

A2.33.1 Lanzadera



Una aceleradora apoya **startups** de **diferentes sectores**, como restauración, movilidad y **salud**. En los últimos años, han impulsado muchas empresas y ven que los **emprendedores** llegan mejor preparados. Ahora, la salud crece muy rápido. Para empezar un negocio, recomiendan *centrarse* en **satisfacer una necesidad** y conseguir clientes antes de buscar fondos o ayudas.

1. ¿Qué tipo de organización apoya a empresas de muchos sectores?
 - a. Un banco que solo da hipotecas
 - b. Un hospital público
 - c. Una aceleradora generalista
 - d. Una tienda de deporte
2. ¿Qué cambio observan en los emprendedores que llegan al proyecto?
 - a. Llegan cada vez más preparados
 - b. Llegan solo si ya tienen muchos fondos
 - c. Llegan con menos ideas y menos experiencia
 - d. Llegan solo de un sector, como la industria
3. ¿Qué sector está creciendo muy rápido en los últimos meses?
 - a. El sector de la agricultura
 - b. El sector de la moda
 - c. El sector de la salud
 - d. El sector de la construcción
4. ¿Qué recomiendan hacer antes de buscar ayudas o fondos?
 - a. Subir los precios desde el primer día
 - b. Cambiar de sector cada mes
 - c. Cubrir una necesidad y ganar clientes
 - d. Gastar todo el dinero en publicidad

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

2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

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 conocen mejor el mercado.

Entrevistador: ¿Qué sectores consideras que están destacando más?

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

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

Emprendedora: El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda.

Entrevistador: ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?

Emprendedora: Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como 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, la validación del negocio es clave.

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora?
 - a. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
 - b. Tener una gestoría para pagar los impuestos
 - c. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín
 - d. Montar una tienda y organizar reuniones
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio?
 - a. Buscar un socio antes de tener una idea clara
 - b. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada
 - c. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día
 - d. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio

1-a 2-d