

# 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

## PARTE 1 (Texto oral)

A continuación, vai ver vostede unha reportaxe sobre o comercio de alimentos dúas veces seguidas. Tome as notas que precise. Na entrevista oral terá 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.

**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"> <li>■ Como se chama?</li> <li>■ A que se dedica?</li> <li>■ De onde é? Fale un pouco sobre a súa cidade/vila/aldea...</li> <li>■ Canto tempo leva estudando galego? Por que o estuda?</li> <li>■ Que lle gusta facer no tempo libre? Que afeccións ten? (Se procede)</li> <li>■ Que lle gusta máis da cultura galega?</li> <li>■ Que diferenzas atopa entre a cultura galega e a súa?</li> </ul>	
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>	
<p>Faga un resumo do contido do artigo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Onde se mercaban e vendían os produtos de alimentación noutros tempos?</li> <li>■ Por que se construíron as prazas de abastos e supermercados e como eran no século XX?</li> <li>■ Que cambios se están a producir nas prazas de abastos nos últimos tempos?</li> <li>■ Como son os comercios de alimentación hoxe en día?</li> </ul>	
3. EXPOSICIÓN	3-4 minutos aprox.
<p>Orientacións para o avaliador: o entrevistador escollerá unha das alternativas das que se propoñen e, a partir dela, diralle ao candidato que faga unha <b>exposición de 2-3 minutos</b>, na cal defenda o seu punto de vista ou argumente sobre ese tema. Daráselle <b>1 minuto para pensar</b> ou organizar o seu discurso e indícaráselle 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 <b>EN NINGÚN CASO</b> se pasará inmediatamente ás preguntas de interacción da seguinte parte.</p>	

Realice 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 colectivos 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 proliferar as tendas especializadas, ecolóxicas ou de produtos *gourmet*».
- D. «Cómpre renovar as prazas de abastos con restaurantes e espazos dedicados ao ocio 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 colectivos de mobilidade reducida»**

- Cre que os produtos de alimentación que se ofrecen por Internet posúen a mesma calidade que os das tendas físicas? Por que?
  - Parécelle que no futuro a compra de alimentos por Internet fará desaparecer as tendas de barrio e as prazas de abastos? Por que?
  - Considera que hai produtos de alimentación que é preferible mercar nas tendas tradicionais? Por que?
  - Pensa que o comercio por Internet, ao eliminar intermediarios, é positivo para todo o mundo? Por que?
  - Parécelle que a compra por Internet é unha boa opción para as persoas maiores? Por que?
  - Cre que Internet é beneficiosa para as empresas que se dedican á venda a distancia, ao non necesitaren local nin aparcadoiro?
  - Pensa que mercar por Internet se presta máis a fraudes e estafas? Por que?
- (Se procede)
- Existen diferenzas entre Galicia e o seu lugar de orixe no tocante a este asunto?

**OPCIÓN B**

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

- Cre que o ritmo de vida actual nos impide alimentarnos de forma saudable? Por que?
  - Considera que é posible comer de maneira saudable fóra da casa? Por que?
  - Pensa que é posible comer ben mercando pratos precociñados? Por que?
  - Cre que a xente hoxe en día se preocupa máis que antes polo que come? Somos demasiado esixentes coa comida? Por que?
  - Considera que hai que comer para vivir ou que hai que vivir para comer? Por que?
  - Cal pode ser a causa da proliferación dos restaurantes de comida rápida, na súa opinión? Por que?
  - Pensa que no futuro nos alimentaremos mellor ou peor que agora? Por que?
- (Se procede)
- Existen diferenzas entre Galicia e o seu lugar de orixe no tocante a este tema?

**OPCIÓN C**

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

- Cre que nas tendas ecolóxicas os prezos son demasiado elevados? Por que? Como poderían reducirse?
  - Pensa que no futuro aumentarán as tendas de produtos ecolóxicos? Por que?
  - Considera que as tendas de produtos *gourmet* son exclusivas para clientela de alto poder adquisitivo? Por que?
  - Parécelle que o envasado e a presentación dos produtos *gourmet* encarece moito o prezo e resulta máis prexudicial para o ambiente? Por que?
  - Pensa que os hábitos de consumo actuais son máis ou menos saudables que os doutras épocas? Por que?
  - Cre que as tendas especializadas teñen éxito porque os vendedores tamén asesoran a clientela e conversan con ela?
- (Se procede)
- Existen diferenzas entre Galicia e o seu lugar de orixe no tocante a este asunto?

**OPCIÓN D**

**«Cómpre renovar as prazas de abastos con restaurantes e espazos dedicados ao ocio e á cultura para atraer máis xente»**

- Onde prefire mercar alimentos, nas prazas, feiras ou tendas do barrio ou nos grandes centros comerciais? Por que?
- Considera que as prazas de abastos están desfasadas? Por que? Cómpre mudar a súa imaxe?
- Cre que é boa idea abrir restaurantes e bares de tapas nas prazas de abastos? Por que?
- Pensa que os concertos, exposicións e outras actividades culturais poden darlles nova vida aos mercados de abastos? Por que?
- Parécelle que as grandes superficies farán desaparecer as prazas de abastos e as tendas de barrio? Por que?
- Cre que as tendas de ultramarinos e prazas de abastos tamén poden ser un atractivo turístico? Por que?
- Pensa que unha forma de modernizar as prazas de abastos é complementar a venda directa coa venda por Internet? Por que?

(Se procede)

- Existen diferenzas entre Galicia e o seu lugar de orixe no tocante a este tema?

