

B. Ahora responde a las siguientes preguntas.

1. ¿Tiene competidores esta empresa? ¿Sus creadores consideran eso bueno o malo?
2. ¿Dónde se localizará la empresa? ¿Qué ventajas parece tener esa localización?
3. ¿Con qué plantilla comenzarán a funcionar? ¿Te parecen suficientes personas?
4. ¿A qué se refieren los creadores de la empresa con la palabra *misión*, en el apartado «Plan de marketing»?
5. ¿A qué mercados se dirigirán? ¿Quiénes serán sus clientes?
6. ¿Cuál será el total de costes, entre fijos y variables?
7. ¿El primer ejercicio arrojará pérdidas o ganancias? ¿De cuánto? ¿Te parece creíble?
8. En tu opinión, ¿cuáles son los puntos fuertes de este proyecto? ¿Tiene algún punto débil?

C. ¿Qué preguntas crees que deberían plantearles las personas encargadas de analizar el plan y dar la aprobación al préstamo?

- Yo creo que deberían preguntarles por la cartera de clientes, el plan no es demasiado concreto...
- Sí, y también deberían...

2. UN HOTELERO

A. Un joven hotelero español cuenta cómo nació y se desarrolló su empresa. Escucha y completa los siguientes fragmentos de sus explicaciones.

3.ª respuesta

- Me di cuenta de que cuando iba a una gran ciudad, si quería estar en un hotel céntrico...
- No entendía el porqué de eso, así que cuando abrí mi primer hotel, quería que fuera...

5.ª respuesta

- En estos años hemos tenido...

1.ª respuesta

- Mi familia venía de una experiencia...
- Habíamos dicho que nunca...

4.ª respuesta

- El primer hotel que monté fue...
- No hicimos nada de publicidad, pero a los seis meses...
- En ese momento me di cuenta de que...

2.ª respuesta

- Mi padre no lo entendió y quiso convencerme...
- Lo monté y, a los seis meses, fui a hablar con mi padre y...



B. Escucha de nuevo la entrevista y escribe las seis preguntas que le ha hecho su amiga.

C. En la conversación se usan las siguientes palabras y expresiones. En parejas, intentad explicar qué significan. Si es necesario, escuchad de nuevo la entrevista.

- | | |
|---------------------------------|--------------------------|
| • un negocio ruinoso | • tirarse de cabeza |
| • un hotel céntrico | • entrar en un negocio |
| • (tener) todas las comodidades | • un negocio muy esclavo |
| • (estar) a precio razonable | • el día a día |
| • un éxito brutal | • merecer la pena |
| • un nicho de mercado | |

ESTRATEGIA

Los documentos orales, al igual que los escritos, te pueden servir para ampliar tu vocabulario de manera eficaz. Aunque sea la primera vez que oyes un grupo de palabras o una expresión, puedes entender su significado gracias al contexto y a tus conocimientos de palabras de la misma familia. Una vez has entendido lo que significan y en qué contexto se pueden usar, utilízalas tú también. Merece la pena hacer el esfuerzo. :-)

Observación

3. TRAYECTORIAS

A. Tres personas hablan del inicio de su carrera profesional en una revista sobre emprendedores. Lee sus testimonios y resume cada uno de ellos en una frase.



María Villegas,
SERVILIMPIO (servicios de limpieza)
Mis primeros ingresos los conseguí gracias al deporte. Jugaba al baloncesto y con lo que ganaba me pagué mis estudios universitarios. Entré en el mundo laboral como representante en una distribuidora de productos de higiene. Durante una visita comercial, me propusieron presentarme a una selección de personal en una empresa inglesa que había llegado a España unos meses antes. Me dieron el puesto y desde entonces estoy aquí. Han sido 8 años muy interesantes, en los que he trabajado mucho y he aprendido mucho. III



Miguel Ángel Olmedo,
ENERGISOL, S. L. (energías renovables)
Fundamos la empresa en el año 2003. Teníamos pocos recursos económicos pero mucha ilusión y ganas de ofrecer un servicio novedoso. Antes habíamos trabajado siempre por cuenta ajena. Fue para nosotros un verdadero desafío. Comenzamos instalando sistemas de energía solar. En muy poco tiempo, empezamos a trabajar también con la energía térmica y eólica. En el año 2007 instalamos nuestra primera conexión de red eléctrica con paneles solares fotovoltaicos. Hasta hoy, hemos realizado más de setecientas instalaciones en España, Francia y Portugal. III



Remedios Escribano,
IMÁGENES, S. L. (imagen digital)
Empecé mi carrera profesional en 1998, cuando tenía veinticinco años. Comencé con una sola tienda y con el apoyo de un amigo, Germán, que es mi socio. A él siempre le había interesado la fotografía y a mí el diseño y un buen día decidimos convertir lo que era una pasión en una profesión. Hoy contamos con tres tiendas de fotografía y una productora audiovisual. Ha sido duro en muchos momentos pero nunca me he arrepentido de haber tomado la decisión de crear mi propio negocio. III

B. Fíjate en los tiempos verbales subrayados. Corresponden a cuatro tiempos diferentes del pasado. ¿Sabes cuáles son?

C. En parejas, fijaos en cómo se usan estos tiempos verbales en los textos. Luego, relacionad cada tiempo verbal con su uso.

USAMOS	PARA..
1. el pretérito perfecto (he aprendido)	<input type="checkbox"/> hablar de acciones anteriores a otras acciones pasadas.
2. el pretérito indefinido (conseguí)	<input type="checkbox"/> hablar de acciones desarrolladas hasta el momento actual, sin especificar ni marcar cuándo tuvieron lugar.
3. el pretérito imperfecto (jugaba)	<input type="checkbox"/> hablar de las acciones terminadas que hacen avanzar la acción. Con este tiempo, marcamos las etapas del relato.
4. el pretérito pluscuamperfecto (había llegado)	<input type="checkbox"/> hablar de las circunstancias que rodean las acciones pasadas, presentándolas como acciones en progreso o repetidas.

4. UNA PERSONA QUE CONOZCA BIEN MADRID

Lee los siguientes fragmentos de conversaciones y responde a las preguntas.

1. La persona ideal para este trabajo es alguien **que conozca** bien Madrid.
2. La persona ideal para este trabajo es alguien **que conoce** bien Madrid.

• ¿En cuál de los dos casos la persona que habla parece tener ya un candidato para el puesto?

3. ...una empresa **que sea** un referente en el sector turístico.
4. ...una empresa **que es** un referente en el sector turístico.

• ¿Cuál de los dos fragmentos puede ser la continuación de «Queremos crear...»?

5. Será una moto **que se pueda** conducir también en el agua.
6. Será una moto **que se puede** conducir también en el agua.

• ¿En cuál de los dos casos la persona que habla parece saber realmente cómo será esa moto?

5. DICCIOMATIC

A. Las siguientes frases hablan del lanzamiento de Dicciomatic, un nuevo producto. ¿Sabes de qué se trata?

1. España será el país de lanzamiento, **por lo que** la primera versión será español-inglés, inglés-español.

2. Dicciomatic lee o escucha la palabra o la frase y da su traducción en la lengua elegida **de modo que** el alumno no tiene que perder tiempo buscando en el diccionario.

3. Estamos seguros de que tendremos éxito, **ya que** conocemos bien las necesidades de los estudiantes de lenguas extranjeras.

4. Dicciomatic tiene la garantía de la Universidad Politécnica Internacional, **donde** se han realizado los primeros contactos con compradores potenciales, que se han mostrado muy interesados.

5. El precio de venta al público es de 20 euros, **lo que** lo convierte en un producto asequible para el gran público.

6. El estudiante también puede leer o escuchar, en la lengua elegida, una breve explicación gramatical sobre esa palabra o frase, **para lo que** hemos incorporado unos auriculares al modelo.

B. Los conectores de los fragmentos anteriores marcados en negrita sirven para mostrar la conexión entre las frases que enlazan (causa, consecuencia, lugar, etc.). Sustituye cada uno de ellos por una de las siguientes expresiones.

ahí eso para eso por eso porque y así

C. Vuelve a leer las frases del apartado A tras sustituir los conectores iniciales por los del apartado B. ¿Te parecen más o menos formales?

6. EL HOSTAL DE LOLA Y SERGIO

A. Estas frases resumen la aventura de Lola y Sergio, una pareja que, un buen día, decidió que quería dejar la ciudad y cambiar de vida. Ordénalas para conocer su historia. Hay varias maneras posibles.

El problema era el precio: era demasiado cara. Lola le hizo una oferta al propietario que este no aceptó. Un mes más tarde **volvieron a hablar** con él y le hicieron una nueva oferta; esta vez la respuesta fue que sí.

Como no encontraban nada de su gusto, **siguieron buscando**, hasta que un día fueron a Urús, allí encontraron una casa perfecta.

Se instalaron, y ahora el ayuntamiento **acaba de concederles** el último permiso que necesitaban para empezar las reformas.

Lola y Sergio **llevaban trabajando** más de diez años en una oficina en la ciudad y querían irse a vivir a la montaña.

Este verano no **podrán ir** de vacaciones, **deben quedarse** en su hostel, ¡pero están contentísimos!

Por suerte, ya **tienen reservadas** todas las habitaciones para la temporada de esquí. ¡Antes de abrir, el hostel ya es un éxito!

Solo con esto **llevan gastados** más 100 000 euros; no es una inversión enorme, pero para ellos ha sido un gran esfuerzo.

Para empezar **están arreglando** el techo y construyendo dos habitaciones nuevas en el desván.

Para conseguir el dinero para la casa, **tuvieron que** vender su piso de Barcelona, pero no les importó.

Empezaron a viajar cada fin de semana al Pirineo para conocer mejor la zona y visitar casas en venta.

B. Ahora, en parejas, fijaos en las formas destacadas: todas son perífrasis. ¿Entendéis su significado? Analizadlas y completad un cuadro como este.

Perífrasis = verbo conjugado + (preposición o conector) + verbo no conjugado (INFINITIVO, GERUNDIO O PARTICIPIO)

INFINITIVO DEL VERBO CONJUGADO	PREPOSICIÓN O CONECTOR	INFINITIVO, GERUNDIO O PARTICIPIO	SIGNIFICADO
Empezar	a	infinitivo (viajar)	

Comunicación

7. EL NACIMIENTO DE UNA ONG

CD
14

A. Escucha este programa de televisión dedicado a Hogares para la India, una ONG (organización no gubernamental) que opera en este país, y toma notas de las diferentes etapas de su historia.



1. Primer viaje a la India

Año 2000. Viaja a la India por turismo.



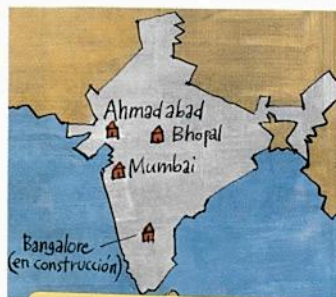
2. Visita a un orfanato



3. Vuelta a España



4. Fundación de la ONG



5. Desarrollo de la ONG



6. Balance de su recorrido

B. Ahora, con las notas que tienes, escribe un breve relato sobre la historia de esta ONG.

Jordi Serra era un viajero inquieto, pero hasta que fue a la India, nunca había pensado...

8. ¿CONOCES TU ENTORNO?

Léxico

A. Probablemente, en tu vida diaria, encuentras cosas (servicios, establecimientos, productos, etc.) que no son como te gustaría, o que se podrían mejorar. ¿Cuáles has detectado en tu entorno cercano? Escríbelo.

- ¿Qué servicios, establecimientos o productos o hacen falta en tu ciudad, barrio, universidad, empresa... que ofrezcan soluciones a cuestiones de ecología, limpieza, familia, salud, ocio...?

En mi barrio falta una buena biblioteca donde se puedan coger prestados libros en lenguas extranjeras, revistas internacionales y que tenga wi-fi.

B. Ahora pregunta a tus compañeros si se les ocurre una solución o si conocen una alternativa.

- ¿Conocéis alguna biblioteca buena donde se puedan coger prestados libros en lenguas extranjeras, revistas internacionales y que tenga wi-fi?
- Depende de la lengua extranjera, si quieres leer en español, puedes ir a...

10. ¡PRESENTE EN 93 PAÍSES!

A. El siguiente texto resume la historia de una empresa española del sector de la moda. ¿Cuáles son los mensajes que quiere transmitir este texto? Coméntalo con tus compañeros.

MANGO

PUNTOS DE REFERENCIA

- Capital 100% español.
- 2.ª empresa exportadora del sector textil español.
- Más de 1200 tiendas en 93 países.

CULTURA DE EMPRESA

Las personas son lo más importante.

OBJETIVO COMÚN:

«Estar presentes en todas las ciudades del mundo», conscientes de que nos encontramos compitiendo al más alto nivel, y sin perder los valores que se respiran en el ambiente MANGO/MNG:

HUMILDAD, ARMONÍA Y AFECTO, ACTITUD POSITIVA Y PREDICAR CON EL EJEMPLO.

Mejora continua como base de la gestión diaria:

- Potenciando la formación permanente,
- Creando un clima de aportación de ideas y
- Haciendo autocrítica constante.

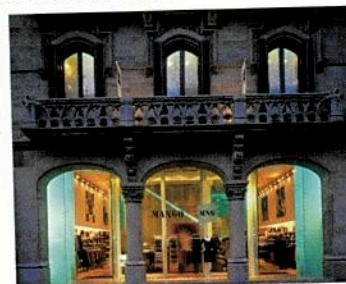
HISTORIA. MANGO/MNG abrió su primera tienda en 1984 en el Paseo de Gracia. Un año más tarde, ya cuenta con cinco puntos de venta en Barcelona y a partir de ahí se inicia su expansión por el territorio nacional, con la apertura de una tienda en Valencia.

Lo que en un principio era un pequeño equipo de colaboradores empieza a crecer y, en 1988, la empresa ya cuenta con 13 puntos de venta en España y se plantea necesaria una mejora en el sistema de gestión de stocks, así como en la logística y la distribución del producto. Es en este momento cuando se empieza a desarrollar un sistema de producción basado en la filosofía "just-in-time" y se definen los conceptos de producto, interiorismo de tienda, calidad, precio e imagen de marca.

Este sólido planteamiento empresarial es el que ha propiciado el posicionamiento de MANGO/MNG como una marca líder del sector textil. En 1992, se inaugura la tienda MANGO/MNG número 99 en España y a partir de ahí se inicia la expansión internacional con la apertura de dos tiendas en Portugal. Dos años más tarde, se implanta con éxito el sistema de gestión empresarial que sigue vigente en la actualidad, basado en equipos de trabajo especializados y coordinados entre sí. La alta competitividad del mercado textil español y el esfuerzo de MANGO/MNG por conquistarlo han sido las claves que han contribuido a su éxito fuera de nuestras fronteras. (...) En la actualidad, MANGO/MNG cuenta con más de 8200 empleados, de los cuales más de 1800 trabajan en su sede de Palau-Solità i Plegamans (Barcelona). La sede central ocupa una superficie de 164 000 m². Pero, más allá de las cifras, el mayor patrimonio de MANGO/MNG es su gente, un equipo joven y entusiasta, con una media de edad que se sitúa entorno a los 30 años y formado en su mayoría (un 80%) por mujeres. A pesar de su gran crecimiento, el espíritu original de empresa dinámica continúa vigente. Nadie que trabaje en MANGO/MNG, incluido su fundador, es llamado de usted y todo el mundo es accesible. La empresa basa su cultura en las relaciones humanas, en el trabajo en equipo,



y en la formación continua. Es por ello que a menudo es calificada como una empresa humana, en la que se combinan un fuerte crecimiento internacional con un trato próximo y familiar.

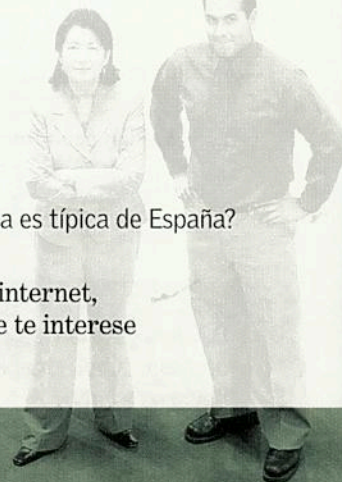


Fuente: MANGO/MNG. Dossier económico [en línea, agosto 2009] http://www.company.MANGO/MNG.com/es/comunicacion/dossier_es.pdf

B. Responde a estas preguntas y comenta tus respuestas con tus compañeros.

- ¿Conoces esta marca de ropa española? ¿Está presente en tu país?
- ¿Cuáles han sido, según el texto, las claves de su éxito a nivel internacional?
- ¿Dónde vende más esta empresa, en España o en el exterior?
- ¿Te sorprende alguna información del texto?
- ¿Qué te parece la cultura de empresa de MANGO/MNG? ¿Crees que esa cultura de empresa es típica de España?

www C. Inspirándote en el modelo anterior y después de haber buscado información en internet, escribe un texto sobre la trayectoria de alguna compañía española o latinoamericana que te interese o, si lo prefieres, de una compañía de tu país.



11. TEST DEL EMPRENDEDOR

Este es un test desarrollado por el gobierno español para medir la capacidad emprendedora. Responde y suma los puntos obtenidos. Luego, lee el resultado. ¿Estás de acuerdo con todo lo que dice?



1 NO / EN ABSOLUTO **2** ALGO / ALGUNA VEZ **3** BASTANTE / A MENUDO **4** SÍ / EN TOTAL ACUERDO

- | | |
|--|-----------------------|
| 1. ¿Te consideras una persona adaptable a los cambios? | <input type="radio"/> |
| 2. ¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades? | <input type="radio"/> |
| 3. ¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo? | <input type="radio"/> |
| 4. ¿Tienes facilidad de comunicación? | <input type="radio"/> |
| 5. ¿Te consideras creativo? | <input type="radio"/> |
| 6. ¿Afrontas los problemas con optimismo? | <input type="radio"/> |
| 7. ¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas? | <input type="radio"/> |
| 8. ¿Tienes predisposición para asumir riesgos? | <input type="radio"/> |
| 9. ¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos? | <input type="radio"/> |
| 10. ¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial? | <input type="radio"/> |
| 11. ¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás? | <input type="radio"/> |
| 12. ¿Sabes trabajar en equipo? | <input type="radio"/> |
| 13. ¿Sabes administrar tus recursos económicos? | <input type="radio"/> |
| 14. ¿Tienes facilidad para negociar con éxito? | <input type="radio"/> |
| 15. ¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto? | <input type="radio"/> |
| 16. ¿Cumplés los plazos que te fijas para realizar un trabajo? | <input type="radio"/> |
| 17. ¿Sientes motivación por conseguir objetivos? | <input type="radio"/> |
| 18. ¿Te consideras profesionalmente bueno/a en aquello que sabes hacer? | <input type="radio"/> |
| 19. ¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda? | <input type="radio"/> |

RESULTADOS

MENOS DE 30 PUNTOS. Aunque en tu perfil hay alguno de los caracteres de un emprendedor, en la mayoría de aspectos o te asalta la duda o te sientes inseguro. Intenta analizar las razones de todo eso y procura adquirir hábitos emprendedores si realmente lo que quieres es llevar adelante tu propia empresa.

DE 30 A 59 PUNTOS. En principio reúnes bastantes de las características adecuadas para ser un buen emprendedor. No obstante hay ciertos puntos en los que distas un poco de serlo. Deberías analizar tus puntos débiles y marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlos en un plazo determinado de tiempo.

60 O MÁS PUNTOS. Sin duda dispones de un gran potencial y tu perfil se asemeja bastante al de un emprendedor nato. Ello no quiere decir que ya tengas asegurado el éxito pero sin duda, a nivel personal, partes de una buena base. Continúa trabajando.

1. A. ¿Recuerdas el proyecto de la empresa que quiere fabricar un casco con airbag que aparece en el *Libro del alumno* (pág. 62)? Relaciona las dos columnas y forma frases que pertenecen a ese texto.

1. Nuestro producto **consiste**

2. **Estamos convencidos**

3. (...) En nuestra fase inicial **nos dedicaremos** en exclusiva

4. En cuanto a la distribución, nos hemos propuesto **contar**

5. Por lo que respecta a las instalaciones, **dispondremos**

6. Según nuestros cálculos, los ingresos de explotación **ascenderían**

7. Finalmente, pretendemos contar con el apoyo de las administraciones públicas por el hecho de **contribuir**

a. **de** que nuestro proyecto es viable porque el mercado al que nos dirigimos no cuenta con ningún producto semejante.

d. **de** un taller de ensamblaje en la periferia de la ciudad y de una oficina en el centro.

c. **con** los distribuidores más prestigiosos de cada región o país.

b. **al** mercado nacional.

g. **a** la prevención de accidentes.

f. **a** 250 000 euros durante el primer año.

e. **en** un airbag incorporado al casco que aumenta la protección del motorista.

B. Fíjate en las preposiciones que acompañan a los verbos en negrita. Haz una lista de estas locuciones verbales y escribe un ejemplo en la que las incluyas. Si quieres, puedes añadir también la traducción a tu lengua.

consistir en: El examen consiste en una prueba oral y otra escrita.

CD
11

2. A. El proyecto del casco con airbag se ha llevado a cabo. El director de comunicación de esta nueva empresa nos explica cómo iniciaron su andadura empresarial. Escucha lo que dice y toma notas sobre cómo nació la idea y cómo desarrollaron el producto.

Nacimiento de la idea
(¿Cómo? ¿Quién?...)

Desarrollo del producto
(¿Qué hicieron? ¿Dónde fueron?...)

B. Ahora redacta un texto breve explicando los orígenes de esta empresa. Usa los pasados.

16. A. A continuación tienes algunas propuestas para nuevos negocios. ¿Cuál de ellas llevarías tú a la práctica? ¿Por qué?



Incentivar el reciclaje a domicilio

(...) Se nos ha ocurrido montar una empresa que facilite a las comunidades de vecinos eliminar todos los residuos susceptibles de ser reciclados a domicilio: papel, cartón, plástico, aceite vegetal, residuos eléctricos y electrónicos. La idea sería recogerlos a domicilio y sacar dinero a aquellos productos susceptibles de venderse y no acabar en un vertedero.(...) El dinero iría directamente a las cuentas de la comunidad de vecinos y podría solucionar alguna que otra derrama.

La historia es puro... teatro

Te proponemos profesionalizar las representaciones vinculadas a acontecimientos históricos que se llevan a cabo en distintos puntos de España. En la actualidad se recurre a compañías de teatro que no están especializadas en esta modalidad sino que se dedican puntualmente a estas actuaciones. A este sector le falta un empujón comercial. (...)



Tiendas de regalo para bebés en hospitales

¿Por qué no montar una cadena de tiendas de productos para bebé en los hospitales privados a modo de tiendas de conveniencia de última hora para padres despistados y familiares y amigos que han dejado los regalos para el recién nacido para el último minuto? ¿Qué ofrecerías? Kits de última hora y kits de regalo. ¿Qué productos? Desde baberos y chupetes, hasta artículos de aseo (alcohol de 70 grados, esponjas, geles, pomadas contra las irritaciones de la piel, aceites y leches limpiadoras...), pasando por ropa, baberos y libros para los padres más despistados. (...)

Arte de bajo coste

(...) ¿Qué te proponemos? Montar una tienda en línea de arte de bajo coste, centrándote en autores noveles. De la misma manera que te suscribes a una revista y te la llevan a casa cada mes, puedes suscribirte a un servicio de arte en línea. Cada mes recibes la obra de un artista, y si no te gusta, lo comunicas antes de la entrega para saltar el turno. (...)



Fuente: Emprendedores.es Oportunidades de negocio [en línea, marzo 2010] http://www.emprendedores.es/ideas_de_negocio/oportunidades_de_negocio

B. Imagina que tienes la posibilidad de llevar a la práctica una de las ideas de negocio del apartado A. Vas a entrevistarte con un asesor de empresas para que te aconseje de los pasos a seguir. Te va a hacer una serie de preguntas. Intenta responderlas.

- ¿En qué sector de actividad deseas crear una empresa?
- ¿Dispones de recursos propios para crearla?
- ¿A cuánto asciende el capital con el que iniciarás el negocio?
- ¿Cuentas con apoyos externos de tu familia o amigos que puedan avalarte?
- ¿Vas a ser un empresario individual o tendrás asociados?
- ¿Qué gastos tendrás antes de iniciar la actividad?
- ¿Comprarás mobiliario, elementos informáticos, etc.?
- Y una vez que ya esté en funcionamiento, ¿qué gastos fijos ocasionará tu empresa para funcionar?
- ¿Cuál es tu previsión de ventas para el primer mes?
- ¿En qué momento el negocio comenzará a dar beneficios?
- ¿Dónde te ubicarás?
- ¿Qué harás para darte a conocer?

17. A. ¿Has hecho el test de la página 71 del *Libro del alumno* para saber si reúnes las características adecuadas para ser un emprendedor? ¿A qué preguntas de ese test corresponden los siguientes adjetivos? Fíjate en el ejemplo y completa el cuadro.

Adjetivo	Nº de pregunta
flexible	1
autónomo	
capaz	
comunicativo	
creativo	
cumplidor	
motivado	
optimista	
profesional	
riguroso	
trabajador	

B. Estas son algunas de las características de un buen emprendedor. De las tres preposiciones que acompañan a estos verbos, ¿cuál es la correcta?

- adaptarse (**con/de/a**) los cambios
- afrontar los problemas (**con/desde/de**) optimismo
- asignar tareas (**por/hacia/a**) los demás
- atreverse (**en/de/a**) montar una sociedad
- contar (**sobre/para/con**) recursos propios
- creer (**en/a /por**) su proyecto
- disponer (**de/con/a**) un capital inicial
- estar predispuesto (**por/a/para**) asumir riesgos
- sentir motivación (**en/por/a**) conseguir objetivos
- tener confianza (**por/en/a**) sí mismo
- tener disposición (**para/a/por**) comunicar
- tener facilidad (**para/en/de**) comunicación
- tener fe (**en/a/por**) su proyecto
- tener predisposición (**a/en/para**) resolver problemas

C. ¿Qué otros requisitos crees son necesarios para ser un buen emprendedor?

*Un buen emprendedor tiene que conocer los trámites legales para la constitución de su empresa.
Tiene que ser...*

DOCUMENTOS PARA EL TRABAJO

18. Has recibido una oferta comercial de una empresa que comercializa sistemas de filtros (*Libro del alumno*, pág. 138). Te parece un producto muy interesante y quieres saber más sobre él. Escríbeles una carta solicitando más información: interésate por el producto, pide precios y solicita una entrevista con un comercial.