



FOLLA DE IDENTIFICACIÓN DA PROBA ESCRITA

Lugar da proba:		Data:		Nivel:	CELGA 4
-----------------	--	-------	--	--------	----------------

DATOS DA PERSOA CANDIDATA:

Apelidos e nome:					
DNI / NIE / Pasaporte:		Nacionalidade:			
Data de nacemento:	___ / ___ / _____	Sexo:	☐ Home ☐ Muller		
Lugar de nacemento:	☐ Galicia ☐ Outras comunidades de España ☐ Europa ☐ América ☐ África ☐ Asia ☐ Oceanía				
Lugar de residencia:	☐ Cidade ☐ Vila ☐ Aldea				
Tipo de estudos cursados:	☐ Universitarios ☐ Secundarios ☐ Primarios ☐ Sen estudos				

Estes datos serán totalmente confidenciais. Empregaranse só para efectuar a análise psicométrica das probas de avaliación.

INSTRUCCIÓNS PARA A PERSOA CANDIDATA:

- Lea detidamente as instrucións do exame antes de comezar a responder.
- Empregue bolígrafo negro ou azul.
- Non se permite usar material de apoio.
- Adecúese á tarefa que se lle pide.
- Axústese ao número de palabras que se lle pide. Valorarase negativamente que non chegue a ese número de palabras ou que se exceda demasiado.
- Non se lle proporcionará outro caderno de exame.
- Debe empregar as letras maiúsculas e as minúsculas segundo corresponda.
- Non utilice o seu nome real no texto da proba nin marque o exame con ningún sinal (por exemplo, non use cintas correctoras).
- Terá que entregar os borradores ao final da proba. Estes borradores destruíranse e en ningún caso se valorarán.
- Non adecuarse a estas normas pode supor a anulación do exame ou obter unha cualificación negativa nalgún dos parámetros de avaliación.



2021430001

Celga



Certificado
Lingua
Galega

4



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE CULTURA,
EDUCACIÓN E UNIVERSIDADE
Secretaría Xeral de Política Lingüística

C4-A-III-21

Proba A1

Vostede mantén un blog no que con frecuencia escribe sobre acontecementos destacados da historia de España. Despois de ver un programa na televisión sobre o ensino e a muller na Segunda República, decide publicar **unha entrada**. Neste texto, de 400 palabras, debe:

- Explicar o que supuxo a Segunda República en España e salientar os principais avances que promoveu.
- Elaborar unha breve biografía de Ernestina Otero Sestelo.
- Dar a súa opinión sobre o traballo desta mestra e as iniciativas pedagóxicas do seu tempo.
- Comparar a situación da muller e do ensino durante a Segunda República coa época actual.

NON ESCRIBA NESTA PÁXINA
COMECE NA SEGUINTE

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A1



ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A1

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A1



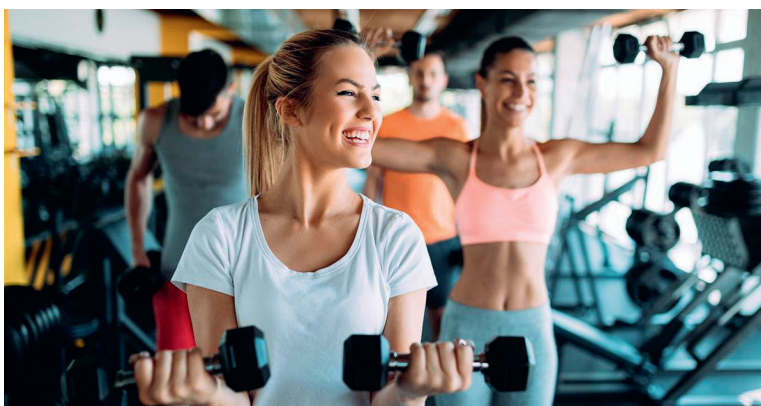
ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A1

Proba A2

Unha amizade súa decide comezar a facer exercicio e pídelle consello. Dubida entre un ximnasio de baixo custo, ao que tería que acudir en coche; un ximnasio tradicional próximo á súa vivenda; ou facer deporte na casa pola súa conta. Vostede, despois de ler un artigo sobre ximnasios de baixo custo decide escribirlle un **correo electrónico**. Neste texto, de **400 palabras**, debe:

- Felicitar a súa amizade pola decisión tomada e salientar os aspectos positivos da súa determinación.
- Sopesar as tres posibilidades que baralla e destacar as vantaxes e inconvenientes de cada unha delas.
- Comentarlle as características e a evolución dos ximnasios *low cost*.
- Recomendarlle un ximnasio de baixo custo e tamén outras alternativas para se manter en forma.

Ximnasios de baixo custo



Setembro e xaneiro son os meses dos bos e sans propósitos. Non é casualidade que sexa daquela cando os ximnasios reciben máis matriculacións ca en calquera outra época do ano. Moitas delas, nos chamados centros *low cost*, unha modalidade que se instaurou a raíz da crise de 2008. E veu para quedar, segundo demostra o *Informe sobre ximnasios de baixo custo en España*. Este estudo indica que, desde hai sete anos, o número destas instalacións deportivas multiplicouse case por tres. A nova realidade social que supuxo aquela crise económica, marcada pola necesidade de aforro, propiciou que o negocio dos ximnasios *low cost* crease o seu oco. A receita era simple: por moi poucos cartos (na actualidade, un máximo de 30,90 euros ao mes, IVE incluído, que é a tarifa máis alta que ofrecen estes centros), deportistas incluso debutantes podían practicar exercicio a partir dunha proposta baseada en servizos elementais como unha sala de máquinas ou algunhas actividades grupais. Aínda que o servizo era e é limitado (a redución de custos é a clave deste modelo de negocio), a oferta de activi-

dades deportivas, a calidade das instalacións, o prezo e a amplitude horaria constitúen motivos máis ca suficientes para atraer un gran número de clientes. Porque esta é unha das claves que explica a súa popularidade: todas estas variables permiten xerar un alto volume de persoas usuarias. O informe reflicte que o 30,82 % dos enquisados superou os dous anos de permanencia no centro e o 20,3 % leva entre un e dous anos acudindo a el. Con todo, a rotación de clientes é alta, por dous motivos: por unha banda, moitos apúntanse por primeira vez para probar que é o *fitness* e non os convence. Outros, en cambio, engáñchanse a este deporte e, en canto poden, deciden cambiarse a outro ximnasio que lles ofrezca máis servizos. A boa localización é un elemento fundamental para os usuarios. A maioría destas instalacións sitúase en zonas urbanas moi poboadas, o que lles permite obter un xeneroso número de socios e socias.

Reinvención dun modelo

Pero non todo son vantaxes. A concorrencia de clientes acostuma a ser alta, sobre todo a determinadas horas do día; os monitores, escasos, e o seguimento individualizado, practicamente inexistente —ou págase á parte—. Isto pode implicar certo risco de lesións, sobre todo nos principiantes, ao non estar supervisados por unha persoa especialista. Ademais, cada servizo extra implica un pagamento, polo que o gasto pode crecer dunha maneira considerable. Unha clase individual con adestrador persoal dispárase ata os 25 euros. As voces críticas cos *low cost* argumentan que estes ximnasios se centran case exclusivamente na parte do exercicio físico, co uso de máquinas e as clases grupais, pero a maioría non ofrece outros servizos como spa, masaxes, asesoramento nutricional ou plans de adestramento personalizados. Todo isto incide en que as taxas de fidelidade sexan baixas, do mesmo xeito que o índice de recomendación. Mentres tanto, en España, o modelo foi cambiando de forma paulatina: xa non é tan *low cost*, nin todos levan no nome o sufixo “-fit” que adoita identificar este tipo de establecementos. “Incrementáronse servizos ata conformar un *low cost* moi particularmente español, bastante diferente do resto do mundo, con máis deseño e calidade, con clases colectivas, con vestiarios razoablemente bos...”, reflexiona Rafael Cecilio, presidente e fundador da cadena *Dreamfit*. “E iso fixo que se fosen aumentando os prezos, desde os 19,90 euros iniciais ata situarse arredor dos 29-30 euros ao mes. Ese xiro cara arriba achega esta tipoloxía de ximnasios ao *low price* (o segmento medio), que anda polos 35 euros ao mes. Este segmento de ximnasios destaca na captación de novos usuarios sen experiencia previa no sector, un 27 % do total dos inscritos en 2019. Pero os prezos da cota mensual xa non son o factor determinante para a fidelización dos usuarios. E agora, as cadeas *low cost* apostan por desenvolver máis servizos e por prestar unha maior atención para manter o cliente.

Adaptarse ás normas

O novo escenario marcado pola covid-19 levou á Federación Nacional de Empresarios de Instalacións Deportivas (FNEID) a lanzar unha serie de recomendacións para tratar de frear a expansión do virus, como a limitación do aforo a un máximo do 75 %. “De cara ao futuro, os *low cost* terán que adaptarse ofrecendo servizos dixitais que flexibilicen o uso da instalación. Pode ser unha oportunidade para optimizar tanto os



espazos coma os horarios, incluídos aqueles momentos en que se atopaban máis masificados”, sosteñen os autores do informe. Unha masificación que, para moitos ximnasios, era a clave da súa rendibilidade. Os expertos coinciden en que a ocasión é perfecta para reinventar a fórmula, xa que o feito de que agora acudan menos usuarios debido á nova normativa sanitaria é algo que lles vai afectar en maior medida que aos ximnasios tradicionais, dado que a masificación é unha das claves do seu modelo de negocio. Ademais, durante o confinamento, moitos aprenderon a adestrar na casa, grazas, entre outras cousas, á oferta en liña dos ximnasios. Estes expertos aseguran que, se estes centros son capaces de proporcionarlles aos seus clientes algo máis que os exercicios dos que gozaron nos seus domicilios, é probable que os reteñan e gañen novos fieis. Unha das materias pendentes destas instalacións é, precisamente, a baixa fidelidade dos seus usuarios debido á falta de atención personalizada e aos poucos servizos que ofrece en comparación con outros ximnasios.

Adaptado de Consumer Eroski

NON ESCRIBA NESTA PÁXINA

NON ESCRIBA NESTA PÁXINA
COMECE NA SEGUINTE



ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A2

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A2



ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A2

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A2



PROBA PARA A OBTENCIÓN DO CERTIFICADO DE LINGUA GALEGA CELGA

FOLLA DE REVISIÓN DA PROBA

Apelidos e nome ou código da persoa que revisa a proba (3ª corrección):

	Adecuación				Cohesión e coherencia				Gramática				Léxico				Cualificación	
A1	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Apto/a	Non apto/a
A2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		

Número de palabras proba A1:

Número de palabras proba A2:

Observacións:

PROBA PARA A OBTENCIÓN DO CERTIFICADO DE LINGUA GALEGA CELGA

FOLLA DE SUPERVISIÓN DA PROBA

Apelidos e nome ou código da persoa que supervisa a proba (2ª corrección):

	Adecuación				Cohesión e coherencia				Gramática				Léxico				Cualificación	
A1	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Apto/a	Non apto/a
A2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		

Número de palabras proba A1:

Número de palabras proba A2:

Observacións:



PROBA PARA A OBTENCIÓN DO CERTIFICADO DE LINGUA GALEGA CELGA

FOLLA DE AVALIACIÓN DA PROBA

Apelidos e nome ou código da persoa que avalía a proba (1ª corrección):

	Adecuación				Cohesión e coherencia				Gramática				Léxico				Cualificación	
A1	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Apto/a	Non apto/a
A2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		

Número de palabras proba A1:

Número de palabras proba A2:

Observacións:

