

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

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. Enseñar solo teoría sobre innovación.
 - d. Cerrar las empresas que no son de tecnología.
2. ¿Qué tipo de empresas incluye la aceleradora?
 - a. Únicamente empresas públicas grandes.
 - b. Solo empresas de tecnología.
 - 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. No conocen la situación del mercado en España.
 - b. Tienen menos interés en aprender.
 - c. Llegan cada vez más preparados y con más conocimiento del ecosistema.
 - d. Solo quieren ayudas y no clientes.
4. ¿Qué se recomienda a los emprendedores que empiezan un negocio?
 - a. Buscar primero ayudas y fondos y después clientes.
 - b. Olvidar el mercado español y trabajar solo en el extranjero.
 - c. Centrarse en cubrir una necesidad y ganar clientes.
 - d. 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?

(How do you view the evolution of startups in Spain over recent years?)

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

(Today, entrepreneurs are much better prepared and have a deeper understanding of the market.)

Entrevistador: ¿Qué sectores consideras que están destacando más?

(Which sectors do you think are standing out the most?)

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

(Without a doubt, technology and healthcare are gaining ground quickly. Digitalization is driving much of this.)

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

(And what challenges do startups face in such a competitive environment?)

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

(The biggest challenge is finding customers and scaling the business. Funding helps, but demand is what matters most.)

Entrevistador: ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?

(How does Lanzadera help address these problems?)

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

(We provide the necessary tools — both financing and mentoring — so they can accelerate their growth.)

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

(What is the key piece of advice you give to entrepreneurs who are starting out?)

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

(Don't obsess over funding; the most important thing is validating the business model.)

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

(Yes, validation of the business is definitely key.)

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.