

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=EtFujl1SAvs&start=05&end=132>

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

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

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

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.