

A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

<https://app.colanguage.com/pl/hiszpanski/dialogi/lanzadera>



1. Obejrzyj wideo i odpowiedz na powiązane pytania.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=EtFujl1SAvs&start=05&end=132>

Las compañías	<i>(Firmy)</i>	La sociedad española	<i>(Społeczeństwo hiszpańskie)</i>
Los emprendedores	<i>(Przedsiębiorcy)</i>	La aceleradora	<i>(Akcelerator)</i>
El proyecto	<i>(Projekt)</i>	Las empresas	<i>(Przedsiębiorstwa)</i>
Las startups	<i>(Start-upy)</i>	La restauración	<i>(Gastronomia)</i>
De diferentes sectores	<i>(Z różnych sektorów)</i>	El deporte	<i>(Sport)</i>
Los paradigmas	<i>(Paradygmaty)</i>	La movilidad	<i>(Mobilność)</i>
La innovación	<i>(Innowacja)</i>	El ecosistema emprendedor	<i>(Ekosystem przedsiębiorczy)</i>
El sector de la salud	<i>(Sektor zdrowia)</i>	Los clientes	<i>(Klienci)</i>
Satisfacer una necesidad	<i>(Zaspokojenie potrzeby)</i>	El compromiso	<i>(Zaangażowanie)</i>
Los fondos y las ayudas	<i>(Środki i dotacje)</i>	El empleo	<i>(Zatrudnienie)</i>

- ¿Cuál es el objetivo principal del proyecto?
 - Controlar todas las empresas de España.
 - Cerrar las empresas que no son de tecnología.
 - Identificar a los mejores emprendedores, sin importar el sector.
 - Enseñar solo teoría sobre innovación.
- ¿Qué tipo de empresas incluye la aceleradora?
 - Solo pequeños comercios sin empleados.
 - Solo empresas de tecnología.
 - Únicamente empresas públicas grandes.
 - Empresas de muchos sectores, como restauración, salud y deporte.
- ¿Qué característica tienen los emprendedores que llegan al proyecto?
 - Solo quieren ayudas y no clientes.
 - No conocen la situación del mercado en España.
 - Tienen menos interés en aprender.
 - Llegan cada vez más preparados y con más conocimiento del ecosistema.
- ¿Qué se recomienda a los emprendedores que empiezan un negocio?
 - Buscar primero ayudas y fondos y después clientes.
 - Olvidar el mercado español y trabajar solo en el extranjero.
 - Trabajar en muchos proyectos al mismo tiempo.
 - Centrarse en cubrir una necesidad y ganar clientes.

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

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

Mi propio negocio: la evolución de las startups en España

Mój własny biznes: ewolucja startupów w Hiszpanii

Entrevistador:	¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?	<i>(Jak oceniasz rozwój startupów w Hiszpanii w ostatnich latach?)</i>
Emprendedora:	Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.	<i>(Dzisiaj przedsiębiorcy są znacznie lepiej przygotowani i mają większą wiedzę o rynku.)</i>
Entrevistador:	¿Qué sectores consideras que están destacando más?	<i>(Które sektory uważasz za najbardziej wyróżniające się?)</i>
Emprendedora:	Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto.	<i>(Bez wątplenia technologia i sektor zdrowia szybko zyskują na znaczeniu. Cyfryzacja to wszystko napędza.)</i>
Entrevistador:	¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	<i>(A jakie wyzwania stoją przed startupami w tak konkurencyjnym środowisku?)</i>
Emprendedora:	El mayor desafío es encontrar clientes y escalar el negocio. Los fondos son útiles, pero lo más importante es la demanda.	<i>(Największym wyzwaniem jest znalezienie klientów i skalowanie biznesu. Fundusze są pomocne, ale najważniejszy jest popyt.)</i>
Entrevistador:	¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	<i>(Jak Lanzadera pomaga rozwiązywać te problemy?)</i>
Emprendedora:	Les damos las herramientas necesarias, tanto en financiación como en mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.	<i>(Dajemy im niezbędne narzędzia — zarówno w zakresie finansowania, jak i mentoringu — żeby mogli przyspieszyć rozwój.)</i>
Entrevistador:	¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	<i>(Jaka jest kluczowa rada, którą dajesz początkującym przedsiębiorcom?)</i>
Emprendedora:	Que no se obsesionen con la financiación; lo más importante es validar el modelo de negocio.	<i>(Nie obsesjonujcie się finansowaniem; najważniejsze jest zweryfikowanie modelu biznesowego.)</i>
Entrevistador:	Sí, sin duda, la validación del negocio es clave.	<i>(Tak, bez wątplenia weryfikacja modelu biznesowego jest kluczowa.)</i>

1. ¿Cómo ve la emprendedora a los emprendedores de hoy en día?
 - a. Solo sueñan con ganar dinero rápido.
 - b. Quieren montar una tienda pero no tienen ninguna idea.
 - c. Están peor preparados y tienen muchas dudas sobre el mercado.
 - d. Están mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.
2. ¿Qué sectores están ganando terreno, según la emprendedora?
 - a. Los maletines y las tarjetas de visita.
 - b. Las gestorías y los impuestos.
 - c. Solo el comercio tradicional y las tiendas pequeñas.
 - d. La tecnología y la salud.

1-d 2-d