

## A2.33.1 Lanzadera

### 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.



*Un accélérateur soutient des **startups** de **différents secteurs**, comme la restauration, la mobilité et la **santé**. Ces dernières années, il a accompagné de nombreuses entreprises et constate que les **entrepreneurs** arrivent mieux préparés. En ce moment, la santé croît très rapidement. Pour démarrer une entreprise, il recommande de se concentrer sur le fait de **satisfaire un besoin** et d'obtenir des clients avant de chercher des fonds ou des aides.*

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

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

## 2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

El entrevistador pregunta a una directora de proyectos cómo funciona Lanzadera, la primera aceleradora en España.

*L'intervieweur demande à une directrice de projets comment fonctionne Lanzadera, le premier accélérateur en Espagne.*

**Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años? *(Comment vois-tu l'évolution des startups en Espagne ces dernières années ?)*

**Emprendedora:** Hoy en día los emprendedores están mucho mejor preparados y conocen mejor el mercado. *(Aujourd'hui, les entrepreneurs sont bien mieux préparés et connaissent mieux le marché.)*

**Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más? *(Quels sont, selon toi, les secteurs qui se démarquent le plus ?)*

- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización impulsa todo esto. *(Sans aucun doute, la technologie et la santé gagnent rapidement du terrain. La numérisation pousse tout cela.)*
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo? *(Et quels défis les startups doivent-elles relever dans un environnement aussi compétitif ?)*
- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda. *(Le plus grand défi, c'est de trouver des clients et de développer l'activité. Les financements aident, mais le plus important, c'est la demande.)*
- Entrevistador:** ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas? *(Comment Lanzadera aide-t-elle à résoudre ces problèmes ?)*
- Emprendedora:** Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento. *(Nous leur donnons les outils nécessaires, à la fois du financement et du mentorat, pour qu'elles puissent accélérer leur croissance.)*
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan? *(Quel est le conseil clé que tu donnes aux entrepreneurs qui se lancent ?)*
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio. *(Qu'ils ne s'obsèdent pas avec le financement. Le plus important, c'est de valider le modèle économique.)*
- Entrevistador:** Sí, la validación del negocio es clave. *(Oui, la validation du business est essentielle.)*

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora? *(Quel est le plus grand défi pour de nombreuses startups, selon l'entrepreneure ?)*
- a. Montar una tienda y organizar reuniones
  - b. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
  - c. Tener una gestoría para pagar los impuestos
  - d. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio? *(Quel conseil l'entrepreneure donne-t-elle aux personnes qui lancent une entreprise ?)*
- a. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio
  - b. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada
  - c. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día
  - d. Buscar un socio antes de tener una idea clara

**1-b 2-a**