

A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

<https://app.colanguage.com/fr/espagnol/dialogues/lanzadera>



1. Regardez la vidéo et répondez aux questions associées.

Vidéo <https://www.youtube.com/watch?v=EtFujl1SAVs&start=05&end=132>

Las compañías	<i>(Les entreprises)</i>	La sociedad española	<i>(La société espagnole)</i>
Los emprendedores	<i>(Les entrepreneurs)</i>	La aceleradora	<i>(L'accélératrice)</i>
El proyecto	<i>(Le projet)</i>	Las empresas	<i>(Les entreprises)</i>
Las startups	<i>(Les startups)</i>	La restauración	<i>(La restauration)</i>
De diferentes sectores	<i>(De différents secteurs)</i>	El deporte	<i>(Le sport)</i>
Los paradigmas	<i>(Les paradigmes)</i>	La movilidad	<i>(La mobilité)</i>
La innovación	<i>(L'innovation)</i>	El ecosistema emprendedor	<i>(L'écosystème entrepreneurial)</i>
El sector de la salud	<i>(Le secteur de la santé)</i>	Los clientes	<i>(Les clients)</i>
Satisfacer una necesidad	<i>(Satisfaire un besoin)</i>	El compromiso	<i>(L'engagement)</i>
Los fondos y las ayudas	<i>(Les fonds et les aides)</i>	El empleo	<i>(L'emploi)</i>

- ¿Cuál es el objetivo principal del proyecto?
 - Enseñar solo teoría sobre innovación.
 - Cerrar las empresas que no son de tecnología.
 - Identificar a los mejores emprendedores, sin importar el sector.
 - Controlar todas las empresas de España.
- ¿Qué tipo de empresas incluye la aceleradora?
 - Solo empresas de tecnología.
 - Solo pequeños comercios sin empleados.
 - Empresas de muchos sectores, como restauración, salud y deporte.
 - Únicamente empresas públicas grandes.
- ¿Qué característica tienen los emprendedores que llegan al proyecto?
 - Llegan cada vez más preparados y con más conocimiento del ecosistema.
 - Tienen menos interés en aprender.
 - No conocen la situación del mercado en España.
 - Solo quieren ayudas y no clientes.
- ¿Qué se recomienda a los emprendedores que empiezan un negocio?
 - Olvidar el mercado español y trabajar solo en el extranjero.
 - Centrarse en cubrir una necesidad y ganar clientes.
 - Buscar primero ayudas y fondos y después clientes.
 - Trabajar en muchos proyectos al mismo tiempo.

1-c 2-c 3-a 4-b

2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

Mi propio negocio: la evolución de las startups en España

Mon propre projet : l'évolution des startups en Espagne

Entrevistador:	¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?	<i>(Comment vois-tu l'évolution des startups en Espagne ces dernières années ?)</i>
Emprendedora:	Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.	<i>(Aujourd'hui, les entrepreneurs sont beaucoup mieux préparés et connaissent mieux le marché.)</i>
Entrevistador:	¿Qué sectores consideras que están destacando más?	<i>(Quels secteurs considères-tu comme les plus prometteurs ?)</i>
Emprendedora:	Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto.	<i>(Sans aucun doute, la technologie et la santé gagnent rapidement du terrain. La digitalisation pousse tout cela.)</i>
Entrevistador:	¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	<i>(Et quels défis rencontrent les startups dans cet environnement si compétitif ?)</i>
Emprendedora:	El mayor desafío es encontrar clientes y escalar el negocio. Los fondos son útiles, pero lo más importante es la demanda.	<i>(Le principal défi est de trouver des clients et de faire croître l'entreprise. Les financements aident, mais l'essentiel, c'est la demande.)</i>
Entrevistador:	¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	<i>(Comment Lanzadera aide-t-elle à résoudre ces problèmes ?)</i>
Emprendedora:	Les damos las herramientas necesarias, tanto en financiación como en mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.	<i>(Nous leur fournissons les outils nécessaires, tant en financement qu'en mentorat, pour qu'elles puissent accélérer leur croissance.)</i>
Entrevistador:	¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	<i>(Quel est le conseil clé que tu donnes aux entrepreneurs qui commencent ?)</i>
Emprendedora:	Que no se obsesionen con la financiación; lo más importante es validar el modelo de negocio.	<i>(Ne vous obsédez pas sur le financement ; l'essentiel est de valider le modèle économique.)</i>
Entrevistador:	Sí, sin duda, la validación del negocio es clave.	<i>(Oui, sans aucun doute, la validation du projet est essentielle.)</i>

1. ¿Cómo ve la emprendedora a los emprendedores de hoy en día?
 - a. Solo sueñan con ganar dinero rápido.
 - b. Quieren montar una tienda pero no tienen ninguna idea.
 - c. Están peor preparados y tienen muchas dudas sobre el mercado.
 - d. Están mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.
2. ¿Qué sectores están ganando terreno, según la emprendedora?
 - a. Las gestorías y los impuestos.
 - b. La tecnología y la salud.
 - c. Los maletines y las tarjetas de visita.
 - d. Solo el comercio tradicional y las tiendas pequeñas.

1-d 2-b