nos sentimos tan bien trabajando juntos durante aquel primer mes, que no la contratamos, sino que le propusimos que se uniera a nuestro proyecto como socia, poniéndole nosotros el capital inicial. Era lo mínimo que podíamos hacer después de haber estado trabajando gratis durante todo aquel mes.

Así que abrimos nuestra primera oficina en Málaga y, a los pocos meses, ya teníamos otra en Barcelona. Empezamos a tener cada vez más clientes y no solo de España, sino de toda Europa. Se puede decir que nos internacionalizamos o, al menos, nos deslocalizamos (29). Fuimos

incorporando a nuevos empleados, y la clave de todo fue encontrar a personas implicadas y con ganas de trabajar que, además, creían al 100% en lo que nosotros ofrecíamos.

En la actualidad llevamos 18 años con este proyecto. ¡Quién lo iba a decir! Y el secreto es que somos como una gran familia. En este tiempo hemos pasado de estar nosotros dos en una habitación de casa trabajando doce horas cada día a tener un equipo de 30 personas de 10 nacionalidades diferentes, en España y en otros países de Europa, América y Australia. **Estamos siempre en contacto permanente, y somos verdaderamente un equipo que funciona a la perfección: todo el mundo sabe lo que tiene que hacer y, al mismo tiempo, potenciamos la iniciativa y la creatividad de nuestros empleados. En ellos confiamos no al 100, sino al 200%. Y este buen rollo entre nosotros es, creo, el principal ingrediente de nuestro éxito. (30)**

**[10 segundos]**

Complete ahora la Hoja de respuestas.

**[30 segundos]**

La prueba ha terminado.

---



# Respuestas

## Tarea 5 (Modelo 1)

25.B

26.C

27.A

28.B

29.A

30.A

---

## Tarea 5 (Modelo 2)

25.A

26.B

27.A

28.C

29.A

30.C

---