

Euro Worksheet I

Unidad 5 – En el mercado

Part 3: Finding out what things cost

A conversation in the local market in Spain these days might sound like this:

Señora: ¿A cómo es el kilo de patatas?

Vendedor: A dos euros el kilo.

Señora: Quisiera dos kilos, por favor.

Vendedor: Cuatro euros, por favor.

Señora: ¿A cómo son los plátanos?

Vendedor: A cinco euros el kilo.

Señora: Quiero medio kilo, por favor.

Vendedor: Son dos euros con cincuenta céntimos.

1

Here is a conversation overheard at the San Antonio market in Barcelona. How much does the buyer spend?

Vendedor: Buenos días, señora. ¿Qué quería?

Sra: Quiero patatas. ¿A cómo son?

Vendedor: A un euro cincuenta el kilo.

Sra: Dos kilos, por favor.

Vendedor: ¿Algo más?

Sra: Sí. ¿A cómo son los tomates?

Vendedor: A dos euros el kilo, señora. ¿Cuántos quiere?

Sra: Quería dos kilos.

Vendedor: Dos kilos, señora. ¿Es todo?

Sra: No. También quiero tres kilos de cebollas. ¿A cómo son?

Vendedor: A un euro cincuenta el kilo.

Sra: Está bien.

Vendedor: ¿Algo más?

Sra: Nada más, gracias. ¿Cuánto es en total ?

Vendedor:

Euro Worksheet I

Unidad 5 – En el mercado

2

We are still at the market where you have just opened your first fruit and vegetable stall.

LISTA DE PRECIOS	
Patatas	€ 1,25 el kilo
Cebollas	€ 1,00 el kilo
Judías verdes	€ 2,00 el kilo
Zanahorias	€ 2,50 el kilo
Manzanas	€ 1,30 el kilo
Peras	€ 2,20 el kilo
Plátanos	€ 2,00 el kilo

This is your first customer.

Tú:

Cliente: Buenos días. Quiero dos kilos de patatas, por favor. ¿Cuánto es?

Tú:

Cliente: Luego, medio kilo de judías verdes.

Tú:

Cliente: Y otro medio kilo de zanahorias. ¿Cuánto es en total?

Tú:

Cliente: Ah, también quería fruta. ¿A cómo son las manzanas?

Tú:

Cliente: Un kilo por favor, y luego medio kilo de peras.

Tú:

Cliente: ¿Cuánto es en total?

Tú:



Euro Worksheet I

Unidad 5 – En el mercado

3

A large Spanish department store has a special offer on wines this week. You are taking telephone orders on behalf of the store. Fill in your parts of the dialogue.

VINOS EN OFERTA

Viña Mayor Roble		Martinez Bujanda "Garnacha"	
	Tinto. 2000. D.O. Ribera del Duero.		Tinto. Reserva. 1993. D.O. Rioja.
Caja de cartón con 6 botellas		Caja de cartón con 6 botellas	
	EUROS		EUROS
Precio Habitual:	29,94	Precio Habitual:	85,50
Descuento:	2,94	Descuento:	3,94
Precio Oferta:	27,00	Precio Oferta:	82,50
Precio por botella 4,50 EUROS		Precio por botella 13,75 EUROS	

Cliente: Buenos días. Quería comprar una caja de vinos. ¿Qué vinos tiene en oferta?

Tú:

Cliente: ¿Qué precio tiene el Mayor Roble?

Tú:

Cliente: Y ¿cuánto cuesta la caja de seis botellas?

Tú:

Cliente: ¿Y el Garnacha? ¿A cómo es la botella?

Tú:

Cliente: ¿Y la caja de seis botellas?

Tú:

Cliente: De acuerdo. Quisiera una caja de cada uno, por favor. ¿Cuánto es en total?

Tú:

Euro Worksheet 2

Unidad 9 – Hoy es fiesta

Part 3: Ordering drinks and snacks

‘El Marinero’ is particularly busy today; the locals are in watching the World Cup on a big screen. So they have called in temporary help – yourself! Your conversations with customers might go something like this.

Cliente: Déme una caña y una ración de tortilla, por favor.

Tú: Son dos euros con veinticinco.

Cliente: ¿Cuánto es el bocadillo de jamón?

Tú: Dos euros cincuenta, señor.

EL MARINERO **NUEVA LISTA DE PRECIOS**

Bebidas frescas

Kas limón/naranja	€ 1,00
Coca Cola	€ 1,00
Agua mineral pequeña	€ 0,50
Café con hielo	€ 0,80
Horchata	€ 1,25
Cerveza (caña)	€ 1,00
Mosto	€ 0,50

Bocadillos y sandwiches

De jamón	€ 2,50
De queso	€ 1,75
De chorizo	€ 2,00
Vegetariano	€ 1,50

Tapas

Calamares	€ 1,75
Tortilla española	€ 1,25
Queso	€ 1,50
Gambas al ajillo	€ 2,50

Euro Worksheet 2

Unidad 9 – Hoy es fiesta

1

Now it's your turn to work out the total.

Barman: ¿Qué le pongo?

Cliente: Póngame una coca cola y un sandwich de jamón, por favor.

Barman: ¿Algo más?

Cliente: No gracias, es todo. ¿Cuánto le debo?

Barman: Son

2

This time you are the barman.

Barman:

Cliente: Pongame una caña y unos calamares, por favor.

Barman: ¿.....?

Cliente: Sí, un agua mineral también.

Barman: ¿.....?

Cliente: No. ¿Tiene bocadillos?

Barman:

Cliente: Pues, uno de chorizo.

Barman: ¿.....?

Cliente: No gracias. ¿Cuánto le debo?

Barman:

3

An unusual client arrives at El Marinero.

Barman: Hola, buenos días. ¿Qué va a tomar?

Cliente: Mire. Tengo hambre y tengo sed. Pero sólo tengo tres euros. ¿Qué puedo comer y beber por tres euros?

Barman:

Euro Worksheet 3

Unidad 10 – De viaje

Part 3: Buying tickets

Trains are comfortable and efficient in Spain. Choose from some of the services offered by RENFE, the Spanish national rail system.

BARCELONA - BILBAO

Tren	Salida	Llegada	Precios	
	09.55	18.55	Turista Turista niño Preferente Pref niño	€ 32,00 € 19,20 € 42,00 € 25,50
	13.00	21.40	Turista Turista niño Preferente Pref niño	€ 32,00 € 19,20 € 42,00 € 25,50

MADRID - SEVILLA

AVE	07.00	09.25	Turista Preferente Club	€ 62,00 € 92,00 € 110,50
-----	-------	-------	-------------------------------	--------------------------------

MADRID - CADIZ

Talgo	10.05	14.54	Turista Preferente	€ 61,00 € 90,50
Triana	15.56	21.08	Turista Turista niño Preferente Pref niño	€ 49,50 € 29,70 € 72,00 € 42,90

BILBAO - SALAMANCA

	14.05	19.33	Turista Turista niño	€ 23,00 € 13,80
--	-------	-------	-------------------------	--------------------

Euro Worksheet 3

Unidad 10 – De viaje

A call to the Oficina de Información might sound like this:

Info: Buenos días. ¿Qué deseaba?
Cliente: Quisiera viajar de Madrid a Cadiz en el Talgo.
Info: Sí señora. ¿Cuántas personas son?
Cliente: Sólo una. Viajo sola. ¿Cuánto es el billete de ida?
Info: ¿Quería un billete turista o preferente?
Cliente: Turista, por favor.
Info: Cuesta sesenta y un euros.
Cliente: Gracias.

1

Now you take the place of the enquiries assistant.

Info:

Cliente: Buenos días. ¿Puede decirme cuánto cuesta el billete de Barcelona a Bilbao?

Info: ¿.....?

Cliente: Turista, por favor.

Info:

Cliente: Y ¿cuánto paga un niño?

Info:

Cliente: Voy con mi marido y dos niños. Somos cuatro personas. ¿Cuánto es en total?

Info:

2

Here are some general questions for you to answer:

- ¿Cuánto cuesta el billete preferente para el AVE de Madrid a Sevilla?
- ¿Cuánto pagan dos personas para el billete turista en el Triana de Madrid a Cadiz?
- ¿Cuál es el billete más caro en el AVE de Madrid a Sevilla?

Euro Worksheet 4

Unidad 11 – Nos quedamos para el festival

Part 1: Booking a hotel room

Here are some typical prices for hotels in one of Spain's main cities. They may not exactly suit your needs, but you can rehearse.

Hotel	1 enero 02 al 30 junio 02	1 julio 02 al 31 agosto 02	1 setiembre 02 al 31 octubre 02
HOTEL MONTEMAYOR	Individual: € 66,00 Doble: € 90,00	€ 58,00 € 76,00	€ 66,00 € 90,00
HOTEL CAMINO REAL	Individual: € 55,00 Doble: € 80,00	€ 50,00 € 72,50	€ 55,00 € 80,00
PENSION AMERICA	Individual: € 42,50 Doble: € 58,00	€ 42,50 € 58,00	€ 40,00 € 52,50

Here's how a typical booking conversation might sound:

Booking a hotel room

Recepción: Buenos días. Hotel Montemayor.
Cliente: Buenos días. Quisiera reservar una habitación para dos personas.
Recepción: ¿Para qué fechas?
Cliente: Para el 15 de julio, por favor. ¿Cuál es el precio de la habitación?
Recepción: Serían setenta y seis euros.
Cliente: Muy bien, gracias.

Recepción: Pensión América. ¿Qué desea?
Cliente: ¿Tiene una habitación individual para el 20 de octubre, por favor?
Recepción: Sí señor. El precio es de cuarenta euros.

Euro Worksheet 4

Unidad 11 – *Nos quedamos para el festival*

1

Now you can be the receptionist.

At the Hotel Camino Real:

Recepción: ¿.....?

Cliente: Quería una habitación para una persona, por favor.

Recepción: ¿.....?

Cliente: Llego el 20 de abril. ¿Qué precio tiene el cuarto?

Recepción:

Cliente: Gracias.

2

Now use same dialogue for:

A double room at the Pensión América in October.

A single room at the Montemayor in May.

A double room at the Camino Real in mid-August.

Euro Worksheet 4

Unidad 11 – Nos quedamos para el festival

Part 3: What's on and where to buy tickets

Here are some of the theatre performances available in Barcelona on May 7th 2002.



Teatro	Espectáculo	Funciones (hora)	Precio de entrada
Espacio Escénico Joan Brossa	“La guinda” con Nico Baixas	Miércoles-Sábado 2200 horas Domingo 1900 horas	14 euros
Sala Muntaner	“El color del agua” con Nuria Hosta y Oscar Huéscar	Miércoles-Sábado 2100 horas Domingo 1845 horas	12 euros
Teatro Malic	“Dinner for one”	Martes-Sábado 2100 horas Domingo 1900 horas	15 euros
Teatro Tivoli	La Cubana presenta “Una noche de opera”	Martes-Viernes 2200 horas Sábado 1830 y 2200 horas Domingo 1900 horas	De 6,50 euros a 20 euros
Teatro Victoria	Joaquín Cortés presenta “Live” en vivo	Miércoles-Jueves 2130 horas Viernes -Sábado 2200 horas Domingo 1830 horas	25,50 euros y 42,33 euros

Nota: En todos los teatros el **Carnet Alternativo** significa un descuento del 50%.

Unidad 11 – *Nos quedamos para el festival*

Making a booking

Taquilla: Buenos días, Teatro Tivoli.
Cliente: Buenos días. Quisiera dos entradas para ‘Una noche de ópera’.
Taquilla: Sí señor. ¿Para qué día las quiere?
Cliente: Para el domingo, por favor. ¿Qué precio tienen las entradas?
Taquilla: Hay de seis euros cincuenta, de doce euros, y de veinte euros.
Cliente: Quiero dos a seis euros cincuenta, por favor.
Taquilla: Muy bien, dos entradas a seis euros cincuenta son trece euros en total.
Cliente: Y ¿a qué hora es la función?
Taquilla: El domingo es a las diecinueve horas.
Cliente: Gracias. Adiós.

3

Now you can take the place of the person in the booking office (**la taquilla**) at the Sala Muntaner.

Taquilla:

Cliente: Buenos días. Quiero una entrada para ‘El color del agua’. ¿Qué precio tiene?

Taquilla:

Cliente: Muy bien. Y ¿a qué hora es la función?

Taquilla:

Cliente: El jueves.

Taquilla:

Cliente: Gracias.

Euro Worksheet 4

Unidad 11 – *Nos quedamos para el festival*

4

Now repeat the exercise for a different client who wants to see Joaquín Cortés at the Teatro Victoria.

Taquilla: Buenas tardes, Teatro Victoria.

Cliente: Quisiera tres entradas para el show de Joaquín Cortés.

Taquilla: ¿.....?

Cliente: Para el miércoles. Y ¿cuál es el precio de las entradas?

Taquilla:

Cliente: Déme tres de los de veinticinco, por favor.

Taquilla:

Cliente: Muy bien. ¿Puedo pagar con tarjeta de crédito ?

Taquilla:

5

Now ‘rehearse’ the same conversations for the other theatres, but this time you could ask the client if they have the discount card (**el carnet alternativo**).

Taquilla: Buenas tardes, Teatro Malic.

Cliente: Quisiera cuatro entradas para el show.

Taquilla: ¿.....?

Cliente: Para el viernes. Y ¿cuál es el precio de las entradas?

Taquilla: ¿.....?

Cliente: Sí.