

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>

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

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

Entrevistador: ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?

(Come vedi l'evoluzione delle startup in Spagna negli ultimi anni?)

Emprendedora: Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.

(Oggi giorno gli imprenditori sono molto meglio preparati e conoscono meglio il mercato.)

Entrevistador: ¿Qué sectores consideras que están destacando más?

(Quali settori ritieni stiano emergendo di più?)

Emprendedora: Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto.

(Senza dubbio la tecnologia e la salute stanno guadagnando terreno rapidamente. La digitalizzazione sta trainando tutto ciò.)

Entrevistador: ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?

(E quali sfide affrontano le startup in questo contesto così competitivo?)

Emprendedora: El mayor desafío es encontrar clientes y escalar el negocio. Los fondos son útiles, pero lo más importante es la demanda.

(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.)

Entrevistador: ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?

(Come aiuta Lanzadera a risolvere questi problemi?)

Emprendedora: Les damos las herramientas necesarias, tanto en financiación como en mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.

(Forniamo gli strumenti necessari, sia in termini di finanziamento sia di mentorship, affinché possano accelerare la loro crescita.)

Entrevistador: ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?

(Qual è il consiglio chiave che dai agli imprenditori che iniziano?)

Emprendedora: Que no se obsesionen con la financiación; lo más importante es validar el modelo de negocio.

(Di non ossessionarsi con i finanziamenti: la cosa più importante è validare il modello di business.)

Entrevistador: Sí, sin duda, la validación del negocio es clave.

(Sì, senza dubbio la validazione del business è fondamentale.)

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.