

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.



Uma aceleradora apoia startups de diferentes setores, como restauração, mobilidade e saúde. Nos últimos anos, impulsionaram muitas empresas e veem que os empreendedores chegam mais bem preparados. Agora, a saúde está a crescer muito rapidamente. Para começar um negócio, recomendam concentrar-se em satisfazer uma necessidade e conseguir clientes antes de procurar fundos ou ajudas.

1. ¿Qué tipo de organización apoya a empresas de muchos sectores?
 - a. Un banco que solo da hipotecas
 - b. Una aceleradora generalista
 - c. Una tienda de deporte
 - d. Un hospital público
2. ¿Qué cambio observan en los emprendedores que llegan al proyecto?
 - a. Llegan cada vez más preparados
 - b. Llegan solo de un sector, como la industria
 - c. Llegan con menos ideas y menos experiencia
 - d. Llegan solo si ya tienen muchos fondos

1-b 2-a

2. Leia o diálogo e responda às perguntas.

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

O entrevistador pergunta a uma diretora de projetos como funciona a Lanzadera, a primeira aceleradora na Espanha.

- Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?
(Como você vê a evolução das startups na Espanha nos últimos anos?)
- Emprendedora:** Hoy en día los emprendedores están mucho mejor preparados y conocen mejor el mercado.
(Hoje em dia, os empreendedores estão muito mais bem preparados e conhecem melhor o mercado.)
- Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más?
(Quais setores você considera que estão se destacando mais?)
- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización impulsa todo esto.
(Sem dúvida, a tecnologia e a saúde estão ganhando espaço rapidamente. A digitalização impulsiona tudo isso.)
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?
(E que desafios as startups enfrentam nesse ambiente tão competitivo?)
- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda.
(O maior desafio é encontrar clientes e fazer o negócio crescer. Os fundos ajudam, mas o mais importante é a demanda.)

- Entrevistador:** ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas? *(Como a Lanzadera ajuda a resolver esses problemas?)*
- Emprendedora:** Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento. *(Damos a elas as ferramentas necessárias, tanto financiamento quanto mentoria, para que possam acelerar seu crescimento.)*
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan? *(Qual é o conselho-chave que você dá aos empreendedores que estão começando?)*
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio. *(Que não se obsessem com o financiamento. O mais importante é validar o modelo de negócio.)*
- Entrevistador:** Sí, la validación del negocio es clave. *(Sim, a validação do negócio é fundamental.)*

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora? *(Qual é o maior desafio para muitas startups, segundo a empreendedora?)*
- a. Tener una gestoría para pagar los impuestos
 - b. Montar una tienda y organizar reuniones
 - c. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
 - d. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio? *(Que conselho a empreendedora dá às pessoas que estão começando um negócio?)*
- a. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio
 - b. Buscar un socio antes de tener una idea clara
 - c. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada
 - d. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día

1-c 2-a