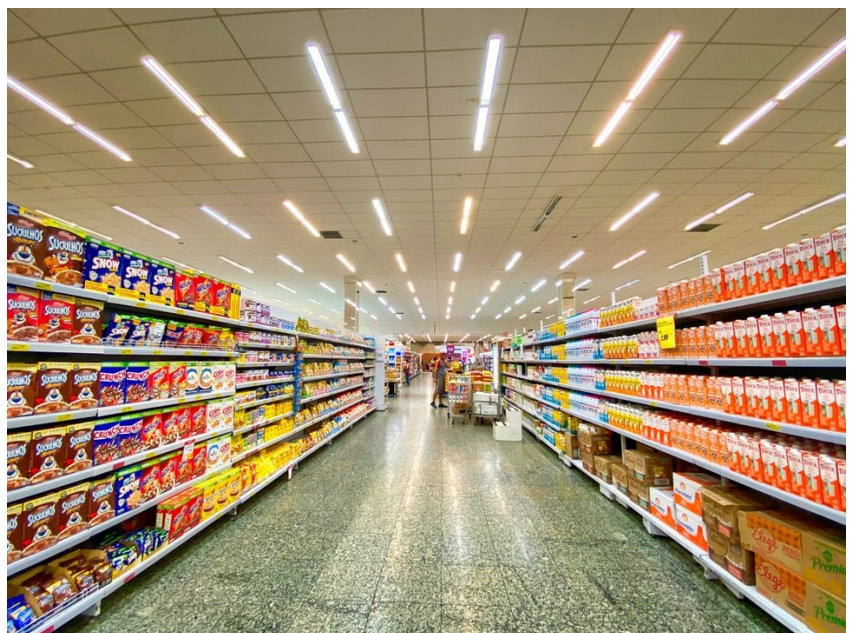


Spanish 55

Spanish Language for Lifestyle





MODULE 2

MARKETS, SHOPPING AND TRADE.

2A. EN UN MERCADO O TIANGUIS (FARMER'S MARKET).

1. Conversación. En el puesto de verduras.

a. Practica la conversación.

Comerciante: ¡Pásele, güerita! Aquí tenemos puro producto de calidad, ¿qué le vendemos?

Cliente: ¿A cuánto tiene el kilo de tomate?

Comerciante: El kilo le sale a 15 pesos.

Cliente: Está bien, me da un kilo.

Comerciante: ¿Qué más le pongo, güerita?

Cliente: ¿Tiene aguacate maduro? Es que este está verde y quiero hacer un guacamole hoy.

Comerciante: ¡Claro! Por acá tengo unos que están en su punto. ¿Cuántos quiere?

Cliente: Dos kilos, por favor.

Comerciante: Aquí tiene, ¿es todo?

Cliente: No, me falta la cebolla y el cilantro. ¿Me da 1 kilo de cebolla y dos manojos de cilantro, por favor?

Comerciante: ¿Limón, no le hace falta? El que tenemos está muy bonito.

Cliente: No, gracias, ya tengo limón en casa. ¿Cuánto le debo?

Comerciante: Bueno, por todo son 100 pesos.

Cliente: Aquí tiene 500.

Comerciante: ¿No tiene cambio?

Cliente: No, es el único billete que traigo.

Comerciante: Bueno, un momento. Aquí tiene su cambio.

Cliente: Gracias.

Comerciante: Para servirle.



2. Conversación. En el puesto de mariscos.

a. Practica la conversación.

Comerciante: ¡Pásele! ¿Qué le doy?

Cliente: ¿A cuánto tiene el kilo de camarón?

Comerciante: El kilo está a 150 pesos. ¡Está muy fresco!

Cliente: ¿Y el pulpo?

Comerciante: El kilo de pulpo está a 190.

Cliente: Bueno, deme dos de camarón y uno de pulpo.

Comerciante: ¿Algo más?

Cliente: No, es todo. ¿Cuánto es?

Comerciante: Son 490.

Cliente: Aquí tiene.

Comerciante: ¡Muchas gracias! Que le vaya bien.

Cliente: Igualmente.



3. Conversación. En el puesto frutas y verduras.

a. Practica la conversación.

Vendedor: ¡Pásele, pásele! ¡A veinte el kilo! ¿Qué se le ofrece?

Sra. Harris: Hola, buenas tardes. ¿Cuánto cuesta el kilo de naranjas?

Vendedor: Lo tenemos a veinticinco pesos. Mire, frescas y dulces.

Sra. Harris: ¿No salen maltratadas?

Vendedor: No, claro que no. Tóquele para que vea. Salen muy buenas.

Sra. Harris: Bueno, ¿me puede poner dos kilos? ¿Y en cuánto tiene el kilo de aguacate?

Vendedor: Se lo dejo en cuarenta pesos.

Sra. Harris: Deme kilo y medio. Deme la mitad para comer hoy y la otra para el resto de la semana, por favor.

Vendedor: Claro que sí.

Sra. Harris: ¿La zanahoria en cuánto la tiene?

Vendedor: Esa la tenemos a quince el kilo.

Sra. Harris: Póngame un kilo, también por favor.

Vendedor: ¿Qué más va a llevar?

Sra. Harris: Sería todo, ¿cuánto le debo?

Vendedor: Van a ser ciento veinticinco pesos, *güerita*.

Sra. Harris: Muy bien. Aquí tiene.

Vendedor: ¿No tendrá un billete más chico?

Sra. Harris: No, fíjese que no le ajusto con cambio, pero traigo los veinticinco pesos sueltos. ¿Le sirven?

Vendedor: Sí, por favor. Le regreso cuatrocientos.

Sra. Harris: Perfecto. Muchas gracias.

Vendedor: ¡Gracias, *güerita*!

b. Practica la conversación.

Clienta: Buenos días Antonio. ¿Cómo estás?

Marchante: Muy bien señora ¿y usted?, ¿qué le vamos a dar hoy?

Clienta: ¿A cómo tienes las manzanas?

Marchante: La gala está a 55 el kilo, la amarilla a 60 y la verde a 75.

Clienta: Dame un kilo de amarillas, por favor.

Marchante: Sí claro jefecita. ¿Qué más va a querer?

Clienta: Mmm, ¿a cuánto está el kilo de peras?

Marchante: Ese le sale en 55, ¿le pongo uno?

Clienta: Sí, por favor. Y veo que también tienes fresas bonitas, ¿ya empezó la temporada verdad?

Marchante: Sí, ya tenemos fresas que están bien dulces. Mire, aquí tiene una para que pruebe.

Clienta: Gracias. Sí, está muy dulce. ¿A cómo está?

Marchante: Baratas, a 65 el kilo.

Clienta: Bueno, dame medio kilo de fresas.

Marchante: Claro que sí ¿algo más?

Clienta: Sí, voy a querer unas cebollas, ¿esas a cómo las tienes?

Marchante: ¿La blanca es la que le gusta, verdad? Esa está a 15 el kilo.

Clienta: Voy a querer tres cebollas chicas, ¿me las puedes pesar?.

Marchante: Sí, cómo no, ¿algo más?

Clienta: Sí, también necesito un manojo de cilantro, ¿ese a cómo está?

Marchante: Sí, está a 7 pesitos, ¿sólo quiere uno?

Clienta: Sí, sólo uno por favor. Ahora sí, eso sería todo. ¿Cuánto va a ser?

Marchante: Serían 162 pesos.

Clienta: Aquí tienes.

Marchante: Aquí está su cambio, le pongo dos kiwis de regalo para que los pruebe.

Clienta: Muchas gracias Antonio. Nos vemos la próxima semana.

Marchante: Que le vaya bien señora. Aquí estaremos.



4. Conversación. Comprando tortillas en el puesto del tianguis.

a. Practica la conversación.

Clienta: Buenos días, ¿traes tortillas azules hoy?

Marchanta: Hola. Sí azules y blancas, hace rato también tenía de nopal pero ya se llevaron las últimas.

Clienta: Está bien, las de nopal no les gustan a mis hijos. ¿A cuánto está el kilo de blancas y azules?

Marchanta: El kilo de blancas está en 22 y el de azules en 30.

Clienta: ¿Y el medio de blancas?

Marchanta: Ese le sale a 15.

Clienta: Ok, me das uno de azules y medio de blancas, por favor.

Marchanta: Claro que sí, aquí tiene.

Clienta: Oye ¿y hoy trajiste sopecitos?

Marchanta: No, los sopos se los debo, pero traigo tlacoyos blancos y azules.

Clienta: ¿Esos a cómo están?

Marchanta: Tengo bolsitas de 6 y de 12, las de 6 están a 25 y las de 12 a 40.

Clienta: ¿Eso es para los blancos o los azules?

Marchanta: Para los dos, esos están en lo mismo.

Clienta: Muy bien, ponme una bolsita de 12 de azules, por favor.

Marchanta: Sí claro jefecita.

Clienta: Entonces serían 95 ¿verdad?

Marchanta: Sí, 95 pesitos.

Cliente: Aquí tiene. Quédese con el cambio.

Marchanta: Muchas gracias reinita, que Dios la bendiga.

Cliente: Igualmente, hasta luego.



5. Conversación. En la carnicería del mercado.

a. Practica la conversación.

Cliente: Buenos días.

Vendedor: Buenos días. ¿Qué le damos?

Cliente: Quiero dos kilos de carne, por favor.

Vendedor: ¿De res?

Cliente: Sí, por favor. Para milanesas.

Vendedor: Muy bien.

Cliente: Ya está cortada, ¿verdad?

Vendedor: Sí, claro. Se la corto ahora. ¿Quiere los trozos delgaditos o gruesos?

Cliente: Delgaditos están bien.

Vendedor: Muy bien.

Vendedor: Aquí tiene. ¿Algo más?

Cliente: Sí. ¿Tiene carne molida?

Vendedor: Sí. ¿Cuánto quiere?

Cliente: Un kilo, por favor.

Vendedor: Muy bien. ¿Es todo?

Cliente: Sí, es todo. ¿Cuánto es?

Vendedor: ¿No quiere jamón o tocino?

Cliente: No. Gracias. Es todo.

Vendedor: Tengo también chuletas y costillas de cerdo en oferta.

Cliente: Gracias. Es todo.

Vendedor: Bien. Son 540 pesos.

Cliente: Aquí tiene.

Vendedor: Aquí tiene su cambio. Gracias. Que tenga buen día.

Cliente: Gracias. Igualmente.



6. Nota cultural. Antojitos.

a. Lee la siguiente información

Los antojitos son un tipo de comida de la calle que regularmente consiste en un alimento a base de tortilla o de masa de maíz, muchas veces frito, que se complementa con diferentes ingredientes, y suele llevar alguna salsa picante. Los antojitos son una comida rápida e informal que se puede comer a cualquier hora del día, y por lo general se venden en puestos en la calle, aunque también se pueden comer en restaurantes de comida mexicana. Cada región de México tiene sus propios antojitos típicos.



2A. EN UN MERCADO O TIANGUIS.

Palabras y frases clave.

Vocabulario

Aparte - On the side

Barato/a - Cheap

Encargo - Errand

Temporada - Season

Jamón - Ham

Milanesa - Escalope

Tocino - Bacon

Trozo - Slice

Antojitos*

Gorditas

Sopes

Tlacoyos

Carnicería - Butcher's shop

Frutas y Verduras - Fruits and Vegetables

Carne de res - Beef

Carne molida - Ground beef

Chicharrón - Pork crackling

Chuleta - Pork chop

Costilla - Ribs

Delgado - Thin

Grueso - Thick

Cebolla - Onion

Cilantro - Coriander

Manzana - Apple

Manojo - Bunch

Pera - Pear

Fresa - Strawberry

Frases clave

Ahorita le consigo... I'll get it for you.

Aquí tiene. - Here you go.

Bendito sea Dios. - Blessed be God.

¿Con todo? - With everything?

¿Cuál pica menos? - Which one is less spicy?

¿En cuánto tiene el/la/los/las...? - How much is the...?

¿Las puedes pesar? - Can you weigh them?

Me va a faltar para juntarle su cambio. - I don't have enough (money) for your change.

Para que pruebe - For you to try.

Quédese con el cambio. Keep the change.

Sería todo, ¿cuánto le debo? - That'd be it. How much is it?

¿Son para llevar? - Are they to go?

¿Tiene uno maduro? - Do you have a ripe one?

Tiene mucha gente - It's very crowded.

2B. EN UN SUPERMERCADO.

1. Conversación. Interacción en un supermercado.

a. Practica la conversación.

Cliente: Hola. Buenos días. Disculpe, ¿sabe dónde está la mayonesa?

Empleado: Buenos días. Claro que sí. Está en el pasillo 6. Está al lado de la mostaza y los aderezos.

Cliente: Muchas gracias.

En la caja

Cajera: Buenos días.

Cliente: Hola. Buenos días.

Cajera: ¿Encontró todo lo que buscaba?

Cliente: Sí. Gracias.

Cajera: Qué bueno. ¿Tiene tarjeta cliente?

Cliente: No, no tengo.

Cajera: Bueno. Son 2,320 pesos. ¿Va a pagar en efectivo o con tarjeta?

Cliente: Con tarjeta, por favor.

Cajera: Muy bien. ¿Desea retirar efectivo o cargar saldo?

Cliente: No. Gracias.

Cajera: Bien. Ya puede ingresar su tarjeta [...] Por favor, teclee su NIP [...] Listo. Ya puede retirar su tarjeta.

Cliente: Gracias.

Cajera: A usted. Que tenga buen día.

b. Practica la conversación.

Cliente: Hola. Disculpe, estoy buscando harina integral.

Empleado: Hola. Las harinas están en el pasillo 3.

Cliente: Sí, ya fui ahí, pero no hay harina integral.

Empleado: A ver. Déjeme ver. ¿Qué tipo de harina está buscando?

Cliente: Integral. Para hacer pan.

Empleado: Deme un minuto. Ahora le confirmo.

Cliente: Muchas gracias.

[...]

Empleado: Ya pregunté. La harina que usted busca está en la sección de productos ecológicos. En el primer pasillo a la izquierda.

Cliente: ¿Dónde exactamente?

Empleado: A la entrada. Justo cuando entra, donde está el primer pasillo, la estantería de la izquierda.

Cliente: Muy bien. Muchas gracias.

Empleado: De nada.

2. Conversación. Preguntando por productos que no están a la vista.

a. Practica la conversación.

Sra. Harris: Disculpe, señorita. Estoy buscando leche deslactosada, pero no la veo en este pasillo.

Trabajador: Buenos días, señora. Sí debería estar aquí. Permítame checar el almacén. Ahorita regreso.

[...]

Trabajador: Aquí tiene. La teníamos en existencia en el almacén.

Sra. Harris: Perfecto. Me llevo dos cartones, muchas gracias. Otra pregunta. ¿Ustedes venden pepinillos?

Trabajador: Claro que sí. Esos los encuentra en el pasillo tres, junto con los demás artículos enfrascados.

Sra. Harris: Muy amable. Una última pregunta. ¿Cuándo llega fresca la lechuga? La que tienen ahora se ve muy vieja ya.

Trabajador: Una disculpa por eso. La lechuga la surten fresca normalmente los miércoles. ¿Se le ofrece algo más?

Sra. Harris: Eso sería todo. Gracias.

En el departamento de salchichonería (Marisela)

Empleada: Pásele, pásele damita, tenemos el mejor precio en salchicha de pavo, pase a probarla, jamón de pierna, jamón de pavo, pásele a probar.

Cliente: Buenas tardes.

Empleada: Buenas tardes damita. ¿Gusta probar la salchicha de pavo?

Cliente: No, gracias. Quiero jamón, ¿a cómo está el kilo?

Empleada: ¿De pierna o de pavo?

Cliente: De pierna, por favor.

Empleada: Ahorita tenemos el San Rafael a 286 el kilo, o le puedo ofrecer el Kir por 150.

Cliente: El Kir está bien.

Empleada: ¿Cómo quiere su rebanada: gruesa o delgada?

Cliente: No muy delgada porque luego se rompe, pero tampoco muy gruesa, algo regular.

Empleada: ¿Así está bien?

Cliente: Sí, así está perfecto.

Empleada: Aquí tiene. ¿No quiere algo más? Tenemos ofertas en salchicha Fud y Zwan. Tengo la de cóctel, la viena y para hot dog.

Cliente: Mmm, ¿a cómo está la de cóctel?

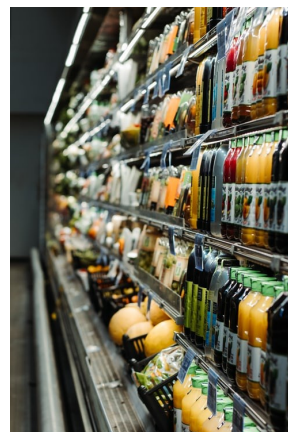
Empleada: La de pavo de Zwan está a 60 con 50 el medio kilo, y la de Fud está a 80 con 30.

Cliente: Bueno, me das medio kilo de la Fud por favor.

Empleada: Aquí tiene damita.

Cliente: Muchas gracias. Hasta luego.

Empleada: Hasta luego, buena tarde.



2B. EN UN SUPERMERCADO. *Palabras y frases clave.*

Vocabulario

Pásele - Come in.

Pasillo - Aisle

Tarjeta de cliente - Customer card

La estantería - Shelf

Los productos ecológicos - Organic products

Mostaza - Mustard

Mayonesa - Mayonnaise

Aderezo - Dressing

Harina integral - Whole wheat flour

Retirar - To withdraw

Retiro de dinero - Cash withdrawal

Cargar saldo - To deposit cash

Ingresar - To insert / to enter

Harina integral - Whole wheat flour

Productos ecológicos - Organic/green products

Estantería - Shelf

Leche deslactosada - Lactose-free milk

Permítame - Let me

En existencia - In stock

Almacén - Store/warehouse

Pepinillos - Pickles

Productos enfrascados - Bottled products

Latas - Cans

Fresco - Fresh

Surtir - To stock

Paquete - Package

Carrito - Shopping cart

Departamento de Salchichonería - Deli department

Salchicha de Pavo - Turkey sausage

Jamón - Ham

Jamón de pierna - Pork ham

Jamón de pavo - Turkey ham

Probar - To try

Rebanada - Slice

Frases clave

Gusta probar... - Would you like to try....?

¿A cómo está el kilo? - How much for one kilogram?

¿Cómo quiere su rebanada? - How would you like the slice?

¿Se le ofrece algo más? - Do you need anything else?

2C. ETIQUETA AL DAR PROPINA.

1. Conversación. En un restaurante.

a. Practica la conversación.

Mesero: Buenos días. ¿Qué les puedo traer?

Clara: Unos chilaquiles rojos para ella y unos verdes para mí, por favor.

Mesero: Claro, en seguida se los traigo.

Mesero: ¿Todo bien?, ¿necesitan algo más?

Clara: No, la cuenta, por favor.

Mesero: Claro, en un momento.

Mesero: Aquí tiene.

(Clara toma la cuenta)

Jane: ¿Cuánto es?

Clara: No te preocupes, yo pago.

Jane: ¡No, ¿cómo crees?!

Clara: ¡Claro que sí! Yo te invité, así que yo pago esta vez.

Jane: Bueno, la próxima vez te invito yo.

Clara: ¡Perfecto!

Mesero: ¿Con tarjeta?

Clara: Sí, por favor.

Mesero: En un momento traigo la terminal...
¿Puede insertar su tarjeta, por favor? ¿Le gustaría agregar algo por el servicio?

Clara: El 10%, por favor.

Mesero: Claro que sí... Puede retirar su tarjeta.

Clara: Muchas gracias.

Mesero: Que tengan un buen día.

En la calle

Clara: Bueno, Jane, fue un gusto verte.

Jane: También me dio mucho gusto verte. Te llamo para ponernos de acuerdo y comer otra vez.

Clara: Claro que sí.

(Clara buscando algunas monedas en su bolsa)

¡Ay, no tengo monedas para darle al señor que cuida los carros!

Jane: ¡Ah! ¿Le tenemos que dar dinero?

Clara: Sí, aquí es una costumbre darle algunas monedas porque te cuiden el carro.

Jane: ¿Cuánto les debes de dar?

Clara: No hay una tarifa especial, yo siempre les doy 10 pesos o más. Ahora le daré 20 porque no tengo monedas.

Jane: ¡Gracias por decírmelo! También le daré 20 porque tampoco traigo monedas.

Clara: Bueno, pues nos vemos pronto.

Jane: ¡Que te vaya bien!



2. Conversación. En un restaurante. Pidiendo recomendaciones sobre la propina.

a. Practica la conversación.

Rodrigo: ¿Te gustó la comida, Jason?

Jason: Sí, todo estuvo muy rico. Me gustó mucho este lugar también.

Rodrigo: Sí, a mí también me gusta mucho este restaurante. Vengo siempre que puedo.

Jason: Rodrigo, ¿cuánto debemos dejar de propina?

Rodrigo: Mira, normalmente en México se deja entre el 10% y el 15% del total de la comida. En este caso, como vamos a pagar 2,350 pesos, lo normal es dejar unos 230 pesos de propina.

Jason: Entiendo. ¿Esto es así en todas partes?

Rodrigo: Sí. En restaurantes y en bares sí. Como sabes, la propina es importante en México.

Jason: ¿Y generalmente se deja en efectivo o se paga con tarjeta?

Rodrigo: Cualquiera de las dos formas está bien. Puedes dejar la propina en efectivo en la mesa antes de irte o puedes pedirle al mesero que te cobre la propina también si estás pagando con tarjeta.

Jason: Muy bien.

Rodrigo: En muchas ocasiones, el mesero te pregunta si deseas añadir la propina, o “servicio”, cuando te cobra.

Jason: Entiendo. Gracias por la aclaración.

Rodrigo: De nada.



3. Conversación. En una cafetería.

a. Practica la conversación.

Jack: Aún nos queda mucho trabajo ¿qué te parece un café para recobrar energía?

Luisa: ¡Qué buena idea! Pero no quisiera perder tiempo, ¿y si lo pedimos para llevar?

Jack: Sí, creo que es mejor.

Empleada: ¡Hola, buenas tardes! ¿Qué van a querer?

Luisa: Yo voy a querer un capuchino y también una galleta con chispas de chocolate.

Empleada: ¿De qué tamaño lo quiere?

Luisa: Grande, y con leche deslactosada por favor.

Empleada: Capuchino grande deslactosado, ¿y usted?

Jack: Yo quiero un americano grande, por favor.

Empleada: Americano grande. ¿Algo más?

Jack: No, nada más, gracias.

Empleada: ¿Les cobro todo junto o por separado?

Luisa: Todo junto, yo invito.

Jack: Gracias Luisa.

Luisa: De nada. ¿Cuánto es?

Empleada: Serían 95 pesos.

Luisa: Aquí tiene.

Empleada: Gracias, aquí tiene su galleta, y aquí está su cambio. En un momento les entrego sus cafés.

Luisa: Gracias.

Jack: Oye Luisa, veo que en el mostrador hay un botecito que dice "Gracias por su propina" ¿Eso qué es? ¿Debemos dejar algo o es sólo para los que comen aquí?

Luisa: Los que comen aquí pueden dejar ahí su propina si vienen a pagar a la caja en vez de pagarle al mesero cuando vaya a su mesa. Pero nosotros también podemos dejar algo para apoyar a los meseros que a veces tienen un salario muy bajo.

Jack: Ya entiendo. ¿Y cuánto se deja?

Luisa: Normalmente cuando se come en restaurantes o cafeterías se suele dejar entre el 10 y el 15 por ciento, pero cuando es para llevar puede ser menos.

Jack: ¿Estaría bien dejar 5 pesos ahorita?

Luisa: Sí, eso estaría bien.

Jack: Bueno, yo lo pongo porque tú pagaste la cuenta, pero a la próxima yo invito.

Luisa: Trato hecho.

Empleada: Aquí tienen sus cafés, disculpen la demora.

Luisa: No hay problema. Muchas gracias.

Empleada: Que tengan una bonita tarde, hasta luego.



4. Nota cultural. Las propinas en México.

En México, la propina es muy importante en algunos contextos; por ejemplo, en los restaurantes y bares. En estos lugares, los meseros generalmente reciben un salario mínimo; por lo tanto, la propina se vuelve indispensable para ellos. Las propinas varían entre el 10% y el 15% sobre el total de la cuenta a pagar. Es común dejar un poco más si el cliente ha quedado muy contento con el servicio.

En términos generales, los meseros brindan al cliente un buen servicio con el fin de ganarse una buena propina. La mayoría de las veces se esfuerzan por ser amables, serviciales y eficientes para que el cliente quede satisfecho. Si el servicio no ha sido el mejor suele dejarse propina igualmente (en la mayoría de los casos), a menos que haya sido algo extraordinario.

Algunos restaurantes y bares suelen agregar la propina en el recibo o la cuenta y, en ocasiones, el mesero o recepcionista pregunta directamente al cliente si desea agregarla cuando se le cobra.

En México no se acostumbra dejar propina a los taxistas, estilistas o a las personas que llevan paquetes, cartas o comida a casa. Sí se acostumbra dejar propina a los trabajadores de las gasolineras (sobre todo cuando han limpiado los parabrisas o revisado el aceite del coche), a los maleteros en los aeropuertos o estaciones de autobús, a las personas que traen los tanques de gas a casa o a las personas que ayudan a empacar las compras en el supermercado.



2C. ETIQUETA AL DAR PROPINA. *Palabras y frases clave.*

Vocabulario

En seguida- Right away

La cuenta- The check

Insertar- To insert

Monedas- coins

Tarifa- Fee

Propina- Tip

Efectivo- Cash

Cobrar- To charge (money)

Añadir- To add

Indispensable- Necessary

Brindar- To give

Con el fin de - in order to

Ganar- To earn

Servicial- Helpful

Parabrisas- Windshield

Maletero- Porter

Demora- Delay

Chispas de chocolate - Chocolate chips

Mostrador - Counter

Aclaración - Clarification

Frases clave

¡¿Cómo crees?!- No way!

A la próxima yo invito - I will pay next time

Disculpen la demora - Sorry for the delay

No quisiera perder tiempo - I wouldn't like to waste time

Para llevar - Take-out / To go

Trato hecho - It's a deal

¿Desea agregar la propina/el servicio? - Would you like to include the tip/service?

2D. REGATEANDO. ¿CUÁNDO Y CÓMO?

1. Conversación. Obteniendo ayuda de una amiga.

a. Practica la conversación.

Mariana: Hola, Heather. ¿Estás lista para ir a desayunar?

Heather: Hola, Mariana. Sí. Por cierto, me encanta tu pulsera. Nunca había visto una así. Parece muy artesanal.

Mariana: ¡Gracias! De hecho sí es artesanal. Tengo varias.

Heather: ¿En serio? ¿Puedo pedirte un favor? Pensaba regresar a Estados Unidos esta Navidad y me gustaría llevar algunos regalos de México. ¿Podemos ir de compras después del desayuno?

Mariana: Claro que sí. ¿Quieres llevar algo como mi pulsera?

Heather: Sí, algo artesanal les encantaría a mis padres. Aunque también me gustaría comprar algunos dulces y ropa.

Mariana: En ese caso tendremos que visitar varios lugares. Vamos a desayunar antes de que se haga tarde.

...

Mariana: Bueno, mencionaste que querías comprar algo artesanal. Deberíamos ir al mercado artesanal que se pone en el malecón todos los domingos.

Heather: ¿Ahí compraste tus pulseras?

Mariana: ¡Sí! Y lo mejor de todo es que se puede regatear para obtener un descuento.

Heather: ¿Regatear?

Mariana: Significa que se puede negociar el precio de lo que quieres comprar.

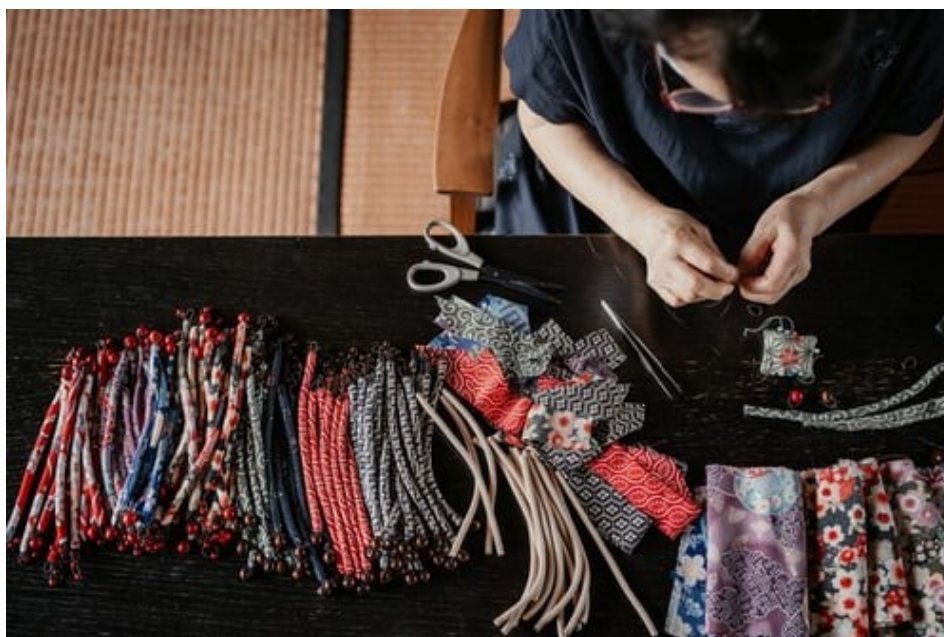
Heather: Pero había leído que no es apropiado negociar precios con vendedores de artesanías.

Mariana: Eso puede ser cierto. Sin embargo, los vendedores en los mercados callejeros ya están acostumbrados a regatear; inclusive esperan a que la mayoría de los compradores lo haga. Se sabe que inflan un poco sus precios por ello. Mi recomendación es regatear para obtener como máximo un veinte por ciento de descuento.

Heather: Eso me parece razonable.

Mariana: Claro que todo depende de tu posibilidad económica y el precio en específico. Si quieres apoyar a la economía local, pon en perspectiva cuánto estás dispuesta a pagar.

Heather: Me parece muy bien. Vamos entonces.



2. Conversación. En el mercado de artesanías.

a. Practica la conversación.

Mariana: Mira, aquí es el puesto donde venden joyería artesanal. Disculpe, ¿qué precio tienen estas pulseras?

Artesano: Claro que sí. Esas están en doscientos pesos cada una.

Mariana: ¿Es lo menos? ¿No me las deja en ciento sesenta pesos?

Artesano: Se las dejo en ciento setenta.

Mariana: Oiga y si me llevo cuatro, ¿sí me las deja en ciento sesenta?

Artesano: Ah, en ese caso sí se las dejo en eso. ¿Cuáles va a llevar?

Mariana: ¿Qué opinas; Heather?

Artesano: Me llevo estas. Disculpe, ¿cuánto cuestan los collares?

Artesano: Estos collares cuestan cien pesos.

Heather: Bien, me llevo estos tres. Aquí tiene.

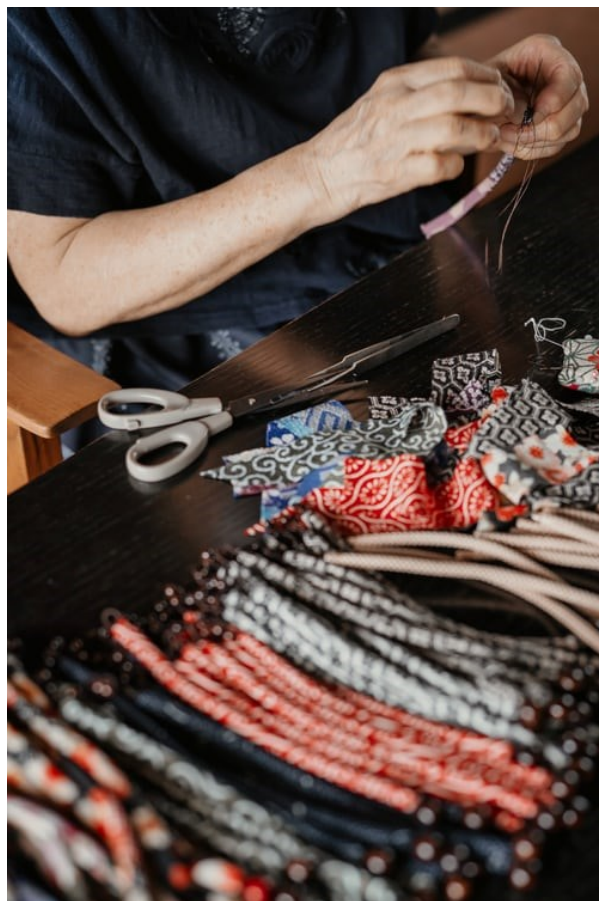
Artesano: Muchas gracias, ¡que les vaya bien!

...

Mariana: Oye, Heather, qué cosas tan bonitas compraste. Pero tengo una duda, ¿por qué no regatear con el artesano? Pudiste haber obtenido un descuento de unos veinte pesos.

Heather: Pues hacía cuentas en mi cabeza. Veinte pesos son aproximadamente un dólar al tipo de cambio de hoy. Sinceramente, consideré que el precio de los collares era razonable. Además, ya nos había hecho un descuento en las pulseras de alrededor de ocho dólares. Se me hizo justo.

Mariana: ¡Tienes razón! Es una buena manera de apoyar la economía local.



3. Conversación. En la tiendita de dulces típicos.

a. Practica la conversación.

Mariana: Pues no hay nada de dulces aquí. Hay que ir a una tiendita de dulces típicos que está en la siguiente calle.

Heather: Me parece bien.

...

Mariana: Mira todo lo que tienen.

Heather: ¡¡Todo se ve delicioso! ¡Aunque es algo caro a comparación de las joyas! Trescientos pesos por este dulce.

Mariana: Así es, lo malo es que en este tipo de establecimientos no se puede regatear, en realidad. Los precios marcados aquí regularmente son finales.

Heather: ¡Qué mal porque se me antoja todo!

Mariana: Pues aunque no se puede regatear, quizás puedas preguntar por alguna promoción. Quizá haya descuentos por comprar varias cosas.

Heather: Buena idea. Disculpe, joven. ¿Tiene alguna promoción?

Vendedor: Buenas tardes. De hecho sí, tenemos toda la línea de dulces de esta marca al dos por uno y medio.

Heather: O sea que me llevo uno al cincuenta por ciento de descuento. Me parece bien. Deme esos de allá, por favor. Me llevo cuatro.

Vendedor: Claro que sí. ¿Sería todo?

Heather: Seguiré viendo.

Vendedor: Claro, entonces le voy empacando esto.

...

Mariana: ¡Estoy muerta! Obtuviste unas verdaderas gangas el día de hoy.

Heather: ¡Lo sé! Fue todo gracias a tus consejos. Ahora sé que en los mercados y tianguis sí es común regatear. Sin embargo, en los establecimientos como las tienditas y boutiques es más común preguntar por ofertas y respetar los precios marcados.

Mariana: ¡Aprendes rápido!

Heather: ¡Gracias!



4. Conversación. El puesto de accesorios.

a. Practica la conversación.

Jane: Me quedan sólo dos días de vacaciones y aun no he comprado recuerditos para mis amigos.

Clara: ¡Es verdad! Ahora podemos ir a comprar algo. ¿Tienes alguna idea?

Jane: Pues no lo sé, pero quisiera que fuera algo pequeño y ligero porque mi maleta ya está llena.

Clara: Mmm tengo una idea, vamos a ver los puestos del centro, seguramente ahí puedes encontrar algo.

Jane: ¡Sí, vamos!

Clara: Mira allá hay un puesto donde venden pulseritas y accesorios. ¿Qué te parece?

Jane: ¡Excelente idea! Eso es pequeño y ligero.

Jane: ¡Qué bonitas son estas pulseras tejidas! Creo que a mis amigos les encantarían.

Clara: Sí, yo tengo de muchos colores.

Jane: ¿Cuánto cuestan?

Vendedor: Están a 40 cada una.

Jane: ¡Oh! Están baratas, pero quiero llevar muchas, si costaran un poco menos podría comprar más.

Clara: ¿Cuántas quieres comprar?

Jane: Como unas 20.

Clara: ¡Tienes muchos amigos Jane!

Jane: Bueno... es que también quiero llevar varias para mí.

Clara: Como quieres comprar muchas puedes pedir una rebaja, en estos puestos los vendedores suelen bajar el precio en ventas al mayoreo.

Jane: No lo sabía, entonces le preguntaré al vendedor. (Al vendedor): Disculpe, si llevo 20, ¿me podría hacer un descuento?

Vendedor: Claro que sí. Si lleva 20 se las dejo a 35 cada una.

Jane: ¡Perfecto! Voy a querer esta azul, la amarilla con verde, dos negras..... ¿Cuánto va a ser?

Vendedor: Serían 700 pesos.

Jane: Aquí tiene.

Vendedor: Aquí están sus pulseras.

Jane: Muchas gracias.



2D. REGATEANDO. ¿CUÁNDO Y CÓMO? *Palabras y frases clave.*

Vocabulario

Puestos - Stalls

Rebaja - Sale

Recuerditos - Souvenirs

Seguramente - Surely

Ventas al mayoreo - Wholesale

Pulsera - Bracelet

Artisanal - Handcrafted

Regatear - To bargain

Mercado callejero - Street market

Razonable - Reasonable

Descuento - Discount

Apropiado - Appropriate

Puesto - Stand

Joyería - Jewelry

Collar - Necklace

Tipo de cambio - Exchange rate

Dulces típicos - Traditional candy

Establecimiento - Establishment

Ganga - Good deal

El mantel - Table cloth

Frases clave

Me quedan sólo dos días de vacaciones - I have only two days left of holidays

¿Qué te parece? - What do you think?

¿Tienes alguna idea? - Do you have any idea?

Me gustaría llevar... - I would like to take

Inflar el precio - Raise the price

Pon en perspectiva cuánto estás dispuesta a pagar - Put how much you're willing to pay into perspective

¿Qué precio tiene...? - How much is...?

¿Es lo menos? - Is that your best price?

¿No me las deja en...? - Won't you take \$... for them?

Se las dejo en... - I'll let you take them for...

Y si me llevo... - And if I take...

Hacer cuentas en mi cabeza - Do mental math

Se me antoja... - I'm craving...

Le voy empacando esto. - I'll start packing this up for you

Seguiré viendo. - I'll keep looking

Dar una vuelta - To go for a stroll

Me lo llevo - I'll take it

2E. SOLICITANDO UN REEMBOLSO Y EXTERNANDO UNA QUEJA.

1. Conversación. En una tienda de abarrotes.

a. Practica la conversación.

Tendero: Buenas tardes, ¿qué va a llevar?

Lisa: Buenas tardes, nada. Lo que pasa es que ayer en la noche vine a comprar este galón de leche y ahorita que lo abrí me di cuenta de que está echado a perder.

Tendero: ¡Qué raro! Ningún cliente se ha quejado de la leche. ¿Cuándo dice que lo compró?

Lisa: Ayer vine como a las 8 de la noche. Usted me atendió.

Tendero: ¡Ah, sí! Ya me acordé. A ver, déjeme revisarla... Sí, huele muy mal. ¿Segura que la guardó bien en su refri?

Lisa: Sí, la metí en cuanto llegué y mi refri es

nuevo, así que trabaja muy bien.

Tendero: Está bien, se la voy a cambiar. ¿Quiere que la abramos de una vez para ver que esta sí esté buena?

Lisa: Sí, mejor. Así no me doy la vuelta otra vez.

Tendero: Esta huele bien.

Lisa: Sí, al parecer todo está bien.

Tendero: Sí, cualquier producto que le salga malo, me lo puede traer y yo se lo cambio o le devuelvo el dinero.

Lisa: Está bien, muchas gracias.

Tendero: De nada, adiós.

2. Conversación. En el supermercado.

a. Practica la conversación.

Cliente: Buenos días.

Empleado: Buenos días. Dígame.

Cliente: Ayer compré este paquete de jamón y hoy cuando lo abrí vi que no estaba bueno.

Empleado: Tiene que ir a Atención al cliente.

Cliente: ¿A dónde, perdón?

Empleado: A Atención al cliente. A la entrada del supermercado a su derecha. Ahí en el mostrador la van a atender. ¿Trae su ticket?

Cliente: Sí.

Empleado: Muy bien. Ahí la van a atender. Yo no puedo hacerle el cambio.

Cliente: Muchas gracias.

En Atención al cliente

Empleado: Buenos días.

Cliente: Hola. Buenos días. Ayer compré este paquete de jamón y hoy cuando lo abrí vi que estaba malo.

Empleado: ¿Lo trae con usted?

Cliente: Sí, claro. Aquí tiene.

Empleado: ¿Lo guardó en el refrigerador?

Cliente: Sí, claro. En cuanto llegué a casa.

Empleado: Muy bien. Se lo voy a cambiar por otro. ¿Está bien? No puedo devolverle el dinero.

Cliente: Sí. Está bien. Gracias.

Empleado: Ahora se lo traigo. Le daré un ticket nuevo por el cambio.

Cliente: Muchas gracias.

3. Conversación. En la zapatería.

a. Practica la conversación.

Clienta: Buenos días señorita, oiga quisiera hacer una devolución, es que ayer le compré unos tenis a mi hijo pero no le quedaron.

Vendedora: Sí, entiendo. ¿Trae su ticket de compra?

Clienta: Sí, aquí lo tengo.

Vendedora: Muy bien. Entonces pase con mi compañera que está en la caja, ella la va a atender.

Clienta: Está bien, gracias.

Cajera: Buenos días

Clienta: Hola, quisiera hacer la devolución de estos tenis que compré ayer. Los compré para mi hijo, pero le quedaron muy justos.

Cajera: ¿No preferiría un cambio de talla?

Clienta: No. Porque quiero que mejor venga él y se los pruebe, para evitar que otra vez le queden chicos o no le acomoden.

Cajera: Mire por políticas de la empresa podemos hacer cambios de talla o modelo, pero no hacemos devoluciones en efectivo. Lo que podemos hacer es darle un vale con el valor del producto para que pueda comprar otros zapatos. Tendría 6 meses para usarlo. ¿Le parece bien o prefiere hacer el cambio cuando venga su hijo?

Clienta: Está bien el vale. De todos modos, planeo venir este fin de semana, pero así ya no los llevo cargando de regreso.

Cajera: Muy bien. Entonces aquí tiene su vale. Tiene 6 meses para cambiarlo.

Clienta: Muchas gracias, nos vemos pronto.

Cajera: Hasta luego, por aquí la esperamos.



4. Conversación. En la cafetería.

a. Practica la conversación.

Mesero: ¿Están listos para ordenar?

Lucía: Sí, yo voy a querer un frapucchino grande, por favor.

Mesero: ¿Y usted?

Ana: Yo quiero un té helado de menta y un pastel de zanahoria.

Mesero: Muy bien. Entonces va a ser un frapucchino, un té de menta y un pastel de zanahoria.

Lucía: Sí, así es.

Mesero: En un momento les traigo su orden.

Ana: Gracias.

(10 minutos después)

Mesero: Aquí tiene su frapucchino, y para usted el té de menta y el pastel de zanahoria.

Ana: Oye te había pedido un té helado, pero me trajiste el té caliente.
¿Me lo puedes cambiar?

Mesero: ¡Oh, lo siento! ¡Claro que sí! Enseguida se lo cambio.

Ana: Gracias.

(5 minutos después)

Mesero: Disculpe la confusión. Ahora sí, aquí está su té helado de menta.

Ana: Muchas gracias.

Mesero: Con gusto, que lo disfrute.



2E. SOLICITANDO UN REEMBOLSO Y EXTERNANDO UNA QUEJA. *Palabras y frases clave.*

Vocabulario

Acomodar - To fit

Enseguida - Right away

Justos - Tight

Políticas de la empresa - Business policies

Quedar - To fit

Talla - Size

Vale - Coupon

Paquete - Package

Atención al cliente - Customer service

Mostrador - Counter

Atender - To help

Devolver - To take back

Frases clave

Con gusto - My pleasure

Cuando venga mi hijo - When my son comes

En un momento les traigo su orden - I'll bring you your order in a moment

No le quedaron - They (the shoes) didn't fit him/her

Que lo disfrute - Enjoy it

Tiene que ir a Atención al cliente - You have to go to Customer service