**¡Regateando!**

El Vendedor: Buenos días. ¿Cómo está usted hoy? ¿Le gustaría probar una manzana muy dulce?

El Cliente: Buenos días. Sí. Me encantan las manzanas.

El Vendedor: Pues, yo tengo las mejores manzanas en todo el mundo (world). Mis manzanas vienen de las montañas y son muy frescas.

El Cliente: (la come) ¡Nmmm! Es sabrosa…¿Cuánto pide usted?

El Vendedor: Bueno, para usted… Un buen precio. Le dejo una bolsa (a Usted) en 40 pesos.

El Cliente: ¡Ay! Es muy caro. Es demasiado Yo no puedo pagar tanto. Y no necesito una bolsa. Le ofrezco 20 pesos por 5 manzanas.

El Vendedor: ¡Uf! Es muy barato. Yo tengo una familia, señor(ita). No puedo vender mis manzanas por menos de 30 pesos.

El Cliente: Entiendo, entiendo…¿Tomaría 28 pesos? …¿Está bien?

El Vendedor: Pues, es un buen precio !Qué ganga! (What a bargain), pero sí para usted. Le dejo las manzanas (a usted) por 28 pesos.

El Cliente: Gracias. Muy amable. ¡Trato hecho! (Deal)

