



12 **volvem as nozes
ao cesto**



FUNCIÓNS COMUNICATIVAS	COÑECEMENTO DO CÓDIGO			CONTIDOS SOCIOCULTURAIS
	LÉXICO	GRAMÁTICA	FONÉTICA E ORTOGRAFÍA	
❖ Desenvolverse con soltura nos comercios. ❖ Queixas, demandas, suxestións... ❖ Construír argumentos razoados.	❖ Comercio: dereitos e deberes do consumidor. ❖ Axencia de viaxes.	❖ Usos e valores dos tempos verbais. ❖ Derivación: os prefixos. ❖ Tipoloxía textual: cartas ao director.	❖ -cc-, -ct-. ❖ O texto perfecto (corrección). ❖ GALEGO EN ACCIÓN: anuncios por palabras.	❖ O nivel de vida dos galegos: indicadores económicos.



Actividade introdutoria



1. Observa con atención a fotografía de inicio e contesta:

- De que tipo de negocio se trata?
- Que tipo de servizos se poden atopar nel?
- Describe con detalle o aspecto que ten (exterior e interior).
- Gústache a decoración? Por que?
- Engadirías ou quitarías algún elemento do escaparate se foses o/a xefe/a?
- Entrarías neste negocio? Por que?



2. Centra agora a túa atención nos carteis que hai colgados no escaparate:

- a) De cantas cores distintas os hai?
- b) Que poden clasificar as cores? Por exemplo, os amarelos son...
- c) Intenta pensar no tipo de información que se dá neles e completa o cadro dos datos:

Lugar
Prezo por persoa e día
...

d) Dámosche a cabeceira dun destes carteis, complétao ti.

Lembra dar a maior información posible para unha parella que busca pasar a lúa de mel aí.





Gramática e léxico

Prácticas guiadas

GRAMÁTICA SELECTIVA

Para facer suxestións sobre algo podemos empregar algunha das seguintes formas:

Sería posible...?, que serviría para introducir unha oración de infinitivo:

Sería posible subir en ascensor?

Sería posible comer peixe hoxe en vez de carne?

Outra posibilidade para suxerir algo:

É mellor...,

seguido ben dunha oración de infinitivo:

É mellor seguir por este camiño.

É mellor acabar o traballo canto antes.

ou ben por unha oración subordinada substantiva introducida pola conxunción que e co verbo en subxuntivo:

É mellor que sigamos por este camiño.

É mellor que acabemos o traballo hoxe.

Para argumentar:

Podemos utilizar varios tipos de argumentos para apoiar as nosas opinións ou ideas e, de paso, intentar convencer o noso interlocutor ou interlocutora. Por exemplo, se intentásemos convencer a alguén de que cambie de compañía telefónica poderíamos empregar algún destes:

- Buscar semellanzas e diferenzas entre dous conceptos ou seres:

Telefónica e Vodafone son compañías que gañan moitos cartos, e só Vodafone abarata as súas tarifas.

- Apoiarse en proverbios e refráns:

Todas contan o mesmo, pero o porquiño polo que vale.

- Indicar a causa:

As taxas desta compañía son moi caras, día a día danse de baixa moitos clientes.

- Apelar á emoción ou aos afectos do interlocutor:

Deixarías de chamar a túa filla que está lonxe por non ter a compañía adecuada?

- Citar algunha "autoridade":

Fernando Alonso está patrocinado por Vodafone, por algo será.



Léxico

Coloquial: a cada un o seu

Estándar: solicitar

Culto: reivindicar

Coloquial: contar

Estándar: suxerir

Culto: expoñer

Coloquial: deixar así, botarse para atrás

Estándar: cancelar

Culto: rescindir

Coloquial: ver mundo

Estándar: viaxar

Culto: visitar lugares paradisíacos

Coloquial: romperlle a cabeza a alguén
con algo, ser un pedichón

Estándar: pedir

Culto: demandar, reclamar

Coloquial: ter malas pulgas

Estándar: enfadarse

Culto: ter mal carácter

3. Os verbos, ademais de indicar tempo presente, pasado ou futuro, poden indicar outros valores de carácter modal, coma estes:

probabilidade

cortesía

desiderativo

obligatoriedade

a) Asocia cada un destes valores coa súa definición:

- Indica unha acción que se ten que desenvolver ou suceder.
- Indica o desexo de que algo suceda.
- Indica unha acción que, se ben non sucedeu aínda, pode suceder.
- Indica un tratamento de respecto para o interlocutor ou interlocutora.



b) Observa agora estes exemplos:

- Mañá véxote na escola.
- Quería un quilo de mazás.
- Quixera un quilo de mazás.
- Querería un quilo de mazás.
- Quen me dera verte agora!
- Haberá alguén aí?
- Serían as sete cando comezou a chover.

Presente usado con valor temporal de futuro: probabilidade

Copretérito con valor de presente: cortesía

Antepretérito con valor de presente: cortesía

Pospretérito con valor de presente: cortesía

Antepretérito con valor de presente: desiderativo

Futuro con valor de presente: probabilidade

Pospretérito con valor de pasado: probabilidade

c) Indica que valores modais aprecias nos seguintes exemplos:

- Desexaba que me atendese canto antes.
- Se puidera pedir un pouco de auga...
- Terá uns cantos anos máis ca min.
- Vou verte tan pronto saia de aquí.
- Podería pasar a velo?
- No ano 2003 habería uns seis mil millóns de habitantes no planeta.





d) Atendendo agora o contido das fotografías, constrúe exemplos onde empregues formas verbais cos valores apuntados.





4. Esta é a fotografía que encabezaba o tema. É unha axencia de viaxes. Imaxina que tiñas unha viaxe contratada para ir a un lugar onde acaba de producirse un tsunami e queres cancelala.



a) Escribe aquí os argumentos que vas utilizar para conseguir a cancelación co menor custo posible:

b) Por outra parte, ponte agora no lugar do dono ou da dona da axencia, que ten este documento asinado por ti:

MODIFICACIÓNS DO CONTRATO POR PARTE DA AXENCIA

Nestes casos, o consumidor poderá optar entre:

- Resolver o contrato sen penalización.
- Aceptar unha modificación e a súa repercusión no prezo.

O consumidor deberá comunicarlle a súa decisión á axencia de viaxes nos 3 días seguintes á notificación por parte da axencia. Se non di nada, entenderase que se opta pola resolución do contrato. Neste caso, outórgaselle á súa vez a seguinte alternativa:

- Reembolso de todas as cantidades pagadas.
- Realizar outra viaxe equivalente ou superior. No caso de que a viaxe ofrecida sexa de inferior calidade, devolverase a diferenza de prezo.

En caso de resolución do contrato, o consumidor terá dereito a ser indemnizado pola axencia de viaxes. As cantidades dependerán da data en que se comuniquen as modificacións do contrato, pero en ningún caso poderán ser inferiores ás seguintes:

- 5% do prezo total se os cambios se producen entre 2 meses e 15 días.
- 10% se se produce entre 5 e 3 días antes.
- 25% se se anuncia nas 48 horas anteriores.



CANCELACIÓN DA VIAXE POR PARTE DA AXENCIA

O usuario ten dereito ao reembolso ou viaxe equivalente e ademais á correspondente indemnización, salvo que:

- O número de persoas inscritas sexa inferior ao previsto e así se comunique por escrito antes da data límite fixada.
- Cando concorran razóns de forza maior.

CANCELACIÓN DA VIAXE POLO CONSUMIDOR

Ten dereito á devolución das cantidades que tivese aboadas, pero deberá indemnizar a axencia de viaxes, salvo nos casos de forza maior, nas seguintes contías:

- Os gastos de xestión e anulación que se producisen.
- Penalización do 5%, 15%, 25% do importe total da viaxe, segundo a cancelación se produza entre os 10 e 15 días, 3 e 10 días ou 48 horas anteriores á data de saída.
- De non presentarse á saída, deberá aboar o importe total da viaxe.

c) Por parellas, simulade ser un o dono ou a dona da axencia e outro o cliente e mantede a conversa.



5. Observa esta relación de prefixos e colócaos na táboa, segundo o valor semántico que achegue cada un:

CIRCUN-	PRE-	RE-	EX-	IM-
SUB-	SUPER-	ANTI-	ORTO-	

valor semántico	prefixo	exemplo
"arredor de"		
"repetición"		
"negación"	a- , in- , des-	anormal, desfacer
"estado anterior"		
"movemento cara a adentro"		
"inferior"		
"contrario"		
"superior"		
"anterior"		
"correcto"		





6. Observa estas fotografías e di que palabras che suxiren, coa condición de que teñan algún prefixo. Sigue o modelo:



Circunvalación
Autoestrada

...





Galego en acción

7. Observa este texto:

**URXE persoa para coidar persoa maior. Xornada completa.
Bo soldo e fins de semana libres. Un mes de vacacións.
Interesados chamen ao teléfono: 009832.**

Isto é un exemplo do que se pode atopar na sección de anuncios por palabras dun xornal. Fixate nas seguintes características:

- Só se utilizan as palabras xustas para que a comprensión por parte do lector ou lectora se produza sen dificultade, omitindo aquelas que non se consideran necesarias para que isto se produza, artigos por exemplo (urxe *unha* persoa), verbos no caso de que sexan predicibles (*cobrará* bo soldo, *terá* fins de semana libres).
- As oracións son moi curtas e ás veces escríbense só frases sen a presenza do verbo que, como acabamos de dicir, resulta facilmente deducible: *Traballará* xornada completa.
- Toda a información que se dá é pertinente e está perfectamente seleccionada para dicir moito en poucas palabras.

8. Pois ben, sabendo isto e por parellas redactade anuncios por palabras para incluír nas seguintes epígrafes, todos eles moi frecuentes nesta sección do xornal. Comprobade en primeiro lugar usando un xornal que tipo de anuncios aparecen en cada sección e tomade anotacións:

inmobiliaria

automóviles: cómpranse, véndense e alúganse

perdas

contactos

demandas

ofertas



9. Mostrámosche agora varios anuncios por palabras:

a) Di en que sección os incluías.

b) Nos ocos que se deixaron busca que palabras se poderían introducir. Indica varias posibilidades.

_____ señora por horas para
traballo doméstico. _____
referencias. Horario flexible.

_____ autónomo con
furgoneta propia para _____
recados. Cóbrase por hora.
Prezos _____

_____ carteira con
documentación no _____
entre Rúa do Vilar e Porta Faxeira.
Gratificarase.

_____ apartamento moi
soleado. _____ situado, a
cen metros da praia.

10. Facémosche agora unha última proposta: se te deches conta, nos últimos temas traballamos con varios xéneros xornalísticos. En grupos de seis persoas, achegade os textos que fostes redactando cada un e montemos o noso xornal como tarefa final.

a) Entre todos deseñade a portada deste: nome do xornal, titulares, fotografía central.

b) Seccións que ides incluír.

c) Distribuíde os contidos por seccións.



Tipoloxía textual

A noticia

LA REGIÓN - edición dixital

Cartas ao director

A educación física

Jesús Barrio Gómez, 07-05-2008

A educación física é necesaria, o feito de ter que argumentalo xa sobra. Como queremos que a nosa xuventude faga deporte sabendo o que fai?, como queremos que saiban o que implica comer un bolo no recreo?, como van saber a necesidade de almorzar todos os días?, terá algo que ver que en Finlandia, o país modelo en educación segundo o informe Pisa, fagan deporte todos os días todos os alumnos? Creo que estamos perdendo o norte.

Desde o **sector** da educación física e do movemento humano en xeral, é incoherente que por un lado se fagan campañas para concienciar a poboación da necesidade de facer deporte de forma autónoma e en alimentarse ben e que, por outro lado, reduzan as horas da única materia do currículo do noso sistema educativo que o pode transmitir. E todo iso sen entrar na transmisión de valores, como o **respeto** polos demais, xogo limpo, **actitude** de autosuperación, posibilidade de mellorar o autoconcepto, crear hábitos de vida saudables... Os argumentos para manter e incluso aumentar o horario da educación física son máis e mellores que os que defenden o contrario. Señora conselleira, rectifique... é de sabios.

As cartas ao **director** constitúen unha **sección** habitual dos xornais. Nela, os **lectores** e lectoras dan libremente a súa opinión sobre feitos ou situacións de actualidade ou que crean certa polémica na sociedade.

Características básicas dunha carta ao director son a súa brevidade (polos problemas de espazo que implica escribir nun xornal), a utilización dunha linguaxe clara e directa, onde se adoitan incluír preguntas retóricas e vocativos para increpar a persoa ou persoas ás que se dirixe.



GRUPOS -CC-, -CT-

Fixate como ao longo do texto desta parte do tema fomos salientando palabras que levan estes grupos. Lembremos o seguinte:

- Estes grupos mantéñense cando van precedidos das vogais A, E, O:

director, sección, actitude...

- Pola contra, cando a vogal que precede é I ou U, perden o primeiro elemento:

vítima, ditado, construción, tradutor...

- Convén, porén, manter o grupo en determinados vocábulos especializados:

dúctil, fricción, adicción, succión...

11. Acabamos de dicir que unha carta ao director é un xénero de opinión, onde os lectores e lectoras dun xornal argumentan o seu parecer sobre un determinado tema.

Revisa o que che indicamos no cadro de **Gramática selectiva** respecto dos tipos de argumentos e imos analizar cales están presentes no texto que che achegamos:

Buscar semellanzas e diferenzas con outros casos, conceptos...

Compárase co caso de Finlandia.

Apoiarse en proverbios e refráns

Indicar a causa

Apelar á emoción ou afectos do interlocutor

Citar algunha "autoridade"

Outros



Modelo actividade Celga

12. Observa agora o vídeo que che achegamos. Nel promóvese un destino turístico.

- a) Nun primeiro visionado, ide apuntando as características máis salientables do lugar, aquelas que o converten nun lugar ao que desexarías ir de vacacións. Lédeas en voz alta.
- b) Por parellas, elaborade un texto onde se promova o destino turístico e que se poida poñer como voz ao vídeo. Deberá ter unha duración duns tres minutos.
- c) Por parellas, un de vós vai adoptar o rol de vendedor dunha axencia de viaxes e outro o de cliente. Simulade unha conversa onde o cliente entra preguntando por un destino exótico para pasar a lúa de mel e o vendedor pretende convencelo de que elixa o destino que se promove no vídeo.





Contido sociocultural

O nivel de vida dos galegos, indicadores económicos

Poboación ocupada por sectores económicos (medias anuais). Ano 2006

Miles de persoas

	España	Galicia	A Coruña	Lugo	Ourense	Pontevedra
Todos os sectores	19.747,7	1.164,2	494,0	140,6	128,5	401,1
Agricultura e pesca	944,3	110,9	39,3	25,5	11,2	34,9
Industria	3.291,1	213,9	91,3	19,0	23,8	79,8
Construción	2.542,9	138,9	56,8	15,2	13,5	53,5
Servizos	12.968,4	700,5	306,6	80,9	79,9	233,0

Fonte: IGE. Enquisa de poboación activa en Galicia. Extraído de <http://www.ige.es> [23 de novembro, 2007]

Nota: datos oficiais segundo a metodoloxía EPA 2005

Número e porcentaxe de fogares con gasto en diferentes conceptos. Galicia. Ano 2006

	Número	Porcentaxe
Telefonía fixa	780.739	80,2
Telefonía móbil	737.590	75,7
Electricidade	969.482	99,5
Auga	685.599	70,4
Gas	865.734	88,9
Alugamento	96.787	9,9
Hipoteca	201.511	20,7
Seguro do fogar	477.248	49,0
Comunidade	385.278	39,6
Servizo doméstico	63.456	6,5
Coidado de persoas dependentes	9.386	1,0

Fonte: IGE. Enquisa de condicións de vida das familias, Ano 2006



Gasto medio mensual do fogar en diferentes conceptos, Ano 2006

	Euros				
	Galicia	A Coruña	Lugo	Ourense	Pontevedra
Telefonía fixa	32,32	33,20	29,22	28,22	34,27
Telefonía móbil	43,79	42,03	37,57	44,33	48,18
Electricidade	33,24	33,61	29,98	32,01	34,64
Auga	14,79	14,76	15,30	13,61	15,12
Gas	35,55	33,64	32,54	44,85	35,38
Alugamento	228,28	213,40	200,56	241,65	251,86
Hipoteca	362,34	358,47	258,20	357,10	394,52
Seguro do fogar	16,56	15,04	18,69	17,41	17,29
Comunidade	36,83	33,75	35,67	40,35	40,78
Servizo doméstico	225,21	223,59	214,73	168,45	247,64
Coidado de persoas dependentes	296,28	..	..	..	..

Fonte: IGE, Enquisa de condicións de vida das familias, Ano 2006

Aquí ofrecemos algúns datos básicos da economía galega actual. Son datos tomados do Instituto Galego de Estatística (IGE) correspondentes ao ano 2006.

Neles podemos observar algúns datos coma os seguintes:

-Os sectores económicos que máis poboación activa ocupan son, por esta orde, servizos, industria e construción, para rematar con agricultura e pesca. Vemos logo un claro predominio do sector terciario, dado que o sector dos servizos ocupa máis xente que a suma de todos os demais sectores. Destaca tamén o abandono progresivo do sector primario (agricultura e pesca) que ocupa cada vez menos persoas en Galicia.

-En que gastamos os cartos os galegos e galegas? A esta pregunta intentan responder os datos das outras dúas gráficas que se achegan. Algúns datos que nos poden chamar a atención son estes:

-Curiosamente, a telefonía móbil xa está presente en case tantos fogares coma a telefonía fixa, pero o gasto que se fai na primeira é moi superior xa ao que se fai na segunda.



- As partidas económicas máis fortes que saen dos nosos petos van destinadas a, por esta orde, hipoteca, coidado de persoas dependentes, alugamento e servizo doméstico no caso de que se teña, porque só un 6,5% dos fogares galegos contan con el, mentres que case o 21% precisamos pagar hipoteca.

- Outro dato curioso é comprobar como case a metade dos fogares galegos (49%) teñen contratado un seguro.

