



Bijlage VWO
2023

tijdvak 1
#dag # mei
07.30 - 10.00 uur

Spaans

Tekstboekje

Texto 1 CARTAS AL REDACTOR: La enseñanza musical

Tristemente, la música clásica y su enseñanza es un tema olvidado en este nuestro país. Es vergonzoso ir a un concierto en cualquier auditorio y comprobar que los oyentes desconocen normas tan básicas como no aplaudir entre movimientos, y aún es más vergonzoso saber que en otros países de Europa, esto no sucede. La asignatura de música es precisamente una materia en la que nadie hace especial hincapié, ni

padres ni profesores ni el sistema educativo; es lo que coloquialmente se conoce como 'una maría'.

Pero la música clásica es cultura en España, es arte e incluso para los melómanos es un placer, es pasión. No la convirtamos en un tedio para los jóvenes, fomentemos y sobre todo, reconozcamos el valor que tiene. Que el conservatorio no sea algo 'extraescolar'.

Por: Javier Alfaro, Valencia, El País, mayo de 2021

Texto 2 Palabra del día: Tartufo

Llamamos **tartufo** al 'individuo falso e hipócrita, que finge bondad y generosidad para beneficiarse a costa de otros', como el personaje homónimo de la comedia de Molière. Cuando se dio a conocer la obra, en 1651, Luis XIV prohibió su exhibición a instancias del arzobispo de París, debido a que muchos personajes de la corrompida corte se sintieron aludidos por el relato de las maldades perpetradas por el personaje.



Orgón es un personaje principal de la comedia, que ha caído bajo la influencia de Tartuffe, un falso devoto, que busca quedarse con todos sus bienes. Los únicos que no se dan cuenta de la verdadera naturaleza del personaje son el propio Orgón y su madre. El hipócrita Tartufo da muestras exageradas de devoción y se convierte en director espiritual de Orgón. El impostor trata de casarse con la hija de su benefactor, al tiempo que intenta seducir a la segunda esposa de este, más joven que su marido.

Tartuffe es el nombre en francés de la trufa, un hongo que crece escondido bajo la tierra, con el que el autor identifica metafóricamente al retorcido personaje. Finalmente, dieciocho años después de la prohibición, la obra fue autorizada por el rey y tiene un éxito deslumbrante en el París de la época. En francés, *tartufe* (con una sola *f*) es hoy un adjetivo de uso preeminente literario, que significa 'falso, hipócrita, rastrero'.

La palabra llega al español en el siglo XIX, registrada en el diccionario de Domínguez (1853) y finalmente en el diccionario manual de la Academia de 1927. El primer autor hispanohablante que empleó esta palabra, al menos según el Corpus Diacrónico del español (Corde), fue el argentino José Mármol, en su novela *Amalia* (1851): (...) *y por eso el tirano de Perdriel me puso en lista, cuando Tomás Anchorena decretó el destierro de las mujeres públicas; ese viejo tartufo y usurero que bien hacían en decirle: El inmortal macuquino, / gran sacerdote apostólico, / no gastará un real en vino / aunque reviente de cólico.*

www.elcastellano.org/palabra.html

Texto 3 El lenguaje de los extraterrestres

¿Podríamos entendernos?

El contacto humano con civilizaciones alienígenas puede ser más probable de lo que se piensa. Un estudio reciente de la NASA estimó que debería haber al menos cuatro planetas habitables (y probablemente más) a unos 32 años luz de la Tierra. Y sin dudas, cómo será la vida fuera de la Tierra es una de las dudas que más (**...5...**) a los estudiosos. Y dentro de la vida, el idioma bien podría convertirse en una de las 'trabas' más difíciles de sortear.

De hecho, el lenguaje sigue siendo lo único que parece separar a los humanos de otros animales en la Tierra. "La comparación del lenguaje humano con la comunicación animal puede ayudar, si alguna vez necesitamos desesperadamente (**...6...**) una señal alienígena. Después de todo, los extraterrestres habrán desarrollado su lenguaje en un planeta que, como la Tierra, también está lleno de especies no lingüísticas," observó un especialista de la NASA.

Pero, ¿cuál es realmente la diferencia entre lenguaje y no lenguaje? Como primer paso, Arik Kershenbaum, un zoólogo de la Universidad de Cambridge, consideró por qué se piensa que este texto es lenguaje, pero el canto de los pájaros no lo es. "Algunas aves cantan canciones increíblemente complejas y variadas. El ruiseñor, por ejemplo, combina hasta 100 tipos de canciones diferentes en (**...7...**) largas que rara vez se repiten," señaló Kershenbaum. "¿Podemos estar realmente seguros de que los pájaros no se hablan entre sí? O piense en las orcas, ¿podrían estar usando su compleja comunicación para hablar?"

Estas preguntas sin respuesta apuntan, según los especialistas, en la dirección de cómo descifrar el lenguaje alienígena. "Quizás podríamos identificar una huella dactilar reveladora del lenguaje, algún tipo de prueba estadística que daría evidencia (**...8...**) de que una señal particular del espacio exterior era de hecho un mensaje extraterrestre y no solo ruido", sostuvo el zoólogo, para quien "tal prueba de idioma también indicaría si las palomas hablan entre sí, si sus arrullos pasan la prueba de idioma, eso indicaría que realmente estaban diciendo algo."

Toda la comunicación, y eventualmente todo el lenguaje, evolucionó lentamente a través de la selección natural, que no tiene (**...9...**) ni objetivo en mente, por lo que las soluciones que se favorecerán son las que mejor se adaptan al problema que se está tratando.

Para Kershenbaum, "quizás la gramática realmente distingue el lenguaje del no lenguaje. Pero muchos animales también tienen una especie de gramática. Por ejemplo, los monos, con un (**...10...**) de sonidos bastante limitado, com-

binan esos sonidos de diferentes formas para crear nuevos significados. Pero al igual que con los grandes repertorios de aves, esta es solo una forma evolutivamente eficiente de organizar los sonidos. La gramática parece evolucionar como un subproducto y puede no ser necesaria en lenguajes animales o extraterrestres."

Nadie puede negar, por caso, que una pintura puede transmitir un mensaje muy complejo, pero ¿tiene gramática? Realmente no. "¿Qué pasa si los extraterrestres quieren comunicarse con nosotros mediante pinturas? ¿Reconoceríamos eso como lenguaje?" se preguntó el zoólogo.

Es difícil encontrar un (**...11...**) verdaderamente general –una huella digital– para el lenguaje, pero no importa cuán avanzada sea una civilización alienígena, debe haber evolucionado a partir de formas de vida más simples que se comunicaron de manera más simple. Hay rasgos universales que la evolución debería favorecer en el surgimiento de cualquier idioma en cualquier planeta.

"El más importante de ellos parece ser el siguiente: el lenguaje debe ser tan complejo como debe ser para transmitir la información necesaria, pero nada más," sostuvo el autor de *La guía del zoólogo de la galaxia: lo que los animales en la Tierra revelan sobre los extraterrestres y nosotros mismos*. "Un lenguaje infinitamente complejo significaría que los extraterrestres necesitarían cerebros infinitamente grandes para procesarlo. La evolución valora la (**...12...**) y el lenguaje absurdamente complejo es ineficaz."

Este principio debería aplicarse también al idioma de un extraterrestre y, por lo tanto, a sus mensajes a la gente de la Tierra. Incluso si una civilización avanzada decide reestructurar su lenguaje para que sea más regular, como lo han hecho los humanos con el esperanto, ya es demasiado tarde. "Nuestros cerebros han sido (**...13...**) por nuestro idioma tanto como al revés, y el esperanto todavía lleva consigo los rasgos de sus predecesores anteriores, menos estructurados," analizó.

"No podemos estar seguros. Pero si algo sabemos sobre los extraterrestres, es que habrán evolucionado en su planeta a través de la evolución por selección natural, tal como lo hicimos los humanos. Los antepasados lejanos de los alienígenas seguramente aullaban y ululaban, tuiteaban y resoplaban (o lo hacían los equivalentes alienígenas) casi sin sentido, al igual que nuestros propios antepasados. Así que sus idiomas bien pueden haber (**...14...**) esa huella dactilar fundamental, al igual que la nuestra. Esto nos ofrece un excelente punto de partida para comenzar la frenética lucha por decodificar mensajes extraterrestres, en caso de que recibamos alguno," concluyó.

InfoBAE, abril de 2021

Texto 4 El efecto señuelo

1 Cuando vas a comprar un café, puede que hayas observado que se ofrecen tres tamaños: pequeño, mediano y grande. El mediano suele costar casi lo mismo que el grande. Vista la poca diferencia de precios, ¿te ha pasado alguna vez que has acabado comprando el más grande y el más caro? Si es así, has sido víctima de un sesgo cognitivo llamado el 'efecto señuelo'. Este consiste en que, cuando te presentan de forma deliberada una tercera opción menos atractiva (en este caso el tamaño mediano), eso hace que pagues más de lo que habrías pagado racionalmente. "Si presentas alternativas de una manera determinada, puedes empujar a la gente a que consuma los productos más caros," dice Linda Chang, psicóloga en la Universidad de Harvard. Estudios recientes revelan que no es una mera estrategia exclusiva del marketing; puede estar presente en la contratación de personal, en la asistencia sanitaria y hasta en política. Esto demuestra lo fácil que nuestro juicio se puede desviar dependiendo del contexto en que se presentan los hechos, pero si aprendes a detectar el 'efecto señuelo', puede que seas menos susceptible a este sesgo inconsciente.



2 ¿Cómo funciona? Dan Ariely, autor del libro 'Predeciblemente irracional', describe cómo el semanario británico *The Economist* usa el 'efecto señuelo' para hacer que sus lectores se inclinen por la suscripción más cara. En este caso, el semanario ofrece una suscripción anual digital por US\$59, una suscripción impresa por US\$125 y una tercera digital e impresa por US\$135. Ariely observó que su mera presencia aumentaba sustancialmente la preferencia por la suscripción combinada. Varios experimentos encontraron que cuando el señuelo está bien diseñado puede cambiar hasta un 40% la opinión. Al introducir una opción intermedia puede que muestre que el consumidor está dispuesto a pagar más, haciendo que el efecto señuelo sea muy atractivo para las empresas.

3 Se ha observado este comportamiento a la hora de comprar productos bien distintos: desde cervezas o televisores hasta casas o productos de lujo. Pero no todo el mundo es igual de susceptible de ser influido por este truco. Los investigadores encontraron que depende del estilo de pensamiento de cada uno. Las personas más intuitivas suelen ser más propensas a ser influenciadas por esta técnica. Las hormonas también pueden jugar un papel importante. Los niveles altos de testosterona, por ejemplo, suelen hacer que la persona sea más impulsiva, y por lo tanto, una candidata ideal a picar el anzuelo.

- 4 El efecto no es exclusivo de las compras; también nos puede pasar a la hora de elegir pareja. Los científicos también han explorado otros ámbitos en que se aplica el 'efecto señuelo'. Ariely observó que podía ocurrir en las citas online. Según su investigación, tendemos a que nos guste más una persona si hay alguien similar pero menos atractiva. Es decir, que te guste un chico o una chica cuando ojeas Tinder puede que dependa de a quién viste antes o después. Este truco también puede influir nuestro voto o nuestra decisión de contratar a alguien. En estas situaciones puede ser más accidental que intencional, pero si hay tres o cuatro candidatos, de los cuales dos candidatos son similares y uno es ligeramente mejor que el otro, eso hará que te fijes más en ese que en sus competidores.
- 5 También puede salvar vidas. Varios científicos en el Reino Unido se preguntaron si esta técnica podría servir para que la gente tomara decisiones más saludables. Christian von Wagner, profesor de ciencias de la conducta en la University College London, exploró recientemente la intención de un grupo de personas de hacerse un examen – vital pero poco placentero – para detectar un posible cáncer colorrectal. Encontró que cuando a la gente se le daba la oportunidad de elegir entre tener una cita para el examen o no tenerla, muchos elegían esta última. Pero si introducía una tercera opción – ...X... – entonces el interés por el primer escenario aumentaba ya que lo hacía verse más atractiva.
- 6 ¿Y cómo puedo usarlo yo? Todos lo podríamos usar para afinar nuestra capacidad de persuasión en nuestra vida personal y profesional. Por ejemplo, si estás discutiendo un plan de viaje con amigos, pero aún no han elegido el destino, puede ser una buena oportunidad para mostrarles dos opciones en la ciudad que tú quieres ir, pero una de ellas con un hotel un poco más caro. Aunque tus amigos quizás hubiesen elegido otro, la comparación tal vez los empuje a elegir tu destino favorito. Pero cuidado no caigas tú en la trampa. Ya sea a la hora de comprar un par de auriculares o de decidir un plan de jubilación, pregúntate si realmente estás eligiendo la opción que necesitas o si simplemente te despistaste por una alternativa deliberadamente poco atractiva.

David Robson, bbc.com/mundo, septiembre de 2019

Texto 5 El legado de Gabo

1 Al cumplirse siete años de la partida terrenal del Nobel de Literatura Colombiana Gabriel García Márquez, suceso ocurrido en la Ciudad de México en donde se radicó, su legado continúa en las actuales generaciones y amantes de la literatura universal. Hoy, a pesar que 'Gabo' ya no está para contar el cuento como él mismo lo diría en sus historias, sus paisanos en Aracataca Magdalena recuerdan al creador de Macondo y de las mariposas amarillas, recordando con agrado su imaginación y genialidad que lo catapultaron como uno de los más brillantes escritores universales.

2 Gabriel García Márquez logró alcanzar las más altas distinciones honoríficas por sus obras, esas que cada día siguen siendo estudiadas por las viejas y nuevas generaciones en distintas partes del mundo, que buscan adentrarse al Realismo Mágico, plasmado en sus escritos, como el camino para llegar a descubrir y redescubrir lo elemental, lo fantástico y lo mítico de un pueblo imaginario llamado Macondo. Ese Macondo que no es más que: "un estado de ánimo que le permite a uno ver lo que quiere ver y verlo como quiere", lo cual da a entender que Macondo puede ser cualquier lugar ya sea físico o mental en nuestra existencia.

3 El legado de Gabo es tan valioso que la escritora y traductora hindú Arundhati Bhattacharya vino a Colombia hace dos años y recorrió las calles de Aracataca Magdalena, para conocer la Casa Museo de Gabriel García Márquez, porque como ella lo afirma, existen varias traducciones de cada una de sus obras, y algunas de ellas han sido reeditadas. Solo el nombre de García Márquez es suficiente para atraer a los lectores bengalíes.



4 "Actualmente estoy llevando a cabo tres escrituras sobre Gabriel García Márquez. La primera es la entrevista del poeta y escritor colombiano José Luis Díaz-Granados, el primo segundo de Gabo, y hemos conversado sobre la vida y la obra de Gabo. Se va a publicar la traducción bengalí de esta entrevista en una revista literaria bengalí cuando vuelva la India. La segunda es otra traducción del ensayo de Gabo titulado 'Día para recordar a mi Hemingway personal' que aparecerá en otra revista especial sobre Ernesto Hemingway. Y la tercera, un análisis de Melquíades. A los lectores bengalíes, les interesa mucho García Márquez. Aun cuando rinden homenaje a Hemingway, quieren saber qué escribió Gabo sobre su gurú," dijo Arundhati.

- 5 "Fue categórica al asegurar que el hechizo y admiración por Gabriel García Márquez empezó en los años 80, después que ganara el Premio Nobel y todavía siguen siendo inalterados. La traducción de sus obras y el interés académico en difundir el pensamiento garciamarquiano revela claramente nuestra profunda conexión con este escritor latinoamericano que nos hace sentir igual como lo haría un autor bengalí. Por eso decimos que Gabo es el autor bengalí de América Latina," enfatizó Arundhati Bhattacharya.
- 6 Agregó que, aunque ya han sido traducidas al bengalí casi todas las obras principales de García Márquez, se pueden encontrar las nuevas traducciones de sus obras en varias revistas literarias. "Muchas de estas traducciones han sido realizadas del inglés, ya que muy pocas en la India dominamos el español, pero lo hacemos porque simplemente nos fascina la magia de Gabo," comentó la escritora hindú.

Por Edgar Tatis, abril de 2021, hoydiariodelmagdalena.com.co

Texto 6 Los orígenes de Caperucita Roja

- 1 Los niños son especialmente vulnerables al acoso de ciertas personas y los elementos naturales. En la antigüedad, cuando poco más de la mitad de



los hombres y mujeres difícilmente superaban la infancia por peligros diversos y no existía un sistema educativo formal, la manera de prevenirlos ante los posibles riesgos a los que estarían expuestos era narrándoles una historia precautoria; una aventura en la que el protagonista, un niño como ellos mismos, enfrentaba las consecuencias de sus decisiones, así es la historia de Caperucita Roja.

- 2 Estas narraciones se abrieron paso en el tiempo de manera oral, y siglos después se perpetuaron por medio de libros, televisión y cine. Pero los 'cuentos de hadas' del folclor occidental, o las leyendas urbanas a las que estamos familiarizados, nunca son contadas del mismo modo, y cada persona puede tener su propia variación; aunque el personaje principal y las circunstancias sean similares, los lugares donde ocurre la acción pueden cambiar, junto con diálogos o personajes añadidos. Cuando en octubre de 1812 se publicó el primer volumen de *Kinder- und Hausmärchen* (Cuentos para la infancia y el hogar), de los hermanos Grimm, las historias contenidas despertaron un profundo interés entre académicos.

- 3 Muchos investigadores europeos se dieron a la tarea de visitar aldeas para tratar de recuperar aquellas historias fascinantes antes de que se perdieran, y de compartirlas con un público más amplio. Conocieron así un mundo fantástico poblado por animales mágicos y objetos encantados, héroes y villanos. Pero lo que más sorprendió fue que en la tradición oral de muchos países existían no solo temas recurrentes, sino también argumentos similares, incluso entre culturas, tradiciones y grupos étnicos muy distanciados geográficamente. Los propios hermanos Grimm habían detectado que la 'gente común' de las montañas alemanas narraba cuentos que eran relativamente parecidos a otras tradiciones orales de origen persa, eslavo, hindú o árabe.

- 4 Caperucita Roja es quizá el cuento clásico infantil por excelencia. La versión que la mayoría de nosotros conocemos se basa en la que fuera publicada por el francés Charles Perrault en 1697, incluida en su colección *Les Contes de ma mère l'Oye* (Cuentos de Mamá Ganso). El escritor lo pudo escuchar de voz de un párroco, quien a su vez lo oyó de un campesino francés, y era conocido como La historia de la abuela. En la versión original, la protagonista no tiene capa roja, y escapa del lobo antes de que éste la pueda

devorar. La abuela no solo es devorada por el animal antes de que su nieta llegue, sino que el animal la destaza y coloca la carne en una bandeja, y llena una botella con su sangre; cuando la niña llega a la casa, el lobo, disfrazado, la insta a comer y beber. Después, un gato pasa junto a ella y la insulta, advirtiéndole que ha comido a su propia abuela.

- 5 La historia estaba muy extendida por las zonas rurales de Francia, Austria y el norte de Italia. Y las razones por las que Perrault le añadió una capa roja podrían explicarse por las intenciones moralinas del autor. En su libro *The Trials and Tribulations of Little Red Riding Hood: Versions of the Tale in Sociocultural Context*, Jack Zipes especula que tanto Perrault como los hermanos Grimm –quienes adaptaron a su vez la versión del francés– intentaron imponer una lección para mujeres en una sociedad machista donde la heroína debe ser responsable de su conducta sexual y cuidar su honor. En su reescritura, Perrault hace que al final la niña muera, quizá como castigo por su imprudencia. Y le añadió la capa roja, como lo hacían las prostitutas francesas de la época.

Muy Interesante, septiembre de 2019, por Gerardo Sifuentes

Texto 7 Adiós al estilo de vida *milénial*

- 1 Hace unos años, mientras estaba en un viaje de trabajo en Los Ángeles, pedí un *Uber* para atravesar la ciudad en la hora pico. Sabía que iba a ser un trayecto largo, así que me armé de valor para desembolsar entre 60 y 70 dólares. En cambio, la aplicación estableció un precio que me dejó atónito: 16 dólares. Las experiencias de este tipo eran comunes durante la era dorada del subsidio al estilo de vida *milénial*, el nombre que me gusta darle al período que abarca más o menos de 2012 a inicios de 2020.
- 2 Durante años, estos subsidios nos permitieron vivir estilos de vida de la marca *Balenciaga* con presupuestos de *Banana Republic*. Llevamos a *MoviePass* a la bancarrota al aprovecharnos de sus boletos para ver todas las películas que quisiéramos por 9,95 dólares al mes. Llenamos cementerios de los cadáveres de las empresas emergentes de entrega de comida con solo aceptar sus ofertas de comidas gurmé de bajo precio.
- 3 Los inversionistas de estas empresas no tenían la intención de financiar nuestra decadencia. Solo querían darles tracción a sus empresas emergentes, las cuales necesitaban atraer clientes con rapidez para establecer una posición dominante en el mercado, eliminar a la competencia y justificar sus valuaciones estratosféricas. Por lo tanto, inundaron con efectivo a esas compañías y, a menudo, eso llegó hasta los usuarios a través de precios artificialmente bajos e incentivos generosos.
- 4 Ahora, los usuarios se están dando cuenta por primera vez —ya sea por la desaparición de los subsidios o tan solo por un aumento en la demanda de fin de pandemia— de que sus hábitos lujosos en realidad tienen precios lujosos. "Hoy, mi viaje en *Uber* de Midtown al aeropuerto JFK me costó lo mismo que mi vuelo de JFK a San Francisco," tuiteó hace poco Sunny Madra, un vicepresidente de la incubadora de capital de riesgo de Ford, junto con una captura de pantalla de un recibo que mostraba que había gastado casi 250 dólares en un viaje al aeropuerto. En cuanto a *Airbnb*, se quejó otra usuaria de Twitter, "Nadie va a seguir pagando 500 dólares por quedarse en un apartamento durante dos días si pueden pagar 300 dólares por quedarse en un hotel con piscina, servicio a la habitación, desayuno gratis y limpieza diaria. Abran los ojos. LOL." Algunas de estas empresas llevan años apretándose el cinturón. Sin embargo, la pandemia parece haber vaciado lo que quedaba en la canasta de las ofertas.
- 5 Parte de lo que ocurre es que, conforme aumenta la demanda de esos servicios, las empresas que alguna vez tuvieron que competir por clientes ahora están enfrentando una superabundancia de

ellos. *Uber* y *Lyft* han tenido problemas con la escasez de choferes y las tarifas de *Airbnb* reflejan un disparo en la demanda de destinos veraniegos y una escasez de lugares disponibles. En el pasado, las compañías tal vez podían ofrecer promociones o incentivos para evitar que los clientes recibieran el impacto del precio y prefirieran otro servicio. Pero ahora están llevando los subsidios hacia el proveedor, o los están eliminando por completo.

- 6 Soy un *milénial* urbano que disfruta una buena oferta, y como tal yo podría –y lo hago con frecuencia– lamentar la desaparición de esos subsidios. Sin embargo, es difícil criticar a estos inversionistas por querer que sus empresas ge-

neraran ganancias. Además, a un nivel más generalizado, tal vez sea bueno encontrarle usos más eficientes al capital que darles descuentos a los urbanitas acomodados. Por supuesto que las ganancias son buenas para los inversionistas. Y aunque duele pagar precios libres de subsidios por nuestras extravagancias, también hay un sentido de justicia. Contratar a un chofer privado para que te lleve por Los Ángeles durante la hora pico debería costar más de 16 dólares, si todo el mundo en esa transacción recibe una compensación justa. El hecho de que algunos servicios de gama alta ya no sean asequibles con tanta facilidad podría parecer un acontecimiento preocupante, pero tal vez sea una señal de progreso.

Kevin Roose, nytimes.com/esp, junio de 2021

Texto 8 Viñeta



dosisdiarias.com, Alberto Montt