

A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

<https://app.colanguage.com/spanish/dialogues/lanzadera>



1. Watch the video and answer the related questions.

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

Las compañías	<i>(Companies)</i>	La sociedad española	<i>(Spanish society)</i>
Los emprendedores	<i>(Entrepreneurs)</i>	La aceleradora	<i>(The accelerator)</i>
El proyecto	<i>(The project)</i>	Las empresas	<i>(Businesses)</i>
Las startups	<i>(Startups)</i>	La restauración	<i>(Hospitality)</i>
De diferentes sectores	<i>(From different sectors)</i>	El deporte	<i>(Sports)</i>
Los paradigmas	<i>(Paradigms)</i>	La movilidad	<i>(Mobility)</i>
La innovación	<i>(Innovation)</i>	El ecosistema emprendedor	<i>(The entrepreneurial ecosystem)</i>
El sector de la salud	<i>(The health sector)</i>	Los clientes	<i>(Customers)</i>
Satisfacer una necesidad	<i>(To meet a need)</i>	El compromiso	<i>(Commitment)</i>
Los fondos y las ayudas	<i>(Funds and grants)</i>	El empleo	<i>(Employment)</i>

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

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

2. Read the dialogue and answer the questions.

Mi propio negocio: la evolución de las startups en España

My own business: the evolution of startups in Spain

Entrevistador:	¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?	<i>(How do you view the evolution of startups in Spain over recent years?)</i>
Emprendedora:	Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.	<i>(Today, entrepreneurs are much better prepared and have a deeper understanding of the market.)</i>
Entrevistador:	¿Qué sectores consideras que están destacando más?	<i>(Which sectors do you think are standing out the most?)</i>
Emprendedora:	Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto.	<i>(Without a doubt, technology and healthcare are gaining ground quickly. Digitalization is driving much of this.)</i>
Entrevistador:	¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	<i>(And what challenges do startups face in such a competitive environment?)</i>
Emprendedora:	El mayor desafío es encontrar clientes y escalar el negocio. Los fondos son útiles, pero lo más importante es la demanda.	<i>(The biggest challenge is finding customers and scaling the business. Funding helps, but demand is what matters most.)</i>
Entrevistador:	¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	<i>(How does Lanzadera help address these problems?)</i>
Emprendedora:	Les damos las herramientas necesarias, tanto en financiación como en mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.	<i>(We provide the necessary tools — both financing and mentoring — so they can accelerate their growth.)</i>
Entrevistador:	¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	<i>(What is the key piece of advice you give to entrepreneurs who are starting out?)</i>
Emprendedora:	Que no se obsesionen con la financiación; lo más importante es validar el modelo de negocio.	<i>(Don't obsess over funding; the most important thing is validating the business model.)</i>
Entrevistador:	Sí, sin duda, la validación del negocio es clave.	<i>(Yes, validation of the business is definitely key.)</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 mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.
 - d. Están peor preparados y tienen muchas dudas sobre el mercado.
2. ¿Qué sectores están ganando terreno, según la emprendedora?
 - a. La tecnología y la salud.
 - b. Los maletines y las tarjetas de visita.
 - c. Solo el comercio tradicional y las tiendas pequeñas.
 - d. Las gestorías y los impuestos.