

## Ejercicio 1

### Respuesta correcta: a) Benefit

- **Por qué "Benefit" es válida:**  
Se refiere específicamente a la ventaja o el valor que recibe el cliente, que es el concepto de "beneficio".
  - **Por qué "Feature" (b) no vale:**  
"Feature" describe una característica o funcionalidad del producto, no lo que el cliente obtiene con ella.
  - **Por qué "Quality" (c) no encaja:**  
"Quality" alude al nivel de excelencia, no a la ventaja práctica que aporta.
  - **Por qué "Package" (d) es inapropiado:**  
"Package" abarca un conjunto de productos o servicios y no indica beneficio individual.
- 

## Ejercicio 2

### Respuesta correcta: b) "Good afternoon. I'm [Name] from [Company]."

- **Por qué esta frase es adecuada:**  
Cumple con la estructura formal de saludo, presentación de la persona y la empresa, esencial en un pitch de ventas.
  - **Por qué "This is the best product." (a) no funciona:**  
No incluye saludo ni identificación del orador; carece de cortesía inicial.
  - **Por qué "You will love this." (c) no vale:**  
Es una afirmación sin presentación previa ni contexto; resulta demasiado directo.
  - **Por qué "Benefits include high quality." (d) es inapropiado:**  
Salta directamente a los beneficios sin introducir al presentador ni el propósito de la reunión.
- 

## Ejercicio 3

### Respuesta correcta: c) faster

- **Por qué "faster" es correcto:**  
Para adjetivos de una sílaba ("fast") se añade *-er* para formar el comparativo.
  - **Por qué "more fast" (a) no encaja:**  
La construcción *more + adjetivo* solo se usa con adjetivos de más de una sílaba.
  - **Por qué "fastest" (b) falla:**  
Es el superlativo, no el comparativo que necesita la oración.
  - **Por qué "the fastest" (d) no vale:**  
Además de ser superlativo, incluye el artículo *the*, que no corresponde en un comparativo.
- 

#### Ejercicio 4

**Respuesta correcta: d) Moreover**

**[Error de correspondencia: para consecuencia la opción correcta debería ser "c) Consequently". Si en el enunciado "Consequently" debía ser "c)", asumiré que "d)" es la posición de "Consequently".]**

- **Por qué "Consequently" es adecuado:**  
Introduce claramente el resultado o efecto de lo expuesto previamente.
  - **Por qué "However" (a) no vale:**  
Sirve para contrastar o matizar, no para señalar un efecto.
  - **Por qué "Furthermore" (b) falla:**  
Añade más información, en lugar de indicar una consecuencia.
  - **Por qué "Moreover" (d) no encaja:**  
Enfatiza adición de datos, no el resultado de una acción.
- 

#### Ejercicio 5

**Respuesta correcta: a) "What sets us apart is..."**

- **Por qué esta estructura es válida:**  
Es la frase idiomática estándar para introducir la propuesta única de valor.

- **Por qué "Let's apart us what is..." (b) no funciona:**  
Desordena el sintagma y no respeta la inversión del sujeto y verbo.
  - **Por qué "Our apart sets is..." (c) es incorrecto:**  
Mezcla palabras sin seguir la sintaxis requerida en inglés.
  - **Por qué "Sets us apart what is..." (d) no vale:**  
Falta el pronombre interrogativo *what* al inicio y la estructura *sets us apart*.
- 

## Ejercicio 6

**Respuesta correcta: a) most comprehensive**

- **Por qué "most comprehensive" es correcta:**  
Para adjetivos de varias sílabas como "comprehensive", el superlativo se forma con *the most + adjetivo*.
  - **Por qué "more comprehensive" (b) no encaja:**  
Es el comparativo, no el superlativo requerido.
  - **Por qué "comprehensivest" (c) falla:**  
No existe la forma *-est* para adjetivos de más de una sílaba.
  - **Por qué "more comprehensiver" (d) es inapropiado:**  
Mezcla comparativo y sufijo incorrectamente; no corresponde a ninguna forma gramatical.
- 

## Ejercicio 7

**Respuesta correcta: a) "I understand your concern about price, but consider the long-term savings."**

- **Por qué esta frase es válida:**  
Reconoce la objeción del interlocutor y, mediante *but*, introduce una ventaja competitiva futura.
- **Por qué "Price is not issue." (b) no funciona:**  
Carece de artículo y verbo auxiliar (*is not an issue* sería la corrección mínima), además niega la preocupación.
- **Por qué "No concern about price." (c) falla:**  
No respeta la estructura de sujeto y verbo, y no maneja la objeción con cortesía.

- **Por qué "You concern price, long-term savings." (d) es inapropiado:**  
La sintaxis es inviable en inglés; faltan auxiliares y preposiciones.
- 

## Ejercicio 8

**Respuesta correcta: a) "Don't you want to increase efficiency?"**

- **Por qué esta pregunta retórica es adecuada:**  
Arranca con el auxiliar *do* en forma negativa + sujeto + verbo, que es la estructura típica.
  - **Por qué "Do you don't want to increase efficiency?" (b) no vale:**  
Duplica la negación (*do + don't*), lo cual es gramaticalmente incorrecto.
  - **Por qué "Want you not to increase efficiency?" (c) falla:**  
Invierte el sujeto y verbo de manera no idiomática.
  - **Por qué "You don't want to increase efficiency?" (d) no encaja:**  
Aunque se entiende, falta el auxiliar al inicio para la construcción de pregunta estándar.
- 

## Ejercicio 9

**Respuesta correcta: a) Durability**

- **Por qué "Durability" es válida:**  
Designa la capacidad de un producto para resistir el uso prolongado, que es "durabilidad".
  - **Por qué "Reliability" (b) no encaja:**  
Se refiere a la confiabilidad o estabilidad en el funcionamiento, no a la resistencia al desgaste.
  - **Por qué "Performance" (c) falla:**  
Alude al rendimiento o desempeño, no a la duración en el tiempo.
  - **Por qué "Warranty" (d) es inapropiado:**  
Hace referencia a la garantía contractual, no a la característica física de durabilidad.
-

## Ejercicio 10

### Respuesta correcta: a) should

- **Por qué "should" es válida:**  
Ofrece un consejo o recomendación suave, menos estricta que "must".
- **Por qué "must" (b) no vale:**  
Impone una obligación fuerte, no un consejo ligero.
- **Por qué "can" (c) falla:**  
Indica capacidad o permiso, no recomendación.
- **Por qué "may" (d) es inapropiado:**  
Señala posibilidad o permiso formal, pero no se usa para sugerencias.