

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.

*An accelerator supports **startups** from **different sectors**, such as hospitality, mobility, and **healthcare**. In recent years, it has supported many companies and has seen that **entrepreneurs** are arriving better prepared. Right now, healthcare is growing very fast. To start a business, they recommend focusing on **meeting a need** and gaining customers before looking for funding or grants.*

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

1-b 2-a

2. Read the dialogue and answer the questions.

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

The interviewer asks a project director how Lanzadera, the first accelerator in Spain, works.

- Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años? *(How do you see the evolution of startups in Spain in recent years?)*
- Emprendedora:** Hoy en día los emprendedores están mucho mejor preparados y conocen mejor el mercado. *(Nowadays entrepreneurs are much better prepared and understand the market better.)*
- Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más? *(Which sectors do you think are standing out the most?)*
- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización impulsa todo esto. *(Without a doubt, technology and healthcare are gaining ground quickly. Digitization drives all of this.)*
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo? *(And what challenges do startups face in this highly competitive environment?)*
- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda. *(The biggest challenge is finding customers and growing the business. Funding helps, but the most important thing is demand.)*

- Entrevistador:** ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas? *(How does Lanzadera help solve these problems?)*
- Emprendedora:** Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento. *(We give them the necessary tools, both funding and mentoring, so that they can accelerate their growth.)*
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan? *(What is the key advice you give to entrepreneurs who are starting out?)*
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio. *(That they shouldn't obsess over funding. The most important thing is to validate the business model.)*
- Entrevistador:** Sí, la validación del negocio es clave. *(Yes, validating the business is key.)*

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora? *(What is the biggest challenge for many startups, according to the entrepreneur?)*
- a. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
 - b. Montar una tienda y organizar reuniones
 - 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? *(What advice does the entrepreneur give to people who are starting a business?)*
- a. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada
 - b. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día
 - c. Buscar un socio antes de tener una idea clara
 - d. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio

1-a 2-d