

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

1-a 2-c 3-c 4-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.	<i>(Bez wątpienia technologia i ochrona zdrowia szybko zyskują na znaczeniu. Cyfryzacja napędza to wszystko.)</i>
Entrevistador: ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	<i>(A z jakimi wyzwaniami mierzą się startupy w tak konkurencyjnym otoczeniu?)</i>
Emprendedora: El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda.	<i>(Największym wyzwaniem jest znalezienie klientów i rozwój firmy. Finansowanie pomaga, ale najważniejszy jest popyt.)</i>
Entrevistador: ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	<i>(Jak Lanzadera pomaga rozwiązać te problemy?)</i>
Emprendedora: Les damos las herramientas necesarias, tanto financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.	<i>(Dajemy im niezbędne narzędzia — zarówno finansowanie, jak i mentoring — żeby mogły szybciej się rozwijać.)</i>
Entrevistador: ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	<i>(Jaka jest kluczowa rada, którą dajesz przedsiębiorcom, którzy dopiero zaczynają?)</i>
Emprendedora: Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio.	<i>(Żeby nie obsesjonowali się finansowaniem. Najważniejsze jest zweryfikowanie modelu biznesowego.)</i>
Entrevistador: Sí, la validación del negocio es clave.	<i>(Tak, weryfikacja modelu biznesowego jest kluczowa.)</i>

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora?
 - a. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín
 - b. Montar una tienda y organizar reuniones
 - c. Tener una gestoría para pagar los impuestos
 - d. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio?
 - a. Buscar un socio antes de tener una idea clara
 - b. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada
 - c. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio
 - d. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día

1-d 2-c