

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.



Een accelerator ondersteunt startups uit verschillende sectoren, zoals horeca, mobiliteit en gezondheidszorg. In de afgelopen jaren hebben ze veel bedrijven geholpen en zien ze dat ondernemers beter voorbereid binnenkomen. Nu groeit de gezondheidssector heel snel. Om een bedrijf te starten, raden ze aan je te richten op in een behoefte voorzien en klanten te werven voordat je op zoek gaat naar fondsen of subsidies.

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 solo si ya tienen muchos fondos
 - b. Llegan solo de un sector, como la industria
 - c. Llegan con menos ideas y menos experiencia
 - d. Llegan cada vez más preparados

1-d 2-d

2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

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

De interviewer vraagt een projectdirecteur hoe Lanzadera werkt, de eerste accelerator in Spanje.

- Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años? *(Hoe zie je de ontwikkeling van startups in Spanje in de afgelopen jaren?)*
- Emprendedora:** Hoy en día los emprendedores están mucho mejor preparados y conocen mejor el mercado. *(Tegenwoordig zijn ondernemers veel beter voorbereid en kennen ze de markt beter.)*
- Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más? *(Welke sectoren vind je dat er het meest uitspringen?)*
- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización impulsa todo esto. *(Zonder twijfel winnen technologie en gezondheid snel terrein. Digitalisering stuwt dit allemaal aan.)*
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo? *(En welke uitdagingen hebben startups in deze zo competitieve omgeving?)*
- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda. *(De grootste uitdaging is klanten vinden en het bedrijf laten groeien. Fondsen helpen, maar het belangrijkste is de vraag.)*

- Entrevistador:** ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas? *(Hoe helpt Lanzadera om deze problemen op te lossen?)*
- Emprendedora:** Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento. *(We geven hen de nodige hulpmiddelen, zowel financiering als mentorschap, zodat ze hun groei kunnen versnellen.)*
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan? *(Wat is het belangrijkste advies dat je geeft aan ondernemers die beginnen?)*
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio. *(Dat ze zich niet obsessief richten op financiering. Het belangrijkste is het bedrijfsmodel te valideren.)*
- Entrevistador:** Sí, la validación del negocio es clave. *(Ja, het valideren van het bedrijf is cruciaal.)*

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora? *(Wat is volgens de ondernemer de grootste uitdaging voor veel startups?)*
- a. Tener una gestoría para pagar los impuestos b. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
c. Montar una tienda y organizar reuniones d. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio? *(Welk advies geeft de ondernemer aan mensen die een bedrijf beginnen?)*
- a. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada b. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día
c. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio d. Buscar un socio antes de tener una idea clara

1-b 2-c