

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. Una aceleradora generalista
 - b. Un hospital público
 - c. Un banco que solo da hipotecas
 - 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 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 salud
 - b. El sector de la moda
 - c. El sector de la agricultura
 - d. El sector de la construcción
4. ¿Qué recomiendan hacer antes de buscar ayudas o fondos?
 - a. Cambiar de sector cada mes
 - b. Gastar todo el dinero en publicidad
 - c. Cubrir una necesidad y ganar clientes
 - d. Subir los precios desde el primer día

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

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.	<i>(Senza dubbio, la tecnologia e la salute stanno guadagnando terreno rapidamente. La digitalizzazione spinge tutto questo.)</i>
Entrevistador: ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	<i>(E quali sfide affrontano le startup in questo contesto così competitivo?)</i>
Emprendedora: El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda.	<i>(La sfida più grande è trovare clienti e far crescere l'attività. I fondi aiutano, ma la cosa più importante è la domanda.)</i>
Entrevistador: ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	<i>(Come aiuta Lanzadera a risolvere questi problemi?)</i>
Emprendedora: Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.	<i>(Diamo loro gli strumenti necessari, sia finanziamenti sia mentoring, affinché possano accelerare la loro crescita.)</i>
Entrevistador: ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	<i>(Qual è il consiglio chiave che dai agli imprenditori che iniziano?)</i>
Emprendedora: Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio.	<i>(Che non si ossessionino con i finanziamenti. La cosa più importante è validare il modello di business.)</i>
Entrevistador: Sí, la validación del negocio es clave.	<i>(Sì, la validazione del business è fondamentale.)</i>

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora?
 - a. Tener una gestoría para pagar los impuestos
 - b. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
 - 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. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada
 - b. Buscar un socio antes de tener una idea clara
 - c. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día
 - d. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio

1-b 2-d