

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.

*Akcelerator wspiera **startupy z różnych sektorów**, takich jak gastronomia, mobilność i **ochrona zdrowia**. W ostatnich latach wsparli wiele firm i widzą, że **przedsiębiorcy** są coraz lepiej przygotowani. Teraz sektor ochrony zdrowia rośnie bardzo szybko. Rozpoczynając biznes, zalecają skupić się na **zaspokojeniu potrzeby** i pozyskaniu klientów, zanim zaczną się szukać funduszy lub wsparcia.*

1. ¿Qué tipo de organización apoya a empresas de muchos sectores?
 - a. Un hospital público
 - b. Una tienda de deporte
 - c. Una aceleradora generalista
 - d. Un banco que solo da hipotecas
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-c 2-d

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

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

Prowadzący wywiad pyta dyrektorkę projektów, jak działa Lanzadera – pierwsza akceleratornia w Hiszpanii.

- Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años? *(Jak oceniasz rozwój startupów w Hiszpanii w ostatnich latach?)*
- Emprendedora:** Hoy en día los emprendedores están mucho mejor preparados y conocen mejor el mercado. *(Obecnie przedsiębiorcy są dużo lepiej przygotowani i lepiej znają rynek.)*
- Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más? *(Które sektory Twoim zdaniem wyróżniają się najbardziej?)*
- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización impulsa todo esto. *(Bez wątplenia technologia i ochrona zdrowia szybko zyskują na znaczeniu. Cyfryzacja napędza to wszystko.)*
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo? *(A z jakimi wyzwaniem mierzą się startupy w tak konkurencyjnym otoczeniu?)*
- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda. *(Największym wyzwaniem jest znalezienie klientów i rozwój firmy. Finansowanie pomaga, ale najważniejszy jest popyt.)*

- Entrevistador:** ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas? *(Jak Lanzadera pomaga rozwiązać te problemy?)*
- Emprendedora:** Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento. *(Dajemy im niezbędne narzędzia — zarówno finansowanie, jak i mentoring — żeby mogły szybciej się rozwijać.)*
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan? *(Jaka jest kluczowa rada, którą dajesz przedsiębiorcom, którzy dopiero zaczynają?)*
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio. *(Żeby nie obsesjonowali się finansowaniem. Najważniejsze jest zweryfikowanie modelu biznesowego.)*
- Entrevistador:** Sí, la validación del negocio es clave. *(Tak, weryfikacja modelu biznesowego jest kluczowa.)*

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora? *(Jakie jest największe wyzwanie dla wielu startupów według przedsiębiorczyni?)*
- 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? *(Jaką radę daje przedsiębiorczyni osobom, które zaczynają prowadzić firmę?)*
- a. Buscar un socio antes de tener una idea clara b. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio
c. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada d. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día

1-b 2-b