

**PROPOSITION DE CORRIGÉ****I. SYNTHÈSE EN ESPAGNOL D'UN DOCUMENT RÉDIGÉ EN ESPAGNOL*****El enorme engranaje que mueve el comercio electrónico  
(Entrevista con Miguel Giribet, country manager de Privalia)***

Creada en Barcelona, la marca Privalia es una empresa de comercio electrónico. Privalia vende moda, pero no tiene tiendas, todo tiene lugar en la web. Ha sabido aprovechar la moda de los *outlets* virtuales: (Ventes-privées, Showroom...), y seis millones de pedidos al año, confirman su éxito. Para ello, Privalia ha creado una organización casi irreprochable. Además de obtener descuentos de casi un 60% en marcas prestigiosas, cuida con esmero su imagen. Por un lado su sitio web, es su vitrina. Es el interfaz entre el cliente y el producto. Fotos detalladas y descripciones precisas permiten que éste “toque” el producto virtual y venza la reticencia de la compra *on line*. Seguidamente, el envío del producto al domicilio del consumidor. Esta logística, es uno de los aspectos que Privalia quisiera mejorar, punto clave de la experiencia final del consumidor. Pero esa imagen positiva que Privalia quiere transmitir, no se limita a su imagen comercial: patrocina eventos especiales de carácter benéfico, como torneos de fútbol...

**163 palabras**

\*\*Privalia fue comprada por la empresa francesa Ventes-privées en abril de 2016 por 500 millones de euros

**II. SYNTHÈSE EN ESPAGNOL D'UN DOCUMENT RÉDIGÉ EN FRANÇAIS*****L'Amérique latine, grande oubliée des prix Nobel***

Si la salud de la enseñanza universitaria de un país se mide por sus Premios Nobel, podemos afirmar, que la ciencia en Latinoamérica va mal. Si bien en las áreas de Humanidades, principalmente en Literatura, cuenta con 14 premiados, en lo que respecta a las Ciencias, Latinoamérica tiene siete. Analizar el problema es complejo, pero sí que podemos ver una serie de problemas comunes. Una mala gestión de los fondos, esto es, se ha invertido en lo material y no en lo humano. Los docentes están mal pagados, así que no se atrae a los mejores estudiantes, que emigran a Europa o EEUU. Profesores mal formados y trabajando a tiempo parcial. Poca inversión en I+D. Universidades superpobladas, y baja tasa de diplomados que no llegan a terminar sus estudios. Entre las soluciones, diversificar y privatizar la oferta, o seguir el ejemplo de Brasil: 1% de inversión para la investigación y refuerzo de la educación en primaria y secundaria.

**159 palabras**

### III. PRODUCTION LIBRE EN ESPAGNOL

*La comercialización electrónica como cualquier otra actividad cuenta con aspectos negativos y positivos que hacen que el cliente seleccione el servicio online o el convencional.*

*A su parecer, ¿cuáles serían las ventajas y/o los inconvenientes del comercio electrónico?*

*Justifique su respuesta con ejemplos concretos*

El comercio en línea en 2016 no es el futuro, es el presente. En poco tiempo esta actividad aprende de sus errores y gracias a su reactividad, mejora cada día. Evidentemente tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Si empezamos por los inconvenientes, el primero es la imposibilidad de tocar y ver un producto. En segundo lugar, el tiempo de espera para recibir la compra (o los gastos de envío). Para terminar, la ausencia de una persona que pueda aconsejarnos. Algunos añadirían las estafas en Internet. No obstante, creo que las ventajas son superiores. Para el comerciante: un negocio pequeño con un sitio web, puede competir con marcas mundiales, llegar a clientes de todo el planeta. Para el cliente que vive en sitios pequeños o aislados, la elección de productos es colosal. Sin olvidar la variedad de precios y ofertas constantes. Volviendo al punto de las estafas, creo que el cliente tiene una parte de responsabilidad. Comprar productos excesivamente baratos o con el mismo aspecto de la página web, debiera hacernos desconfiar. Actualmente, la red cuenta con mecanismos de seguridad que indican al cliente cuáles son las empresas de confianza. Y si bien es verdad que hay un riesgo de destrucción de empleo, otros serán creados o adaptados de manera más específica. Tendremos que adaptarnos. Es un hecho.

**216 palabras**