

QUEBRA- CABEÇA DE IDEIAS

ORIENTAÇÕES

PONTO 1

Veja que o texto está como um “quebra-cabeça”, há partes que se encaixam adequadamente umas nas outras;

PONTO 2

Organize as partes do artigo numerando-as na lateral do texto:

PONTO 3

Considere as frases/palavras/informações que ligam uma peça a outra;

PONTO 4

A versão final deve contemplar todas as seções.

COMEÇAR



LIVEWORKSHEETS

A) Título

B) Autoria

C) Introdução:

Apresentação do tema;

Contextualização;

Tese defendida e questão controversa.

D) Argumentação: Ideias que sustentam a tese.

E) Contra-argumentação: movimento argumentativo que procura contrariar os possíveis argumentos contrários à tese.

F) Explicitação do ponto de vista: onde fica evidente o ponto de vista que os autores defendem.

G) Conclusão: retomada da tese e resposta dada ao que foi suscitado na introdução.

**Existem letras que
poderão ser usadas
mais de uma vez.**

Escreva a letra correspondente a cada parte do texto. Algumas letras poderão aparecer mais de uma vez.



E se a propriedade intelectual não for respeitada, ninguém vai querer criar mais nada - e a cultura entrará em decadência. Afinal, para que fazer uma música ou um filme se depois todo mundo terá acesso a ele sem pagar? Mas esse não é o único problema que a pirataria traz.



E, ainda que não se compre de ambulantes, a internet cria uma comunidade de usuários e vários sites disponibilizam arquivos de música, filmes, livros gratuitamente, sem pagar um centavo de direitos autorais. Todo mundo faz download pirata no Brasil, e 44% dos brasileiros admitem isso, segundo pesquisa feita pela Associação Brasileira dos Produtores de Discos (ABPD).



A pirataria é toda forma de reprodução e distribuição ilegal de consumo cultural, como músicas, filmes e livros. Em outras palavras, a pirataria é um desses tipos de crimes cotidianos que ninguém reconhece como tal, mas não se envergonha de dizer que faz.



Já no Brasil, a realidade parece ser ainda pior. Em todo canto, nas feiras, ruas e praças públicas há ambulantes vendendo produtos advindos de pirataria, a céu aberto, por preço acessível e atrativo.



Por Aurélio Amaral, Bruno Garattoni e Raphael Galassi



É preciso considerar que a pirataria gera um prejuízo imenso. Segundo dados da Federação Internacional da Indústria Fonográfica (IFPI), só nos EUA, são \$58 bilhões perdidos a cada ano. O download ilegal também destrói empregos: se ele não existisse, a indústria do entretenimento empregaria 750 mil pessoas a mais nos EUA.



Mas acabar com a pirataria não é uma missão impossível, como muitos pensam. Uma das soluções seria reduzir o preço dos produtos originais.



A pirataria e o acesso ao consumo



LIVEWORKSHEETS



E mesmo quando tentam bloquear os downloads, nós arranjamos um jeito de fazê-los de outra forma.



E pouco se importam que os arquivos piratas, além de não terem qualidade, servem de porta de entrada para todo tipo de vírus e financiam o crime organizado.



Certamente, você deve ter em seu computador ou celular algum arquivo proveniente de pirataria. Um dos problemas desse tipo pirataria é que ela desrespeita a propriedade intelectual.



Segundo um estudo sobre os preços considerados justos pelos brasileiros, se um DVD custasse R\$13,00 e um CD R\$9,00, as pessoas pagariam pelo original. Portanto, para acabar com a pirataria, é necessário baixar os preços de modo que as pessoas possam consumir mais produtos culturais.



Portanto, praticar pirataria é roubar algo que não é seu e consumir sem querer pagar. Isso nada nos difere do comerciante que nos rouba no troco ou do político que recebe propina e pratica corrupção. Talvez seja este o maior problema que ela nos traz: nos iguala a pessoas que repudiamos os atos.



Assim, aderir à onda da pirataria significa compactuar com todos os seus prejuízos, que são financeiros, culturais, éticos e morais. Vivemos em uma sociedade de consumo em que, se não podemos consumir algo, não saímos roubando ou cometendo atos ilícitos para obter o que desejamos.



Outra solução está no fato de que a indústria do entretenimento precisa se adaptar aos novos tempos. Por exemplo, as gravadoras hesitaram muito em vender música pela internet - mas hoje faturam U\$5,3 bilhões anuais com isso.

