

## A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

<https://app.colanguage.com/it/spagnolo/dialoghi/lanzadera>



### 1. Guarda il video e rispondi alle domande correlate.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=EtFujl1SAvs&start=05&end=132>

<b>Las compañías</b>	<i>(Le aziende)</i>	<b>La sociedad española</b>	<i>(La società spagnola)</i>
<b>Los emprendedores</b>	<i>(Gli imprenditori)</i>	<b>La aceleradora</b>	<i>(L'acceleratrice)</i>
<b>El proyecto</b>	<i>(Il progetto)</i>	<b>Las empresas</b>	<i>(Le imprese)</i>
<b>Las startups</b>	<i>(Le startup)</i>	<b>La restauración</b>	<i>(La ristorazione)</i>
<b>De diferentes sectores</b>	<i>(Di diversi settori)</i>	<b>El deporte</b>	<i>(Lo sport)</i>
<b>Los paradigmas</b>	<i>(I paradigmi)</i>	<b>La movilidad</b>	<i>(La mobilità)</i>
<b>La innovación</b>	<i>(L'innovazione)</i>	<b>El ecosistema</b>	<i>(L'ecosistema imprenditoriale)</i>
<b>El sector de la salud</b>	<i>(Il settore sanitario)</i>	<b>emprendedor</b>	
<b>Satisfacer una necesidad</b>	<i>(Soddisfare un'esigenza)</i>	<b>Los clientes</b>	<i>(I clienti)</i>
		<b>El compromiso</b>	<i>(L'impegno)</i>
<b>Los fondos y las ayudas</b>	<i>(I finanziamenti e le sovvenzioni)</i>	<b>El empleo</b>	<i>(L'occupazione)</i>

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

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

### 2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

## Mi propio negocio: la evolución de las startups en España

*La mia impresa: l'evoluzione delle startup in Spagna*

<b>Entrevistador:</b>	¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?	<i>(Come vedi l'evoluzione delle startup in Spagna negli ultimi anni?)</i>
<b>Emprendedora:</b>	Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.	<i>(Oggi giorno gli imprenditori sono molto meglio preparati e conoscono meglio il mercato.)</i>
<b>Entrevistador:</b>	¿Qué sectores consideras que están destacando más?	<i>(Quali settori ritieni stiano emergendo di più?)</i>
<b>Emprendedora:</b>	Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto.	<i>(Senza dubbio la tecnologia e la salute stanno guadagnando terreno rapidamente. La digitalizzazione sta trainando tutto ciò.)</i>
<b>Entrevistador:</b>	¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	<i>(E quali sfide affrontano le startup in questo contesto così competitivo?)</i>
<b>Emprendedora:</b>	El mayor desafío es encontrar clientes y escalar el negocio. Los fondos son útiles, pero lo más importante es la demanda.	<i>(La sfida principale è trovare clienti e far crescere l'attività su scala. I finanziamenti sono utili, ma ciò che conta di più è la domanda.)</i>
<b>Entrevistador:</b>	¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	<i>(Come aiuta Lanzadera a risolvere questi problemi?)</i>
<b>Emprendedora:</b>	Les damos las herramientas necesarias, tanto en financiación como en mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.	<i>(Forniamo gli strumenti necessari, sia in termini di finanziamento sia di mentorship, affinché possano accelerare la loro crescita.)</i>
<b>Entrevistador:</b>	¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	<i>(Qual è il consiglio chiave che dai agli imprenditori che iniziano?)</i>
<b>Emprendedora:</b>	Que no se obsesionen con la financiación; lo más importante es validar el modelo de negocio.	<i>(Di non ossessionarsi con i finanziamenti: la cosa più importante è validare il modello di business.)</i>
<b>Entrevistador:</b>	Sí, sin duda, la validación del negocio es clave.	<i>(Sì, senza dubbio la validazione del business è fondamentale.)</i>

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

1-a 2-b