

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 aceleradora generalista
 - b. Un banco que solo da hipotecas
 - c. Una tienda de deporte
 - d. Un hospital público
2. ¿Qué cambio observan en los emprendedores que llegan al proyecto?
 - a. Llegan con menos ideas y menos experiencia
 - b. Llegan solo de un sector, como la industria
 - c. Llegan solo si ya tienen muchos fondos
 - d. Llegan cada vez más preparados
3. ¿Qué sector está creciendo muy rápido en los últimos meses?
 - a. El sector de la agricultura
 - b. El sector de la construcción
 - c. El sector de la salud
 - d. El sector de la moda
4. ¿Qué recomiendan hacer antes de buscar ayudas o fondos?
 - a. Cambiar de sector cada mes
 - b. Subir los precios desde el primer día
 - c. Gastar todo el dinero en publicidad
 - d. Cubrir una necesidad y ganar clientes

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

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.	<i>(Without a doubt, technology and healthcare are gaining ground quickly. Digitization drives all of this.)</i>
Entrevistador: ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	<i>(And what challenges do startups face in this highly competitive environment?)</i>
Emprendedora: El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda.	<i>(The biggest challenge is finding customers and growing the business. Funding helps, but the most important thing is demand.)</i>
Entrevistador: ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	<i>(How does Lanzadera help solve these problems?)</i>
Emprendedora: Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.	<i>(We give them the necessary tools, both funding and mentoring, so that they can accelerate their growth.)</i>
Entrevistador: ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	<i>(What is the key advice you give to entrepreneurs who are starting out?)</i>
Emprendedora: Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio.	<i>(That they shouldn't obsess over funding. The most important thing is to validate the business model.)</i>
Entrevistador: Sí, la validación del negocio es clave.	<i>(Yes, validating the business is key.)</i>

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora?
 - a. Montar una tienda y organizar reuniones
 - b. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
 - c. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín
 - d. Tener una gestoría para pagar los impuestos
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio?
 - 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-b 2-d