

¡Buenos días!

Esta semana trabajaremos en torno al tema del **mercado**, así que aprovecharemos para indagar un poco el vocabulario relacionado con este tema, y luego intentaremos ponernos en la piel de un vendedor... ya lo veréis.

Como siempre, podéis trabajar en este mismo documento, en un documento nuevo o a mano en un folio (enviándome una foto). Cuando lo tengáis terminado, enviádmelo a mi correo: jcampo10@xtec.cat con el asunto: *castellano semana 6 (tu nombre)*.

Actividad 1

A continuación tenéis una serie de **extranjerismos** relacionados con el mercado. Los extranjerismos son **palabras o expresiones que proceden de otras lenguas**, como el inglés, el francés, el alemán... y **que nuestro idioma las ha adaptado como propias**.

Estos casos en concreto se llaman **extranjerismos innecesarios**, porque **ya existe una palabra o expresión equivalente en español**.

Pon una **palabra o expresión** en español **equivalente a cada extranjerismo**, como en el ejemplo.

<i>Cash</i>	Dinero suelto
<i>Pack</i>	
<i>Stand</i>	
<i>Souvenir</i>	

<i>Fashion</i>	
<i>Low cost</i>	
<i>Self-service</i>	
<i>Best seller</i>	

Actividad 2

Siguiendo con el vocabulario relacionado con el mercado, aquí tienes algunas palabras que quizá no conozcas sobre este tema. ¿Serías capaz de **relacionarlas con sus significados**? (Utiliza un diccionario si lo necesitas).

Competencia	
Monopolio	
Transacción	
Exportación	
Trueque	
Mayorista	
Obsolescencia programada	

a	Acuerdo o trato, entre vendedor y comprador, para intercambiar productos por dinero.
b	Programación de un producto para que deje de funcionar tras un tiempo determinado.
c	Situación en la que un producto determinado lo vende una única empresa.
d	Situación en la que diferentes vendedores se disputan la venta de un mismo producto.
e	Persona que vende productos en grandes cantidades a empresas u organizaciones comerciales.
f	Acción de vender productos en un país distinto.
g	Intercambio de un producto por otro, sin utilizar dinero.

Actividad 3

Con las nuevas tecnologías evolucionando a la velocidad de la luz, a medida que pasa el tiempo podemos encontrar en el mercado productos más avanzados, que nos proporcionan más comodidad, o nos ayudan de alguna manera... Pero no todos estos productos son siempre necesarios... De hecho, en algunos casos nos encontraremos con inventos que parecen súper novedosos pero que, en realidad, no nos sirven para nada. Aun así, habrá vendedores que intentarán convencernos para que los compremos.

Si hacéis memoria, recordaréis que en clase realizamos una actividad en la que teníais que imaginaros que habíais inventado algún aparato o producto y teníais que “venderlo” con vuestras palabras. En ese caso “inventasteis” productos maravillosos, pero... esta vez vamos a hacer lo contrario: tendréis que **intentar vender un invento que normalmente nadie compraría**.

- **Paso 1: escoge el producto que vas a intentar vender, inventa algo que normalmente no compraría nadie**. Piensa en algún objeto que no sirva para nada, que haga su función al revés, que esté hecho de algún material distinto a lo normal... ¡lo que tú quieras! Aquí te dejo unos ejemplos (si no se te ocurre ninguno a ti, puedes escoger uno de estos):

- Una pelota de fútbol hecha de piedra que pesa 10Kg.
- Un reloj analógico sin manecillas.
- Un típex de color negro.
- Una lupa que hace ver los objetos más pequeños.
- Un disfraz de persona.
- Un vaso con agujeros.
- Pañuelos “clínex” hechos de papel de lija.
- Un coche eléctrico que solo funciona cuando está enchufado.
- Una mesa inclinada hacia un lado.
- Una lámpara que solo se enciende cuando le da la luz del sol.
- Un bolígrafo que solo escribe cuando apunta hacia arriba.
- Un collar hecho con hojas de cactus.
- Un diccionario en el que las palabras no están ordenadas de ninguna manera.
- Una bicicleta sin manillar.
- Un videojuego en el que tu personaje hace lo contrario de lo que le mandas.
- Unos patines con ruedas cuadradas.
- Un micrófono que hace que se te oiga más flojo.

- **Paso 2: escribe un pequeño texto en el que intentes convencer a alguien para que compre tu producto.** Si te ayuda, piénsalo como si fuera un anuncio.

Busca **qué cosas buenas puede tener, aunque sean absurdas**, e intenta convencer a partir de ellas (aunque sepas que no convencerías a nadie). Aquí te dejo mi ejemplo para que te ayude a hacer el tuyo. ¡Buena suerte!

- **Paso 3 (opcional): si quieres, puedes adjuntar un dibujo de tu invento.**

Ejemplo:

Las gafas de sol hechas con piedras



¿Te molesta el sol cuando paseas? ¿Te duelen los ojos de tanta luz solar? ¡Pues no te preocupes! Aquí tienes un objeto que te ayudará: las gafas de sol hechas con piedras.

¿Cómo funcionan? Es muy sencillo: ¡la luz solar no puede atravesar una piedra! Así que estás a salvo del sol en todo momento. Además, pesan muchísimo, por lo que te inclinarán la cabeza hacia abajo y así apartarás la mirada del sol.

¿Estás preocupado porque no podrás ver nada? ¡No hay de qué preocuparse! Si vas caminando y te chocas contra un árbol, ¡las gafas no se romperán, porque están hechas de piedra! Resistirán el golpe como si nada, aunque tú te caigas al suelo.

No te lo pienses más, estas gafas cambiarán tu vida a mejor. Además, como es un diseño nuevo, serás el único que las lleve, ¡irás a la última moda! Como ves, todo son ventajas.