

## A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

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



### 1. Obejrzyj wideo i odpowiedz na powiązane pytania.

Wideo: <https://www.youtube.com/watch?v=EtFujI1SAvs&start=05&end=132>

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

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

<b>Entrevistador:</b> ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?	<i>(Jak oceniasz rozwój startupów w Hiszpanii w ostatnich latach?)</i>
<b>Emprendedora:</b> Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.	<i>(Dziś przedsiębiorcy są znacznie lepiej przygotowani i mają większą wiedzę o rynku.)</i>
<b>Entrevistador:</b> ¿Qué sectores consideras que están destacando más?	<i>(Które sektory uważaś za najbardziej wyróżniające się?)</i>
<b>Emprendedora:</b> Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto.	<i>(Bez wątpienia technologia i sektor zdrowia szybko zyskują na znaczeniu. Cyfryzacja to wszystko napędza.)</i>
<b>Entrevistador:</b> ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	<i>(A jakie wyzwania stoją przed startupami w tak konkurencyjnym środowisku?)</i>
<b>Emprendedora:</b> 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>
<b>Entrevistador:</b> ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	<i>(Jak Lanzadera pomaga rozwiązywać te problemy?)</i>
<b>Emprendedora:</b> 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>
<b>Entrevistador:</b> ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	<i>(Jaka jest kluczowa rada, którą dajesz poczatkującym przedsiębiorcom?)</i>
<b>Emprendedora:</b> 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>
<b>Entrevistador:</b> Sí, sin duda, la validación del negocio es clave.	<i>(Tak, bez wątpienia 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.