

## FOLLA DE IDENTIFICACIÓN DA PROBA ESCRITA

|                 |  |       |  |        |                |
|-----------------|--|-------|--|--------|----------------|
| Lugar da proba: |  | Data: |  | Nivel: | <b>CELGA 3</b> |
|-----------------|--|-------|--|--------|----------------|

### DATOS DA PERSOA CANDIDATA:

|                           |                                                                                                                                                                                                                                                       |                |       |                               |                                 |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------|-------------------------------|---------------------------------|
| Apelidos e nome:          |                                                                                                                                                                                                                                                       |                |       |                               |                                 |
| DNI / NIE / Pasaporte:    |                                                                                                                                                                                                                                                       | Nacionalidade: |       |                               |                                 |
| Data de nacemento:        | ___ / ___ / _____                                                                                                                                                                                                                                     |                | Sexo: | home <input type="checkbox"/> | muller <input type="checkbox"/> |
| Lugar de nacemento:       | <input type="checkbox"/> Galicia <input type="checkbox"/> Outras rexións de España<br><input type="checkbox"/> Europa <input type="checkbox"/> América <input type="checkbox"/> África <input type="checkbox"/> Asia <input type="checkbox"/> Oceanía |                |       |                               |                                 |
| Lugar de residencia:      | <input type="checkbox"/> Cidade <input type="checkbox"/> Vila <input type="checkbox"/> Aldea                                                                                                                                                          |                |       |                               |                                 |
| Tipo de estudos cursados: | <input type="checkbox"/> Universitarios <input type="checkbox"/> Secundarios <input type="checkbox"/> Primarios <input type="checkbox"/> Sen estudos                                                                                                  |                |       |                               |                                 |

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

### INSTRUCCIÓNS PARA A PERSOA CANDIDATA:

- Lean detidamente as instrucións do exame antes de comezar a responder.
- Empreguen bolígrafo negro ou azul.
- Non se permite usar material de apoio.
- Adecúense á tarefa que se lles pide.
- Axústense ao número de palabras que se lles pide. Valorarase negativamente que non cheguen a ese número de palabras ou que se excedan demasiado.
- Non se lles proporcionará outro caderno de exame.
- Deben empregar as letras maiúsculas e as minúsculas segundo corresponda.
- Non utilicen o seu nome real no texto da proba nin marquen o exame con ningún sinal (por exemplo, non usen típex).
- Terán 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.



# Celga

Certificado  
Lingua  
Galega

# 3



## Proba A1

Vostede é profesor/a nun instituto de ensino medio. Despois de escoitar esta nova decide enviar unha mensaxe electrónica ao enderezo do seu instituto co fin de propor unha actividade extraescolar similar. A mensaxe debe constar dun **texto informativo**, de **300 palabras**, no que vostede deberá:

- Facer un resumo da nova.
- Argumentar sobre o enriquecemento que pode proporcionar esta iniciativa para o alumnado e para o profesorado.
- Adiantar algún posible obstáculo na realización desta actividade, quitándolle importancia.
- Ofrecerse a difundir e a coordinar a actividade extraescolar.

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A1

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A1

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A1

## Proba A2

Vostede traballa nunha empresa privada. Despois de ler o seguinte texto sobre o comercio xusto, decide propoñerlle ao seu xefe a posibilidade de introducir produtos de comercio xusto nas máquinas expendedoras das súas oficinas comerciais. Para iso, ten que lle escribir unha **mensaxe electrónica** de **300 palabras** na que debe:

- Explicar que é o comercio xusto.
- Xustificar, segundo a súa opinión, que pode ser interesante desta iniciativa para a súa empresa.
- Sinalar cales son os beneficios que indirectamente lles reporta esta iniciativa aos produtores destes alimentos.
- Animar o seu xefe a levar a cabo esta medida no seu centro de traballo e a implicar os traballadores no consumo destes produtos.

## Comercio xusto

Os produtos de comercio xusto están elaborados por grupos desfavorecidos de países en vías de desenvolvemento. Chegan ás tendas de Europa e de América sen intermediarios e asegurando un prezo xusto para os produtores que lles permita vivir de maneira digna. Este mercado abrangue diferentes sectores, dende alimentación (café, té, azucre, chocolate, marmeladas, froitos secos etc.) ata unha ampla gama de obxectos de regalo, fabricados de xeito artesanal (bixutería, complementos de vestir, papelería, xoguetes, decoración do fogar...). Deste xeito, o consumidor pode mercar obxectos útiles, cunha calidade garantida e, ao mesmo tempo, contribuír a eliminar as diferenzas entre os países do norte e do sur.

Teñen maior demanda os produtos de alimentación, que acaparan o 56% das vendas, sendo o café o máis solicitado. En países como Bélxica, o 30% de todo o café que se consome impórtano institucións dedicadas ao comercio xusto.

Volvendo ao noso país, os artigos de artesanía acaparan o 40% das vendas, mentres que os libros e o resto de produtos ocupan tan só un marxinal 4%. Cando no comercio xusto se fala de alimentación, cómpre salientar o café, seguido do cacao. Ambos constitúen en moitos países a única fonte de ingresos para os seus cidadáns e a sobreexplotación dos territorios comporta mesmo a desertización e a destrución da selva. Coas accións do comercio xusto conséguense que os consumidores dos países do norte axuden ao progreso de países en vías de desenvolvemento, pero seguindo unha serie de condicións que garantan que os recursos chegan ás persoas que realmente o precisan sen danar os terreos de cultivo.



As vendas do comercio xusto realízanse a través das preto de 80 tendas repartidas en toda España, cunha superficie total de 1645 metros cadrados. Están atendidas por 382 voluntarios e por 38 persoas contratadas. Ademais, estes produtos pódense adquirir a través de diferentes páxinas web dos importadores e tamén en establecementos tradicionais que habilitan unha parte do seu espazo para este mercado. Algunhas grandes cadeas de distribución tamén se implicaron recentemente neste comercio e ofrecen estes alimentos nos seus andeis.

O perfil do consumidor habitual de comercio xusto é unha muller de entre 28 e 60 anos de idade, dun nivel económico medio e con certa sensibilidade cara aos temas sociais. Con este perfil, buscan sempre alimentos que teñen o seu equiparable no comercio "normal", mais prefiren elixilos procedentes do comercio xusto precisamente pola súa implicación social. Para os responsables das institucións dedicadas ao comercio xusto, ben sexan ONG, asociacións ou cooperativas, a meta non é a ganancia económica. O obxectivo principal destas iniciativas é mellorar o xeito de vida dos produtores, axudándolles a acceder aos mercados a través do pagamento dun prezo xusto polo seu traballo e cunha continuidade nas súas relacións. Isto permite unha mellora real das condicións de vida dos produtores a longo prazo, destinando parte do seu beneficio á mellora das condicións básicas das súas propias comunidades. Esta actividade persegue como obxectivo final que estes produtores poidan competir en igualdade de condicións nos mercados internacionais, polo que a axuda non é unha caridade, senón que existen esixencias de calidade e de certos cumprimentos.

O comercio xusto ten tamén como obxectivo axudar os máis desfavorecidos. Segundo os datos ofrecidos por Intermón Oxfam, "o 65% dos pobres do mundo son mulleres, aínda que só constitúen o 52% da poboación". Deste xeito, as mulleres sofren unha dobre discriminación: polo seu sexo e pola súa situación económica. O comercio xusto trata de promover a este colectivo, xunto a outros, como o dos indíxenas, para que poidan saír da súa situación. Tamén busca rematar co traballo infantil, permitindo que as xeracións máis novas empreguen o seu tempo na educación. Outro obxectivo deste comercio é promover a igualdade de salarios entre homes e mulleres, a participación nos mercados internacionais, o respecto ao medio natural e a produción de calidade.

### **As regras do comercio xusto:**

- Redución da cadea de intermediarios.
- Pago dun prezo xusto. O prezo de compra está en función do custo das materias primas, da produción e do tempo e da enerxía investidos. Débelle permitir ao produtor alcanzar un nivel de vida razoable.
- Condicións laborais dignas.
- Sen discriminación por sexo, raza, relixión...
- Condena de calquera tipo de explotación infantil.
- Relacións comerciais a longo prazo.
- Pagamento por adiantado da mercadoría (ata un 60%).
- Investimento dos beneficios no desenvolvemento da comunidade.
- Respetto do medio natural.
- Produtos de calidade.

Texto adaptado da revista *Eroski Consumer*

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A2

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A2

ESPAZO PARA ESCRIBIR A PROBA A2