

Celga



3

PROBA B (ORAL)

Caderno do persoal examinador



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

C3-B-20-DLX

PARTE 1 (Texto oral)

A continuación, vas ver unha reportaxe sobre o comercio de alimentos tres veces seguidas.

Toma as notas que precises.

Na entrevista oral terás que:

- Resumir o vídeo.
- Realizar unha exposición.
- Conversar sobre o tema.

O comercio, a pequena ou grande escala, foi sempre un motor económico para a sociedade. No século XIX, o nivel de vida das capas máis baixas de Galicia mellorou grazas aos avances da época. Medraron as colleitas e perfeccionáronse as artes de pesca, co consecuente aumento da produción. Todo aquilo deu lugar a uns excedentes aos que había que buscarlles saída.

—As feiras rurais foron os primeiros centros de distribución.

O número crecente de xente que se desprazaba a estas feiras fixo que as autoridades habilitasen recintos específicos para a compravenda: as prazas ou mercados de abastos. As máis antigas de Galicia datan de finais do século XIX e primeiras décadas do XX.

Tanto nas prazas coma nas feiras vendíase o produto local. De xeito paralelo, nacían os ultramarinos, que recollen o seu nome de ultramar, xa que moitas das mercadorías procedían das antigas colonias españolas, *coma* o café ou as especias.

A medida que a poboación migraba cara ás cidades e se concentraba a demanda, comezaron a aparecer as cadeas de supermercados e grandes áreas. Estas superficies herdán o seu modelo dos antigos economatos e das cooperativas de consumo;

a súa característica principal é o réxime de autoselección e autoservizo.

Recentemente, e aparelado a un cambio nos hábitos de consumo e á busca de valor engadido nos produtos, comezaron a proliferar as tendas especializadas, ecolóxicas ou de produtos *gourmet*, entre outras.

Os tempos de hoxe obrigan a reinventarse, tamén para os mercados de abastos. Son referentes o da Boquería en Barcelona ou o de San Miguel en Madrid. En Galicia, un dos máis coñecidos é o de Santiago.

A recente tecnificación dos fogares fixo que aumentase a modalidade de compra vía web, máis cómoda para quen non ten tempo de ir ao súper ou mesmo para colectivos de mobilidade reducida. Aínda así, a compra *on line* de alimentos representa unha pequena porcentaxe na industria.

As caixas de escaneamento múltiple, os servizos de autopago ou o aumento da rapidez nas canles de distribución de alimentos perecedoiros foron algunhas das innovacións que se introduciron neste sector. Pero tamén se *introduciron* unha maior variedade de alimentos. A preocupación da poboación por unha alimentación máis variada e coidada e a mestura de culturas nun mundo cada vez máis conectado *fixo* mudar o panorama comercial, no que interveñen novos axentes con ideas ben orixinais.

O Progreso 41 dálle unha volta ao concepto do mercado tradicional e nace con vocación de converterse nun punto de referencia e obrigada visita na cidade. A súa pedra angular é a gastronomía e conta con preto de 20 postos de cociña de todo o mundo. Estes postos cohabitan cos de produtos frescos e, por suposto, cos comercios de toda a vida.

A reconversión do espazo pasou por incluír novos postos adaptados aos gustos e hábitos de consumo actuais, pero conservando os que estiveron alí toda a vida.

Os tamén chamados mercados multifuncionais son centros comerciais nos que conviven diferentes espazos, así como na parte de arriba atopamos a parte máis comercial, a planta baixa está dedicada ao ocio, á cultura e tamén á arte.

—E nós o que facemos é principalmente darlle a oportunidade á xente de que teña un oco onde expoñer as súas obras...

Ademais diso, facemos tamén actividades, como é o tema da recuperación da cestería galega, entón temos un curso que se centra na cestería galega temos... eeh, tamén curso de cerámica, por suposto, de *cuero*, de xoiería...

A galería convive na planta baixa cunha sala na que se organizan eventos e actividades de todo tipo, o que fai que boa parte da actividade do mercado se centre na fin de semana.

Hoxe en día, os mercados non son necesariamente físicos; moitos podémolos atopar na rede: é o caso de Atlanteat, unha tenda *on line* de distribución alimentaria.

—*Bueno*, pois Atlanteat é unha web, un *e-commerce*, unha *tienda* virtual que nace un pouco *ca* intención de ser a solución aos problemas que nos atopamos no día a día para alimentarnos, non, para comer. Temos unha serie de *platos* que..., xa preparados, terminados, listos para..., simplemente para quentar.

»E por *oitro* lado, eeh..., tentamos tamén, *eso*, buscar a parte máis... máis de ocio, máis máis gastronómica, preparando uns *kits* de..., de produtos con materias primas da mellor *calidá*, con peixes, con mariscos de aquí da nosa zona...

Estes *kits* veñen coas elaboracións máis laboriosas xa preparadas. É o que no mundo da restauración se coñece como *mise en place* e que consiste en procesar os ingredientes e deixar todo listo para a preparación.

Cada día temos menos tempo para investir na cociña, pero iso non quere dicir que renunciemos á calidade e ao bo comer. De feito, somos máis esixentes que hai anos, algo que vén derivado do acceso xeneralizado á internet, do contacto con outras culturas e do nacemento de novos espazos cheos de sinerxías.

Texto adaptado de *Galicia On*

PARTE 2

1. BENVIDA E PREGUNTAS DE CONTACTO PERSOAL	1-2 minutos aprox.
<p>Orientacións para o avaliador: esta parte NON é un interrogatorio e as preguntas NON se avalían. Trátase de que o candidato se sinta a gusto e de que se tranquilice, polo que cómpre evitar as preguntas que o poidan incomodar ou as que resulten molestas.</p>	
<ul style="list-style-type: none">■ Como te chamas?■ A que te dedicas?■ De onde es? Fala un pouco sobre a túa cidade/vila/aldea...■ Canto tempo levas estudando galego? Por que o estudas?■ Que che gusta facer no tempo libre? Que afeccións tes? (Se procede)■ Que che gusta máis da cultura galega?■ Que diferenzas atopas entre a cultura galega e a túa?	
2. RESUMO	3 minutos aprox.
<p>Orientacións para o avaliador: o candidato ten que realizar un resumo do artigo. Nesta fase preténdese comprobar que o candidato entendeu o contido do texto. NON é unha proba de memoria e, polo tanto, non é relevante que esqueza detalles concretos. En caso de que quede en branco, ou de que o seu resumo resulte excesivamente breve, pódese axudar formulando algunha das seguintes preguntas:</p>	

Fai un resumo do contido do artigo.

- Onde se mercaban e vendían os produtos de alimentación noutros tempos?
- Por que se construíron as prazas de abastos e supermercados?
- Como eran as prazas de abastos no século XX?
- Que cambios se están a producir nas prazas de abastos nos últimos tempos?
- Como son os comercios de alimentación hoxe en día?

3. EXPOSICIÓN

3-4 minutos aprox.

Orientacións para o avaliador: o entrevistador escollerá unha das alternativas das que se propoñen e, a partir dela, diralle ao candidato que faga unha **exposición de 2-3 minutos**, na cal defenda o seu punto de vista ou argumente sobre ese tema. Daráselle **1 minuto para pensar** ou organizar o seu discurso e indicaráselle o seu tempo aproximado de duración. É moi importante que se realice esta parte para que o candidato poida ser debidamente avaliado. Se o candidato tarda en iniciar a súa exposición, poderáselle axudar con preguntas do tipo: Que opina vostede sobre isto? Está de acordo? Parécelle necesario? Quere engadir algo máis? Se non a realiza, haberá que respectar un pouco o seu silencio para deixar en evidencia que non está cumprindo esta parte da tarefa, pero **EN NINGÚN CASO** se pasará inmediatamente ás preguntas de interacción da seguinte parte.

Realiza unha exposición acerca do seguinte enunciado:

- A. «A compra de comida por Internet é máis cómoda para quen non ten tempo de ir ao súper ou para persoas de mobilidade reducida».
- B. «Hoxe en día temos pouco tempo para cociñar, pero iso non quere dicir que renunciemos á calidade e ao bo comer».
- C. «O cambio de hábitos na alimentación fixo aumentar as tendas especializadas, ecolóxicas ou de produtos *gourmet*».
- D. «Débense renovar as prazas de abastos con restaurantes e espazos dedicados ao tempo libre e á cultura para atraer máis xente».

4. INTERACCIÓN

4 minutos aprox.

Orientacións para o avaliador: logo da exposición, establecerase un diálogo co candidato. A opción de preguntas que se lle dará ao candidato (A, B, C...) debe coincidir coa opción do enunciado do ítem anterior. Agora ben, estas preguntas NON consisten nun interrogatorio; son só suxestións e DEBEN ADECUARSE, na medida do posible, ao discurso do candidato.

OPCIÓN A

«A compra de comida por Internet é máis cómoda para quen non ten tempo de ir ao súper ou para persoas de mobilidade reducida»

- Cres que os produtos de alimentación que se ofrecen por Internet teñen a mesma calidade que os das tendas? Por que?
 - Paréceche que no futuro a compra de alimentos por Internet fará desaparecer as tendas de barrio e as prazas de abastos? Por que?
 - Consideras que hai produtos de alimentación que é preferible mercar nas tendas tradicionais? Por que?
 - Pensas que o comercio por Internet, ao eliminar intermediarios, é positivo para todo o mundo? Por que?
 - Paréceche que a compra por Internet é unha boa opción para as persoas maiores? Por que?
 - Cres que Internet é beneficiosa para as empresas que se dedican á venda a distancia, ao non necesitaren local nin aparcadoiro?
 - Pensas que mercar por Internet se presta máis a enganos e estafas? Por que?
- (Se procede)
- Existen diferenzas entre Galicia e o teu lugar de orixe con relación a este tema?

OPCIÓN B

«Hoxe en día temos pouco tempo para cociñar, pero iso non quere dicir que renunciemos á calidade e ao bo comer»

- Cres que o ritmo de vida actual nos impide ter una alimentación sa? Por que?
- Consideras que é posible comer de maneira saudable fóra da casa? Por que?
- Pensas que é posible comer ben mercando pratos precociñados? Por que?
- Cres que a xente hoxe en día se preocupa máis que antes polo que come? Somos demasiado esixentes coa comida? Por que?
- Consideras que hai que comer para vivir ou que hai que vivir para comer? Por que?
- Cal pode ser a causa de que haxa tantos restaurantes de comida rápida, na túa opinión? Por que?
- Pensas que no futuro nos alimentaremos mellor ou peor que agora? Por que?

(Se procede)

- Existen diferenzas entre Galicia e o teu lugar de orixe con relación a este tema?

OPCIÓN C

«O cambio de hábitos na alimentación fixo aumentar as tendas especializadas, ecolóxicas ou de produtos *gourmet*»

- Cres que nas tendas ecolóxicas os prezos son demasiado elevados? Por que? Como poderían reducirse?
- Pensas que no futuro aumentarán as tendas de produtos ecolóxicos? Por que?
- Consideras que as tendas de produtos *gourmet* son exclusivas para clientes que teñen moito diñeiro? Por que?
- Paréceche que o envasado e a presentación dos produtos *gourmet* fai que estes produtos sexan máis caros e prexudiciais para o ambiente? Por que?
- Pensas que os hábitos de consumo actuais son mellores ou peores que os doutras épocas? Somos máis sans? Por que?
- Cres que as tendas especializadas teñen éxito porque os vendedores tamén axudan aos clientes e conversan con eles?

(Se procede)

- Existen diferenzas entre Galicia e o teu lugar de orixe con relación a este tema?

OPCIÓN D

«Débense renovar as prazas de abastos con restaurantes e espazos dedicados ao tempo libre e á cultura para atraer máis xente»

- Onde prefires mercar alimentos, nas prazas ou mercados, feiras ou tendas do barrio ou nos grandes centros comerciais? Por que?
 - Consideras que as prazas de abastos están desfasadas? Por que? Deben modernizarse, cambiar?
 - Cres que é boa idea abrir restaurantes e bares de tapas nas prazas de abastos? Por que?
 - Pensas que os concertos, exposicións e outras actividades culturais poden darlles nova vida aos mercados de abastos? Por que?
 - Paréceche que as grandes centros comerciais farán desaparecer as prazas de abastos e as tendas de barrio? Por que?
 - Cres que as tendas de ultramarinos e prazas de abastos tamén poden ser un atractivo turístico? Por que?
 - Pensas que unha forma de modernizar as prazas de abastos é acompañar a venda directa coa venda por Internet? Por que?
- (Se procede)
- Existen diferenzas entre Galicia e o teu lugar de orixe con relación a este tema?

