

# Celga



# 3

## PROBA B (ORAL)



**XUNTA DE GALICIA**

**PRESIDENCIA**

**Secretaría Xeral de Política Lingüística**

Data: 24 de maio de 2008  
Modelo: C3O/2008/A

## Proba B

PARTE 1 (Texto escrito)

*A continuación, lea o seguinte texto e tome as notas que precise.*

### OS GALEGOS E O COMERCIO ELECTRÓNICO

Unha enquisa realizada por unha importante empresa de estatísticas saca á luz datos sobre o coñecemento dos galegos en comercio electrónico, os seus hábitos de compra e os beneficios e obstáculos que atopan mercando a través de Internet. A enquisa realizouse en 2002 e foron visitados 925 fogares en toda Galicia, nos que se entrevistaron individuos de entre 16 e 60 anos.

Á pregunta: “Sabe o que é o comercio electrónico?”, o 49,3% dos galegos contestaron que non. É esta unha porcentaxe moi alta que describe o pobre desenvolvemento das TIC (tecnoloxías da información e comunicación) na nosa comunidade con respecto aos países europeos máis desenvolvidos.

Só o 8,40% do total dos internautas galegos mercaron algunha vez nunha páxina de comercio electrónico. Ao lado do 35% que conforma a media Europea, volve confirmar a “fenda dixital” existente entre as rexións máis e menos desenvolvidas en canto a TIC e Internet se refire.

Internet é unha canle de venda pouco explotada, como podemos comprobar ao analizar os resultados da pregunta: “Canto gasta ao ano comprando en Internet?”. As compras que os galegos fan a través da rede son de pouco valor. O 44% dos clientes *on line* gastan menos de 100 euros ao ano e tan só o 3,40% fan un desembolso medio anual de entre 1.200 e 3.000 euros.

Hai tres sectores que se benefician máis da venda *on line* en Europa e en Galicia; son aqueles que os internautas colocan nos primeiros postos das súas listas de compra dende hai xa algúns anos: o sector turístico, a música e as publicacións. Outros tipos de produtos están abríndose paso, xa que son produtos estándar que non fai falla probar antes de mercar. Son os consumibles electrónicos (cámaras, equipos de son, reprodutores de mp3 etc), o software (sobre todo videoxogos) e as entradas para o cine. Finalmente, e a moita distancia, quedan as vendas de alimentos, xoguetes e demais, que aínda non lograron consolidar o seu espazo dentro do comercio electrónico.

Existen varias vantaxes que o consumidor final atopa en mercar nas tendas de Internet, algunhas case na mesma orde de preferencia. A variedade á hora de escoller un produto, o feito de podelo mercar dende a propia casa, a dispoñibilidade da tenda *on line* durante as vinte e catro horas do día, prezos máis competitivos ou dispoñer de produtos difíciles de conseguir polas vías tradicionais son os principais atractivos desta canle alternativa de venda que cada día conta con máis adeptos.

As razóns que aducen os internautas galegos cando se lles pregunta porque non mercan en Internet veñen propiciadas por unha clara falta de información. Así o amosan as respostas obtidas: como principal barreira está a perda de confidencialidade, cando o certo é que os medios electrónicos e a encriptación teñen a súa seguridade comprobada. Curiosamente, a loxística non se detecta como problema, cando en Europa é un dos máis importantes.

[http://www.e-negociogalicia.com/xestion\\_web/contenidos/observatorio](http://www.e-negociogalicia.com/xestion_web/contenidos/observatorio) (Texto adaptado)

## PARTE 2

### 1) Exposición e preguntas sobre o texto.

Faga un resumo do contido do texto.

- Quen realizou a enquisa? Cando? Onde? A que público?
- Polo xeral, que coñecemento teñen os galegos sobre o comercio electrónico?
- Cales son os produtos máis mercados polos galegos no comercio virtual?
- Que xustificacións alegan os entrevistados para comprar ou non por Internet?

### 2) Temas e preguntas de interacción.

Realice unha exposición (de 2-3 minutos) acerca da seguinte afirmación:

#### OPCIÓN A

“É moi alta a porcentaxe de galegos que aínda non saben o que é o comercio electrónico”.

- Cre que en Galicia os elementos tradicionais pesan máis que noutras comunidades?
- Que opina do desenvolvemento tecnolóxico de Galicia nos últimos anos?
- E noutros sectores, cre que houbo tamén ese desenvolvemento?
- Cre que as administracións galegas fomentan suficientemente o uso de Internet?
- Segundo a súa experiencia, que lugares cre que están máis desenvolvidos nas prácticas tecnolóxicas?

#### OPCIÓN B

“Internet é unha canle de venda pouco explotada en Galicia”.

- Cre que un maior desenvolvemento do comercio electrónico podería supoñer unha catástrofe para as tendas tradicionais?
- Ademais, non cre que iso xeraría máis desemprego?
- Por outra banda, non cre que o desenvolvemento tecnolóxico precisa tamén de recursos humanos e absorberá o das tendas tradicionais?
- Non cre que as administracións, ademais de fomentar o uso de Internet, deberían ampliar os medios para que toda a poboación tivese acceso ás TIC?
- Se vostede ten responsabilidades nunha Administración, que solucións se lle ocorren para fomentar o uso das TIC nesta comunidade?

#### OPCIÓN C

“Os galegos séntense máis seguros mercando virtualmente produtos como libros, discos e viaxes”.

- Parécelle posible comprar calquera tipo de produtos por Internet, sen velos? Que produtos cre que non? Por que?
- Cre que a compra por Internet, sen ver o produto, é igual de fiable que a forma de comprar tradicional?

- Non pensa que a extensión dos hábitos de compras virtuais pode discriminar as persoas que non están tan familiarizadas co uso das novas tecnoloxías?
- Cales son os seus hábitos de consumo? Cre que lle fai ben a unha sociedade ter un consumo amplo?

#### OPCIÓN D

“Por Internet pódense atopar produtos que son máis escasos no comercio convencional”.

- Non cre que, buscando correctamente, un pode encontrar no mercado tradicional calquera produto que se ofrezca por Internet?
- Está de acordo con que o ir de compras é propio de xente ociosa?
- Pero o mercado virtual non é unha estratexia do mercado de consumo para que, ao ser máis cómodo, compremos máis?
- Na cidade/aldea onde vive, que mudanzas nos hábitos de compra percibiu nos últimos anos?
- E nos próximos anos, que establecementos cre que sobrevivirán e cales non?

#### OPCIÓN E

“Os galegos non mercan máis por Internet debido á inseguridade e á falta de información”.

- Está de acordo con que pode haber moitas fraudes nos pagos efectuados por este medio?
- Non cre que estas fraudes son máis propias dos caixeiros automáticos que de Internet?
- Cre que se deberían incrementar as medidas de seguridade, xa que as actuais son insuficientes?
- Aínda que pareza seguro, non pensa que a nosa confidencialidade pode ser violada e os nosos datos poden circular pola rede con facilidade?
- Que precaucións toma vostede á hora de realizar os pagamentos? Usa sistemas moi diversos?