

Proyecto Europeo: “IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis”

IO1 – Producto intelectual 1 – Informe de Búsqueda

Informe sobre la enseñanza del emprendimiento y
demanda de habilidades emprendedoras según la
empresa

Informe Final

KEA IM SYROU

Junio 2020

Proyecto y Socios

El proyecto “2019-1-EL01-KA204-063049 / IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los NINIs” tiene como objetivo proporcionar una formación adaptada, promoviendo un conjunto de herramientas interactivas para educadores de jóvenes adultos que fomenten el desarrollo de las habilidades necesarias para impulsar el espíritu empresarial entre los NINIs (No estudios No trabajo).

El proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea en el marco del programa Erasmus + Cooperación para la innovación e intercambio de buenas prácticas, Asociaciones estratégicas para la educación de adultos. El proyecto está financiado por la Agencia Nacional Griega. Todas las publicaciones y comunicaciones reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ellas. Hay 1 coordinador y 7 socios de 4 países en el proyecto.

El coordinador del Proyecto es:



KEA IM Syrou (Grecia) es una ONG sin fines de lucro que ofrece investigaciones y caminos para probar, desarrollar y potenciar la dimensión social y laboral en la prefectura de las Cícladas y la región del Egeo septentrional. KEA IM Syrou opera a nivel local, nacional e internacional, con experiencias basadas en evidencia tanto de proyectos de la UE como de programas del FSE financiados localmente. “KEA” brinda asesoramiento vocacional, orientación profesional y desarrollo de planes de negocios, apoyo psicológico y social individual para la carrera profesional, apoyo a personas discapacitadas, técnicas de investigación laboral (CV, cartas de presentación, entrevistas), integración social y cultural, desarrollo de habilidades sociales a través de educación informal, información y apoyo sobre iniciativas europeas y proyectos nacionales, cursos de formación y becas. Trabajar en red con la sociedad local, el mundo empresarial y las instituciones sociales para el desarrollo económico y social de la región del Egeo septentrional.

El objetivo de KEA es facilitar la interacción de grupos, desarrollar enfoques innovadores para la integración, rehabilitación de desempleados y grupos sociales vulnerables, brindar asesoramiento y orientación, y promover actividades culturales.

Y las organizaciones socias son:

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los niñosCentrum Wspierania
Edukacji
i Przedsiębiorczości

Stowarzyszenie “Centrum Wspierania Edukacji i

Przedsiębiorczości”(Rzeszów, Polonia), la Asociación opera desde el 30.06.2004 realizando actividades relacionadas con el apoyo y promoción de la educación moderna y el espíritu empresarial, investigación científica

y consultoría, realizando actividades de formación, publicación, marketing, consultoría y publicidad. La Asociación brinda servicios de apoyo a la educación a través de la implementación de proyectos educativos transnacionales dirigidos a los jóvenes y la organización de capacitaciones. También gestiona un soporte de consultoría para empresas que operan en la región de los subcarpatos y la región de Pequeña Polonia e implementa proyectos de inversión destinados a mejorar la calidad de los servicios de soporte empresarial. La Asociación es activa en el campo de la ciencia, expresada en el compromiso con los proyectos de investigación y la realización de sus propios análisis de la sociedad. La Asociación coopera con muchos socios de Europa (incluidos Austria, Bulgaria, Alemania, Países Bajos, Portugal, Rumania, Eslovenia, Reino Unido, Italia) implementando conjuntamente proyectos dirigidos a niños, jóvenes, estudiantes y empresarios. Esta cooperación permite el intercambio de experiencias con socios de otros países y utilizar esta experiencia en la región subcarpática. La Asociación tomó la iniciativa de establecer una red de cooperación con instituciones de investigación y empresas con el fin de promover el uso efectivo por parte de las empresas de las fuentes de energía renovables. En sus actividades, también está trabajando con unidades del gobierno local. La Asociación llevó a cabo numerosos proyectos educativos dedicados a niños en edad preescolar y escolar, sensibilizando y conociendo diversos campos.



Markeut Skills Sociedad Limitada (Valencia, España), nacida en 2017, MEUS es una organización privada con sede en Valencia, España, cuyo objetivo es mejorar las capacidades de las personas en su entorno, tanto profesional como privado, así como en todas las etapas de su vida, de una escuela a otra educación de adultos. En línea con la estrategia educativa europea, MEUS trabaja en el desarrollo de nuevos materiales y metodologías

formativas adaptadas a los diferentes objetivos y necesidades del mercado económico, con el fin de mejorar la integración en el lugar de trabajo. MEUS fomenta la creación y consolidación de empresas, ofreciendo asesoramiento y formación a emprendedores, innovación creativa, innovación social, innovación tecnológica, el nacimiento de nuevos proyectos empresariales, la creación de empresas sostenibles y el desarrollo de territorios. MEUS apoya fuertemente a los sectores nuevos y en crecimiento de la economía y está atento a los cambios sociales, por lo que se ocupa particularmente de temas como la economía sostenible (y las competencias verdes), la economía naranja (cultura), las TIC, la adaptación al envejecimiento de la población. y las nuevas características demográficas que generan una mayor demanda de servicios personales, etc. Para apoyar el desarrollo personal de las personas, MEUS también se dedica al desarrollo de iniciativas en el ámbito de la participación activa en la sociedad, el bienestar, la igualdad y solidaridad, integración y no discriminación. Todos y cada uno de los proyectos desarrollados en MEUS se

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

llevan a cabo bajo la premisa de la innovación, entendida más allá de una innovación tecnológica, basada en el desarrollo de nuevas metodologías innovadoras para el aprendizaje, la gestión, el desarrollo personal o el desarrollo local.



CESIE (Trappeto, Italia), CESIE es una organización sin fines de lucro, apolítica y no gubernamental con sede en Palermo (Italia) y establecida en 2001. CESIE está comprometida con la promoción del desarrollo cultural, social, educativo y económico a nivel local, nacional, europeo e internacional. CESIE contribuye al crecimiento y desarrollo a través de la participación activa de personas, sociedad civil e instituciones, siempre valorando la diversidad. Inspirándonos en el trabajo de Danilo Dolci, enfocamos nuestro trabajo en la investigación de necesidades y desafíos sociales y el uso de enfoques de aprendizaje innovadores. De esta forma, CESIE conecta activamente la investigación con la acción mediante el uso de metodologías de aprendizaje formales y no formales. La estructura organizativa se divide en 6 unidades temáticas que trabajan en cooperación y gestionan actividades en sus campos específicos: Educación Superior e Investigación; Derechos y Justicia; Adulto, Migración; Colegio; Juventud. Las unidades cuentan con el apoyo de 3 departamentos geográficos (Local, Europeo e Internacional) y 4 oficinas transversales (Visibilidad y Comunicación, Networking, RRHH, Financiero). Además, CESIE se beneficia de una amplia red de socios con más de 3000 organizaciones de la sociedad civil, universidades, escuelas, centros de investigación, autoridades y entidades privadas, centros juveniles, empresas y emprendedores en el mundo. La plantilla de CESIE está compuesta por 60 personas con un amplio abanico de cualificaciones, competencias y perfiles profesionales, unidos por un profundo intercambio de ideales que rigen nuestras actividades. El equipo tiene un carácter internacional y está compuesto no solo por italianos, sino también por personas del Reino Unido, Alemania, Francia, España, Serbia, Lituania, etc. CESIE se considera, por tanto, un ejemplo muy concreto y positivo de los valores europeos. Al mismo tiempo, CESIE cuenta con cerca de 150 expertos externos que colaboran para actividades específicas en nuestras oficinas: tres en Sicilia y tres en el extranjero. Igualmente, importante es la contribución de alrededor de 100 pasantes y voluntarios que realizan pasantías en nuestra organización por año.



Kainotomia & Sia EE (Larisa, Grecia), “KAINOTOMIA” es un Centro de Aprendizaje Permanente (I.C.L.L) en Grecia, que opera en el campo de la educación y formación profesionales. KAINOTOMIA ha implementado más de 60 programas de formación profesional continua dirigidos a personas desempleadas, educadores de todos los niveles educativos, estudiantes de educación superior, personas por cuenta ajena / autónoma y grupos sociales vulnerables, para el desarrollo de oportunidades profesionales y su promoción e integración en la

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

mercado laboral y sociedad en general, a través de programas innovadores cercanos al mercado. “KAINOTOMIA” proporciona consultoría empresarial a empresas y servicios de apoyo y servicios de apoyo de consultoría a los aprendices para facilitar su (re) entrada al mercado laboral. KAINOTOMIA ha participado en varios proyectos nacionales, ofreciendo un alto grado de especialización en materia de formación en campos contemporáneos, emparejándolos con aquellos que tienen una alta demanda en el mercado laboral, con el fin de desarrollar los conocimientos, habilidades y actitudes de los aprendices hacia su integración laboral. mercado. “KAINOTOMIA” ha estado participando en proyectos nacionales cofinanciados bajo el nombre de “planes de desarrollo local y emprendimiento para desempleados basados en necesidades locales específicas y potencial de crecimiento”. Además, ha participado en proyectos de la UE, en el marco de Erasmus +, como coordinador y socio. “KAINOTOMIA” trabaja en estrecha colaboración con varias empresas, teniendo una red de más de 60 empresas colaboradoras, principalmente industrias. Por lo tanto, cuenta con una sólida red de asociaciones colaboradoras y socios en Grecia y Europa. La organización colabora con el gobierno regional y local, universidades e institutos tecnológicos y empresas privadas y no privadas en Grecia y Europa. “KAINOTOMIA” es miembro de la Asociación de Tesalia en Empresas e Industrias y tiene una fuerte colaboración con Enterprise Europe Network-Hellas.



Centrum Kształcenia Edukator Limited Liability Company es una empresa que opera en el mercado de formación polaco. La institución tiene su sede en Rzeszów y pertenece al sector de las pequeñas y medianas empresas (PYME). La principal actividad empresarial es la formación y el apoyo a la consultoría. La empresa cuenta con formadores y asesores altamente cualificados, con especial atención a su titulación (parte de la plantilla son profesores universitarios con doctorado), y una experiencia muy rica en formación (en muchos casos, los formadores son miembros de asociaciones profesionales). Desde hace muchos años, CKE realiza formación en el marco de proyectos nacionales financiados por el Fondo Social Europeo. Dentro de estos proyectos, se capacitó a cientos de jóvenes en materias como emprendimiento, contabilidad, finanzas y otras áreas. Entre los cursos que ofrece CKE, hay cursos que conducen directamente a las calificaciones profesionales, o en situaciones donde la ley lo requiere: un examen por parte de la organización nacional correspondiente (por ejemplo, la Oficina de Inspección Técnica, el Centro Provincial de Tráfico). Mientras trabaja con fondos EFS, el trabajo no es solo la capacitación, sino la organización completa del proceso, incluida la contratación, la logística de la capacitación, la búsqueda de lugares de trabajo en las empresas, por lo que CKE tiene una red bien establecida de instituciones de capacitación, instituciones de certificación, profesionales (como psicólogos, etc. y sobre todo empresas de diversos tamaños: grandes, pymes y microempresas. Uno de los importantes para los grupos de la organización son las personas con baja calificación, que a menudo están desempleadas y requieren orientación. Por esa razón, Edukator emplea asesores profesionales que pueden orientar a las personas no solo en lo que respecta al desarrollo profesional, sino también al desarrollo de habilidades blandas y la

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

orientación general a la vida. Durante estos servicios, CKE prepara los planes de acción individuales para personas en particular. Desde hace unos años, CKE comenzó a cooperar con proyectos Erasmus + en los que trabaja como asesor de materiales de formación, organiza formación y pruebas, así como actividades de difusión. Desde 2017, CKE está coordinando un proyecto Erasmus + SP para la educación de adultos Creative Business: un nuevo comienzo para los ninis, que se centra en el apoyo en el empleo de este grupo objetivo.



Center for Education se estableció en 2012 y es una asociación sin fines de lucro con sede en Marina Cala D'or, Mallorca, España. Su equipo de educadores profesionales y voluntarios trabaja hacia los siguientes propósitos y objetivos: a) La promoción, investigación y la provisión de capacitación y educación para niños, jóvenes y adultos, especialmente ninis b) La mejora de la educación y las oportunidades de capacitación tanto en contenido como método c) Incrementar la disponibilidad de educación y formación, incrementar el espíritu empresarial de los jóvenes d) Conseguir un mayor interés y éxito en la educación y la formación e) Mejorar las oportunidades de empleo, mejorar el reingreso a la educación o el autoempleo y así reducir el desempleo y remediar los problemas sociales. Para cumplir con estos objetivos, el Centro de Educación ofrece educación y capacitación para jóvenes y adultos en diversas áreas de la educación, así como investiga y desarrolla métodos de educación y capacitación para promover aún más nuevas ideas y enfoques. Al Centro asisten estudiantes que provienen de una variedad de orígenes sociales y que provienen de muchos países de la UE diferentes y cuyas edades van desde los 16 años en adelante. El Centro trabaja en estrecha colaboración con ONG y PYME de los sectores marítimo, deportivo y turístico a nivel local en España, así como en Alemania y el Reino Unido. Con Alemania y el Reino Unido, lleva a cabo regularmente programas de intercambio de movilidad para adultos jóvenes entre estas organizaciones. El Centro trabaja además en estrecho contacto con sus autoridades locales, que apoyan su trabajo, especialmente la formación para jóvenes y actividades de apoyo a la industria turística en la región. Las afiliaciones del Centro de Educación a su administración local y las asociaciones regionales de jóvenes han proporcionado vínculos directos con grupos desfavorecidos de su comunidad local y regional. El personal también tiene experiencia en proyectos de aprendizaje permanente y Erasmus + financiados por la UE y ha trabajado como coordinador y socio de pleno derecho en proyectos anteriores y actuales. Las afiliaciones del Center for Educations a su administración local y asociaciones regionales de jóvenes han proporcionado vínculos directos con grupos desfavorecidos de nuestra comunidad local y regional. La plantilla regular está formada por tres personas y es asistida por voluntarios, que ofrecen cursos específicos o ayudan en el desarrollo de proyectos específicos. Center for Education ofrece cursos de formación especialmente diseñados para grupos desfavorecidos de adultos jóvenes donde se enseñan las siguientes habilidades básicas y competencias clave: • Capacitación motivacional, • Emprendimiento, asesoramiento laboral, • Aprender a aprender técnicas, • Habilidades de presentación, y • Habilidades de comunicación en lengua materna. Estos cursos se han impartido

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

en cooperación con organizaciones de ideas afines que también trabajan en el campo de la formación de adultos jóvenes que no están en el empleo, la educación o la formación (NEET). Además, la asociación ha comenzado su cooperación en un nuevo proyecto Erasmus + que tiene como objetivo empoderar e integrar socialmente a los jóvenes migrantes a través de la integración en el mercado laboral con mentores.



Diciannove Società Cooperativa (Genoa, Italia), Diciannove società cooperativa se estableció en 2005 como una empresa cooperativa de TIC, se centra en el apoyo a organizaciones activas en temas sociales y opera principalmente en el norte de Italia, proporcionando soluciones a los departamentos de salud y sociales en 3 departamentos regionales de salud y al Ministerio Nacional. de Educación. Diciannove cuenta con 9 miembros asociados y una amplia red de colaboradores. Tanto miembros como colaboradores de Diciannove tienen una gran experiencia en la intervención dentro del campo social y educativo, tanto con adultos como con jóvenes, en diversos temas como la integración intercultural, la inclusión social, la conciliación, la aplicación de herramientas TIC a la salud, educación y políticas sociales. La gestión de proyectos tanto a nivel local, regional y europeo forma parte también del core business, junto con las colaboraciones de centros educativos y de formación para impartir cursos de desarrollo y gestión de proyectos europeos. Todos los servicios de consultoría y gestión cuentan con la certificación ISO 9001: 2015. Diciannove también está certificada por Family Audit, la certificación estándar italiana para el equilibrio entre el trabajo y la vida privada en la gestión y prestación de servicios. La misión de Diciannove es proporcionar, utilizando principalmente software libre, un enfoque dinámico y flexible de las TIC y las necesidades sociales, soluciones web altamente personalizadas, aplicaciones dinámicas, e-learning, seguridad de datos garantizada, estándares de muy alta calidad. Los desarrolladores de Diciannove tienen experiencia en diseño, desarrollo, localización e implementación de software. La empresa también es un proveedor de alojamiento y gestiona su propia infraestructura virtual basada en Linux.

Tabla de Contenidos

1. Introducción.....	8
1.1 Objetivo del informe.....	8
2. Detalles de las fases de Búsqueda	11
3. Cuestionario de investigación con educadores	12
3.1 Italia	12
3.2 España	19
3.3 Polonia	24
3.4 Grecia.....	30
4. Grupos de discusión & Entrevistas con los empresarios.....	36
4.1 Italia	36
4.2 España	39
4.3 Polonia	45
4.4 Grecia.....	49
5. Conclusiones generales.....	55
5.1 Resumen de las conclusiones.....	55
6. Anexos.....	62
6.1 Metodología del estudio	62

1.Introducción

El Proyecto IDEA, “Interactive toolset supporting Development of Educators of Adults’ skills in Boosting Entrepreneurship among NEETs” es un proyecto financiado por el programa Erasmus +, que tiene como objetivo proporcionar formación adaptada, promoviendo un conjunto de herramientas interactivas para educadores de jóvenes adultos que apoyará el desarrollo de sus habilidades necesarias para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis (no en educación, empleo o formación).

El objetivo de IDEA es ampliar y desarrollar las competencias de los educadores de adultos en el área de las habilidades empresariales (en entornos no formales) proporcionándoles estrategias de orientación y motivación y equipándolos con una solución innovadora: un conjunto de herramientas que permite a los educadores evaluar las habilidades de NEET, proponerles un camino de aprendizaje personalizado y proporcionar una formación adaptada que conecte a los adultos jóvenes y el espíritu empresarial de la vida real.

El coordinador del proyecto es KEA IM Syrou-Grecia y las organizaciones asociadas son: CWEP - Centrum Wspierania Edukacji i Przedsiębiorczosci-Polonia, Markeut Skills Sociedad Limitada-España, CESIE-Italia, Kainotomia & Sia EE-Grecia, Centrum Kształcenia Edukator Sp. z o.o.-Polonia, Centro de Educación-España y Diciannove Società Cooperativa-Italia.

1.1 Objetivo del informe

La inclusión de la iniciativa empresarial en todas las etapas de la educación ha sido tema de debate en el ámbito internacional durante muchos años. La OCDE, y especialmente la UE, han recomendado durante mucho tiempo a sus estados miembros y otras partes interesadas que tomen medidas decisivas en este ámbito. Actualmente contamos con documentos y recomendaciones de actuación muy relevantes, y que convocan a las autoridades públicas, gremios empresariales, escuelas, ONG y demás interesados, a promover el emprendimiento en la educación. La llamada Agenda de Oslo de 2006 es el documento más importante en este sentido, ya que contiene numerosas propuestas concretas y las sistematiza de tal manera que son un punto de referencia ideal.

Se están llevando a cabo muchas iniciativas en la UE para mejorar la situación laboral de los adultos jóvenes, ninis, la situación es mejor hoy que hace unos años, pero aún así, las tasas de

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

desempleo en este grupo son más altas en comparación con las tasas de desempleo del desempleo general en un país determinado. En cuanto a los últimos datos anuales disponibles de Eurostat (Encuesta de población activa, 2019), la tasa de desempleo de todos los países socios del grupo ninis (excepto Polonia) es superior a la media de la UE (UE: 5,9; Grecia: 16,7, Italia: 10,1, España: 11,1, Polonia: 3.3).

Sin embargo, estas cifras no cuentan la historia completa, ya que muchos jóvenes no están registrados como desempleados y no están buscando trabajo debido a una variedad de factores, incluidas las responsabilidades familiares o problemas de salud, pero también el desánimo y la falta de incentivos para registrarse como desempleados. Además, la crisis ha golpeado duramente a la población joven y la lucha contra el desempleo juvenil sigue siendo una prioridad para la UE.

Para mejorar la situación de los ninis, la educación debe brindarles a los jóvenes el conjunto adecuado de habilidades necesarias en el mercado laboral. Según “Rethinking Education”, con el fin de construir “habilidades para el siglo XXI”, se necesitan esfuerzos para desarrollar habilidades como el espíritu empresarial, a las que se debe prestar atención, ya que mejora la empleabilidad. El espíritu empresarial está incluido en los planes de estudios de muchos países de la UE, pero a pesar de ello, todavía existe una brecha porque los métodos de enseñanza carecen de elementos prácticos, son ineficaces y, sobre todo, no se tienen en cuenta las necesidades actuales de las empresas.

En Grecia, el espíritu empresarial es parte de la estrategia, que sigue los objetivos estratégicos educativos comunes a la UE, entre los que se encuentra la mejora de la innovación, la creatividad y el espíritu empresarial. Pero se imparte principalmente como asignatura teórica en niveles educativos no terciarios y falta una aplicación práctica. En Polonia, el espíritu empresarial es obligatorio para algunos grados, pero hay un déficit de competencias entre los educadores.

Se necesitan nuevos métodos, especialmente con respecto a las habilidades prácticas. En España hay escasez de formación emprendedora, recibiendo solo el 11% de los españoles y en informática no existe un plan de estudios con un programa específico relacionado con el emprendimiento en todos los países hay necesidad de vincular la teoría con la práctica laboral.

Hay muchas definiciones dadas al significado de la palabra emprendedor, pero independientemente de la definición, la comprensión real del significado de ser emprendedor, especialmente los riesgos, solo puede ser conocida por aquellos que son realmente emprendedores o aquellos que están conectados directamente con ellos (familia). Los emprendedores (en opinión del consorcio del proyecto) son personas que tienen una idea, la desarrollan, descubren cómo iniciar un negocio, desarrollan esa idea en el formato empresarial y luego sobreviven, mantienen y hacen crecer ese negocio a un nivel en el que el personal con Se pueden emplear habilidades específicas para ayudar con la carga de trabajo.

Los cursos de emprendimiento que se ofrecen a los adultos jóvenes que se inscriben en la escuela, la facultad o la universidad no brindan lo que se espera porque los educadores de adultos

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

en el área de habilidades de emprendimiento no tienen una comprensión real del conjunto completo de habilidades requeridas para ser un emprendedor exitoso.

Esta situación se ve agravada por el problema de que el establecimiento académico tiene poca o ninguna comprensión de cómo se crean los emprendedores y qué habilidades y cualidades tienen los emprendedores para hacer malabares y equilibrar para hacer lo que hacen. Por ejemplo, al buscar en Google "Cursos para emprendedores", es fácil ver que la mayoría de los proveedores ofrecen una gran cantidad de estos cursos, pero pocos clics después, el contenido es el mismo y, a menudo, se basa en la teoría.

Existe una falta de conexión entre lo que las personas aprenden y lo que los empresarios esperan que sepan. La situación ideal para los adultos jóvenes que quieren ser emprendedores podría ser si aprenden directamente de aquellos que ya son emprendedores exitosos.

Actualmente, muchos cursos de emprendimiento ofrecen algún tipo de experiencia laboral en la que el alumno pasará un breve período o ganará experiencia en una gran organización empresarial. Por lo general, estas experiencias son ofrecidas por organizaciones que emplean personal que asciende a miles y el estudiante visitante no se encuentra en una situación en la que pueda captar o comprender qué tiene de emprendedor esta experiencia. Cuando una organización ha crecido a un nivel corporativo, es difícil para el joven entender cómo comenzó ese negocio, quién lo inició, qué estuvo involucrado para comenzar, cuánto costó, por qué comenzó y cómo evolucionó hasta aquí. Esto es ahora.

Si bien la UE desea fomentar las habilidades y el espíritu emprendedor para ofrecer una alternativa a los adultos jóvenes desempleados, y se han emprendido muchas iniciativas para los ninis, estas experiencias no son adecuadas para enseñar las habilidades necesarias o para incitar a estos jóvenes a emprender.

Como respuesta a los problemas anteriores, el objetivo principal del proyecto es ampliar y desarrollar las competencias de los educadores de adultos en el área de habilidades empresariales (en entornos no formales) proporcionándoles estrategias de orientación y motivación y dotándoles de una solución: conjunto de herramientas interactivas para educadores de jóvenes adultos que apoyará el desarrollo de las habilidades necesarias para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis. Este conjunto de herramientas permitirá a los educadores evaluar las habilidades de los ninis, proponerles rutas de aprendizaje personalizadas y proporcionar una formación adaptada y, de hecho, conectar a los adultos jóvenes y los empresarios de la vida real de pequeñas y microempresas.

A largo plazo, los adultos jóvenes, especialmente los ninis, serán preparados por educadores mejor educados con el uso de nuevos métodos y el contenido actualizado a las necesidades actuales tendrá el conjunto adecuado de habilidades para abrir y administrar su propia empresa con éxito y esto tendrá un impacto en la reducción del desempleo entre los adultos jóvenes y en la reducción del número de ninis.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

Los socios del proyecto trabajaron dentro de sus comunidades locales y regionales para identificar e investigar fuentes con el fin de recopilar una serie de datos que definirán las cualidades esenciales que el emprendedor debe poseer para comenzar, sobrevivir, mantener y hacer crecer su negocio.

El informe ofrece retroalimentación sobre los métodos de enseñanza del espíritu empresarial utilizados actualmente por los educadores de adultos y sobre la demanda de habilidades empresariales por parte de las empresas. El informe incluye los resultados de dos estudios paralelos:

- Cuestionario de investigación entre educadores de adultos (especialmente ninis) que nos muestra los métodos y enfoques actuales en los países de cada socio, así como las principales habilidades que enseñan y desarrollan los educadores de adultos y revela los métodos emprendedores utilizados en la educación de adultos jóvenes.
- Grupos de discusión y entrevistas de representantes de micro y pequeñas empresas de todos los países socios, que identificaron lo que realmente se necesita para ser un emprendedor exitoso en el entorno altamente inestable de hoy y revelaron las habilidades y el espíritu requeridos hoy para trabajar o administrar una empresa, desde su punto de vista como emprendedores de éxito.

El informe fue desarrollado conjuntamente por KEA IM Syrou, CWEP, Markeut Skills Sociedad Limitada, CESIE, Kainotomia & Sia EE, Centrum Kształcenia Edukator Sp., Center for Education y Diciannove. La encuesta y las entrevistas de los grupos focales fueron realizadas por los socios desde diciembre de 2019 hasta mayo de 2020 y reflejan la recopilación de los hallazgos de las partes interesadas relevantes y el análisis documental.

2. Detalles de las fases de Búsqueda

El marco de la metodología de investigación fue preparado por KEA IM Syrou y todos los socios contribuyeron a esta actividad con información sobre el contexto nacional específico que se consideró al realizar la investigación. El proceso de investigación fue coordinado por C4E por el lado de los educadores y KAINOTOMIA por el lado de los negocios.

La metodología de investigación, además de las disposiciones teóricas, incluyó instrucciones exactas para implementar la investigación, comunes para todos los socios y contexto específico del país considerado. La metodología incluyó todas las herramientas que se utilizaron para recopilar la información. En concreto, el cuestionario para educadores de adultos para conocer su forma de enseñar el emprendimiento y los escenarios de los grupos de trabajo y conjunto de preguntas para entrevista en profundidad con representantes de empresas.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

La metodología fue entregada para retroalimentación a expertos del área de investigación social y luego de la evaluación, los socios tradujeron el cuestionario a cada idioma. Sobre la base de la metodología elaborada, la fase de investigación se llevó a cabo en todos los países de la alianza.

La investigación del cuestionario se llevó a cabo en línea a través de la plataforma Admin Project, a través de un enlace de encuesta para todos los idiomas (inglés, griego, polaco, español e italiano). Cada socio completó en línea o en papel, dependiendo del contexto / posibilidades de cada socio y distribuyó el cuestionario entre al menos 50 educadores, especialmente los educadores de ninis de 20 a 29 años. El objetivo de la investigación entre educadores fue conocer los métodos y enfoques de enseñanza actuales, así como las principales habilidades que se enseñan.

Cada socio organizó 2 grupos de trabajo que llevaron a cabo entrevistas en profundidad con la participación de al menos 5 participantes de micro y pequeñas empresas, cada una de las cuales representa al mundo empresarial y que al menos ha dirigido sus negocios con éxito durante no más de 10 años.

El objetivo de la investigación entre empresas era identificar qué habilidades y actitudes se necesitan para ser un emprendedor exitoso en la actualidad y proporcionar consejos para el autodesarrollo de los educadores de adultos y los ninis.

A continuación, cada socio preparó un informe nacional de acuerdo con la plantilla. A partir de estos informes, KEA IM Syrou preparó este informe común que servirá de base para el diseño de la interfaz del informe interactivo provisional.

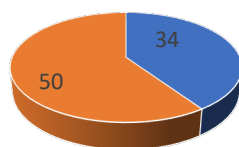
3. Cuestionario de investigación con educadores

El objetivo de la investigación entre educadores fue conocer los métodos y enfoques de enseñanza actuales, así como las principales habilidades que se enseñan. Se pidió a cada socio entrevistar / llegar a 50 educadores utilizando el cuestionario. El cuestionario se cumplimentó online o en papel, dependiendo del contexto / posibilidades de cada socio. Puedes encontrar el cuestionario completo usado en la metodología de investigación en la sección de Anexos.

3.1 Italia

Debido a la pandemia de Covid19 (febrero-mayo de 2020) en Italia, fue muy difícil llegar a los educadores ya que todo el sector educativo estaba cerrado. Las entrevistas de Diciannove son menos necesarias por esta razón. La cantidad total de personas entrevistadas por cuestionarios fue 84.

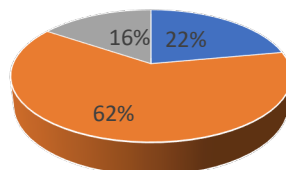
P1. En que país ejerce? Italia



■ Diciannove ■ CESIE

Diciannove se entrevistó a 34 personas en su mayoría en el norte de Italia y CESIE entrevistó a 50 personas en el sur de Italia.

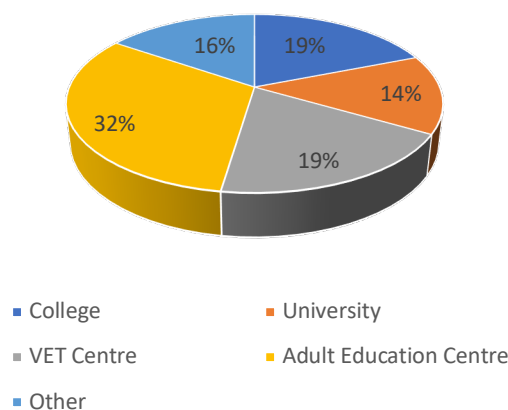
P2. ¿A qué rango de edad enseña?



■ 18 to 25 years ■ Over 25 years ■ Others

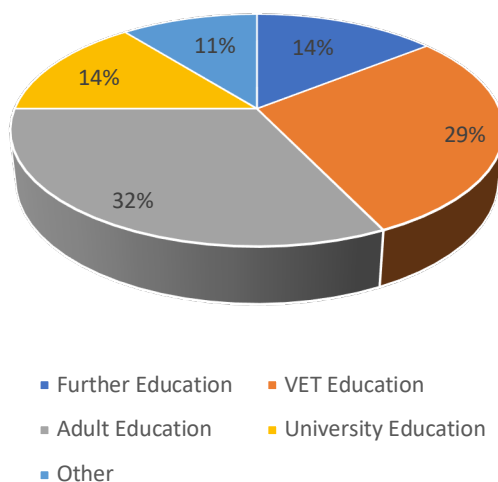
La mayoría de las personas entrevistadas (62%) enseñan a personas mayores de 25 años. Solo el 22% de personas entre 18 y 25 años y el 16% de otros grupos de edad, muy probablemente personas menores de 18 años. Esto muestra que la mayor parte de la educación impartida por los maestros y educadores entrevistados es para adultos y personas que reciben educación profesional.

P3. ¿En qué tipo de organización enseña?



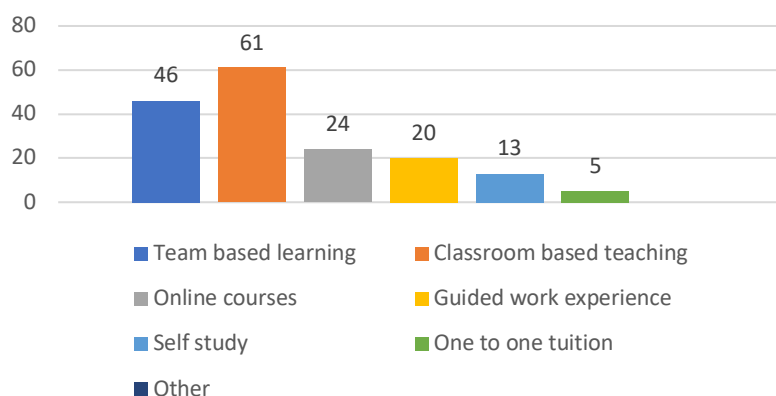
Las respuestas seleccionadas para estas preguntas son relativamente equilibradas: el 32% enseña en el Centro de Educación de Adultos, el 19% en el Centro Vet, el 19% en instituciones universitarias, el 16% en otro tipo de organizaciones y el 14% en Universidades.

P4. ¿En que nivel de estudios?



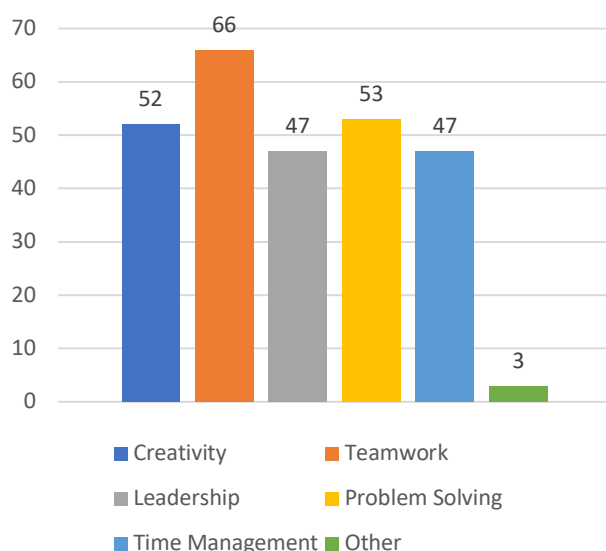
Por lo tanto, el 32% enseña en el nivel de educación de adultos, el 29% en el nivel de educación veterinaria, el 14% en el nivel universitario, el 14% en el nivel de educación superior y el 11% en otros tipos de niveles. Las respuestas a esta pregunta están fuertemente influenciadas por la anterior. De hecho, dado que la mayoría de las personas enseñan a adultos, se espera que haya un porcentaje menor en instituciones de educación para jóvenes como colegios y universidades.

P5. ¿Qué métodos y enfoques ofrece para enseñar su materia?

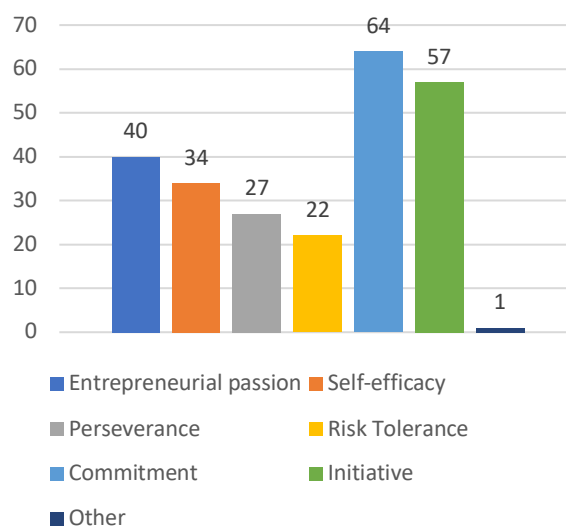


Incluso si las respuestas anteriores mostraron que la mayoría de las personas enseñan en el nivel de educación de adultos o en el nivel de educación veterinaria, la mayor parte de la enseñanza se realiza en un entorno formal siguiendo el sistema educativo heredado. 61 personas seleccionaron la enseñanza en el aula, 46 el aprendizaje en equipo y muchas menos personas seleccionaron cursos en línea o entornos de autoaprendizaje. Esto muestra una posible dificultad para crear nuevos enfoques innovadores y participativos diferentes al sistema educativo universitario o universitario.

P6. ¿En su curso, enseña algunas de estas habilidades interpersonales?



P7. ¿Enseña alguna de estas aptitudes durante su clase?

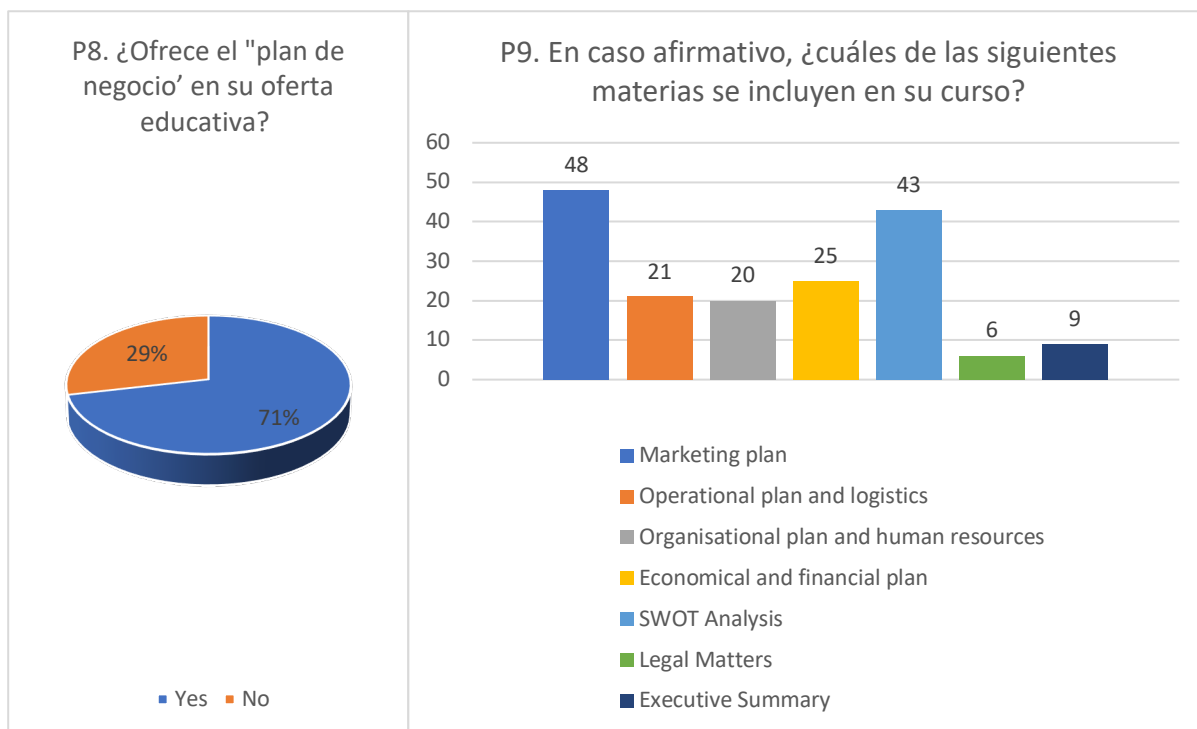


Como muestra el primero de los dos gráficos aquí examinados, casi todas las habilidades blandas incluidas en las opciones son pensadas por los entrevistados. El más elegido es el trabajo en equipo, con 66 personas seleccionándolo, lo que demuestra una vez más lo importante que es el

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los niños

espíritu empresarial. Luego, por supuesto, Resolución de problemas, con 53 selección, una habilidad crucial para los emprendedores, seguida de Creatividad con 52 y Liderazgo (47) y Gestión del tiempo (47). Todos ellos son importantes para cualquier emprendedor en general, por lo que no fue una sorpresa que se eligieran casi al mismo nivel.



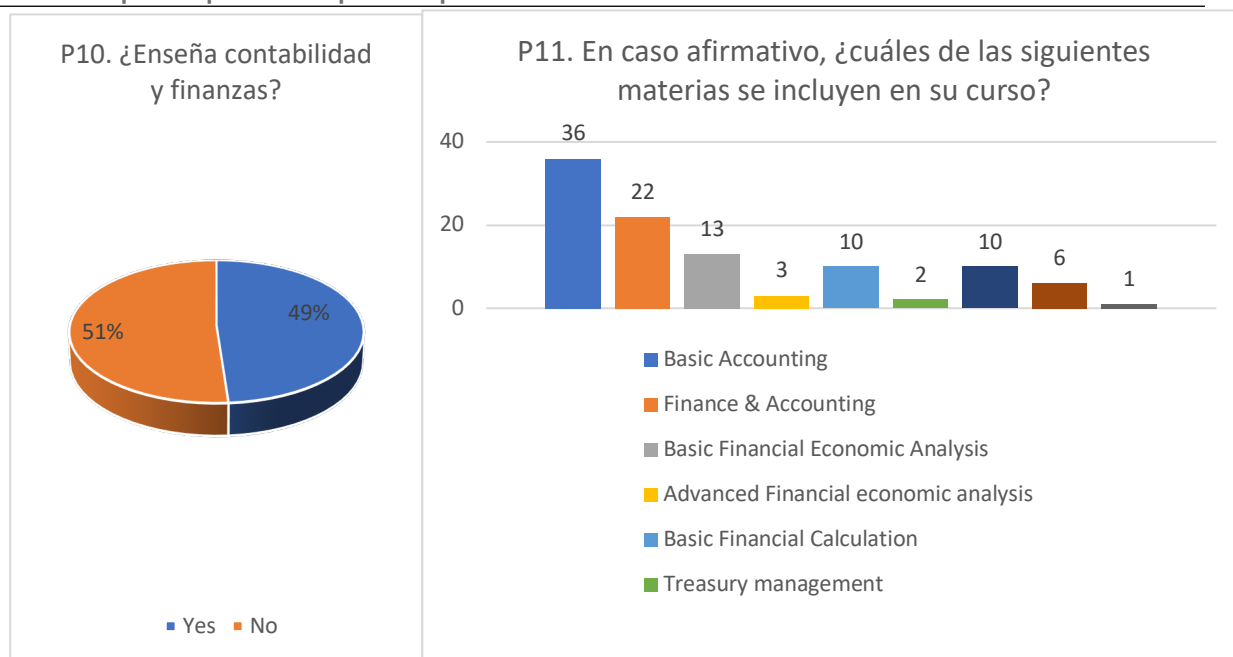
El 71% de los entrevistados, durante las actividades de formación en emprendimiento y materias afines, imparte Plan de Negocio. Sin embargo, el 29%, casi un tercio, no lo hace. Considerando que el Plan de Negocio es uno de los elementos básicos de la educación en Emprendimiento, podemos decir con seguridad que un tercio de los entrevistados enseñan nociones muy básicas.

Entre los que imparten el Plan de Negocio en sus actividades educativas, la mayoría seleccionó Plan de marketing (48 respuestas) y Análisis FODA (43 respuestas), dos temas importantes para quienes quieren emprender una nueva empresa.

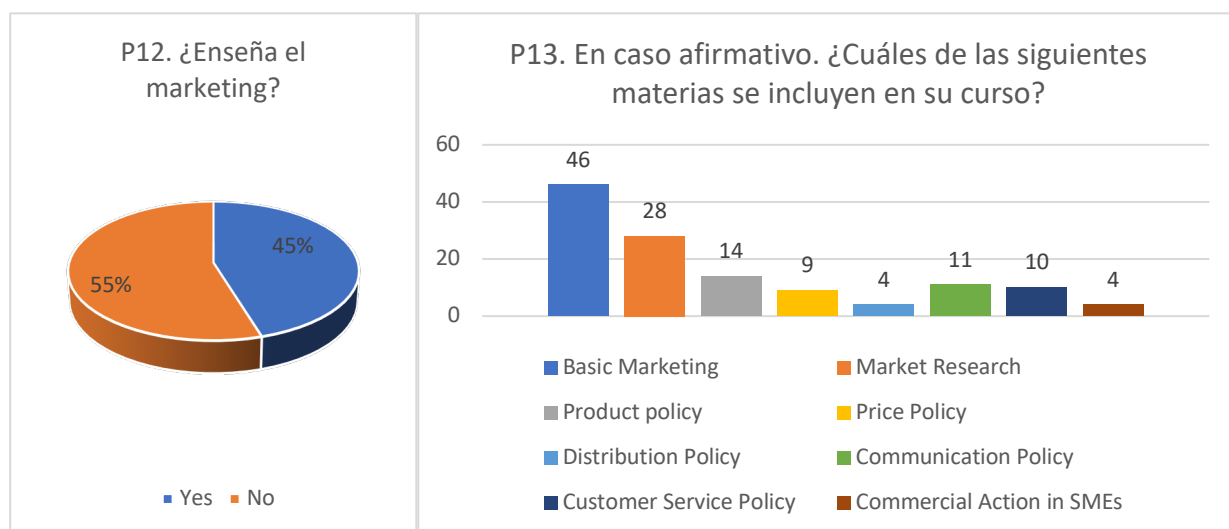
El plan económico y financiero recibió 25 respuestas, mientras que el plan operativo y la logística recibieron 21 respuestas y el plan organizacional y los recursos humanos 20. Esos también son importantes, pero la baja cantidad de respuestas probablemente significa que no todos los encuestados enseñan a los alumnos que siguen un camino largo y profundo en educación empresarial.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis



Menos de la mitad de los encuestados enseñan Contabilidad y Finanzas (49%). Esto muestra claramente que hay una falta de enseñanza sobre este tema que, en cambio, se considera muy importante entre los emprendedores, especialmente la capacidad de interceptar, recibir y gestionar la financiación. Entre las personas que respondieron afirmativamente a las preguntas anteriores, 36 enseñan Contabilidad Básica cuando enseñan Contabilidad y Finanzas mientras que 22, por supuesto, Finanzas y Contabilidad. Pocos (13) enseñan Análisis económico financiero básico, mientras que 10 enseñan Cálculo financiero básico y Análisis de proyectos de inversión. Una vez más, esto muestra que el nivel de enseñanza, en términos de cuán profundo van los educadores en estas materias, no es tan alto.

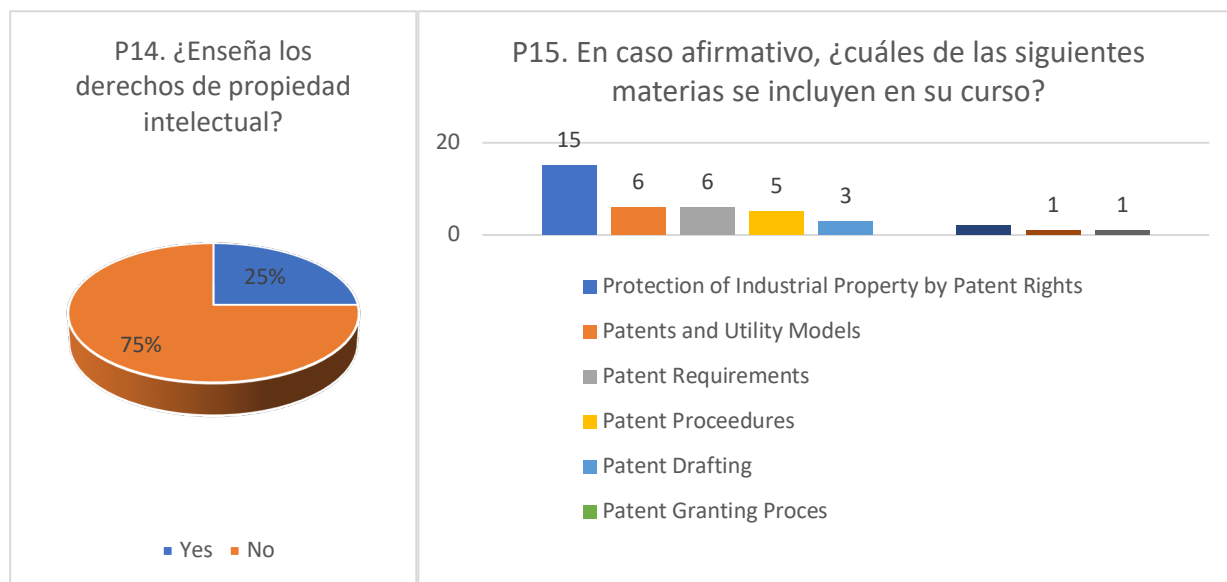


Entre todos los encuestados, el 45% enseña Marketing, demostrando una vez más que cuanto más profundizan las asignaturas en los desafíos reales que vive un emprendedor, menos gente lo

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

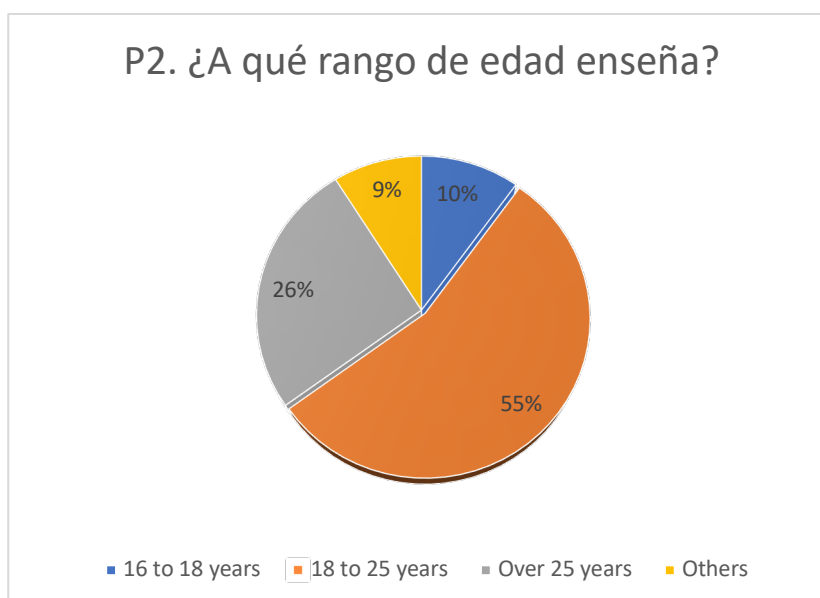
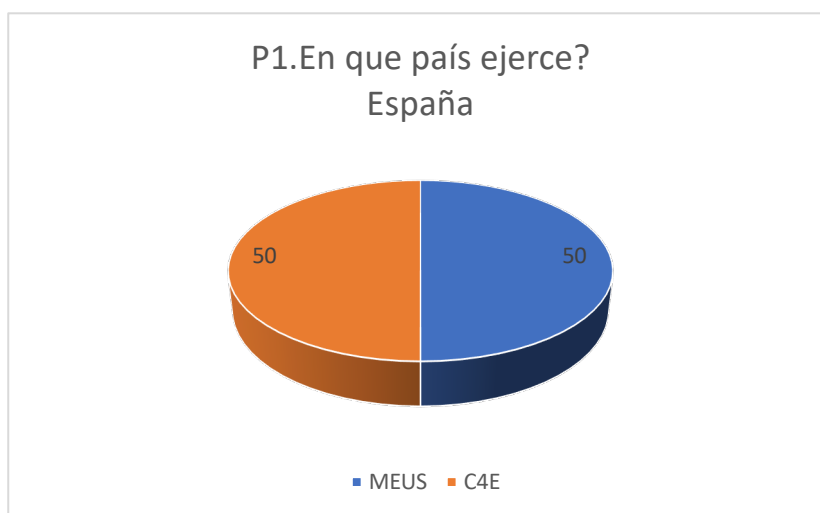
enseña fácilmente. La respuesta más elegida por las personas que enseñan marketing es Marketing básico con 46 respuestas, seguida de Investigación de mercado (28) y Política de producto (14), menos enseñan Política de comunicación (11) y Política de servicio al cliente (10). Una vez más, muestra claramente que solo se piensa en lo básico.



La mayoría de los encuestados no enseña derechos de propiedad intelectual (75%). Esto resultó ser un tema muy raro durante las actividades de enseñanza para el grupo objetivo entrevistado en Italia. Quienes la enseñan, sin embargo, enseñan principalmente Protección de la propiedad industrial mediante derechos de patente (15), luego Patentes y modelos de utilidad (6), Requisitos de patentes (6) y Procedimientos de patentes (5). Esto resultó ser un tema raro, pero quienes lo enseñan se enfocan mucho en el significado y la utilidad básicos de las patentes.

3.2 España

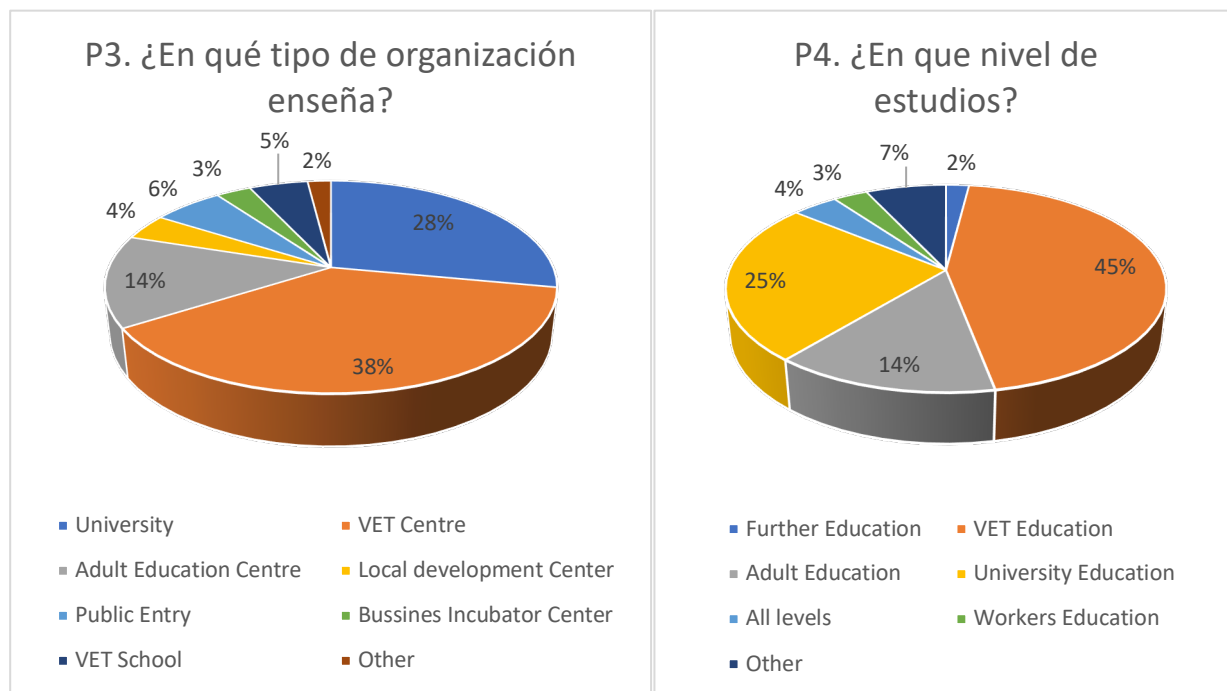
En España, los 2 socios (MEUS & C4E) realizaron los cuestionarios desde diciembre de 2019 hasta febrero de 2020. MEUS entrevistó a 50 personas en España Peninsular y C4E entrevistó a 50 personas en España Islas Baleares. Se enviaron varios correos electrónicos a la base de datos MEUS para llegar al número deseado de participantes. Entre los participantes, MEUS involucró a profesores de Universidades (Valencia, Gandía, La Rioja, Salamanca), profesores de Escuelas VET (Folgado, CEU San Pablo) y profesores de Florida Educational Center (entrenadores de Grado LEINN - especializados en emprendimiento). Además, MEUS utilizó copias impresas entregadas a los profesores durante las reuniones organizadas para otras actividades para recopilar respuestas, que luego se incluyeron en la encuesta online..



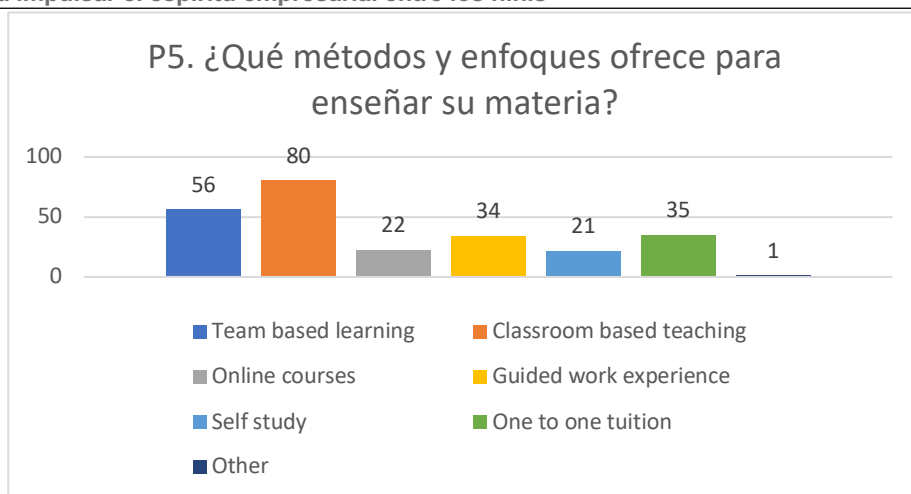
Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

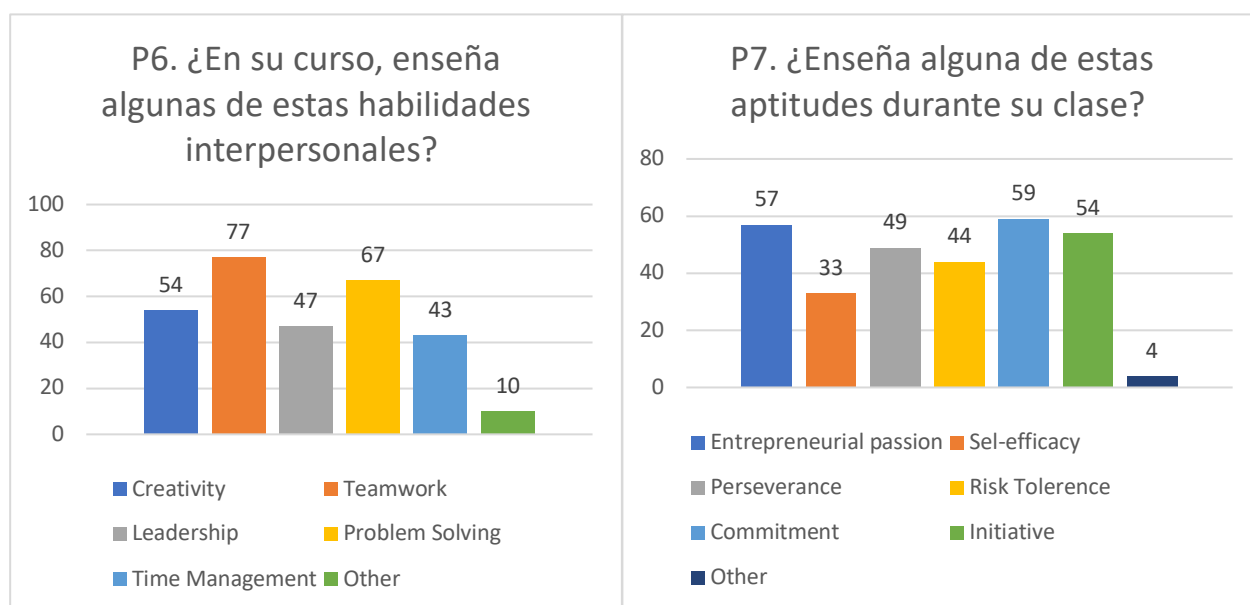
La mayoría de las personas entrevistadas (55%) enseñan a personas entre 18 y 25 años mayores de 25 años. Un 26% de las personas enseñan a personas mayores de 25 años y un 16% lo más probable es que enseñen a menores de 18 años. Esto indica que la mayor parte de la educación brindada por los maestros y educadores entrevistados es para adultos y personas que reciben educación profesional.



Las respuestas seleccionadas para estas preguntas son relativamente equilibradas: el 38% enseña en el centro VET, el 28% en las universidades, el 14% en el centro de educación de adultos y el 20% enseña en las escuelas secundarias, agencias de desarrollo local y centros de incubadoras de empresas. Por lo tanto, el 45% enseña en educación VET, el 25% en el nivel universitario y el 14% en el nivel de educación de adultos y un 16% enseña en otro tipo de niveles. De hecho, dado que la mayoría de las personas enseñan a adultos, se espera que haya un porcentaje menor en instituciones de educación para jóvenes.



Si bien las respuestas anteriores mostraron que la mayoría de las personas enseñan en el nivel de Educación de Adultos o en el Nivel de Educación Veterinaria, la mayor parte de la enseñanza se realiza en un entorno formal siguiendo el sistema educativo heredado. 80 personas seleccionaron la enseñanza en el aula, 56 el aprendizaje en equipo y mucho menos seleccionaron cursos en línea o entornos de autoaprendizaje. Además, muchos de los educadores respondieron que imparten clases particulares (35) y experiencia laboral guiada (34). Esto demuestra una dificultad para crear nuevos enfoques innovadores y participativos diferentes al sistema educativo universitario o universitario.

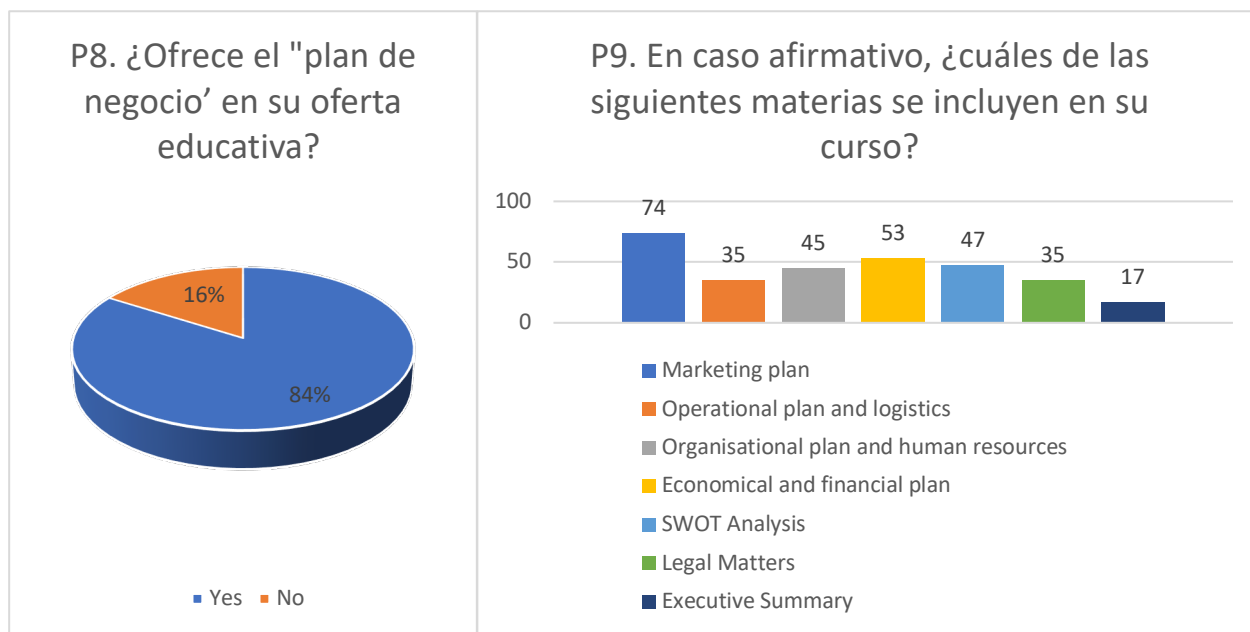


Como muestra el primero de los dos gráficos aquí examinados, casi todas las habilidades blandas incluidas en las opciones son pensadas por los entrevistados. El más elegido es el Trabajo en equipo, con 77 personas seleccionándolo, lo que demuestra una vez más lo importante que es en el espíritu empresarial. Luego, Resolución de problemas, con 67 de selección, una habilidad crucial para los emprendedores, seguida de Creatividad con 54 y Liderazgo (47) y Gestión del

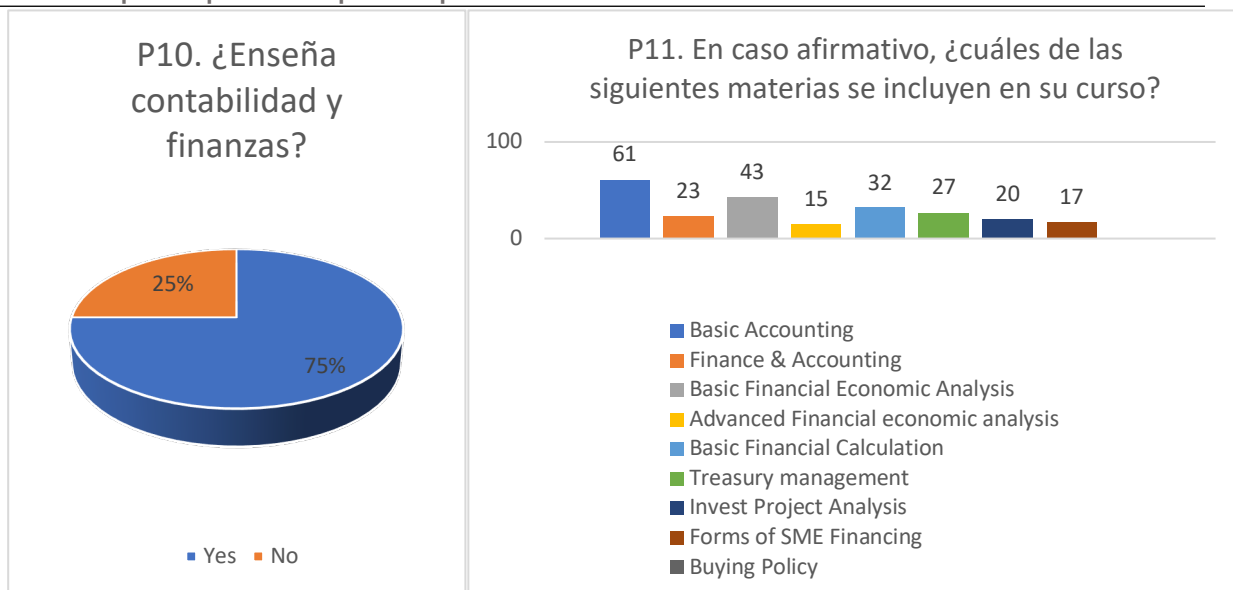
Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los niños

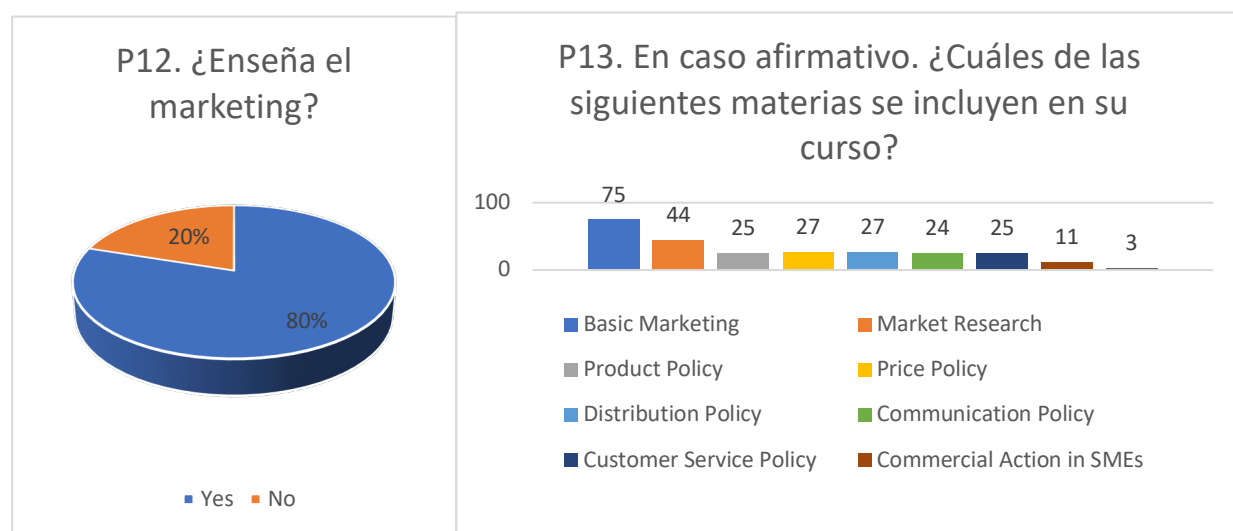
tiempo (43). No fue una sorpresa que se eligieran casi todos al mismo nivel, porque todas estas habilidades blandas son importantes para cualquier emprendedor. En la pregunta sobre actitudes, la mayoría de las respuestas muestran la conexión de los cursos con las habilidades emprendedoras.



Un elevado número de entrevistados (84%), durante las actividades de formación en emprendimiento y materias afines, imparte Plan de Negocio. Entre los que imparten el Plan de Negocio en sus actividades educativas, la mayoría seleccionó Plan de marketing (74 respuestas), Plan económico y financiero (53) y Análisis FODA (47 respuestas), materias muy cruciales para quienes quieren emprender una nueva empresa. . El plan organizacional y los recursos humanos recibieron 45 respuestas mientras que logística recibió 35 respuestas y asuntos legales 35 respuestas. Esos números son importantes y nos muestran que todos los encuestados están siguiendo un camino largo y profundo en la educación empresarial.



La mayoría de los encuestados enseñan Contabilidad y Finanzas (75%). Esto muestra claramente que los conceptos básicos de Finanzas se enseñan en el sistema educativo, que se considera muy importante entre los emprendedores, especialmente la capacidad de interceptar, recibir y gestionar fondos. Entre las personas que respondieron afirmativamente a las preguntas anteriores, 61 enseñan Contabilidad Básica, 43 enseñan Finanzas Básicas y 32 enseñan Análisis Económico Financiero Básico y 27 enseñan Gestión de Tesorería. Como muestra el gráfico, casi todas las asignaturas de Contabilidad y Finanzas son impartidas por los entrevistados.

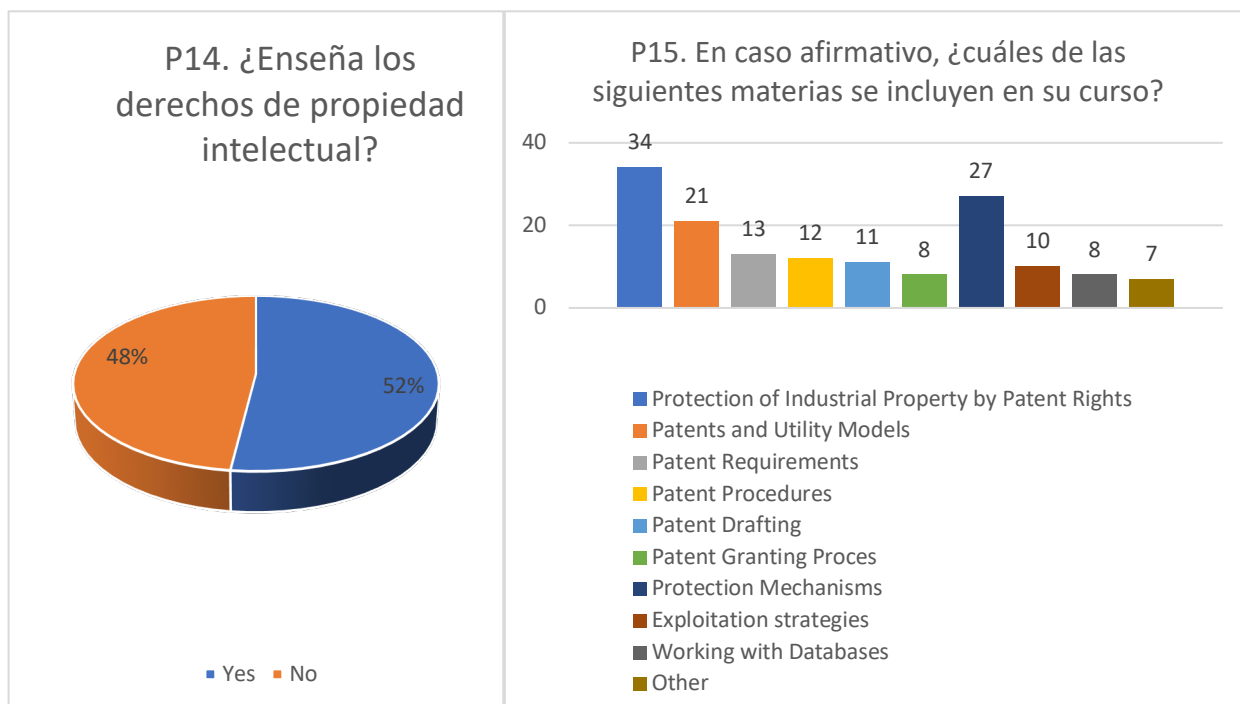


Entre todos los encuestados el 80% enseña Marketing demostrando una vez más lo importante que entre los emprendedores las asignaturas van hacia los retos reales del emprendedor. La respuesta más elegida por las personas que enseñan marketing es Marketing básico con 75 respuestas, seguida de Investigación de mercado 44, pocas enseñan Política de comunicación

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

(24) y Política de servicio al cliente (25). Este gráfico nos muestra que solo se piensa en lo básico.

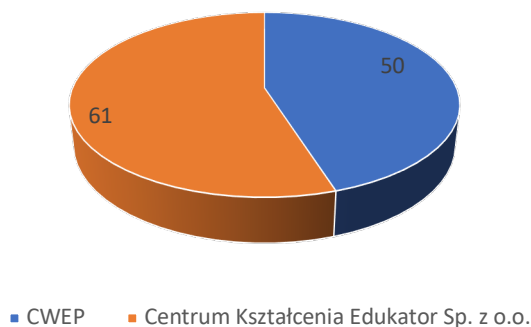


La mayoría de los encuestados enseña derechos de propiedad intelectual (52%), pero un número significativo (48%) no enseña. Quienes lo enseñan, sin embargo, enseñan principalmente Protección de la propiedad industrial mediante derechos de patente (34), Mecanismos de protección (27) y Patentes y modelos de utilidad (21). Quienes la enseñan se centran mucho en el significado y la utilidad básicos de las patentes.

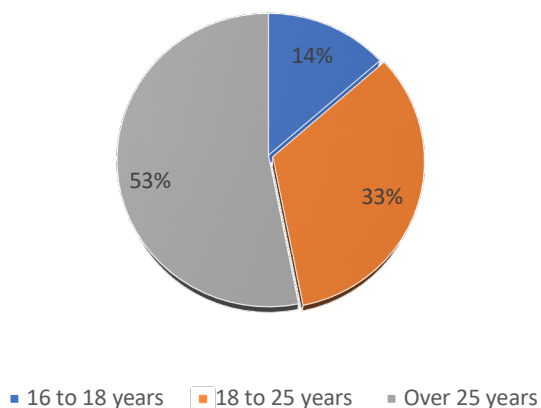
3.3 Polonia

Los socios de Polonia (CWEP, Centrum Kształcenia Edukator Sp. Z o.o.) realizaron los cuestionarios desde diciembre de 2019 hasta febrero de 2020 y entrevistaron a 111 personas en la región de Rzeszow.

P1. En que país ejerce?
Polonia



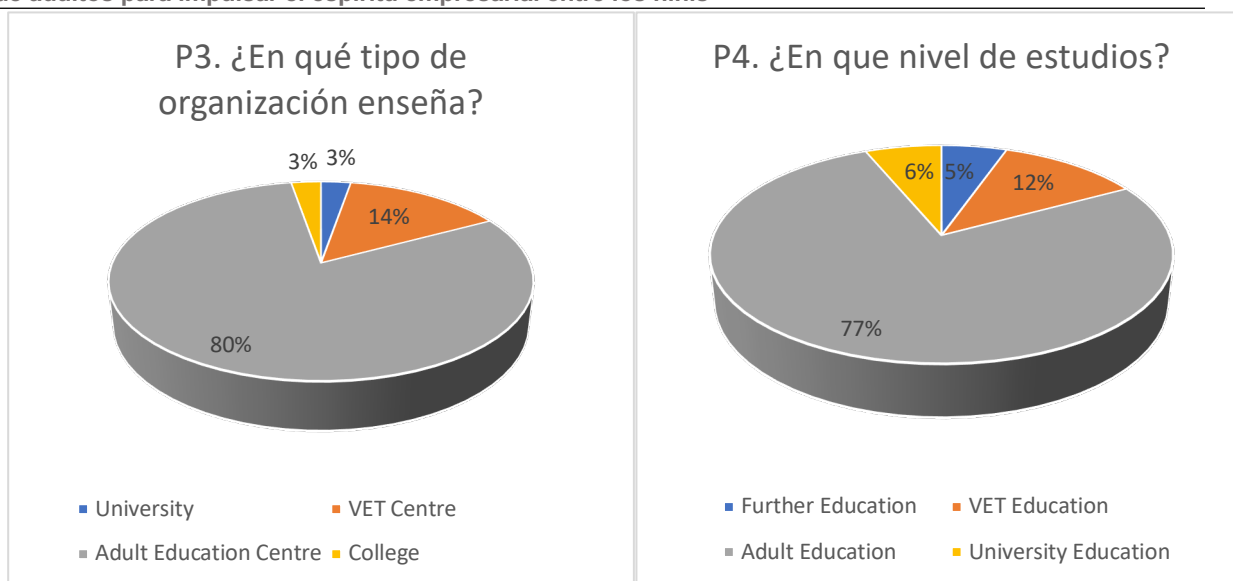
P2. ¿A qué rango de edad enseña?



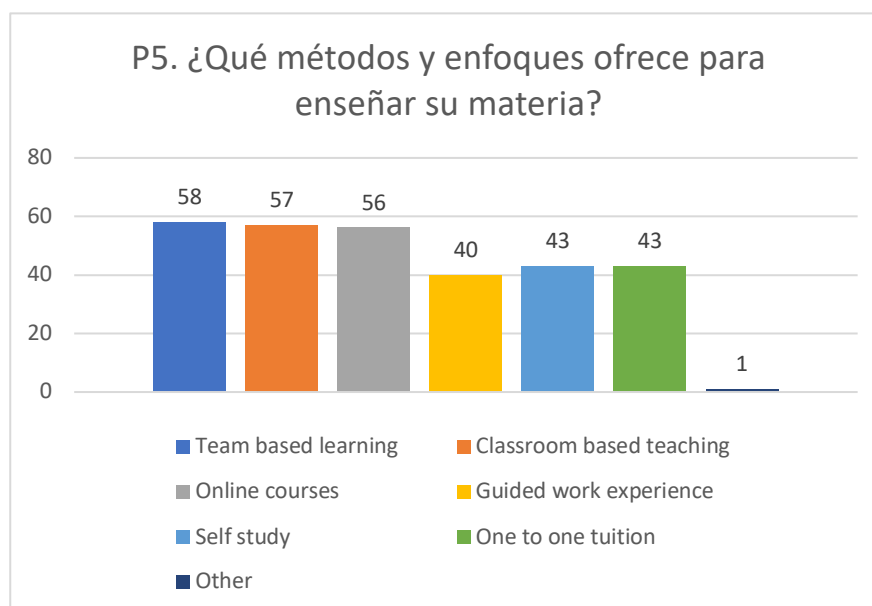
La mayoría de las personas entrevistadas (53%) enseñan a personas mayores de 25 años. Un 33% de las personas enseñan a personas de 18 a 25 años y un 14% enseñan a personas de 16 a 18 años. Esto demuestra que la mayor parte de la educación impartida por los profesores y educadores entrevistados es para adultos y personas que reciben formación profesional.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

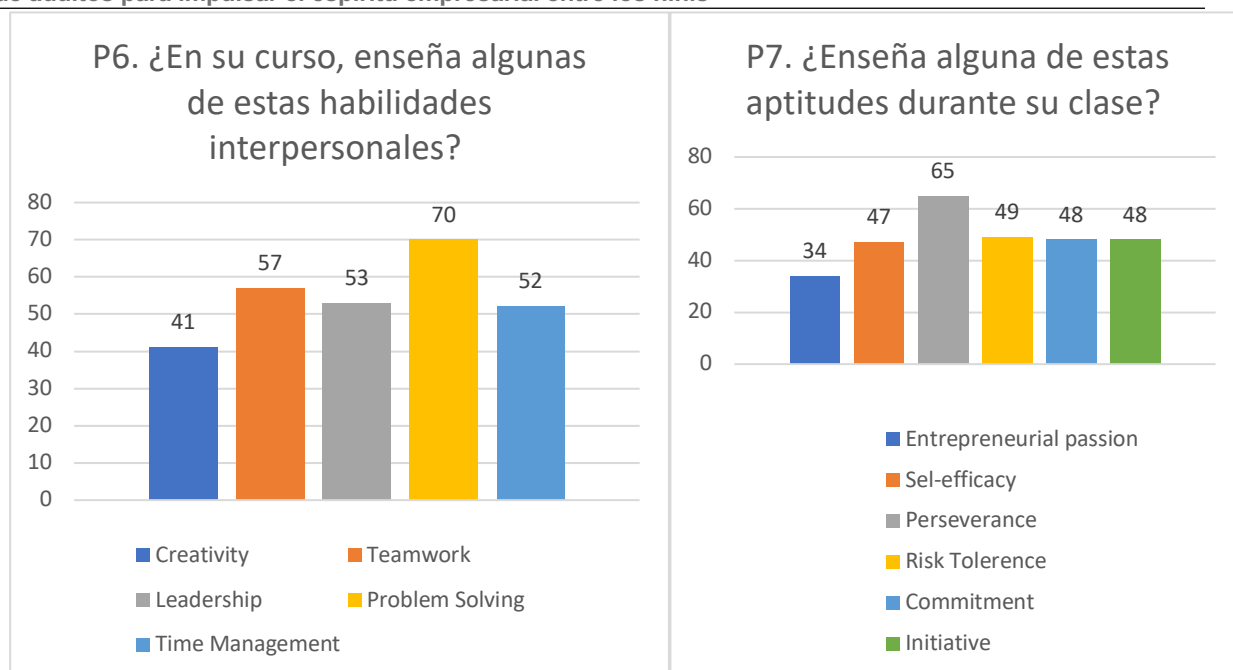
IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis



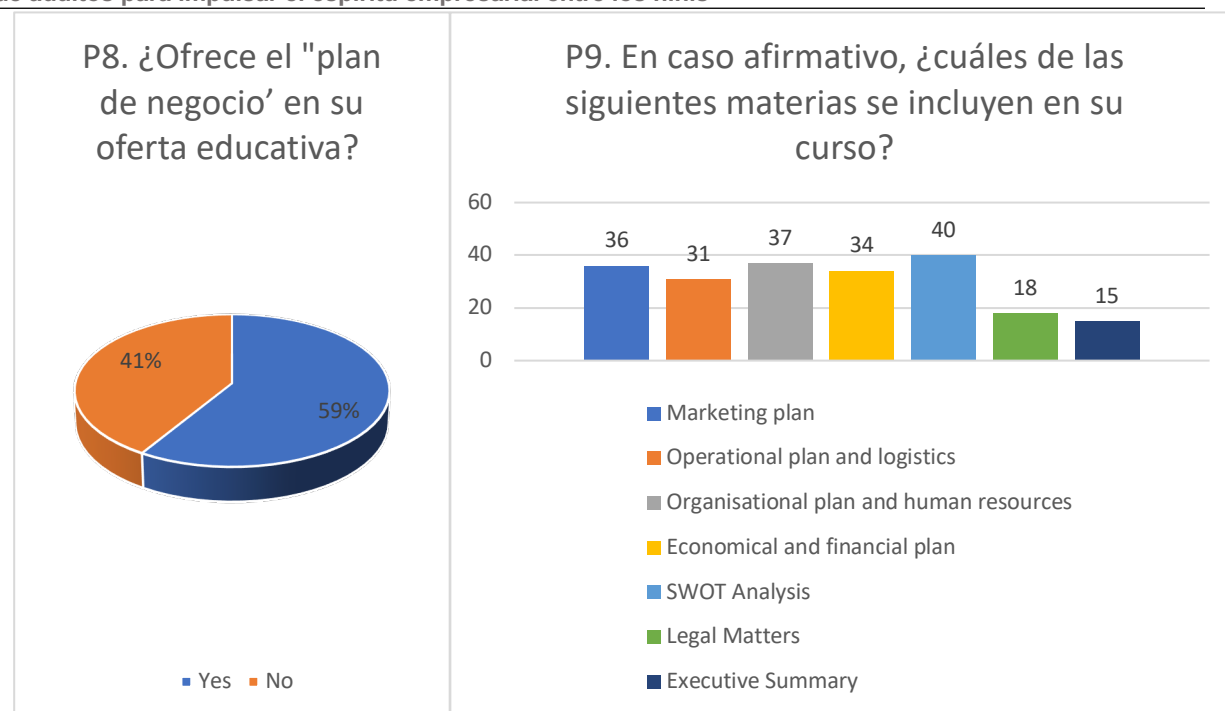
La mayoría de las respuestas enseñan en el Centro de Educación de Adultos (80%) y hay un 14% que enseña en Educación VET. Por tanto, el 77% enseña en Educación de Adultos y el 14% en Educación FP.



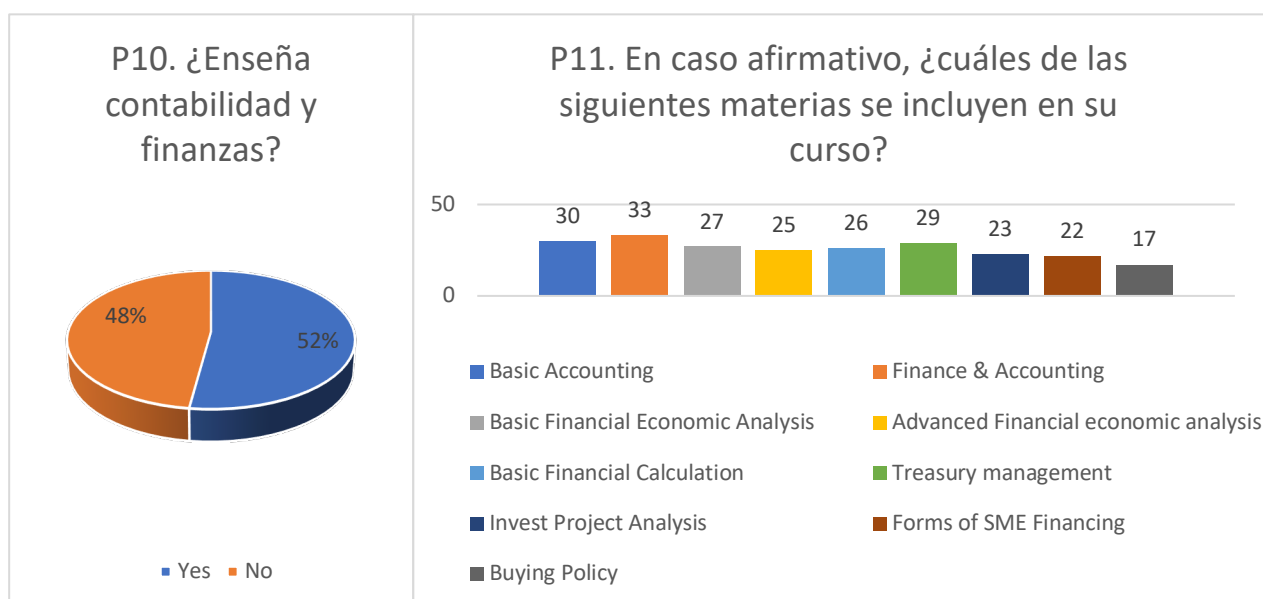
Las respuestas seleccionadas para estas preguntas son relativamente equilibradas: 58 aprendizaje en equipo, 57 personas seleccionaron enseñanza en el aula y 56 personas seleccionaron cursos en línea y menos personas seleccionaron cursos en línea o entornos de autoaprendizaje (43), experiencia laboral guiada (34) y matrícula uno a uno (43). Esto muestra una pluralidad de métodos de enseñanza.



Como muestran los dos gráficos examinados aquí, casi todas las habilidades blandas incluidas en las opciones son enseñadas por los entrevistados. El más elegido es Solución de problemas, con 70 personas que lo seleccionan, lo que muestra cuánto es importante para el espíritu empresarial. Luego, Trabajo en equipo, con 57 selección, también una habilidad crucial para los emprendedores, seguido por Liderazgo (53) y Gestión del tiempo (52). No fue una sorpresa que se eligieran casi todos al mismo nivel, porque todas estas habilidades blandas son importantes para cualquier emprendedor. En la pregunta sobre las actitudes las selecciones muestran la conexión de los cursos con las habilidades emprendedoras.



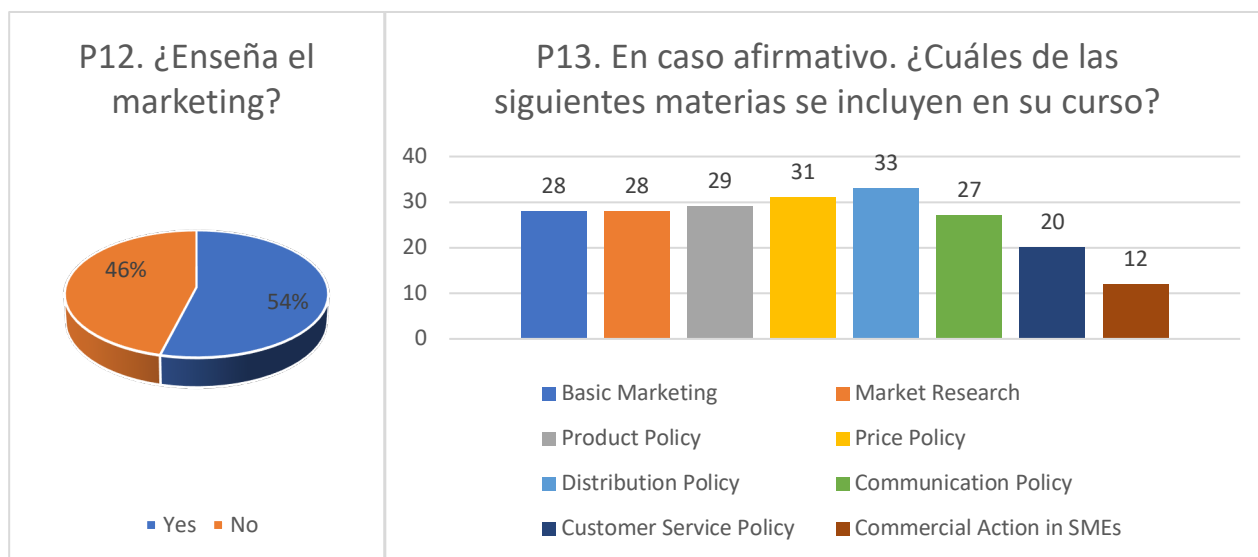
La mayoría de los entrevistados (59%) imparten Business Plan. Sin embargo, el 41% no enseña. Teniendo en cuenta que el Plan de Negocio es uno de los elementos básicos de la educación en Emprendimiento, podemos decir que más de un tercio de los entrevistados imparten enseñanzas muy básicas. Entre los que imparten el Plan de Negocio en sus actividades educativas, la mayoría seleccionó Análisis FODA (40 respuestas) y Plan de Marketing (36 respuestas), materias muy importantes para quienes quieren emprender una nueva empresa. El plan económico y financiero recibió 34 respuestas mientras que el plan organizacional y los recursos humanos recibieron 37 respuestas. Todas las asignaturas son importantes, y los educadores que imparten Plan de negocio lo consideran fundamental para la educación en emprendimiento.



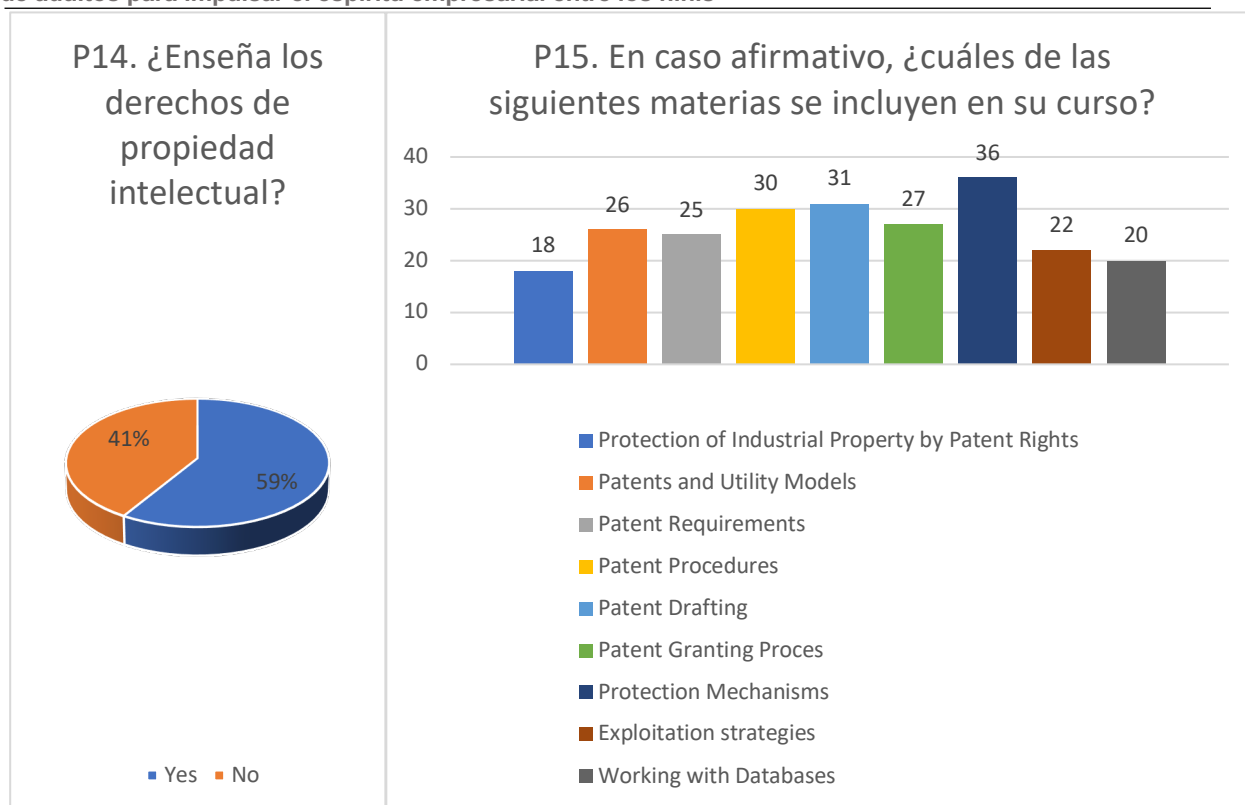
Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

La mayoría de los encuestados enseñan Contabilidad y Finanzas (52%) pero un número significativo (48%) no enseña. Quienes la imparten, sin embargo, impartieron casi todas las materias desde Contabilidad Básica (30), Finanzas (33), Financiera Básica (33), Análisis Económico Financiero Básico (27) hasta Gestión de Tesorería (29). Como muestra el gráfico, la base de Finanzas que se imparte en el sistema educativo, que se considera muy importante entre los emprendedores.



Entre todos los encuestados, el 54% enseña Marketing y un 46% significativo no enseña. La respuesta más elegida por las personas que enseñan marketing es la Política de distribución (33), Precio (31) y Política de producto (28). Marketing básico seguido por 28 encuestados. Eso muestra claramente que los conceptos básicos de las habilidades de marketing para un emprendedor no se enseñan.



La mayoría de los encuestados enseñan derechos de propiedad intelectual (59%). Quienes lo enseñan, sin embargo, enseñan principalmente Mecanismos de protección (36), Protección de la propiedad industrial (31), Procedimientos de patentes (30) y Patentes y modelos de utilidad (26). Esto muestra una pluralidad de métodos de enseñanza y quienes lo enseñan se enfocan mucho en el significado y la utilidad básicos de las patentes.

En la última pregunta los encuestados podían dejar comentarios y uno de ellos respondió: "En clase, tengo la oportunidad de presentar temas adicionales. Esto es bueno, pero el límite es de aproximadamente el 10%, que creo que podría ser más".

3.4 Grecia

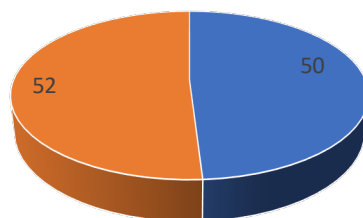
En Grecia, los socios realizaron los cuestionarios desde diciembre de 2019 hasta febrero de 2020. Kainotomia fue entrevistada a 50 personas en Grecia continental y KEA IM Syrou entrevistó a 52 personas en las islas de Grecia y en su mayoría de la región del sur del Egeo. Se enviaron varios correos electrónicos desde la lista de correo de KEA IM Syrou para llegar al número deseado de participantes. Entre los participantes, KEA IM Syrou involucró a profesores de la Universidad del Egeo, profesores del Centro FP local y profesores de Centros de Educación para Adultos.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

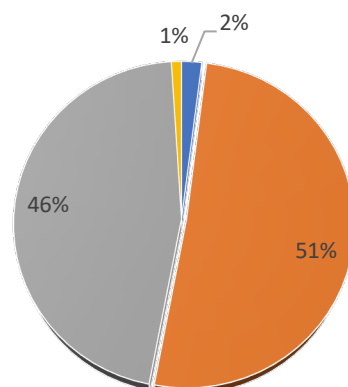
P1. En que país ejerce?

Grecia



■ Kainotomia ■ KEA IM Syrou

P2. ¿A qué rango de edad enseña?

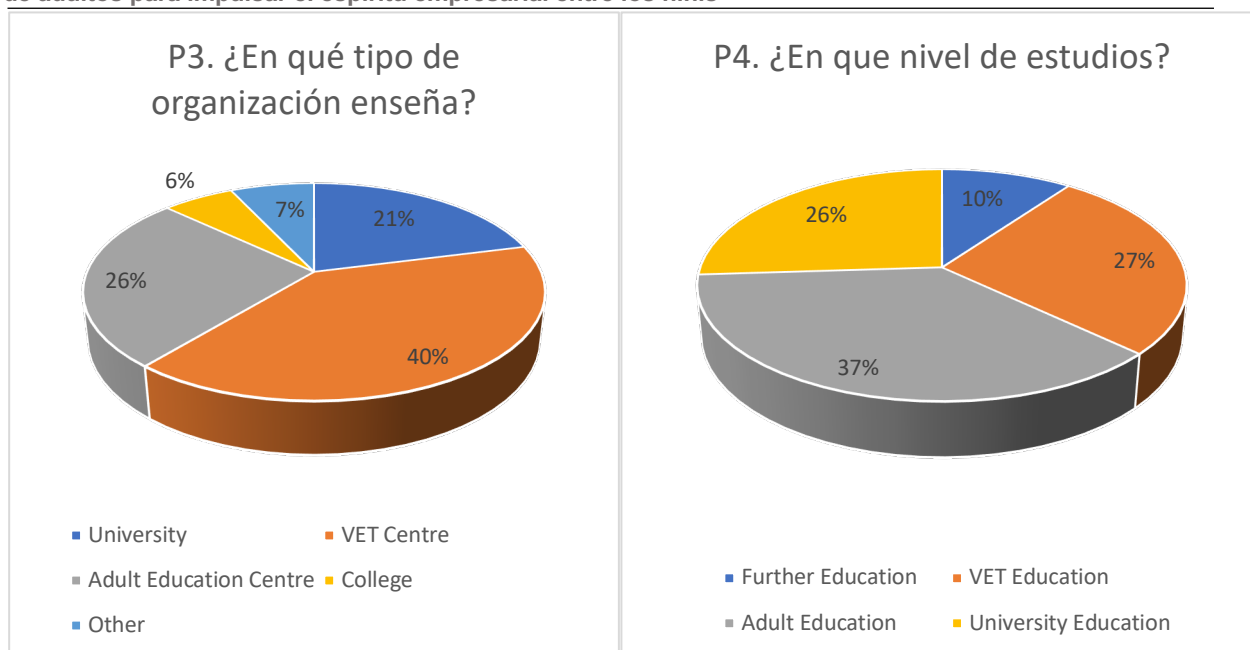


■ 16 to 18 years ■ 18 to 25 years ■ Over 25 years ■ Other

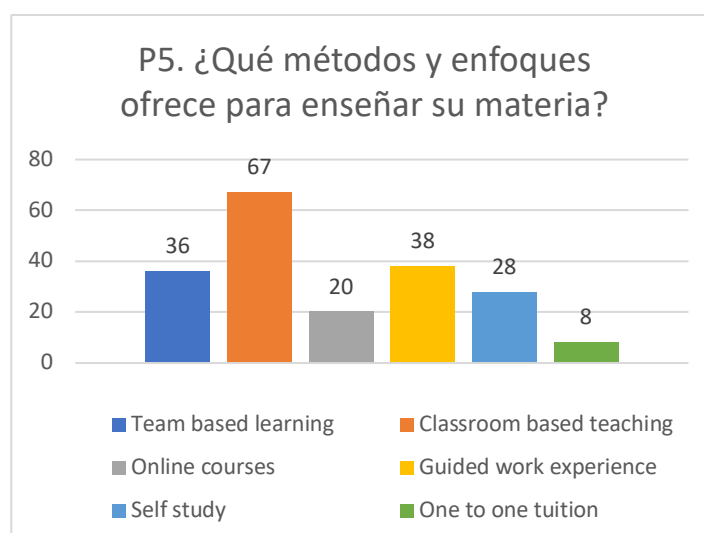
Más de la mitad (51%) de los educadores están enseñando en edades comprendidas entre los 18 y los 25 años, mientras que el siguiente grupo de encuestados (46%) enseña en personas que superan los 25 años.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis



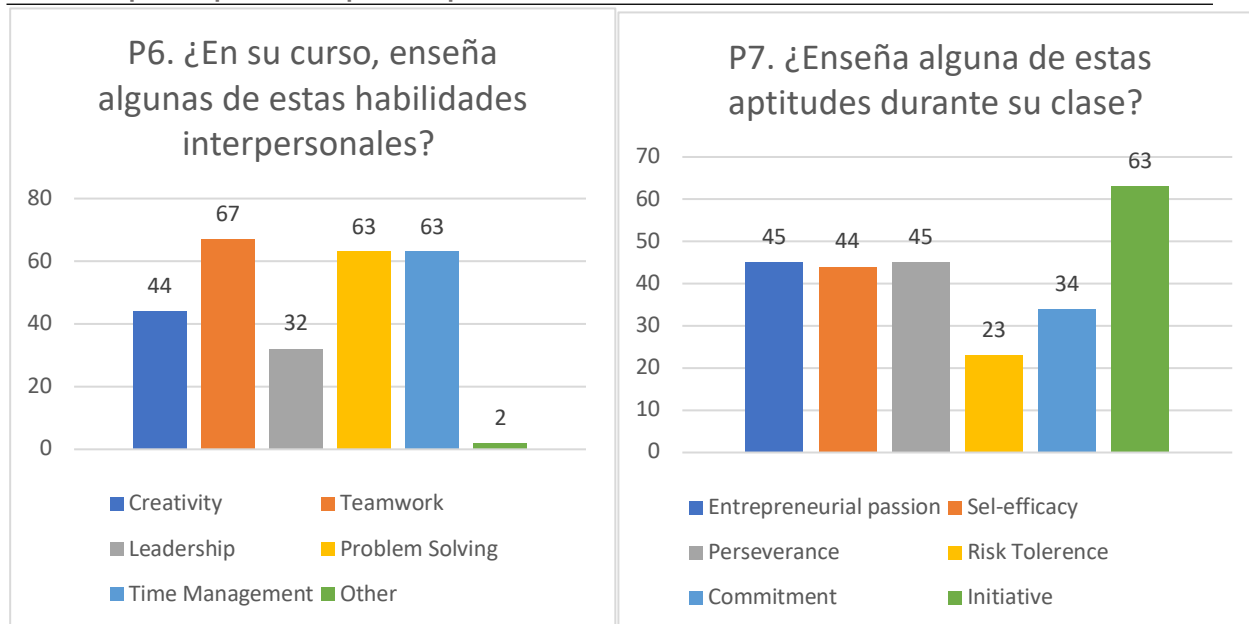
La mayoría de los formadores (39%) están enseñando emprendimiento en Educación Vocacional-IEK (40%) y Centros de Educación de Adultos (KDVMathisis-KEK) (26%) mientras que la minoría está enseñando esas habilidades en el nivel de Educación Universitaria (AEI 21%) e Institutos (7%).



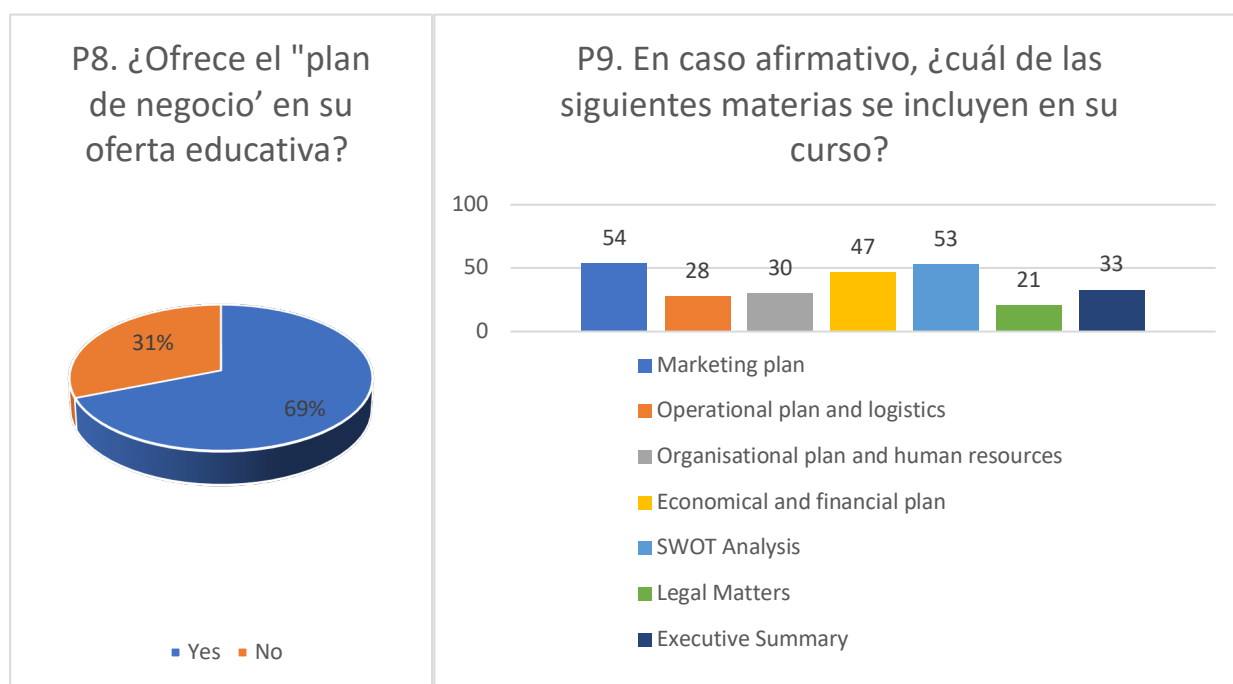
Como resultado de la encuesta, la mayoría de los educadores utilizan la enseñanza en el aula (67), la experiencia laboral guiada (38) y los enfoques de autoaprendizaje (36), mientras que la minoría utiliza cursos en línea (20) y clases particulares (8). enfoques. Esto muestra una posible dificultad para crear nuevos enfoques innovadores y participativos diferentes del sistema educativo universitario o de centros educativos secundarios.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis



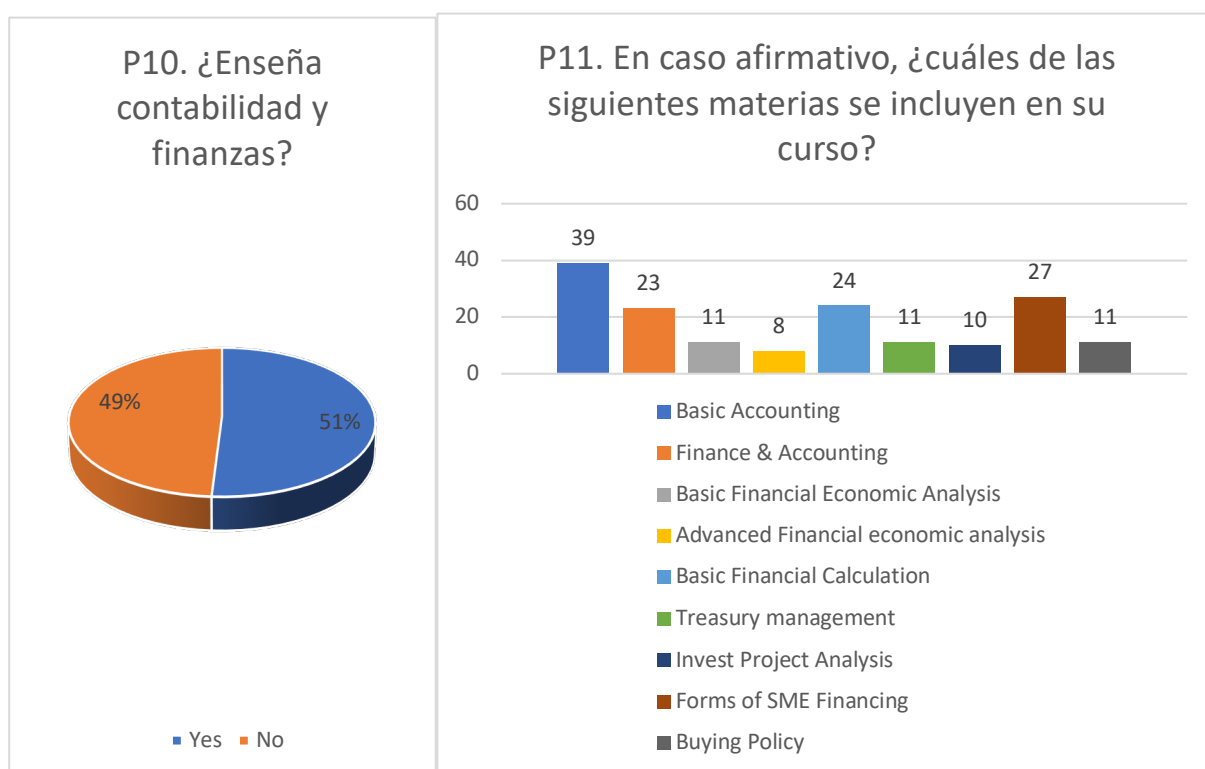
En la pregunta sobre qué habilidades blandas enseñan o discuten en los cursos, los educadores responden que: Trabajo en equipo (67) Gestión del tiempo (63) y Resolución de problemas (63) está en la cima, mientras que Creatividad (44%) y Liderazgo (32 %) está al final de la lista entre las habilidades blandas. En cuanto a las actitudes que los educadores enseñan o discuten, más de la mitad se están enfocando en la iniciativa docente (63) y la pasión empresarial (45). Todas estas habilidades sociales son cruciales para que alguien sobreviva en el mundo empresarial hipercompetitivo.



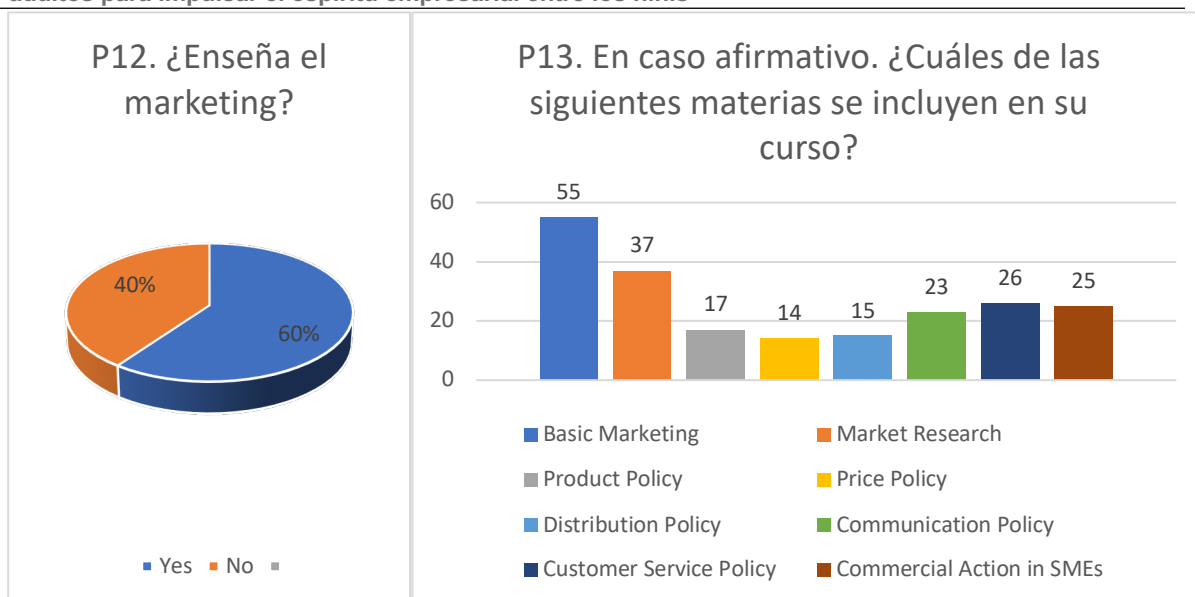
Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

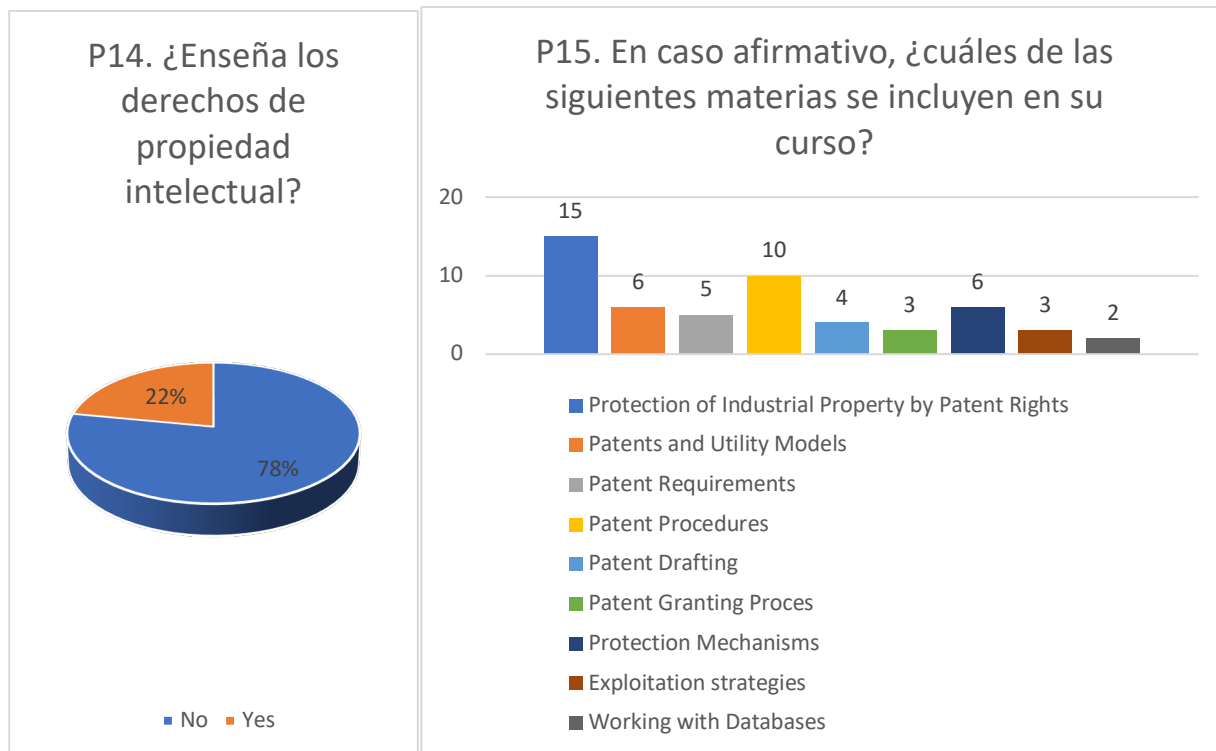
La mayoría de los encuestados (69) respondieron que incluyen el modelo Business Plan en su curso, incluyendo específicamente los temas de plan básico de Marketing (54), plan económico y financiero (47), análisis DAFO (53) y resumen ejecutivo (33). La demanda del mercado es impredecible ya que las tendencias del consumidor pueden cambiar rápidamente, creando problemas para los empresarios. Los emprendedores enfrentan múltiples riesgos como quiebra, riesgo financiero, riesgos competitivos, riesgos ambientales, riesgos para la reputación y riesgos políticos y económicos. Los empresarios deben planificar sabiamente en términos de presupuestación y mostrar a los inversores que están considerando los riesgos mediante la creación de un plan de negocios realista.



En lo que respecta a la docencia en Contabilidad y Finanzas, del 51% de los educadores que enseñan en este campo, la mayoría se enfoca en las habilidades contables básicas (39). La mayoría de los encuestados enseñan Contabilidad y Finanzas, pero un número significativo (48%) no lo enseña. Como muestra el gráfico, las Finanzas básicas se imparten en el sistema educativo, que se considera muy importante entre los emprendedores.



Entre todos los encuestados, el 60% enseña el Marketing y un significativo 40% no lo enseña. La respuesta más elegida por las personas que enseñan marketing es Marketing básico (55) e Investigación de mercado (37). Eso muestra claramente que no se enseñan habilidades de marketing cruciales para un emprendedor.



Finalmente, la enseñanza del Derecho de Propiedad Intelectual no es popular entre los educadores, con solo el 22% la enseña. Quienes la enseñan, sin embargo, enseñan principalmente Protección de la propiedad industrial mediante derechos de patente (15) y

procedimientos de patente (10). Esto muestra una gran impopularidad de los derechos de propiedad intelectual en Grecia a pesar de que sea un problema importante.

4. Grupos de discusión & Entrevistas con los empresarios

El objetivo de la investigación con los empresarios era identificar qué habilidades y actitudes se necesitan para ser un emprendedor exitoso en la actualidad y brindar consejos para el autodesarrollo de los educadores de adultos y ninis. Cada socio organizó 2 grupos de discusión con la participación de al menos 5 participantes cada uno en representación del mundo empresarial y realizó con ellos 10 entrevistas en profundidad.

El proyecto se dirige y cuestiona a los emprendedores que cumplen con criterios específicos: deben poseer y administrar pequeñas empresas jóvenes (de menos de 10 años) para recopilar datos que ayuden a construir un perfil de las habilidades que debe tener el emprendedor para tener una oportunidad. para tener éxito en los negocios. Para el muestreo de participantes, los socios utilizaron la base de datos que crearon en la etapa de preparación y también buscaron nuevos contactos a través de sus redes. El escenario y guía de conversación del grupo completo y las preguntas a los participantes se encuentran en la metodología de investigación en la sección de Anexos.

4.1 Italia

Diciannove (norte de Italia) entrevistó a 2 grupos de discusión, el Grupo 1 el 7 de febrero y el Grupo 2 el 12 de febrero, ambos en Génova. El Grupo 1 está formado por un joven titulado y cinco emprendedores que han optado por iniciar un negocio tras haber trabajado como autónomos o como empleados. Uno de los participantes respondió a la entrevista por teléfono debido a la pandemia de Covid19. El Grupo 2 está formado por empresarios que han optado por iniciar un negocio después de trabajar como autónomos o después de trabajar como empleados. Un entrevistado participó conectado a través de Hangouts. Un emprendedor participó en ambos grupos, como representante de dos empresas diferentes.

CESIE (sur de Italia) implementó dos pequeños grupos de discusión en formato virtual debido al brote de Covid-19. Los encuentros se llevaron a cabo vía Skype y Google Meet con un total de 6 participantes durante el mes de mayo de 2020. Para CESIE, Emiliano Ungloving guió la conversación del grupo haciendo preguntas a los emprendedores y personas que trabajan en el ámbito del emprendimiento. Las personas entrevistadas eran emprendedores o personas que trabajaban con emprendedores en diferentes niveles incluyendo nivel educativo y apoyo en sus esfuerzos. Los grupos están formados por emprendedores que han: creado una empresa cultural y social, dos de ellos gestionaron el Erasmus para jóvenes emprendedores, dos crearon una red

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

en Sicilia para promover la educación entre los emprendedores y promover el crecimiento y la participación en los esfuerzos económicos de la isla italiana.

Más que seguir una estructura estricta, los grupos focales se realizaron como si fueran una conversación entre pares con el fin de intercambiar información y experiencias sobre el inicio de la carrera de las personas, las dificultades encontradas, las soluciones a los problemas y dificultades (situación económica difícil, disminución de compradores, desinterés por bienes no primarios, distanciamiento social, etc.) emergente debido a los períodos de emergencia y post-emergencia y en qué tema deben enfocarse los educadores de adultos en el ámbito del emprendimiento.

¿Cómo adquiristeis la experiencia y las habilidades necesarias para ejecutar este tipo de negocio? (institutos educativos, estudios, trabajo en prácticas, etc.)

La entrevista reveló que los participantes tenían por la mayoría alrededor de 30 años cuando comenzaron sus carreras como emprendedores y lo que los impulsó a comenzar su negocio fue el hecho de que recibieron financiación o que querían hacer algo nuevo, desafiarse a sí mismos y trabajar en un proyecto que les satisfaría más que sus experiencias laborales anteriores. Aunque algunos participantes afirmaron que no encontraron dificultades, la mayoría de ellos sí experimentaron dificultades para iniciar y seguir sus negocios. Las principales dificultades y obstáculos mencionados fueron la burocracia, pero también la falta de apoyo de familiares y amigos, encontrar los primeros clientes y salir de la zona de confort.

¿Cuáles fueron los principales desafíos y obstáculos que enfrentasteis cuando creasteis vuestras empresas?

Los principales errores que cometieron los emprendedores al inicio de su carrera se debieron principalmente a la falta de experiencia y formación en gestión: se arrepienten de dudar demasiado, de su falta de coraje y de capacidad para resolver problemas de forma rápida y eficaz. La mayoría de las personas entrevistadas tomó algunas clases de emprendimiento o asistió a escuelas profesionales, pero la mayoría coincide en que el trabajo de terreno fue crucial en su proceso de aprendizaje.

¿Cómo describiríais las habilidades / actitudes proporcionadas en el sistema educativo de vuestro país con respecto a la preparación de los jóvenes que ingresan el sector del emprendimiento?

Otro aspecto importante que planteó la mayoría de los entrevistados es que en su opinión existe una especie de brecha entre lo que se enseña y la realidad empresarial, que es mucho más compleja y multifacética. Muchos manifestaron que la formación impartida por el sistema educativo nacional no era útil o carecía de actualización.

Según vuestra experiencia, ¿qué habilidades blandas se necesitan para que alguien comience a administrar su propio negocio?

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

Las habilidades más importantes para dirigir un negocio según los emprendedores son las habilidades analíticas, un buen conocimiento del mercado, flexibilidad, liderazgo, organización, resolución de problemas y trabajo en equipo.

Otras cualidades que debe demostrar un emprendedor según los entrevistados son la paciencia, la dedicación, el espíritu de innovación, la curiosidad, el pragmatismo, la ética, el optimismo, la empatía, la determinación, la constancia y estar siempre abierto y dispuesto a aprender.

¿Cómo adquiristeis la experiencia y las habilidades necesarias para ejecutar este tipo de negocio? (institutos educativos, estudios, trabajo en la práctica, etc.)

La mayoría de los participantes entrevistados comenzaron su carrera joven, la mayoría por pasión y por un camino educativo que les brindó las herramientas para estar preparados para enfrentar los próximos desafíos que enfrentarían. Como afirmaron todos los participantes, se enfrentaron a desafíos específicos debido a la falta de sistemas nacionales y estructuras de apoyo para los empresarios. Italia es un país muy difícil para iniciar una empresa, tanto en cuanto a fines sociales y sin fines de lucro como con fines lucrativos. De hecho, el principal problema que se encuentra es la burocracia lenta e ineficiente que es un gran obstáculo. Además, otro gran problema es una imposición muy alta para los empresarios que no suele corresponder a servicios eficientes. Especialmente en el sur de Italia, las infraestructuras y la vida económica en general se encuentran en un peor estado en comparación con el norte del país, por lo tanto, debido a la falta de un mercado económico activo, es muy importante encontrar nuevas ideas nunca implementadas por nadie. para que pueda haber un mercado específico para ello.

Según vuestras experiencias, ¿qué habilidades blandas se necesitan para que alguien comience a administrar su propio negocio?

Los participantes señalaron que las habilidades blandas más importantes requeridas por los nuevos emprendedores deben ser: resiliencia, capacidad de superar dificultades sin perder la motivación y capacidad de adaptación a situaciones de manera rápida y sencilla. Ya que es muy difícil encontrar toda la información necesaria sin la ayuda de expertos y trabajadores en el campo como los contables, que son muy costosos para un joven emprendedor. Por lo tanto, es importante estudiar mucho el intrincado y complicado sistema de leyes en Italia y estar siempre ansioso por aprender cosas nuevas y nunca sentirse realizado desde el punto de vista educativo.

Supongamos que tuvierais una charla de un minuto con una persona de educación de adultos que trabaja en el ámbito de la enseñanza del emprendimiento, ¿qué le aconsejaríais que enseñe a sus alumnos sobre las verdaderas exigencias de ser emprendedor?

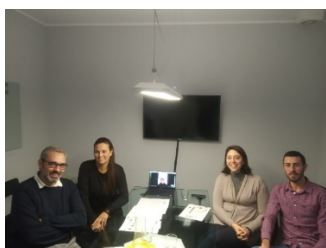
Los emprendedores sugieren a los formadores que enseñan el espíritu empresarial hacer hincapié en aspectos más humanos como el liderazgo y la gestión del personal en sus cursos en lugar de centrarse solo en números y teoría. Algunos de los entrevistados también destacaron la

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

importancia de que el formador sea un emprendedor para poder dar consejos útiles y valiosos sobre cómo funcionan realmente los negocios.

Emiliano, de CESIE, preguntó a los participantes qué les gustaría asesorar a los educadores de adultos que enseñan a jóvenes emprendedores o futuros emprendedores, las respuestas estuvieron muy influenciadas por los hallazgos anteriores, de hecho los entrevistados manifestaron que les gustaría decirles que enseñen más sobre el significado de ser emprendedor, que es un trabajo que se realiza las 24 horas del día, los 7 días de la semana y, por lo tanto, necesita un compromiso de 360° en muchos aspectos, incluida la previsión de posibles resultados y situaciones futuras.



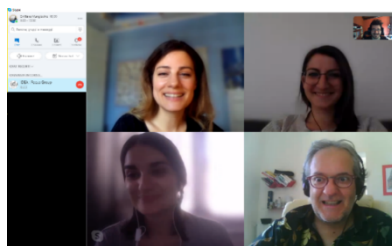
Grupo de discusión
Genova 7 de febrero -



Grupo de discusión Genova
12 de febrero - Diciannove



Grupo de discusión - CESIE



Segundo grupo de discusión - CESIE

4.2 España

En España, C4E entrevistó a 2 grupos de discusión con empresarios locales y empresas locales cerca de Cala Dor, Mallorca. El 1er grupo estuvo formado por una empresa: del sector marítimo, una empresa charter y un empresario del sector turístico. El segundo grupo de emprendedores estuvo formado por personas que tienen un negocio en la industria del turismo y la hostelería y especialmente restaurantes locales, bares y un centro de formación de marineros.

MEUS (Valencia) implementó dos grupos de discusión y participaron 10 emprendedores. La primera reunión tuvo lugar el 28 de enero y la segunda reunión tuvo lugar en febrero. El 1er grupo estuvo conformado por emprendedores que cuentan con: una empresa de grabación y edición de videos, una empresa farmacéutica, una incubadora de empresas privadas y una escuela de negocios. Así, el panel recoge diferentes perfiles y grados de experiencia como emprendedores.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

El 2º grupo estuvo formado por empresarios, en el detalle: una gran empresa familiar de soluciones y servicios para el sector gráfico y de la impresión, una empresa de Desarrollo de TICs, una consultora especializada en internacionalización y una empresa de promoción del emprendimiento. Así, los 2 grupos focales recogen diferentes perfiles y grados de experiencia como emprendedores.

¿Qué habilidades teníais cuando comenzasteis a dirigir vuestros negocios?

Los participantes de los grupos de discusión admitieron que, al principio, cuando comenzaron a administrar sus negocios, no tenían habilidades sociales específicas de emprendedor. Algunos de ellos se graduaron de escuelas apropiadas y se educaron en su profesión, participaron en prácticas y cursos de formación relacionados con su interés, ampliando así sus conocimientos y habilidades.

Algunos tienen un negocio familiar y lo expanden y algunos de ellos, antes de comenzar a operar su propio negocio, ya tenían experiencia laboral como empleados. Sin embargo, la gran mayoría admitió que al principio solo tenían habilidades blandas y se basaban solo en la educación informal.

¿Cómo adquiristeis la experiencia y las habilidades necesarias para ejecutar este tipo de negocio? (institutos educativos, estudios, trabajos de práctica, etc.)

Como se mencionó, los antecedentes teóricos estaban bien establecidos a través de las universidades y los institutos tecnológicos. La mayoría de los participantes a través de sus estudios pudieron comprender las finanzas comerciales básicas, que son esenciales para que alguien dirija un negocio. Algunos de ellos trabajaron en la industria primero para adquirir experiencia y otros la han obtenido de una empresa familiar. Otros toman algunos cursos en línea para empresas y de cámaras locales sobre cómo iniciar un negocio. Solo uno participó en algunos talleres sobre “habilidades sociales”.

Las habilidades teóricas proporcionadas por los institutos de educación superior son insuficientes. Los institutos de educación superior brindan lecciones de emprendedores fuera de contacto con el mundo real que no ayudaron a los entrevistados ni a encontrar trabajo ni a iniciar un negocio. Generalmente comentaron que aprender haciendo y el aprendizaje basado en el trabajo es la forma más adecuada para adquirir las habilidades blandas necesarias.

Según vuestras experiencias, ¿qué habilidades blandas se necesitan para que alguien comience a administrar su propio negocio?

La mayoría de los participantes mencionan que liderazgo, resiliencia, creatividad, resolución de problemas, habilidades organizativas, paciencia, gestión del tiempo y habilidades comunicativas son necesarias para que alguien pueda iniciar un negocio.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

Además de estas habilidades, que son muy importantes también resaltar la constancia, algunos dijeron que es importante estar siempre estudiando las necesidades del mercado, ya que estamos en un sistema de consumo caracterizado por un mercado muy variable. Alguien mencionó las habilidades personales y emocionales y la importancia de estas competencias emocionales.

A uno de los participantes le resultó difícil responder qué habilidades blandas necesitan exactamente: “Depende mucho de su ecosistema y contexto empresarial. En general, hoy sabemos que hay unas 15 competencias y habilidades centrales. Pero de nuevo, depende de tu sector, porque si trabajas en el sector servicios, la necesidad de habilidades sociales del personal implicado en la comunicación, la creatividad, la resolución de problemas, la conexión con el mercado son muy diferente a las de una pyme productora. Necesitas competencias totalmente diferentes, como diseñadores o productores. Es muy diferente si trabajas en servicios o producción. Además, es difícil hablar de forma teórica. Lo más importante es que uno se conozca a sí mismo y aprenda haciendo”.

Según vuestras experiencias, ¿qué actitudes se necesitan para que alguien abra y dirija un negocio exitoso?

La mayoría de los participantes estuvieron de acuerdo en que un emprendedor exitoso debe demostrar las siguientes actitudes:

Pasión emprendedora: necesitas trabajar en algo que amas, mezclando esto con creatividad para que le des toda tu fuerza. Esta será de las habilidades blandas que más usarás. Además, tolerancia al riesgo, estamos constantemente asumiendo riesgos y para eso, necesitamos tener pasión por nuestra empresa.

Empatía y pensamiento crítico: necesitas conocerte muy bien para saber superarte y saber con quién debes competir. Perseverancia y compromiso, nunca se sabe cuándo las cosas se pueden complicar, por eso hay que estar preparado para resistir.

La creatividad es muy importante en cualquier negocio porque ayuda a crear nuevas soluciones, ideas y objetivos. Al estar dispuesto a aprender sobre el mercado y los competidores, necesitas saber con quién estás compitiendo con tolerancia al riesgo y perseverancia, la mayoría de las veces no sabrás si tus acciones van a tener éxito o no, necesitas iniciativa, y ser el primero en establecer colaboraciones, en probar cosas nuevas para tu empresa.

¿Cómo describiríais las habilidades / actitudes proporcionadas en el sistema educativo de vuestro país con respecto a la preparación de los jóvenes que ingresan al sector del emprendimiento?

La mayoría de los encuestados considera que las habilidades que brinda el sistema educativo son ineficaces y fuera de tiempo. Existe una enorme brecha entre los conocimientos teóricos que

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

brindan las instituciones educativas y universidades desde la práctica y el funcionamiento diario de una empresa.

Además, algunos de los encuestados afirmaron que tenían que aprender por su cuenta, especialmente sobre emprendimiento y habilidades sociales. Creen que actualmente no hay suficiente información en el sistema para ayudar a alguien a convertirse en emprendedor. Tienen que encontrar esta información por sí mismos y no siempre es fácil. La mayor parte de la información es muy global y sirve para tener una formación del mundo empresarial global, pero no se aplica a todos los sectores, cada sector y región tiene sus propias características.

Finalmente, algunos de los participantes creen que el sistema educativo no proporciona la visión del estudiante como emprendedor sino como futuro empleado.

Supongamos que tuvierais una charla de un minuto con una persona de educación de adultos que trabaja en el ámbito de la enseñanza del emprendimiento, ¿qué le aconsejaríais que enseñe a sus alumnos sobre las verdaderas exigencias de ser emprendedor?

Todos los participantes estuvieron de acuerdo en que esta es una pregunta difícil de responder. Algunos de los encuestados definitivamente recomendarían al educador alentar a los estudiantes a buscar cosas e ideas nuevas: "No deberían lanzarse al océano de la competencia cuando solo pueden competir a precios más baratos. Entonces es muy difícil competir, encontrar tu nicho, ya que tienes muy poco valor agregado. Es importante dedicar un tiempo a identificar algo que sea verdaderamente innovador y diferente ", dice uno de los participantes. Una habilidad crítica que sería importante enseñar a un educador de adultos sería transmitir la pasión por los negocios, dar a los estudiantes la pasión por el emprendimiento.

También se enfatizó que la enseñanza del espíritu empresarial debe modernizarse con nuevas herramientas para el modelado de negocios (por ejemplo, modelo CANVA, pensamiento creativo, etc.), estas herramientas serán relevantes para un mundo empresarial más moderno. Es crucial hacer un prototipo de una idea de negocio para ver si funciona antes. Un participante declaró: "Es importante ser un aventurero antes de saber si su producto está listo. Es importante intentarlo porque el proceso es más importante que el resultado".

¿Qué os impulsó a crear vuestras empresas?

Manejar tu propio negocio es una gran responsabilidad, la mayoría de las veces trabajas más horas que un trabajo normal, pero el deseo de crear y trabajar en tus propios proyectos sin que alguien te supervise y la libertad de decidir sobre tu trabajo o simplemente hacer que tus sueños se vuelvan realidad. La mayoría de los participantes también afirmaron que crearon su empresa porque querían ganar más dinero, tener horarios de trabajo más flexibles y dejar de trabajar para otros.

¿Cuál sería su mensaje para los interesados en el emprendimiento?

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

Ser emprendedor no es cosa fácil (especialmente cuando no tienes presupuesto), pero la magia es que, si vas a tener éxito algún día, sabrás que eres un emprendedor, entenderás mejor el mercado, porque habrás aprendido de los riesgos que tomaste antes y los riesgos que correrás en el futuro. El consejo de la mayoría de los participantes es crear un entorno que te haga feliz y sentirlo con personas que comparten el mismo amor por el trabajo que tú y el resto seguirá.

El mercado a veces es difícil, pero si logras que otras personas se den cuenta del valor de tus ideas, tendrás éxito. Cuando creemos que nuestra idea es buena en ese horizonte como persona, es el momento de crear una entidad que apoye esa idea.

Un participante menciona "Quizás haya personas (jóvenes y no jóvenes) que tengan la energía y ganas de experimentar nuevos caminos, de transformar una visión en un prototipo, de crear algo útil para su territorio o para otras personas: yo diría que hay que intentar, probar, saltar al vacío sin preocuparse por el resultado". Finalmente, un grupo de participantes acordó que tienes que hacer las tareas duras primero: investigar el mercado, el grupo objetivo de ubicación, planificar, planificar y planificar".

¿Cuáles fueron los principales desafíos y obstáculos que enfrentasteis cuando creasteis vuestras empresas?

No hubo obstáculos reales, solo ralentizaciones. Una de las cualidades útiles para quienes quieren convertirse en emprendedores es siempre encontrar formas de superar los obstáculos, quizás dividiendo un gran problema en pequeñas partes del problema, para resolverlo más rápido y sin perder demasiado tiempo, dinero, entusiasmo y energía.

Muchos participantes dicen que un gran problema es la burocracia que enfrentan con el estado, los bancos, los impuestos. Un participante mencionó "Que hay que entender el espíritu de trabajo en equipo y encontrar los socios y empleados adecuados para que el negocio pueda expandirse".

Otro mencionó que hay que definir muy bien los costes y las necesidades de financiación y la búsqueda. Otro, la paciencia de no empezar a ejecutar antes de haber estudiado la propuesta, tomarse el tiempo de planificar (y rediseñar) en papel, y no en un proceso continuo.

Al final, todos los participantes estuvieron de acuerdo en que el dinero es una de las partes más importantes para iniciar un negocio y la recaudación puede ser un desafío.

¿Experimentasteis fracasos? Si es así, ¿qué aprendisteis de ellos?

Los errores no están para evitarlos. Gracias a los errores, aprendes más rápido y con mayor eficacia. Un participante menciona "Ojalá hubiera dejado algunas actividades antes, ya que eran malas para la empresa".

Lo más importante es el equilibrio entre el tiempo de trabajo y el tiempo personal. El desarrollo de competencias personales fue uno de los problemas iniciales de un participante. La mayoría de los participantes estuvieron de acuerdo en que otro problema suele ser el dinero. "El flujo de caja es

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

el rey. Planifica tu dinero en una hoja de cálculo. Siempre conozcas tu posición financiera exacta (diariamente es mejor) ”.

Un grupo de participantes menciona “Que durante la carrera como emprendedor es obvio que te equivocas, a veces por desconocimiento, a veces por errores personales. Pero fallar te hace más fuerte. De lo contrario nos acomodamos y dejamos de evolucionar en nuestros proyectos”.

Si tuvierais un último consejo para alguien que recién comienza, ¿cuál sería?

Algunos consejos de los participantes:

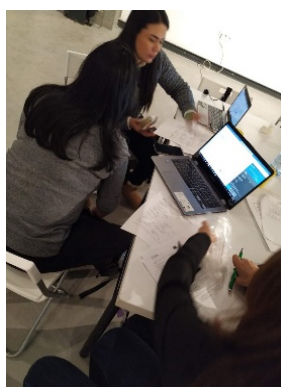
“Debes conocer no solo el mercado al que vas a ingresar, sino también el negocio en sí. Si no conoces la gestión, tu empresa se enfrentará a muchas dificultades ”.

“¡No tengas miedo! Incluso si las cosas parecen difíciles, solo tienes que confiar en ti mismo y tomar una cosa a la vez si hay mucho trabajo ”.

“Mi consejo tras la experiencia como emprendedor es que lo que vamos a hacer, que sea coherente con nuestras habilidades, nuestras posibilidades económicas y que primero se estudie bien el sector en el que vamos a tratar en nuestro proyecto como emprendedor.”

“La verdad es que si volviera a empezar, con la experiencia adquirida, arriesgaría lo mismo, porque el Know-How, ya lo tengo a más de 35 años de experiencia, pero no arriesgaría bienes personales o de otro tipo con tanta facilidad, ya que nunca se sabe cómo a largo plazo eso puede ocurrir con tu proyecto empresarial”.

Todos los participantes tuvieron un enfoque positivo pero mesurado combinado con el compromiso de lograrlo y, lo más importante, estar preparados para trabajar muy duro, largas horas y fines de semana: Si no estás preparado para asumir ese compromiso, ¡no te molestes!



Grupos de discusión de MEUS, enero 2020

4.3 Polonia

CWEP (región de Rzeszow) llevó a cabo reuniones con los grupos objetivos en la sede de la Agencia de Desarrollo Regional de Rzeszow, un centro para la promoción de la innovación y el comercio electrónico. El primero se llevó a cabo el 9 de enero de 2020. Cada grupo incluyó a 5 participantes que representan el mundo empresarial y emprendedor. Los participantes están a la cabeza de los siguientes negocios: un estudio de belleza, una peluquería, una empresa de TICs, una empresa de diseño gráfico y un taller de automóviles. El segundo grupo se reunió el 14 de febrero de 2020 e incluyó a participantes que dirigen: una empresa dietista, una empresa de TICs, un estudio de belleza, un salón de belleza y una pastelería.

Para el Centrum Kształcenia Edukator Sp. Z oo (región de Rzeszow), segundo socio en esta región, el grupo número 1 se llevó a cabo el 6 de enero, con participantes de los siguientes perfiles: un restaurante, una cafetería, una empresa de fabricación de muebles, un minimercado y tienda de ropa. El grupo número 2 se llevó a cabo el 24 de enero e incluyó a participantes que dirigen: una panadería, un salón de belleza, una barbería, un minimercado y una peluquería.

¿Qué competencias teníais cuando empezasteis con vuestros negocios?

Los participantes de los grupos admitieron que, al principio, cuando comenzaron a administrar sus negocios, no tenían ninguna habilidad específica. Algunos de ellos se graduaron de escuelas apropiadas y están formados en su profesión y también participaron en prácticas y cursos de formación que estaban relacionados con su interés, ampliando así sus conocimientos y habilidades. Sin embargo, la gran mayoría admitió que al principio solo tenían habilidades blandas y se basaban solo en la educación informal.

¿Cómo adquiristeis la experiencia y las habilidades necesarias para ejecutar este tipo de negocio? (institutos educativos, estudios, trabajo en la práctica, etc.)

Como se mencionó anteriormente, algunos de los participantes terminaron las escuelas y universidades apropiadas, participaron en prácticas y desarrollaron sus habilidades y conocimientos. Asistieron a cursos con profesionales y aprendieron con experiencia a través de Internet y libros.

Según vuestras experiencias, ¿qué habilidades blandas se necesitan para que alguien comience a administrar su propio negocio?

Si uno desea administrar un negocio, debe tener los conocimientos y las habilidades adecuados (y, en algunos casos, calificaciones, certificados, etc.). Tener habilidades blandas hace posible que los empleados hagan mejor su trabajo: estar más abiertos a los demás, cooperar sin problemas con los demás, resolver conflictos o al menos organizar mejor el trabajo. Todos los participantes estuvieron de acuerdo en que la creatividad, la comunicación, el trabajo en equipo,

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

el liderazgo, la resolución de problemas y la administración del tiempo son muy importantes para administrar su propio negocio.

La creatividad es muy importante en cualquier negocio porque ayuda a crear nuevas soluciones, ideas y objetivos.

Las habilidades comunicativas en expresión y complejidad, la escucha activa, la cultura comunicativa, ayudan a tener en cuenta los estilos de pensamiento del interlocutor, recibir y crear declaraciones. La capacidad de comunicación es extremadamente importante en los negocios y vale la pena recordar que no se trata solo de poder contactar con todos.

El trabajo en equipo: en muchas empresas, los proyectos se llevan a cabo en equipo, por lo que las habilidades de trabajo en equipo son importantes. Si un empleado tiene problemas para comunicarse con los demás, hace demasiado o muy poco, pueden surgir conflictos y retrasar todo el proyecto. El curso correcto del trabajo en un grupo es importante, por lo que vale la pena que los empleados puedan encontrar su camino en él.

Otras habilidades mencionadas fueron las habilidades de liderazgo en el establecimiento de metas, visión y misión, conocimiento de recursos, actuación para otros, cambio de hábitos, atención, escucha activa, asertividad y cálculo de riesgos.

También, las habilidades de resolución de problemas en el área de la autosuficiencia, enfoques innovadores y aplicación de conocimientos en la práctica son importantes.

Finalmente, la gestión del tiempo es necesaria para una buena organización del tiempo de trabajo para poder realizar y entregar todas las tareas a tiempo.

Según vuestras experiencias, ¿qué actitudes se necesitan para que alguien abra y dirija un negocio exitoso?

Todos los participantes coincidieron en que ser propietario de una empresa es una buena idea para una carrera profesional. Los buenos empresarios deben demostrar las siguientes actitudes:

La perseverancia: se trata de pensar positivamente sobre la idea, la empresa emergente y su futuro. De esta forma, es posible evitar renunciar a la propia idea después de, por ejemplo, negociaciones con un banco para la concesión de un préstamo, cuando los analistas señalarán todos los puntos débiles que podrían amenazar el negocio.

El valor: para dirigir su propio negocio está indisolublemente ligado a las opciones y la toma de decisiones.

Pasión emprendedora: gracias a ella, las ideas desarrolladas se materializan, a medida que se introducen en la realidad económica, social o política.

Tolerancia al riesgo: toda actividad empresarial está relacionada con el riesgo. La asunción de riesgos está intrínsecamente vinculada al éxito, aunque también puede conducir al fracaso.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

La iniciativa: sin una iniciativa fuerte, no hay logros. Es especialmente importante en situaciones de crisis difíciles convertir los fracasos en éxitos.

Responsabilidad: cada actividad empresarial requiere la responsabilidad del funcionamiento de la empresa, tanto externamente a los destinatarios, como internamente a uno mismo y a los empleados que están involucrados en nuestra actividad empresarial.

Independencia: la conducción de la actividad empresarial siempre está asociada a un cierto grado de independencia.

¿Cómo describiríais las habilidades / actitudes proporcionadas en el sistema educativo de vuestro país con respecto a la preparación de los jóvenes que ingresan al campo del emprendimiento?

Todos los participantes de Polonia coincidieron en que el sistema educativo del país no prepara a los jóvenes para el espíritu empresarial. El problema con el desarrollo de las competencias de iniciativa y espíritu empresarial de los jóvenes polacos es que los estudiantes de las escuelas polacas generalmente tienen una autonomía limitada en la escuela.

Los jóvenes polacos, a diferencia de sus pares en los países más desarrollados, casi no tienen influencia sobre qué aprenderán ni en qué nivel. Existe una clara brecha entre los intereses y planes de vida de los estudiantes y la mayoría de las materias que se les enseñan y que deben aprender.

Incluso si el sistema educativo no prepara a los jóvenes para entrar en la vida empresarial, lo más importante es la motivación y la ambición. Si quieres hacer algo puedes utilizar Internet como fuente de conocimiento o realizar cursos con profesionales.

Supongamos que tuvierais una charla de un minuto con una persona de educación de adultos que trabaja en el campo de la enseñanza del emprendimiento, ¿qué le aconsejaríais que enseñe a sus alumnos sobre las exigencias reales de ser emprendedor?

Todos los participantes de Polonia estuvieron de acuerdo en que el plan de negocios, la investigación de mercado, el análisis DAFO, las finanzas y los componentes de marketing deben enseñarse como una necesidad básica. Todos estos temas están relacionados con los requisitos para convertirse en un buen emprendedor.

¿Qué os impulsó a crear vuestras empresas?

Dirigir su propio negocio es una gran responsabilidad, significa trabajar más horas que un trabajo normal, y riesgo de fracaso. Pero también se trata de beneficios: la oportunidad de obtener más ingresos, la libertad de decidir sobre tu trabajo o simplemente de hacer realidad tus sueños. La mayoría de los participantes admitieron que crearon su empresa porque querían ganar más dinero y tener horarios de trabajo flexibles.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

¿Cuál sería su mensaje para los interesados en el emprendimiento?

Algunas de las respuestas:

“No tengas miedo de soñar y actuar.”, “Cuando las cosas se vean y se sientan imposibles y sin esperanza, tus sueños y aspiraciones serán los que te den la energía”, “Nunca dejes de soñar”, “Los jóvenes deben vivir para convertir su afición o pasión en un negocio”.

¿Cuáles fueron los principales desafíos y obstáculos que enfrentasteis cuando creasteis vuestras empresas?

Capital. Todos los socios estuvieron de acuerdo en que el dinero al principio era el principal desafío.

¿Experimentasteis fracasos? Si es así, ¿qué aprendisteis de ellos?

Todos los participantes coincidieron en que se enfrentaron a algunos fracasos, pero eso les enseñó que no todo es fácil y que hay que trabajar duro si queremos lograr el éxito. La mayor lección aprendida es que todo se puede lograr con suficiente entusiasmo para trabajar y así ser parte del proceso de resolución de problemas.

Si tuvierais un último consejo para alguien que comienza, ¿cuál sería?

Todos los participantes acordaron en un principio que es necesario tener un buen plan de negocios y luego trabajar duro para lograr su objetivo. Un mensaje claro de los participantes de los grupos es “No debes tener miedo al fracaso y perseguir tu objetivo”.

Los resultados de los dos grupos nos muestran que lo más importante al abrir y administrar su propio negocio es la idea y la implementación. Es importante tener un buen plan de negocios y saber lo que uno quiere lograr. La investigación de mercado y la mejora continua de sus productos o servicios también son importantes. La motivación y habilidades como la creatividad o la comunicación son muy importantes a la hora de gestionar su propio negocio.



CWEP grupos de discusión



CWEP grupos de discusión



*Centrum Kształcenia
Edukator Sp. Grupos de
discusión*

4.4 Grecia

Las reuniones de KAINOTOMIA con grupos objetivos se llevaron a cabo en Larissa (Grecia continental). La reunión del grupo de discusión No 1. se llevó a cabo en las instalaciones de KAINOTOMIA el 30 de enero de 2020. El focus grupo estuvo formado por 5 personas, todas ellas representantes del mundo empresarial y emprendedor, cada una de ellas con una trayectoria diferente y en un diferente tipo de negocio. Los participantes dirigen los negocios siguientes: una tienda de apuestas, una empresa constructora, una empresa de fabricación de muebles, una empresa de bioquímica y una empresa de logística-informática.

El grupo de discusión No 2. se implementó del 29 de enero de 2020 al 5 de febrero de 2020 a través de reuniones presenciales y una de las entrevistas se realizó mediante llamada telefónica. El grupo No 2 estuvo formado por: un dueño de una fábrica textil, 2 dueños de una cafetería, un dueño de un minimercado

KEA IM Syrou (islas de Grecia, Egeo septentrional) también organizó 2 grupos de discusiones con la participación de 5 participantes cada uno en representación del mundo empresarial y realizó con ellos 10 entrevistas en profundidad. La reunión del grupo No 1 se llevó a cabo en la isla de Naxos, instalaciones de la Asociación de Hoteles de Naxos el 6 de febrero de 2020. El grupo estuvo integrado por 5 personas, todos los representantes del mundo empresarial y emprendedor de PYME, la mayoría de ellos del sector turístico y agrícola. En particular, los participantes dirigen: un pequeño hotel, una agencia de viajes, un agrónomo, un agricultor y una panadería-cafetería.

El grupo No 2. se implementó desde el 10 de febrero de 2020 hasta el 26 de febrero de 2020 a través de reuniones presenciales. El grupo nº 2 estuvo formado por 5 personas, todas pequeñas empresas del sector servicios. En particular, los participantes están a la cabeza de una empresa de tecnologías de la información, una empresa de diseño gráfico, una empresa de consultoría en ingeniería, una tienda electrónica de muestra de música, una peluquería.

¿Qué competencias teníais cuando empezasteis con vuestros negocios?

Los entrevistados en términos generales admiten que las habilidades y suministros que tenían al comienzo de su viaje hacia el mundo del emprendimiento se basaron principalmente en un trasfondo teórico. Algunos de ellos habían completado una beca o práctica que es un requisito previo para la finalización de sus estudios y la adquisición de su licenciatura, pero esto no es algo común.

Algunos de ellos, antes de comenzar a operar su propio negocio o empresa, ya tenían una experiencia laboral como empleados, por lo que tenían habilidades obtenidas a través del proceso

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

de “aprender haciendo” y experiencia en el campo emprendedor. Algunos de los participantes hablaron sobre habilidades de comunicación y liderazgo.

¿Cómo adquiristeis la experiencia y las habilidades necesarias para ejecutar este tipo de negocio? (institutos educativos, estudios, trabajo en la práctica, etc.)

Como se mencionó anteriormente, los antecedentes teóricos estaban bien establecidos a través de las universidades o institutos tecnológicos. Por ejemplo, la mayoría de los participantes a través de sus estudios pudieron comprender incluso las finanzas básicas, que son esenciales para que alguien pueda administrar un negocio. No se trata de ser un contable, pero la mayoría de ellos al menos pudieron comprender los conceptos básicos sobre el flujo de efectivo, los activos, las ganancias y las pérdidas. Algunos de ellos hablaron sobre la importancia del aprendizaje permanente y señalaron que es importante para los empresarios, pero también para la fuerza laboral en general de una empresa, asistir a seminarios y cursos relacionados con su experiencia. Otros toman algunos seminarios y cursos de cámaras locales y ONG sobre cómo iniciar un negocio.

Las habilidades teóricas que brindan los institutos de educación superior son insuficientes. Los institutos de educación superior brindan lecciones de emprendimiento fuera de contacto con el mundo real que no ayudaron a los entrevistados ni a encontrar trabajo ni a iniciar un negocio. Sin embargo, en general se admitió que el aprendizaje mediante procesos y el aprendizaje basado en el trabajo es la forma adecuada de adquirir las habilidades sociales necesarias.

Según vuestras experiencias, ¿qué habilidades blandas se necesitan para que alguien comience a administrar su propio negocio?

Las habilidades blandas que se evidenciaron se diferencian de una empresa a otra según su objetivo y prerequisites. Por ejemplo, los propietarios de la empresa de tecnología de la información y de la fábrica textil encontraron que el liderazgo era una habilidad importante y esencial, clasificándolo en el primer lugar de su lista, mientras que para los propietarios de las empresas de construcción y fabricación de muebles la necesidad de la creatividad y la innovación parecen ser más importantes que otras habilidades blandas.

Otro ejemplo, el propietario de la agencia de viajes y del pequeño hotel consideraron que el liderazgo y la resolución de problemas eran una habilidad crucial. Mientras que para los emprendedores de TICs y diseño gráfico la necesidad de creatividad e innovación parece ser más importante que otras habilidades blandas. La mayoría de los entrevistados expresan que las habilidades blandas que han demostrado ser las más importantes para el funcionamiento de un negocio son el liderazgo y el trabajo en equipo, la creatividad, la resolución de problemas. Dejaron la gestión del tiempo al final de la lista.

De acuerdo con las respuestas recibidas, es importante saber ser un líder y brindar a su fuerza laboral las pautas y la manera adecuadas para ser respetado y valorado.

Sin embargo, tener en cuenta el punto de vista de su empleado y respetar su opinión y su propuesta también es crucial para el funcionamiento y la sostenibilidad de una empresa exitosa. Es importante, especialmente para quienes tienen una plantilla extensa, mantener un ambiente pacífico y amigable entre su personal a fin de superar las diferencias u obstáculos que probablemente surgirán. Por supuesto, cuando se trata de asuntos de gestión y decisión, el líder de la empresa debe tener la última palabra, pero siempre de manera que los diferentes puntos de vista sean escuchados y tratados con respeto.

En ese sentido, los entrevistados también han coincidido en la importancia de la creatividad y la resolución creativa de problemas. “La capacidad de ser creativo y descubrir de manera fácil y razonable qué hacer en caso de que surja un problema o una emergencia también es crucial para la continuidad de una empresa”, dice uno de los participantes. Se ha demostrado que el pensamiento creativo es una habilidad imprescindible de un emprendedor para la creación de nuevas ideas para obtener una ventaja competitiva, para el desarrollo de productos y la mejora de las condiciones generales del negocio, para encontrar patrones similares en diferentes áreas y para desarrollar nuevos nichos. En el espíritu empresarial, es fundamental que se exploren nuevos aspectos de los negocios tradicionales. Esto puede ser en forma de cambio de métodos de fabricación del producto o prestación del servicio.

La creatividad requiere imaginación para producir las ideas más brillantes. Se necesita imaginación para cruzar el límite de lo “habitual” y lo “normal” o para pensar fuera de la caja. Esto permite a los emprendedores pensar más allá de las soluciones tradicionales, proponer algo nuevo, interesante, versátil y, sin embargo, tener potencial de éxito.

Otro participante dijo sobre la resolución de problemas que: “Todos los días nos enfrentamos a muchos problemas inesperados en nuestras empresas, encontrar la solución correcta es muy crucial para la sostenibilidad de la empresa”. Las habilidades para resolver problemas le ayudan a determinar el origen de un problema y encontrar una solución eficaz.

Aunque la resolución de problemas a menudo se identifica como una habilidad propia separada, existen otras habilidades relacionadas que contribuyen a esta habilidad. Las empresas confían en personas que pueden evaluar ambos tipos de situaciones e identificar soluciones con calma. Las habilidades para resolver problemas son rasgos que le permiten hacer eso. Si bien los empleadores valoran las habilidades para resolver problemas, también son muy útiles en otras áreas de la vida, como la construcción de relaciones y la toma de decisiones cotidianas.

Según vuestra experiencia, ¿qué actitudes se necesitan para que alguien abra y dirija un negocio exitoso?

La mayoría de los participantes coincidieron en que la principal actitud necesaria para dirigir y mantener un negocio exitoso es la pasión empresarial y el amor y cuidado sinceros por los objetivos y el área de interés de su empresa. Un emprendedor exitoso debe dedicarse al 100% en

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

su empresa y campo de trabajo, estar al día con las novedades del mercado y estar siempre un paso por delante, lo que significa estar muy lejos.

Teniendo en cuenta la creciente competición y la presión existente en este campo, una actitud crucial es también la tolerancia al riesgo y el coraje para tomar iniciativas difíciles y desafiantes. Algunos de los emprendedores también se enfocaron en el compromiso como actitud crítica para un negocio exitoso. Los empresarios generalmente conocen algunos fracasos y casi cero recompensas hasta que finalmente se llevan el premio gordo. Uno tiene que entrenarse para poder aceptar este retraso de la gratificación y empezar con poco.

¿Cómo describiríais las habilidades / actitudes proporcionadas en el sistema educativo de vuestro país con respecto a la preparación de los jóvenes que ingresan al campo del emprendimiento?

Es cierto que la mayoría de los entrevistados considera que las habilidades proporcionadas por el sistema educativo griego son insuficientes y están mal orientadas. Existe una brecha entre el conocimiento teórico proporcionado en nuestros institutos y universidades de educación secundaria y superior y el trabajo real en la práctica que consiste en operar y sostener su propio negocio de manera valiosa.

Los proveedores de educación desde un nivel temprano deben presentar a los estudiantes la importancia del aprendizaje basado en el trabajo, trabajar a través de prácticas e integrar este tipo de procesos de aprendizaje en su plan de estudios como un requisito previo para que alguien obtenga su licenciatura o incluso pase al siguiente nivel de educación. Por lo tanto, los institutos públicos o privados que brindan cualquier tipo de educación o aprendizaje deben estar orientados a objetivos y propósitos y no a certificados.

Además, algunos de los entrevistados compartieron que están conscientes de los grandes avances que se están produciendo en el sistema educativo de nuestro país. En particular, el Ministerio de Cultura, Educación y Asuntos Religiosos, a través de numerosas leyes y decretos, ha realizado cambios significativos en el sistema, la mayoría de los cuales fueron ordenados por el deseo de cada gobierno de adoptar hallazgos científicos recientes y modelos educativos aclamados de otros países en el mundo.

La sociedad griega ofrece un sistema educativo de múltiples capas que enfatiza no solo en el conocimiento teórico sino también en el fomento de habilidades prácticas y útiles como creatividad, resolución de problemas, liderazgo, coordinación con otros, etc.

Supongamos que tuvierais una charla de un minuto con una persona de educación de adultos que trabaja en el campo de la enseñanza del emprendimiento, ¿qué le aconsejaríais que enseñe a sus alumnos sobre las verdaderas exigencias de ser emprendedor?

Los entrevistados respondieron unánimemente que lo más importante que tienen que hacer los educadores de adultos, aparte de las habilidades básicas que se necesitan para dirigir una

empresa (logística, administración financiera, etc.) es enfocar su educación en algunas habilidades blandas cruciales en la mente de los jóvenes emprendedores, como la creatividad, resolución de problemas creativa, liderazgo y siempre acorde con las necesidades individuales. Es por eso que se necesitan rutas de aprendizaje personalizadas que detecten las brechas y sugieran la enseñanza de las habilidades esenciales necesarias para ser un emprendedor exitoso.

¿Qué os impulsó a crear vuestras empresas?

La premisa general era que un emprendedor exitoso está motivado por cuestiones personales y familiares. Para la mayoría de los encuestados, las empresas en las que operan o cooperan preexistían ya que les han sido transferidas por sus padres o familiares en general.

Para quienes ingresaron al mundo empresarial ya sea creando su propia empresa o convirtiendo una existente en una nueva, la principal motivación resultó ser su amor y pasión por la empresa en combinación con, por supuesto, la difícil situación que atraviesa nuestro país, en la última década, con un aumento de las tasas de desempleo y donde los empleos son en gran medida mal pagados.

Un participante del grupo de discusión no dudó en admitir que su principal motivo era el lucro. De manera característica declaró: “Por supuesto que todo se trata de las ganancias; es extremadamente importante amar su trabajo, pero el objetivo del negocio es obtener ganancias de tus actividades comerciales”.

¿Cuál sería vuestro mensaje para los interesados en el emprendimiento?

Un consejo de casi todos los que se unieron a los grupos es la resistencia en condiciones de presión y la tolerancia al riesgo. Uno de los entrevistados, característicamente afirmó: “Es importante que antes de que cada uno se abra al campo emprendedor y antes de que alguien tome la decisión de abrir o ampliar una empresa existente, es fundamental no endeudarse y tener siempre un colchón de protección o saber de antemano que el fracaso es posible, teniendo en cuenta los retos y la dura competencia en este campo”. Otro entrevistado más optimista dijo: “No le temas al fracaso, disfruta el viaje”.

¿Cuáles fueron los principales desafíos y obstáculos que enfrentasteis cuando creasteis vuestras empresas?

Para aquellos emprendedores que se sumaron a las empresas y negocios familiares ya existentes el mayor desafío fue cortar el cordón umbilical entre ellos y su entorno familiar y empezar a tomar sus propias decisiones e iniciativas. A veces, este es un paso difícil debido a la enorme brecha generacional en términos de nuevas tecnologías, desarrollos, equipos y modernización.

Una dificultad expresada por la mayoría de los participantes es la crisis económica / financiera con las altas tasas impositivas nocivas sobre los impuestos comerciales que han llevado a un estado de cosas extremadamente inestable e inseguro durante casi una década en Grecia. Es difícil

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

manejar la burocracia en Grecia y desarrollar cualquier empresa debido a la enorme cantidad de beneficios (65%) que se destina automáticamente a impuestos.

Se sabe que la mayoría de los emprendedores son tomadores de riesgos por naturaleza. Muchos emprendedores arriesgan todo lo que tienen cuando deciden emprender un negocio. La circunstancia desafiante permanente es que para los emprendedores no existe un ingreso mensual seguro y pasar tiempo con la familia también puede ser un desafío para ellos. Para ser un emprendedor exitoso, debe estar alerta las 24 horas del día para evaluar y minimizar cualquier posible riesgo, ser competitivo e invertir continuamente en nuevos sistemas y procesos, lo que podría afectar drásticamente el resultado final.

¿Experimentasteis fracasos? Si es así, ¿qué aprendisteis de ellos?

Si bien algunos de los participantes dijeron que no han enfrentado ningún fracaso importante, otros afirman que el fracaso es parte del juego. También es común que se cometan errores y, en ocasiones, se tomen decisiones equivocadas. Lo crucial es tener siempre la mentalidad, las habilidades y el coraje para recuperarse siempre con más experiencia y fuerza.

El consejo más común que los participantes ofrecerían a un futuro emprendedor sería no meterse en deudas excesivas, tener una mentalidad perceptiva y perspicaz y tener siempre una red de seguridad en caso de fracaso.

Un consejo también escuchado durante las entrevistas fue la necesidad de una gestión logística suficiente y eficaz. Uno de los entrevistados afirmó que es mejor tener una persona diferente a cargo de la gestión logística de su empresa y que se le pague con un salario como empleado. Esto le permite mantener la imparcialidad y ver las cosas de una manera más lógica y distante, lo que puede resultar útil en circunstancias específicas.

Finalmente, es importante elegir a las personas adecuadas para el puesto adecuado para dotar de personal a la empresa de manera productiva y ganar el compromiso y la confianza de cada uno de ellos. Para lanzar y mantener un negocio exitoso, es fundamental mantener un ambiente de trabajo saludable, donde exista una relación de confianza y respeto. Uno de los entrevistados dijo: "No tenga miedo a intentarlo, aunque no se sienta seguro. ¡Se paciente!".



Kainotomia grupos de discusiones



Kainotomia grupos de discusiones

*KEA IM Syrou grupos de discusión**KEA IM Syrou grupos de discusión*

5. Conclusiones generales

5.1 Resumen de las conclusiones

Hay varios factores que contribuyen a convertirse en un joven “nini”, pero un factor importante es la educación y las habilidades que el sistema educativo proporciona a estos individuos. Para los jóvenes, la transición de la escuela al trabajo es un paso fundamental en su carrera y vida. Esto es importante, ya que los jóvenes que pasan por largos períodos de inactividad en esa fase tienen un mayor riesgo de desvincularse y, por lo tanto, de alejarse más del mercado laboral.

Iniciar un negocio es una tarea difícil para la mayoría de los ninis, pero la posibilidad puede ser exitosa, particularmente para los ninis que ya tienen algo de experiencia laboral, educación superior, buena autoestima y habilidades de comunicación. Muchos ninis con bajo nivel educativo y antecedentes problemáticos pueden, de hecho, ser muy ingeniosos en función de sus pasatiempos o talentos. Si se les da una buena oportunidad de demostrar su valía en el momento adecuado, las carreras empresariales pueden ser una buena opción.

Para mejorar la situación de los ninis, la educación debe brindarles a los jóvenes el conjunto adecuado de habilidades sociales necesarias en el mercado laboral. Por tanto, y en el contexto de la Garantía Juvenil, los Estados miembros de la UE se han comprometido a garantizar que todos los jóvenes menores de 25 años obtengan una oferta concreta y de buena calidad de empleo, aprendizaje, prácticas o educación continua.

Las "competencias para el siglo XXI", requieren esfuerzos para desarrollar competencias como el espíritu empresarial, a las que se debe prestar especial atención, ya que potencian la empleabilidad. El espíritu empresarial está incluido en los planes de estudio de muchos países de la UE, pero todavía existe un vacío porque los métodos de enseñanza carecen de practicidad, son

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

ineficaces y, sobre todo, las necesidades actuales de las empresas no suelen ser tenidas en cuenta, como se muestra y en este informe.

Una iniciativa de la UE muy buena y eficaz es el programa Erasmus para jóvenes emprendedores, en el que los aspirantes a emprendedores pueden ir durante unos meses a la PYME elegida en Europa y aprender habilidades empresariales prácticamente del propietario del negocio. Pero esta iniciativa puede cubrir los gastos de muy pocos adultos jóvenes por año. Muchos de los participantes, en los grupos de discusión organizados, lo han utilizado y les ha ayudado mucho a expandir sus negocios, conocimientos y habilidades empresariales.

Los resultados de los cuestionarios con educadores de adultos mostraron que a pesar de saber que los métodos utilizados no están respondiendo a las demandas de las empresas, es difícil implementar métodos de formación modernos debido a la falta de pautas concretas. Hay algunos educadores que intentan utilizar sus propios métodos, pero sin un enfoque sistemático y herramientas de apoyo no pueden implementar sus métodos a mayor escala.

En Italia, el cuestionario muestra que la mayoría de los educadores enseñan en el nivel de educación de adultos o en el nivel de educación para la formación profesional, la mayor parte de la enseñanza se realiza en un entorno formal siguiendo el sistema educativo heredado. Los educadores respondieron que usan mucho la enseñanza en el aula y los métodos de aprendizaje en equipo, en contraste con los cursos en línea o los entornos de autoaprendizaje. Esto muestra una posible dificultad para crear nuevos enfoques innovadores y participativos diferentes al sistema educativo inicial o universitario.

Como mostraron los italianos, casi todas las habilidades blandas incluidas en las opciones son pensadas por los entrevistados. El más elegido es el trabajo en equipo, que muestra una vez más lo importante que es el espíritu empresarial, luego la resolución de problemas, por supuesto, una habilidad crucial para los emprendedores, seguida de la creatividad y el liderazgo. Todas aquellas habilidades son importantes para cualquier emprendedor en general, por lo que no fue una sorpresa que se eligieran casi al mismo nivel. Un alto porcentaje enseña el Plan de Negocios, pero casi un tercio no lo hace. Considerando que el Plan de Negocio es uno de los elementos básicos de la educación en Emprendimiento, podemos decir con seguridad que un tercio de los entrevistados enseñan nociones muy básicas. Menos de la mitad de los encuestados imparte clases de Contabilidad y Finanzas y esto muestra claramente que hay una falta de enseñanza sobre este tema que, en cambio, se considera muy importante entre los emprendedores, especialmente la capacidad de interceptar, recibir y gestionar fondos. Entre todos los encuestados, menos de la mitad enseñan Marketing, lo que demuestra una vez más que cuanto más profundizan las asignaturas en los desafíos reales que vive un emprendedor, menos gente lo enseña fácilmente. Además, una gran mayoría de los encuestados no enseña derechos de

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

propiedad intelectual, este resulta ser un tema muy poco común durante las actividades de enseñanza para el grupo objetivo entrevistado en Italia.

Los grupos de discusión italianos revelaron que existe una brecha entre lo que se enseña y la realidad empresarial, que es mucho más compleja y multifacética. Muchos manifestaron que la formación impartida por el sistema educativo nacional no era útil o carecía de actualización. Las habilidades más importantes para dirigir un negocio según los emprendedores son las habilidades analíticas, un buen conocimiento del mercado, flexibilidad, liderazgo, organización, resolución de problemas y trabajo en equipo. Otras cualidades que debe demostrar un emprendedor según los entrevistados son la paciencia, la dedicación, el espíritu de innovación, la curiosidad, el pragmatismo, la ética, el optimismo, la empatía, la determinación, la constancia y estar siempre dispuesto a aprender. Los principales errores que cometieron los emprendedores al inicio de su carrera se debieron principalmente a la falta de experiencia y formación en gestión: se arrepienten de dudar demasiado, de su falta de coraje y de su falta de capacidad para resolver problemas de forma rápida y eficaz. La mayoría de las personas entrevistadas tomó algunas clases de emprendimiento o asistió a escuelas de formación profesional, pero la mayoría coincide en que el trabajo de campo fue fundamental en su proceso de aprendizaje. Otro aspecto importante que planteó la gran mayoría de los entrevistados es que en su opinión existe una brecha entre lo que se enseña y la realidad empresarial, que es mucho más compleja y multifacética. Muchos manifestaron que la formación impartida por el sistema educativo nacional no era útil o carecía de actualización. Los emprendedores sugirieron a los formadores que enseñan el espíritu empresarial hacer hincapié en aspectos más humanos como el liderazgo y la gestión del personal en sus cursos en lugar de centrarse solo en números y teoría. Algunos de los entrevistados también destacaron la importancia de que el formador sea un emprendedor para poder dar consejos útiles y valiosos sobre cómo funcionan realmente los negocios.

Finalmente, los entrevistados sugirieron a las personas interesadas en el emprendimiento adquirir experiencia trabajando en empresas que ya trabajan en el campo que les gustaría explorar como futuros emprendedores, estar preparados para aprender en el trabajo, tener metas claras y ser apasionados, manteniendo siempre un punto de vista objetivo. También recomendaron no temer a los errores, ya que siempre representan una oportunidad para aprender y crecer. Para concluir, de los grupos de discusión se desprende que Italia es un país muy difícil para iniciar un negocio y requiere mucho compromiso, buena voluntad, pasión y paciencia. Estos factores tienen que ser la clave para los nuevos emprendedores y los jóvenes motivados que quieran hacer funcionar sus ideas de negocios.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

En España, la legislación básica nacional en materia de educación (Ley Orgánica de Educación) incluye entre sus objetivos velar por que los estudiantes desarrollen el espíritu emprendedor. Actualmente, en España, la mayor parte de los centros educativos, independientemente de la edad de los alumnos, dispone de diferentes herramientas y programas para enseñar sobre habilidades emprendedoras. Especialmente en los centros de FP donde su impartición es obligatoria a través de la asignatura “Empresa e iniciativa emprendedora”. Los cuestionarios en español muestran que la mayoría de los educadores enseñan en entornos formales siguiendo el sistema educativo, la mayoría utiliza métodos de enseñanza en el aula y aprendizaje en equipo, en contraste con los cursos en línea y la experiencia laboral guiada. Los entrevistados encontraron todas las habilidades sociales cruciales para un emprendedor, pero las más elegidas fueron Trabajo en equipo y Resolución de problemas. No fue una sorpresa que se eligieran casi todos al mismo nivel, porque todas estas habilidades blandas son importantes para cualquier emprendedor. En la pregunta sobre actitudes, la mayoría de las respuestas muestran la conexión entre los cursos con habilidades emprendedoras. Algunos educadores mencionaron que creen que es necesario desarrollar las habilidades de los educadores de adultos a través de herramientas interactivas y se debe mejorar la educación para enseñar estas habilidades en todos los institutos.

Los grupos de discusión españoles revelaron diferentes motivaciones para crear una empresa, desde trabajar en una empresa familiar, convertir pasatiempos o habilidades especiales para vivir como emprendedores, pero en cualquier caso, nadie está totalmente preparado para ser emprendedor. Uno puede tener conocimientos, estudios o habilidades, pero durante su vida empresarial todos los emprendedores han aprendido que necesitaban mejorar diferentes habilidades que tenían menos desarrolladas que otros. No todos los emprendedores entrevistados, tenían claras las habilidades que necesitan para trabajar en sus pymes, a veces el trabajo del día a día convierte a los emprendedores en bomberos apagando los incendios que aparecen. La mayoría de ellos tenía algunas habilidades importantes cuando comenzaron el negocio, pero otras las aprendieron sobre la marcha, y otras aún deben mejorarse todavía. Todos los emprendedores mencionaron la necesidad de habilidades blandas y la falta de preparación en el sistema educativo.

Los educadores de adultos polacos que participaron en la investigación eligieron como método el Curso Online ya que, en otros países, el aprendizaje en grupo y la enseñanza presencial fueron las opciones privilegiadas. Cuando se les preguntó acerca de las habilidades sociales, los encuestados dijeron que durante el curso principalmente enseñan resolución de problemas, trabajo en equipo y gestión del tiempo. Más de la mitad de los encuestados respondieron que incluyen el "plan de negocios", la contabilidad y la financiación en sus cursos. La mayoría de los encuestados imparten cursos de marketing que incluyen los temas de marketing básico, investigación de mercado, política de productos, política de precios, política de distribución,

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

política de comunicación, política de servicio al cliente y marketing empresarial en pymes. Además, la mayoría de los encuestados enseñan sobre los derechos de propiedad en comparación con otros países que participaron a este estudio.

Los maestros deben proponer un camino de aprendizaje apropiado para los jóvenes ninis. Un juego de herramientas interactivo para profesores adultos, que será el resultado del proyecto, apoyará el desarrollo de habilidades empresariales entre los jóvenes ninis. También es importante que los profesores incluyan en sus cursos clases sobre cómo preparar un plan de negocios, porque un buen plan de negocios es la base para establecer una empresa.

Los resultados de los dos grupos de discusión celebrados en Polonia nos muestran que lo más importante para abrir y administrar su propio negocio es la idea y la implementación. Es importante tener un buen plan de negocios y saber lo que quiere lograr. El estudio de mercado y la mejora continua de sus productos o servicios también son importantes. La motivación y habilidades como la creatividad o la comunicación son muy importantes a la hora de dirigir su propio negocio. La investigación sobre los grupos de discusión muestra la importancia de que los profesores adultos desarrollen y amplíen las competencias empresariales. Las personas que participaron en el estudio coincidieron en que las habilidades blandas como la creatividad, el trabajo en equipo, el liderazgo, la resolución de problemas y la gestión del tiempo son muy importantes y esenciales al iniciar su propio negocio. Un mensaje claro de los participantes polacos en estos grupos fue: “No debes tener miedo al fracaso y perseguir tu objetivo”.

En Grecia, la mayoría de los educadores que participaron en la encuesta están enseñando el espíritu empresarial en universidades (nivel superior de educación) o institutos o centros de educación y formación profesional, mientras que la minoría está enseñando esas habilidades en la educación de postgrado, lo que significa que, como se muestra en los resultados de la encuesta, sus métodos y enfoques de enseñanza se ofrecen en una enseñanza basada en el aula y un entorno de aprendizaje basado en equipos. Como resalta, en la encuesta dirigida a los educadores de adultos que enseñan el espíritu empresarial con sede en Grecia, mientras que el trabajo en equipo está en la parte superior de la lista entre las habilidades blandas que se enseñan desde los educadores, otras habilidades blandas como la creatividad, el liderazgo, la resolución de problema creativa y la gestión del tiempo vienen a la cola, con una diferencia significativa. Todas estas habilidades blandas son cruciales para que alguien sobreviva en el mundo empresarial hiper competitivo. Entender la demanda del mercado es impredecible, ya que las tendencias del consumidor pueden cambiar rápidamente, creando problemas para los empresarios. Los emprendedores enfrentan múltiples riesgos como quiebra, riesgo financiero, riesgos competitivos, riesgos ambientales, riesgos para la reputación y riesgos políticos y económicos. Los empresarios deben planificar sabiamente en términos de presupuestación y mostrar a los inversores que están considerando los riesgos mediante la creación de un plan de negocios realista. En contra de esta

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

conclusión clave, la encuesta implementada muestra que la enseñanza del plan de negocios no es tan popular en el proceso de enseñanza con quienes lo enseñan, centrándose en el plan de marketing y el análisis DAFO. Al llegar a la enseñanza de contabilidad y finanzas, de menos de la mitad de los educadores que enseñan en este campo, la mayoría se centra en las habilidades contables básicas. Además, de los que enseñan el marketing, la mayoría enfatiza la enseñanza del marketing básico y el estudio de mercado. Por último, la enseñanza del derecho de propiedad intelectual, aparentemente, no es tan popular en Grecia entre los campos de la educación de adultos, y solo unos pocos los educadores la enseñan.

Los grupos de discusión sobre Grecia nos mostraron que, para iniciar y cultivar un negocio, se requiere una combinación y un equilibrio de las habilidades sociales. Por supuesto, la mayoría de los encuestados considera que las habilidades proporcionadas por el sistema educativo griego son insuficientes y erróneas. Existe una brecha entre el conocimiento teórico proporcionado en nuestras instituciones y universidades de educación secundaria, terciaria y el trabajo real en una práctica que consiste en operar y mantener su negocio valioso. Los proveedores de educación en la etapa inicial deben presentar a los estudiantes la importancia del aprendizaje basado en el trabajo, trabajar a través de prácticas y experiencias de terreno e incorporar dichos procesos de aprendizaje en su plan de estudios como un requisito previo para obtener un título o incluso pasar el siguiente nivel educativo. La sociedad griega se preocupa por un sistema educativo de varios niveles que enfatizará no solo el conocimiento teórico sino también el fomento de habilidades prácticas y útiles como la creatividad, la resolución de problemas, el liderazgo, la coordinación con los demás, etc. Es importante que un emprendedor ame su negocio y cree en lo que hace para hacer un trabajo heredado. De ello se deduce que si uno hace algo que le gusta hacer; ¡nunca se cansa de hacerlo! La pasión es la fuente de alimentación que mantendrá al emprendedor en marcha a pesar de las dificultades y obstáculos que puedan surgir durante la operación de un negocio, además de cultivar una actitud de tolerancia al riesgo que es vital, teniendo en cuenta el riesgo comercial general. Los consejos adicionales son que deben estar dedicados a su negocio y centrarse en la calidad de sus servicios o productos para lograr el éxito.

Además de aprender los elementos básicos para comprender cómo un negocio comienza, funciona y se expande, nuestros grupos de emprendedores sienten que las habilidades, cualidades y actitudes del emprendedor moderno deben incluir lo siguiente:

Creatividad: el emprendedor debe tener la capacidad de pensar de forma creativa. Esto significa que la persona debe ser imaginativa. Debe ser del tipo que siempre está buscando cambiar o mejorar las cosas que, en su opinión, ayudarán a las personas o mejorarán la sociedad de alguna manera. La idea podría adoptar la forma de un producto o un servicio o simplemente una nueva forma de hacer algo. El emprendedor debe tener la capacidad de enfocarse en la idea / o desarrollar la idea / o explicar la idea para que otros la vean como algo real y viable (Producto / Servicio) que será demandado por otros.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

Seguridad: el emprendedor debe tener los conocimientos para proteger la idea y por lo tanto tener mucho cuidado con quién se incluye en el círculo de negocios.

Pasión / Creencia: el emprendedor debe creer al 100% en su idea. Debe creer que la idea es correcta, buena, mejor y tendrá éxito. Si no, que no lo haga.

Compromiso: el emprendedor debe comprometerse con el proyecto y estar preparado para trabajar duro para llegar a una etapa en la que la empresa pueda sostenerse a sí misma y más allá. Esto podría significar trabajar 10 horas al día y 6 o 7 días a la semana.

Agudeza empresarial: el emprendedor debe conocer los principios básicos de la empresa: por ejemplo, planificación, establecimiento de costes, costes de funcionamiento, compra, venta, beneficios, márgenes y porcentajes. Debe ser capaz de visualizar cómo se configuraría la empresa, la propiedad, el funcionamiento y la gestión del día a día.

Gestión financiera / Disciplina financiera: el empresario debe poseer la capacidad de controlar las finanzas entrantes y salientes de la empresa, particularmente en el lado de compras y costes del balance. La perspicacia financiera significa que existe un control absoluto sobre el flujo de caja, la compra de acciones, los costes de funcionamiento, los salarios y otros gastos esenciales. Ser capaz de administrar eficazmente las finanzas es fundamental. El emprendedor deberá poder pronosticar su flujo de caja y ventas, así como controlar sus ganancias y pérdidas.

El tomador de riesgos / el jugador: Aparentemente, el riesgo es algo que se puede calcular como "azar". Pero nuestros empresarios creen que un emprendedor no es un tomador de riesgos ni un jugador como tal. Es una persona que cree en la idea por los beneficios que le brindará. No se trata de ganar dinero, se trata de hacer o proporcionar algo que otras personas quieren y pagarán. Por lo tanto, la gran pregunta que todo emprendedor se hace en algún momento es, ¿Soy capaz de dar el paso y, hacerlo?

Es importante conocer a sus límites. La lista anterior de cualidades sugeridas ofrece una opinión de nuestros grupos sobre el conjunto de habilidades necesarias para ser un emprendedor exitoso. No todas las personas tienen este conjunto completo de habilidades y, por lo tanto, es bastante común formar equipo con alguien más que pueda ofrecer las habilidades que uno no tiene. Sin embargo, lo que es muy importante es reconocer qué habilidades tiene uno, y cuáles no. Por lo tanto, el siguiente paso en este escenario sería formar una sociedad con alguien que posea las cualidades que el emprendedor no posee.

Al final, para que una empresa tenga éxito, el empresario o la asociación empresarial debe contener una combinación y un equilibrio de las cualidades anteriores. En conclusión, el emprendedor tiene éxito porque es alguien a quien le encanta hacer lo que hace. De ello se deduce que, si uno hace algo que le encanta hacer, y lo hace bien, el éxito financiero que puede conseguir es simplemente un producto de lo que hace. pensándolo bien, las empresas más

conocidas y exitosas son famosas en primer lugar por lo que hacen o producen, ¡no necesariamente por la cantidad de dinero que ganan!

6. Anexos

6.1 Metodología del estudio

Metodología de la investigación llevada a cabo a través del producto intelectual O1

Introducción

La metodología es el documento de referencia para la implementación de la investigación dentro del Producto Intelectual 1. Incluye los pasos a seguir por los socios, las herramientas que se utilizaron y la plantilla del informe que se preparó. Todos los socios participaron en la investigación. La investigación consta de dos estudios paralelos realizados entre dos grupos: educadores de adultos (especialmente educadores de ninis de 20 a 29 años) y entre emprendedores que administran con éxito sus negocios desde no más de 10 años.

Fechas

La fase de investigación se llevó a cabo entre el 1 de diciembre de 2019 y el 29 de febrero de 2020. Durante este tiempo, los socios recopilaron 50 respuestas de educadores de adultos y organizaron 2 grupos de discusión, para preparar el informe de la investigación.

Estudio con los educadores

El objetivo de la investigación con los educadores era conocer los métodos y enfoques de enseñanza actuales, así como las principales habilidades que se enseñan. Cada socio tuvo que entrevistar / llegar a 50 educadores utilizando el cuestionario (ANEXO 1). El cuestionario se podía completar en línea o en papel, dependiendo del contexto / posibilidades de cada socio.

Estudio con emprendedores

El objetivo de la investigación con empresarios era identificar qué habilidades y actitudes se necesitan para ser un emprendedor exitoso en la actualidad y brindar consejos para el autodesarrollo de los educadores de adultos y los ninis. Cada socio organizó 2 grupos de discusión con la participación de al menos 5 participantes cada uno en representación del mundo empresarial y realizó con ellos 10 entrevistas en profundidad. Las instrucciones y herramientas de organización de los grupos se incluyen en el ANEXO 2.

Resultados del estudio

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

Cada socio preparó un informe de acuerdo con una plantilla (Anexo 3). A partir de estos informes, KEA preparó un informe común que servirá como base para el diseño de la interfaz del informe interactivo provisional.

ANEXO 1 – Cuestionario para educadores de adultos que enseñan emprendimiento

El Cuestionario está diseñado para establecer los métodos de enseñanza actuales, las habilidades y el contenido que ofrecen los educadores de adultos, especialmente que trabajan con ninis y que enseñan el Emprendimiento como asignatura a sus alumnos. Se requiere que cada socio entreviste / llegue a 50 educadores usando este cuestionario.

Marque sus respuestas:

Part 1.

1. ¿En qué país ejerce?
 - España-Peninsular
 - España-Islas Baleares
 - Grecia- Peninsular
 - Grecia- Islas
 - Polonia
 - Italia

2. ¿A qué rango de edad enseña?
 - 16 a 18 años
 - 18 a 25 años
 - Más de 25 años
 - Otros

3. ¿En qué tipo de organización enseña?
 - Centros integrados de formación profesional
 - Universidad
 - Escuela profesional
 - Educación para adultos
 - Otros

4. ¿En qué nivel de estudios?
 - Formación de trabajadores
 - Formación profesional
 - Educación para adultos

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los niños

- Universidad
- Otros.....

5. ¿Qué métodos y enfoques ofrece para enseñar al alumno?

- Aprendizaje en grupo
- Enseñanza en el aula
- Cursos online
- Prácticas guiadas
- Auto-estudio
- Tutorías individuales
- Otros.....

6. ¿En su curso, enseña algunas de estas habilidades interpersonales?

- Creatividad
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Resolución de problemas
- Gestión del tiempo
- Otros

7. ¿Enseña alguna de estas aptitudes durante el curso?

- Pasión por la emprenduría
- Auto-eficacia
- Perseverancia
- Tolerancia al riesgo
- Compromiso
- Iniciativa
- Otros

Parte 2.

Las siguientes preguntas se refieren a habilidades formales, que muchas veces se enseñan en cursos de economía

8. ¿Ofrece el “plan de negocio” en su oferta educativa?

Si o No.....

9. En caso afirmativo, ¿Cuál de las siguientes se incluyen en su curso? Seleccione las materias relevantes :

- Plan de marketing

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

- Plan de operación y logística
- Plan de organización y recursos humanos
- Plan económico y financiero
- Análisis DAFO
- Asuntos legales
- Resumen ejecutivo
- Otros

10. ¿Enseña contabilidad y finanzas? Si o No.....

11. En caso afirmativo, ¿Cuál de las siguientes se incluyen en su curso? Seleccione las materias relevantes:

- Contabilidad básica
- Economía y finanzas
- Análisis económico y financiero básico
- Análisis económico y financiero avanzado
- Cálculo financiero básico
- Gestión de la tesorería
- Análisis de inversiones de proyecto
- Métodos de financiación para PYMEs
- Política de compras
- Otro

12. ¿Enseña Marketing? Si o No.....

13. En caso afirmativo, ¿Cuál de las siguientes se incluyen en su curso? Seleccione las materias relevantes:

- Marketing básico
- Estudio de mercado
- Política de productos
- Política de precios
- Política de distribución
- Política de comunicación
- Política de atención al cliente
- Acción comercial en PYME
- Otro

1. ¿Enseña derechos de propiedad intelectual? Si o No.....

2. En caso afirmativo, ¿Cuál de las siguientes se incluyen en su curso? Seleccione las materias relevantes:

- Protección de la propiedad industrial mediante derechos de propiedad intelectual
- Patentes y modelos de utilidad
- Requerimientos de patentación
- Procedimientos de patentación
- Redacción de patentes
- Proceso de entrega de patentes
- Mecanismos de protección
- Estrategias de explotación
- Trabajos con bases de datos
- Otro

3. Añada los comentarios que desee:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ANEXO 2 – Organización de los grupos de discusión

1. Objetivo

El objetivo de la investigación con empresarios es identificar qué habilidades y actitudes se necesitan para ser un emprendedor exitoso en la actualidad y proporcionar consejos para el autodesarrollo de los educadores de adultos y los ninis. Cada socio organizó 2 grupos de discusión con la participación de al menos 5 participantes cada uno en representación del mundo empresarial y realizó con ellos 10 entrevistas en profundidad.

2. Participantes

A los efectos de la fase de investigación del IO1 se formaron dos grupos por socio con un mínimo de 5 personas por grupo, con participantes procedentes del mundo empresarial. Los participantes podían ser los mismos durante las 10 entrevistas. El proyecto se enfocó e interrogó a emprendedores que cumplan con un criterio específico: debían poseer y administrar pequeñas empresas jóvenes (de menos de 10 años) para recopilar datos que ayudarán a construir un perfil de qué conjunto de habilidades debe tener el emprendedor para tener una oportunidad de triunfar en los negocios. Para la muestra de participantes, los socios utilizaron la base de datos que crearon en la etapa de preparación y también buscaron nuevos contactos a través de sus redes.

3. Desarrollo de la discusión del grupo - escenario

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

Bienvenidos y gracias por estar aquí hoy. El propósito de esta reunión es ayudarnos a obtener sus comentarios sobre la demanda de habilidades emprendedoras hoy en día por parte de empresas y empresarios como ustedes, en el marco del Proyecto Erasmus + IDEA: conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de habilidades de educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis. El objetivo principal del proyecto IDEA es proporcionar formación adaptada, promover el conjunto de herramientas interactivas para educadores de jóvenes adultos que respaldarán el desarrollo de las habilidades necesarias para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis. Específicamente, queremos entender qué habilidades y actitudes debe tener un emprendedor exitoso en el mundo actual, por eso estamos hablando con vosotros para obtener un conocimiento de experiencia de primera mano. Una vez que entendamos esto, seremos capaces de producir los resultados del proyecto que coincidirán con la enseñanza del espíritu empresarial y la demanda de habilidades empresariales según las empresas. Sabemos que su tiempo es valioso y agradecemos mucho su participación en nuestro proyecto a través de estas 10 reuniones de 1 -1,5 horas.

Permítame presentarme. Soy _____ y seré el moderador en la discusión de hoy. El formato que estamos usando es el de un “Grupos de discusión” o grupo de discusión. Es una conversación que se enfoca en preguntas específicas en un ambiente seguro y confidencial. Guiaré la conversación haciendo preguntas que cada uno de ustedes pueda responder. No hay respuestas correctas o incorrectas a estas preguntas. Solo se honesto. Si lo desea, también puede responder a los comentarios de los demás, como lo haría en una conversación normal. Mi trabajo es asegurarme de que todos aquí participen y de que nos mantengamos encaminados. _____ está aquí para anotar y resumir vuestros comentarios.

Antes de comenzar, quiero hacerle saber **dos cosas**.

Primero, la información que obtengamos hoy se recopilará en un informe. Este informe incluirá un resumen de sus comentarios y algunas recomendaciones. Se compartirá con el resto de las organizaciones socias del proyecto IDEA y se utilizará para formar un informe interactivo en línea y móvil común que presentará un conjunto de criterios que ayudarán a los adultos jóvenes y educadores de adultos a comprender el perfil emprendedor y las habilidades que se necesitan en el mundo empresarial actual. Estas habilidades también formarán la base del conjunto de herramientas que conducirán al resultado principal que producirá el proyecto IDEA.

En **segundo** lugar, no tiene que responder a ninguna pregunta con la que no se sienta cómodo. Este grupo de enfoque hoy es anónimo y confidencial. “Anónimo” significa que no usaremos sus nombres y no será identificado como individuo en nuestro informe de este proyecto. “Confidencial” significa que lo que decimos en esta sala no debe repetirse fuera de esta sala. Obviamente, no puedo controlar lo que hacen cuando se van, pero les pido a todos que respeten la privacidad de los demás y no le digan a nadie lo que han dicho los demás aquí hoy. Aunque esperamos que todos los presentes respeten esta confidencialidad, recuerde que lo que diga hoy aquí podría ser

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

repetido por otro miembro del grupo de enfoque. Así que, por favor, no diga nada que sea absolutamente necesario mantener en privado.

Como puede ver, usaremos notas para registrar sus respuestas / OPCIONAL: dispositivos de grabación para grabar la conversación de este grupo. OPCIONAL: La grabación solo se utilizará para asegurarnos de que nuestras notas sean correctas y no serán escuchadas por nadie fuera de este proyecto.

Comencemos con las presentaciones.

P #1. Por favor, comparten con nosotros sus nombres y algo que os gusta mucho hacer durante vuestro tiempo libre.

Pregunta de transición #1: Describe que tipo de negocio dirige y desde cuanto tiempo lo dirige.

.....

.....

.....

.....

.....

..

Pregunta de transición #2: ¿Cuántos años tenías cuando entraste en la vida empresarial y como de difícil fue hacer este salto?

.....

.....

.....

.....

.....

..

Pregunta clave #1: ¿Qué competencias tenías cuando empezaste con tu negocio?

.....

.....

.....

.....

.....

..

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

A continuación: ¿Como adquiriste la experiencia y las competencias necesarias para dirigir este tipo de negocio? (a través de institutos culturales, estudios, trabajo de prácticas, etc.)

.....

.....

.....

.....

.....

..

Pregunta auxiliar (si necesario): ¿Había alguien más con una experiencia similar?

.....

.....

.....

.....

.....

..

Pregunta clave #2: Basado en su experiencia, ¿qué competencias blandas se requieren para empezar con un negocio? ¿Porqué? (Si los participantes necesitan ejemplos, Podemos referirnos a las siguientes)

.....

.....

.....

.....

.....

..

- Creatividad
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Solución de problemas
- Gestión del tiempo

Pregunta clave #3 Según su experiencia, ¿qué actitudes se necesitan para que alguien abra y dirija un negocio exitoso? ¿Por qué? (si los participantes necesitan ejemplos, puede usar lo

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

siguiente).....
.....
.....
.....
.....
.....

- Pasión emprendedora
- Autoeficacia
- Perseverancia
- Tolerancia al riesgo
- Compromiso
- Iniciativa

A continuación: ¿Cómo describiría las habilidades / actitudes proporcionadas en el sistema educativo de su país con respecto a la preparación de los jóvenes que ingresan al campo del emprendimiento?.....
.....
.....
.....
.....

Pregunta final 1: Supongamos que tuvieras una charla de un minuto con una persona de educación de adultos que trabaja en el campo de la enseñanza del emprendimiento, ¿qué le aconsejarías que enseñe a sus alumnos sobre las exigencias reales de ser emprendedor?.....
.....
.....
.....
.....

Preguntas adicionales

¿Qué le impulsó a crear su empresa?

.....
.....
.....

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis

.....

.....

¿Cuál sería su mensaje para los interesados en el emprendimiento?

.....

.....

.....

.....

.....

¿Cuáles fueron los principales desafíos y obstáculos a los que se enfrentó cuando creó su empresa?.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿Cuáles son algunos de los errores que le hubiera gustado poder evitar cuando comenzó su negocio?.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿Experimentó fracasos? Si es así, ¿qué aprendió de ellos?

.....

.....

.....

.....

.....

Si tuviera un último consejo para alguien que recién comienza, ¿cuál sería?

.....

.....

.....

.....

.....

Veo que ya se acabó nuestro tiempo.

Muchas gracias por compartir esta información útil con nosotros.

Proyecto número: 2019-1-EL01-KA204-063049

IDEA - Conjunto de herramientas interactivas que apoyan el desarrollo de las habilidades de los educadores de adultos para impulsar el espíritu empresarial entre los ninis
