

## 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 acceleratore sostiene **startup** di **diversi settori**, come ristorazione, mobilità e **salute**. Negli ultimi anni, hanno accelerato molte aziende e vedono che gli **imprenditori** arrivano più preparati. Ora il settore della salute cresce molto rapidamente. Per avviare un'attività, raccomandano di concentrarsi sul **soddisfare un'esigenza** e conquistare clienti, prima di cercare fondi o aiuti.*

1. ¿Qué tipo de organización apoya a empresas de muchos sectores?
  - a. Un hospital público
  - b. Una tienda de deporte
  - c. Un banco que solo da hipotecas
  - d. Una aceleradora generalista
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

1-d 2-a

### 2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

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

*L'intervistatore chiede a una direttrice di progetti come funziona Lanzadera, la prima acceleratrice in Spagna.*

- Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años? *(Come vedi l'evoluzione delle startup in Spagna negli ultimi anni?)*
- Emprendedora:** Hoy en día los emprendedores están mucho mejor preparados y conocen mejor el mercado. *(Al giorno d'oggi gli imprenditori sono molto meglio preparati e conoscono meglio il mercato.)*
- Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más? *(Quali settori consideri che stiano emergendo di più?)*
- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización impulsa todo esto. *(Senza dubbio, la tecnologia e la salute stanno guadagnando terreno rapidamente. La digitalizzazione spinge tutto questo.)*
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo? *(E quali sfide affrontano le startup in questo contesto così competitivo?)*
- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda. *(La sfida più grande è trovare clienti e far crescere l'attività. I fondi aiutano, ma la cosa più importante è la domanda.)*

- Entrevistador:** ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas? *(Come aiuta Lanzadera a risolvere questi problemi?)*
- Emprendedora:** Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento. *(Diamo loro gli strumenti necessari, sia finanziamenti sia mentoring, affinché possano accelerare la loro crescita.)*
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan? *(Qual è il consiglio chiave che dai agli imprenditori che iniziano?)*
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio. *(Che non si ossessionino con i finanziamenti. La cosa più importante è validare il modello di business.)*
- Entrevistador:** Sí, la validación del negocio es clave. *(Sì, la validazione del business è fondamentale.)*

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora? *(Qual è la sfida più grande per molte startup, secondo l'imprenditrice?)*
- a. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín      b. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
- c. Montar una tienda y organizar reuniones      d. Tener una gestoría para pagar los impuestos
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio? *(Che consiglio dà l'imprenditrice alle persone che iniziano un'attività?)*
- a. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio      b. Buscar un socio antes de tener una idea clara
- c. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día      d. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada

**1-b 2-a**