

A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

<https://app.colanguage.com/nl/spaans/dialogen/lanzadera>



1. Bekijk de video en beantwoord de bijbehorende vragen.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=EtFujI1SAvs&start=05&end=132>

Las compañías	(De bedrijven)	La sociedad española	(De Spaanse samenleving)
Los emprendedores	(De ondernemers)	La aceleradora	(De accelerator)
El proyecto	(Het project)	Las empresas	(De ondernemingen)
Las startups	(De startups)	La restauración	(De horeca)
De diferentes sectores	(Uit verschillende sectoren)	El deporte	(De sport)
Los paradigmas	(De paradigma's)	La movilidad	(Mobiliteit)
La innovación	(Innovatie)	El ecosistema	(Het ondernemers-ecosysteem)
El sector de la salud	(De gezondheidssector)	emprendedor	
Satisfacer una necesidad	(In een behoefte voorzien)	Los clientes	(De klanten)
Los fondos y las ayudas	(Fondsen en subsidies)	El compromiso	(Betrokkenheid)
		El empleo	(Werkgelegenheid)

1. ¿Cuál es el objetivo principal del proyecto?
 - a. Enseñar solo teoría sobre innovación.
 - b. Cerrar las empresas que no son de tecnología.
 - c. Controlar todas las empresas de España.
 - d. Identificar a los mejores emprendedores, sin importar el sector.
2. ¿Qué tipo de empresas incluye la aceleradora?
 - a. Solo empresas de tecnología.
 - b. Únicamente empresas públicas grandes.
 - c. Empresas de muchos sectores, como restauración, salud y deporte.
 - d. Solo pequeños comercios sin empleados.
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. Buscar primero ayudas y fondos y después clientes.
 - b. Centrarse en cubrir una necesidad y ganar clientes.
 - c. Trabajar en muchos proyectos al mismo tiempo.
 - d. Olvidar el mercado español y trabajar solo en el extranjero.

1-d 2-c 3-c 4-b

2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

Mi propio negocio: la evolución de las startups en España

Mijn eigen bedrijf: de evolutie van startups in Spanje

- Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?
- Emprendedora:** Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.
- Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más?
- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto.
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?
- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y escalar el negocio. Los fondos son útiles, pero lo más importante es la demanda.
- Entrevistador:** ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?
- Emprendedora:** Les damos las herramientas necesarias, tanto en financiación como en mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación; lo más importante es validar el modelo de negocio.
- Entrevistador:** Sí, sin duda, la validación del negocio es clave.
- (*Hoe zie je de evolutie van startups in Spanje in de afgelopen jaren?*)
- (*Tegenwoordig zijn ondernemers veel beter voorbereid en hebben ze meer kennis van de markt.*)
- (*Welke sectoren vallen volgens jou het meest op?*)
- (*Zonder twijfel winnen technologie en de gezondheidszorg snel terrein. Digitalisering geeft daar een grote impuls aan.*)
- (*En welke uitdagingen hebben startups in zo'n competitieve omgeving?*)
- (*De grootste uitdaging is klanten vinden en het bedrijf opschalen. Investeringsfondsen zijn nuttig, maar wat echt telt is de vraag.*)
- (*Hoe helpt Lanzadera bij het oplossen van deze problemen?*)
- (*We bieden ze de nodige middelen, zowel op het gebied van financiering als mentoring, zodat ze hun groei kunnen versnellen.*)
- (*Wat is het belangrijkste advies dat je geeft aan startende ondernemers?*)
- (*Richt je niet obsessief op financiering; het belangrijkste is het valideren van je businessmodel.*)
- (*Ja, zonder twijfel is het valideren van het bedrijf essentieel.*)

1. ¿Cómo ve la emprendedora a los emprendedores de hoy en día?

- a. Solo sueñan con ganar dinero rápido.
- b. Están mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.
- c. Están peor preparados y tienen muchas dudas sobre el mercado.
- d. Quieren montar una tienda pero no tienen ninguna idea.

2. ¿Qué sectores están ganando terreno, según la emprendedora?

- a. Solo el comercio tradicional y las tiendas pequeñas.
- b. Los maletines y las tarjetas de visita.
- c. La tecnología y la salud.
- d. Las gestorías y los impuestos.