**Respuestas**

**1.**¿Cuáles de esas barreras de la comunicación crees que te podrían afectar a ti en una presentación a inversionistas?

La barrera semántica en el caso de ser inversionistas extranjeros, ya que una de las soluciones que entrega mi proyecto es facilitar la comprensión de metodologías que normalmente usan términos en ingles, con foco en los emprendedores chilenos que no tienen un gran manejo de terminilogías.

**2**.

a. ¿Qué es lo que más fácil se te da en la interacción con las personas? ¿Por qué?

Me considero una persona empática, con gran capacidad de análisis del estado emocional de la persona con la que interactuó, lo que me permite adaptar mi forma de actuar para lograr algún determinado objetivo, si esa era la misión de la interacción.

b. ¿Qué es lo que más dificultades te genera? ¿Por qué?

Organizar previamente el contenido de alguna información importante que quiero transmitir para que se abarque la totalidad de los temas que quiero tratar.

**3.**

Mi proyecto consiste en la creación de una agencia de apoyo a los negocios con foco en el marketing digital. La clave está en nuestra metodología de construcción del plan de negocios, adaptado para que se facilite la comprensión de nuestros clientes e implementación respecto a las estrategias con la que lograremos nuestras metas y objetivos. Otro punto clave es el trabajo en conjunto con profesionales de diferentes áreas, para fomentar innovaciones y generar ideas con mayor amplitud de mira.