

B1.43.2 Interrogativos: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?



Los interrogativos se usan para proponer, pedir, ofrecer o confirmar algo de forma educada.

Forma interrogativa	Uso	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	Permiso	¿Te importa si revisamos la oferta?
¿Qué + verbo...?	Instrucción	¿Qué hacemos con el contrato?
¿Te / Le + verbo...?	Ofrecimiento	¿Le preparo una contraoferta?
¿Verbo...?	Propuesta	¿Cerramos el trato hoy?
¿Quiere que le ayude...?	Ayuda	¿Quiere que le ayude con el anticipo?
¿Sabes que...?	Información (confirmar)	¿Sabes que el coste incluye garantía?
¿Cómo dice...?	Exhortación educada	¿Cómo dice? No entendí la comisión.
¿Entiendes?	Control del contacto	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio.

1. Traduce y elige la respuesta correcta

1. _____ si revisamos juntos el coste y la comisión antes de cerrar el trato?
a. *Te importa* b. *Te importa que* c. *Te importas* d. *Te importa de*
2. _____ una contraoferta con menos recargo y mejor garantía?
a. *Le preparo que* b. *Te preparo* c. *Le preparo* d. *Lo preparo*
3. _____ con el cálculo del riesgo financiero y del tipo de cambio?
a. *Quiere que le ayude* b. *Quiere que le ayudo* c. *Quiere le ayude*
d. *Quiere que le ayude*
4. _____ el proveedor nos ofrece una rebaja si pagamos el anticipo a plazos?
a. *Sabes* b. *Sabes de que* c. *Sabes si* d. *Sabes que*

1. *Te importa* 2. *Le preparo* 3. *Quiere que le ayude* 4. *Sabes que*

2. Reescribe las frases

1. (¿Te importa si...?) Revisamos la oferta ahora.

2. (¿Te / Le + verbo...?) Preparo una contraoferta para usted.

3. (¿Verbo...?) Cerramos el trato hoy.

4. (¿Quiere que le ayude...?) Quieres que te ayude con el contrato.

3. Hablad en parejas para acordar condiciones de venta y cerrar un trato.

Situación

En una feria comercial negocias un posible trato entre comprador y proveedor.

Discutir

- Negociad el precio, la posible rebaja y si habrá recargo o comisión.
 - Decid cómo será el pago: al contado, a plazos o con crédito, y explicad riesgos para comprador y vendedor.
-

Palabras y frases útiles

- ¿Te importa si hablamos del anticipo y del tipo de cambio?
 - ¿Qué hacemos con la contraoferta para llegar a un acuerdo hoy?
 - ¿Sabes que el coste incluye garantía del proveedor durante un año?
-

Usar en conversación

- ¿Te importa / importaría si...?
- ¿Qué hacemos...?
- ¿Sabes que...?