
FIRST LANGUAGE SPANISH

0502/23

Paper 2 Reading Passages (Extended)

October/November 2019

READING BOOKLET INSERT

2 hours

READ THESE INSTRUCTIONS FIRST

This Reading Booklet Insert contains the reading passages for use with **all** questions on the Question Paper.

You may annotate this Reading Booklet Insert and use the blank spaces for planning.

This Reading Booklet is **not** assessed by the Examiner.

EN PRIMER LUGAR, LEA ESTAS INSTRUCCIONES

Este cuadernillo de lectura contiene los textos de lectura y debe ser utilizado para responder a **todas** las preguntas en el cuadernillo de preguntas.

Si lo desea, puede usar los espacios en blanco en este cuadernillo de lectura, para hacer anotaciones. Este cuadernillo de lectura **no** será evaluado por el examinador.

This document consists of **4** printed pages and **4** blank pages.

Lea el **Texto A** detenidamente y a continuación conteste a las **Preguntas 1 y 2** en el cuadernillo de preguntas.

Texto A: El banquete

En la ciudad de Lima, don Fernando se prepara para recibir al presidente.

Con dos meses de anticipación, don Fernando Pasamano había preparado los pormenores de este magno suceso, la visita presidencial. En primer término, su residencia hubo de sufrir una transformación general. Como se trataba de un caserón antiguo, fue necesario echar abajo algunos muros, agrandar las ventanas, cambiar la madera de los pisos y pintar de nuevo todas las paredes.

5

Esta reforma trajo consigo otras y, como esas personas que cuando se compran un par de zapatos juzgan que es necesario estrenarlos con calcetines nuevos y luego con una camisa nueva y luego con un terno nuevo y así sucesivamente hasta llegar al calzoncillo nuevo, don Fernando se vio obligado a renovar todo el mobiliario, desde las consolas del salón hasta el último banco de la repostería. Luego vinieron las alfombras, las lámparas, las cortinas y los cuadros para cubrir esas paredes que desde que estaban limpias parecían más grandes. Finalmente, como dentro del programa estaba previsto un concierto en el jardín, fue necesario construir un jardín. En quince días, una cuadrilla de jardineros japoneses edificaron, en lo que antes era una especie de huerta salvaje, un maravilloso jardín rococó donde había cipreses tallados, caminitos sin salida, una laguna de peces rojos, una gruta para las divinidades y un puente rústico de madera, que cruzaba sobre un torrente imaginario.

10

15

Lo más grave, sin embargo, fue la confección del menú. Don Fernando y su mujer, como la mayoría de la gente proveniente del interior, sólo habían asistido en su vida a comilonas provinciales, en las cuales se mezcla la chicha con el whisky y se termina devorando los cuyes con la mano. Por esta razón sus ideas acerca de lo que debía servirse en un banquete al presidente eran confusas. La parentela, convocada a un consejo especial, no hizo sino aumentar el desconcierto. Al fin, don Fernando decidió hacer una encuesta en los principales hoteles y restaurantes de la ciudad y así pudo enterarse de que existían manjares presidenciales y vinos preciosos que fue necesario encargar por avión a las viñas del sur.

20

Cuando todos estos detalles quedaron ultimados, don Fernando constató con cierta angustia que en ese banquete, al cual asistirían ciento cincuenta personas, cuarenta mozos de servicio, dos orquestas, un cuerpo de ballet y un operador de cine, había invertido toda su fortuna. Pero, al fin de cuentas, todo dispendio le parecía pequeño para los enormes beneficios que obtendría de esta recepción.

25

“Con una embajada en Europa y un ferrocarril a mis tierras de la montaña rehacemos nuestra fortuna en menos de lo que canta un gallo,” decía a su mujer. “Yo no pido más. Soy un hombre modesto.”

30

“Falta saber si el presidente vendrá,” replicaba su mujer.

En efecto, había omitido hasta el momento hacer efectiva su invitación.

Le bastaba saber que era pariente del presidente, con uno de esos parentescos serranos tan vagos como indemostrables y que, por lo general, nunca se esclarecen por el temor de encontrarles un origen adulterino, para estar plenamente seguro que aceptaría. Sin embargo, para mayor seguridad, aprovechó su primera visita a palacio para conducir al presidente a un rincón y comunicarle humildemente su proyecto.

35

“Encantado,” le contestó el presidente. “Me parece una magnífica idea. Pero por el momento me encuentro muy ocupado. Le confirmaré por escrito mi aceptación.” 40

Don Fernando se puso a esperar la confirmación. Para combatir su impaciencia, ordenó algunas reformas complementarias que le dieron a su mansión el aspecto de un palacio afectado para alguna solemne mascarada. Su última idea fue ordenar la ejecución de un retrato del presidente, que un pintor copió de una fotografía, y que él hizo colocar en la parte más visible de su salón. 45

Al cabo de cuatro semanas, la confirmación llegó. Don Fernando, quien empezaba a inquietarse por la tardanza, tuvo la más grande alegría de su vida.

Aquel fue un día de fiesta. Salió con su mujer al balcón para contemplar su jardín iluminado y cerrar con un sueño bucólico esa memorable jornada. El paisaje, sin embargo, parecía haber perdido sus propiedades sensibles, pues donde quiera que pusiera los ojos, don Fernando se veía a sí mismo, se veía en chaqué, fumando puros, con una decoración de fondo donde, como en ciertos afiches turísticos, se confundían los monumentos de las cuatro ciudades más importantes de Europa. Más lejos, en un ángulo de su quimera, veía un ferrocarril regresando de la floresta con sus vagones cargados de oro. 55

Lea el **Texto B** detenidamente y a continuación conteste a la **Pregunta 3** en el cuadernillo de preguntas.

Texto B: ¿A quién queremos impresionar?

El autor explora las razones por las que buscamos impresionar a los demás.

Todos queremos ser reconocidos por nuestros familiares, amigos y particularmente por nuestros jefes o superiores. A estos últimos, nos caigan bien o no tanto, siempre tratamos de impresionarlos y de llamar su atención, y esto es normal, queremos quedar bien con ellos, deseamos proyectarles una imagen de competencia y profesionalismo, aspiramos a esto porque más o menos entendemos que ellos tienen un peso importante en nuestro desarrollo profesional y bienestar económico.

Sin embargo, no es solamente en el ámbito profesional donde buscamos impresionar a los demás. Allí donde estemos queremos destacar de muchas formas, por nuestro aspecto físico, por nuestro atuendo, por nuestras posesiones materiales y sobre todo por lo que decimos (por nuestras ideas, por la buena expresión de éstas, ya que eso indica más o menos si tenemos o no un buen criterio y bagaje de conocimientos). Todos los humanos esperamos que los demás nos reconozcan como seres inteligentes, no nos gusta que nos etiqueten de tontos, incompetentes, inútiles, superficiales o inmaduros.

Más a menudo de lo que nos gustaría admitir, el deseo de impresionar a los demás motiva nuestras vidas. Este deseo gobierna una gran cantidad de las decisiones que tomamos, como el tipo de auto que conducimos, la ropa que usamos, la tecnología que preferimos y las carreras que elegimos.

Sin embargo, si no somos conscientes, este deseo puede volverse lo suficientemente intenso como para perturbar nuestra relación con otras personas y ser un obstáculo en el camino hacia nuestro crecimiento personal.

La necesidad de reconocimiento, la búsqueda de seguridad, la inclinación de la humanidad a parecer antes que ser... Tristemente, la búsqueda de satisfacción en el reconocimiento de otros está condenada al fracaso porque los demás buscan lo mismo. Buscar reconocimiento, no darlo, es la estrategia humana.

Stephen Covey explica muy bien lo que está ocurriendo en el mundo actual. Este escritor afirma que, después de la Segunda Guerra Mundial, la humanidad experimentó un cambio dramático en sus valores. Antes, dice Covey, la gente medía el éxito según la ética del carácter, es decir, de acuerdo a los valores y los principios de la persona. Ahora el éxito se mide de acuerdo a la imagen pública que la persona quiere proyectar. Mientras cada vez más gente se preocupa por "impresionar" a los demás, ¿cuál debería ser nuestra preocupación? Pienso que debería ser el desarrollo de la única pertenencia que realmente poseemos: nuestro carácter. ¿Cómo lograrlo? Desarrollando los talentos que hemos recibido.

El problema con la búsqueda de aprobación es doble. Primero, cuando nuestro impulso inmediato es impresionar a otras personas o ser aceptados por ellas, sin saberlo puede que actuemos o hablemos en contra de nuestros valores y creencias fundamentales, presentándonos a nosotros mismos de forma equivocada. Segundo, cuando nos preocupamos por lo que otros puedan pensar acerca de nosotros, no estamos realmente escuchando lo que ellos tienen para decirnos.

Si tratamos de identificar a las personas que realmente nos impresionan, ¿qué hay en su vida que realmente nos inspira? Muy rara vez, o mejor dicho nunca, se debe al auto que tienen o al tamaño de su casa. Al contrario, las personas que verdaderamente nos inspiran poseen esas cualidades invisibles e intangibles que todos deseamos.

BLANK PAGE

Permission to reproduce items where third-party owned material protected by copyright is included has been sought and cleared where possible. Every reasonable effort has been made by the publisher (UCLES) to trace copyright holders, but if any items requiring clearance have unwittingly been included, the publisher will be pleased to make amends at the earliest possible opportunity.

To avoid the issue of disclosure of answer-related information to candidates, all copyright acknowledgements are reproduced online in the Cambridge Assessment International Education Copyright Acknowledgements Booklet. This is produced for each series of examinations and is freely available to download at www.cambridgeinternational.org after the live examination series.

Cambridge Assessment International Education is part of the Cambridge Assessment Group. Cambridge Assessment is the brand name of the University of Cambridge Local Examinations Syndicate (UCLES), which itself is a department of the University of Cambridge.