

Soluciones Lección 1: Persuasión en el ámbito profesional

1. Empareja términos y definiciones

- **A. Accionista** → 5
- **B. Amortizar** → 1
- **C. Subvención** → 4
- **D. Desembolso** → 2
- **E. Cotizar** → 3

2. Completa las frases

1. Para iniciar el proyecto, necesitaron una **subvención** de 20 000 €.
2. El primer **desembolso** en equipos ascendió a 12 500 €.
3. Antes de repartir dividendos, las empresas deben **amortizar** sus préstamos.
4. Si la compañía decide **cotizar** en la Bolsa, ganará visibilidad.
5. Gracias a la **subvención**, pudimos contratar nuevo personal.

3. Clasificación de funciones persuasivas

- “¿No le gustaría probar nuestro nuevo servicio?” → **Influir**
- “Le sugiero que organicemos una reunión esta semana.” → **Proponer**
- “Inscríbase hoy mismo en el programa formativo.” → **Convocar**
- “Puede beneficiarse de un descuento exclusivo.” → **Influir**
- “Es importante que revisemos el presupuesto.” → **Proponer**

4. Transformación de oraciones

1. “Debemos analizar los costes.” →
“*Es esencial que analicemos los costes cuanto antes para optimizar recursos.*”
2. “Enviaremos la encuesta a los clientes.” →
“*No pierda la oportunidad: envíe hoy mismo la encuesta a sus clientes.*”
3. “El taller es gratuito.” (añade urgencia) →
“*¡El taller es gratuito, inscríbase hoy antes de que se agoten las plazas!*”

5. Subjuntivo y conectores

1. **Es necesario** que comparemos ambas ofertas antes de decidir.
2. Hicimos una auditoría **para** detectar posibles errores.
3. Recomiendo que **asista** al curso de actualización.
4. No podemos lanzar el producto aún, **porque** faltan datos.
5. **Por favor**, cuide la presentación de resultados.

6. Empareja recomendaciones con ejemplos

- **Es recomendable que...** → a) “...nos preparemos bien para la presentación.”
- **Le aconsejo que...** → b) “...revise el informe antes de enviarlo.”
- **Sería mejor que...** → c) “...delegue parte de las tareas en su equipo.”
- **Conviene que...** → d) “...presentáramos la propuesta la próxima semana.”

7. Redacción breve (6–8 líneas)

Para que una PYME gestione su capital de forma eficiente y amortice un préstamo sin riesgo, es fundamental planificar los flujos de caja y reducir costes innecesarios. Le sugiero que establezcan un calendario de pagos a plazos, ya que de ese modo optimizarán recursos y mejorarán su imagen financiera. Además, es recomendable negociar una subvención adicional o un tipo de interés más bajo, pues así

disminuirán la carga financiera. Por último, recuerde que, si ajusta el presupuesto trimestralmente, evitará sorpresas y reforzará la confianza de los inversores.