

A large version of the CORAL logo, with the word "CORAL" in blue and the "O" as a lightbulb with yellow rays.

**Creando Oportunidades para Estudiantes Adultos a través de competencias
de emprendimiento**

CORAL E-BOOK

Proyecto nº 2019-1-FR01-KA204-063080

Este proyecto ha sido financiado con apoyo de la Comisión Europea.
Este documento refleja únicamente las opiniones de su autor, no pudiendo responsabilizarse a la Comisión por cualquier uso que se haga de la información contenida en él.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Lista de contenidos

| | |
|---|-----------|
| Introducción..... | 4 |
| Guía para utilizar los materiales de CORAL | 6 |
| Informe de la Investigación y Encuesta sobre aptitudes emprendedoras basado en el modelo EntreComp | 7 |
| Taller CORAL EASW Informe Internacional | 10 |
| Panel Europeo de entrevistados..... | 15 |
| Supuestos prácticos | 19 |
| Emprendedores de la República Checa | 19 |
| Emprendedores de Francia | 25 |
| Emprendedores de Italia..... | 30 |
| Emprendedores de Malta | 35 |
| Emprendedores de Polonia | 40 |
| Emprendedores de España | 45 |
| Emprendedores de Suecia | 50 |
| Emprendedores de Reino Unido..... | 54 |

Introducción

Este e-book se elaboró en el marco del proyecto CORAL, un proyecto Erasmus+ KA2 que se inspira en la Recomendación "Un nuevo programa de competencias para Europa" (COM 2016 - 381 Final), que insta a mejorar y volver a capacitar a la mano de obra europea con nuevas competencias, a fin de que pueda trabajar por cuenta propia y apoyar a los adultos para que adquieran un nivel mínimo de competencias clave y/o adquieran un conjunto más amplio de aptitudes necesarias para avanzar hacia una cualificación de enseñanza secundaria superior o equivalente.

Con el fin de apoyar este aprendizaje, CORAL elaborará un conjunto de herramientas para evaluar, desarrollar y reconocer aptitudes emprendedoras. Este resultado se logra mediante la realización de 3 productos, teniendo como principales beneficiarios a los adultos desempleados de larga duración, y como secundarios a los profesores y educadores profesionales de adultos, así como a todas las demás figuras profesionales que participan en las actividades de apoyo a los adultos que buscan empleo.

CORAL desarrollará las siguientes herramientas:

1) CORATOOL- Kit de herramientas de evaluación de las habilidades requeridas para el emprendimiento o el trabajo autónomo - una autoevaluación en línea que permite la identificación individualizada de las lagunas de conocimiento en relación con el emprendimiento. La evaluación proporcionará a cada beneficiario instrucciones personalizadas sobre la manera de acceder a un programa de desarrollo de dichas capacidades y desarrollar las aptitudes emprendedoras necesarias para llevar a cabo las actividades relacionadas con el trabajo que se suelen realizar en las cualificaciones a las que se hace referencia en el EQF4;

2) Academia Online de Start-Ups - una vía educativa para la mejora, capitalización y perfeccionamiento de competencias relacionadas con el emprendimiento, diseñada y puesta en práctica en modo mixto según la lógica del aula invertida. Los aspectos teóricos y de procedimiento se impartirán a través del MOOC de la Academia de Start-Ups, mientras que los laboratorios experimentales de potenciación de capacidades (Start-Up LAB) permitirán experimentar un proceso de aprendizaje colaborativo entre iguales.

3) Testeo internacional y directrices CORAL: todos los instrumentos CORAL se pondrán a prueba en todos los países con 320 beneficiarios (40 por país), a fin de evaluar su validez y funcionalidad; sobre la base de los resultados de los cuestionarios de satisfacción del cliente y sus aportaciones (sugerencias e información) recogidas por cada socio, el consorcio validará las directrices finales para el desarrollo de los laboratorios A-MOOC, Start-it y para la implementación de la validación apreciativa para permitir el reconocimiento de los conocimientos adquiridos.

Los beneficiarios directos de CORAL son adultos poco cualificados y desempleados de larga duración (2 años o más) que proceden de experiencias laborales anteriores que pueden encasillarse en el nivel 4 del MEC (Marco Europeo de Cualificaciones, EQF). Se trata de un objetivo frágil, ya que cuanto más permanezcan desempleados, más difícil les resultará encontrar un empleo. Los beneficiarios intermedios son los servicios públicos de empleo, agencias de empleo públicas y privadas y proveedores de educación para adultos, que pueden incorporar el Kit dentro de sus vías de mejora de las competencias de los adultos.

En el proyecto CORAL, 9 organizaciones (públicas y privadas) de 8 países combinan su experiencia en didácticas innovadoras y su competencia en el ámbito de la educación de adultos:

ALFMED
Universita Degli Studi di Roma Unitelma Sapienza
FYG Consultores
Foyle International Ltd
DANMAR Computers LLC
E.RI.FO – Ente di Ricerca e Formazione
FPEI – Foundation for the Promotion of Entrepreneurial Initiatives
FOXPOPULI
Bit CZ Training, s.r.o

El objetivo de este e-book es proporcionar información práctica y formas de contar historias que podrían tener un fuerte impacto inspirador y motivador en los participantes de CORAL y en otros estudiantes adultos interesados en el emprendimiento y el trabajo autónomo.

Guía para utilizar los materiales de CORAL

El proyecto CORAL elaboró este volumen basándose en las entrevistas realizadas en 8 países diferentes a 80 emprendedores de éxito. Las historias cuentan cómo cada emprendedor ha logrado la creación de su negocio, las dificultades que encontró, los factores que permitieron su éxito y sus sugerencias para los jóvenes emprendedores. Las entrevistas están en el idioma nacional de cada emprendedor y subtituladas en inglés en el canal oficial de YouTube de CORAL.

Esta guía representa una herramienta de apoyo a la utilización de los vídeos, para su uso en cualquier faceta educativa que tenga como objetivo el desarrollo de las aptitudes emprendedoras, incluida la diseñada por la asociación CORAL, la Academia de Start-ups.

El e-book consta de tres partes:

1. La primera parte contiene una investigación sobre las necesidades emergentes y futuras y las consiguientes competencias necesarias para la creación de oportunidades de emprendimiento; la investigación se ha llevado a cabo en cada país asociado y ha incluido tanto la investigación documental como la recopilación de datos de los emprendedores que trabajan en el sector de los servicios y el comercio. El objetivo de la investigación es dar una idea del desajuste de las competencias empresariales en comparación con las necesidades reales del mercado;
2. La segunda parte contiene el informe de los Talleres EASW realizados a nivel nacional durante la vida del proyecto; los socios involucraron un total de 160 personas, incluyendo empresarios, desempleados, profesores y profesionales para discutir sobre las lagunas competenciales y las necesidades del mercado laboral y las oportunidades emprendedoras. Esta sección del e-book contiene el resumen de las principales conclusiones del taller y ofrece una lista de prioridades y un plan de acción para impulsar la capacidad de empleo y las aptitudes emprendedoras de los adultos desempleados de larga duración;
3. La tercera parte contiene las historias de los emprendedores que fueron entrevistados durante el proyecto en cada país; proporciona información sobre su perfil, actividad y el proceso que los llevó a convertirse en emprendedores de éxito.

Informe de la Investigación y Encuesta sobre aptitudes emprendedoras basado en el modelo EntreComp

La investigación internacional realizada por el consorcio de CORAL forma parte de la fase inicial del desarrollo de la herramienta de autoevaluación CORATOOL para las aptitudes emprendedoras y el desarrollo del nivel intermedio de las competencias EntreComp. Se llevó a cabo una investigación y una encuesta sobre las necesidades emergentes y futuras de las aptitudes emprendedoras expresadas por las empresas y por el mercado laboral, con referencia al marco ENTRECOMP aplicado a los sectores de Servicios y Comercio.

La Competencia Emprendedora (*Entrepreneurship Competence*, EntreComp) es un marco que define la iniciativa emprendedora como una competencia en términos de conocimientos, habilidades y actitudes, y las herramientas de provisión que permiten a los ciudadanos evaluar y desarrollar esta competencia de manera efectiva. EntreComp es un enfoque conceptual común a nivel europeo para el desarrollo de las competencias empresariales y apoya cualquier iniciativa que tenga por objeto el aprendizaje en temas relacionados con el emprendimiento, el diseño de experiencias empresariales prácticas en contextos de aprendizaje no formal, o el desarrollo de herramientas para que los ciudadanos puedan autoevaluar su capacidad emprendedora. El marco EntreComp desarrolla 15 competencias en un modelo de progresión de ocho niveles, divididos en tres áreas de competencia: Ideas y Oportunidades, Recursos y En acción. (Marcos competenciales (CFP), 2016)

El propósito del análisis de la Investigación es identificar las aptitudes emprendedoras más solicitadas para lograr el éxito, mediante un examen minucioso de los datos existentes. En particular, la encuesta tendrá que mostrar qué competencias son las llamadas "Competencias clave para el éxito", es decir, competencias específicamente diseñadas para los adultos desempleados de larga duración, con referencia a los sectores de servicios y comercio.

Hubo un total de 80 cuestionarios cumplimentados por emprendedores del sector de comercio y 94 cuestionarios para emprendedores del sector de servicios, con 174 respuestas. El informe comienza con información sobre el

mercado laboral: desempleo, tasa de trabajo autónomo, tasa de vacantes de empleo, tasa de creación de PYMES, tasa de abandono (quiebra) de la creación de PYMES por sector con especial atención al "comercio" y al "servicio", continúa con los informes nacionales, los resultados de la investigación y termina con un resumen y recomendaciones. El informe internacional fue desarrollado por el socio francés, Alfmed y reunió los informes nacionales del consorcio de CORAL: República Checa, Francia, Italia, Malta, Polonia, España, Suecia y Reino Unido, y el análisis comparativo desarrollado por el socio español, FYG Consultores.

El análisis de los resultados de los emprendedores encuestados en todos los países proporcionó diferentes respuestas en relación con las tres áreas de competencia de EntreComp, pero en general se expresó la necesidad de desarrollar las competencias de los emprendedores tanto en el sector del comercio como en el de los servicios. Recomendaciones acerca de qué aptitudes emprendedoras deberán desarrollarse dentro del proyecto CORAL son mostradas de acuerdo con los resultados de la mencionada encuesta, la cual se realizó en cada uno de los 8 países que conforman el consorcio.

A continuación, se mostrarán las principales conclusiones obtenidas en cada país del consorcio, así como los principales resultados obtenidos del total de los encuestados de los ocho países. Los datos presentan los resultados de las encuestas completadas por participantes de la República Checa, Francia, Italia, Malta, Polonia, España, Suecia y el Reino Unido según las competencias del marco EntreComp, divididas en tres áreas, cada una de las cuales consta de 5 competencias.

Las aptitudes emprendedoras clave solicitadas por el mercado laboral según las encuestas realizadas en la República Checa, Francia, Italia, Malta, Polonia, España, Suecia y el Reino Unido se identifican a continuación según las tres áreas de competencia de EntreComp:

Área competencial: Ideas y oportunidades

Un emprendedor de éxito debería ser capaz de:

- Identificar oportunidades para resolver problemas de diversas maneras
- Explicar qué es lo que consigue dar valor a una oportunidad
- Experimentar con diferentes técnicas para cogenerar soluciones alternativas a los problemas, utilizando los recursos disponibles de manera efectiva
- Ser impulsado por su propia visión para dedicar esfuerzo en transformar las ideas en acciones

- Codesarrollar una visión inspiradora para el futuro que involucre a otros
- Integrar diversas contribuciones para la creación de valor
- Identificar el impacto de la búsqueda de oportunidades en el grupo objetivo y en su comunidad

Área Competencial: Recursos

Los factores clave del éxito de los emprendedores residen en la capacidad para:

- Juzgar sus fortalezas y debilidades y las de los demás en relación con las oportunidades capaces de generar valor para sus ideas
- Se comprometen a satisfacer sus necesidades, deseos, intereses y metas
- Establecer desafíos para motivarse a sí mismo
- Reflexionar sobre los incentivos sociales asociados al emprendimiento y a generar valor a ideas para sí mismo y para los demás
- Experimentar con diferentes combinaciones de recursos para transformar su idea en acción
- Elaborar presupuestos para crear valor a partir de ideas
- Explican que transformar ideas en actividades valorables puede adoptar diferentes formas y puede tener diferentes estructuras en cuanto a la propiedad de dichas ideas
- No se desanime por las dificultades
- Utilizar diversos canales para comunicar eficazmente sus ideas, incluidos los medios de comunicación social

Área Competencial: En acción

Para poder alcanzar el éxito, los emprendedores deben tener las siguientes habilidades:

- Utilizar un enfoque proactivo para hacer frente a los desafíos, atender necesidades insatisfechas y aprovechar las oportunidades de generar valor a partir de nuevas ideas
- Crear un plan de acción que identifique los pasos necesarios para lograr sus objetivos
- Evaluar críticamente los riesgos asociados a una idea capaz de generar valor, teniendo en cuenta diversos factores
- Diferencian los riesgos asumibles de los no asumibles
- Trabajar en entornos de trabajo diversos
- Reflexionar sobre los fallos, identificar sus causas y aprender de ellos.

Taller CORAL EASW Informe Internacional

El consorcio del Proyecto CORAL utilizó la metodología del EASW, así como el enfoque de los requisitos del trabajo (JRA) y el marco de EntreComp para identificar los requisitos del trabajo / competencias necesarias para convertirse en emprendedor. El Taller de Escenarios de Concienciación Europeo (EASW) es un método que permite promover el debate y la participación. Los resultados de la metodología del EASW consistieron en producir, tras el debate y el trabajo en grupos de las cuatro categorías de participantes, un conjunto de iniciativas que contenían: un programa de prioridades, objetivos, acciones y resultados previstos con indicadores cuantitativos y cualitativos pertinentes. Los resultados de los cursos prácticos se utilizarán en el primer instrumento elaborado por CORAL - CORATOOL – Set de herramientas de evaluación de habilidades para los requisitos del empleo autónomo; y en el segundo producto del proyecto: el contenido del MOOC de la Start-up Academy.

El objetivo de los talleres fue identificar las aptitudes emprendedoras que son difíciles de encontrar en el mercado de trabajo y trazar las secuencias del proceso en las que el desajuste de las aptitudes para el empleo autónomo aparece como más frecuente y establecer una lista de prioridades y un plan de acción para impulsar la empleabilidad y las aptitudes emprendedoras de los adultos desempleados de larga duración.

El consorcio del proyecto organizó 8 talleres EASW en presencia y en línea durante el período comprendido entre marzo, mayo, junio y julio de 2020 en 8 países: República Checa, Francia, Italia, Suecia, Malta, España, Polonia e Irlanda del Norte, con 4 grupos destinatarios: 36 empresarios, 52 desempleados/buscadores de empleo, 39 operadores de servicios de empleo públicos y privados, 32 educadores/formadores de adultos, con un total de 159 participantes. El objetivo del taller CORAL es alentar a los participantes a compartir sus conocimientos, experiencias y opiniones en relación con el marco de EntreComp, las aptitudes cognitivas, identificar las similitudes y diferencias entre las visiones de los grupos destinatarios sobre diversas aptitudes emprendedoras identificadas como importantes para los empresarios y, al final, elaborar y acordar un plan de acción.

Las principales conclusiones extraídas del taller CORAL EASW son las siguientes:

1. Habilidades emprendedoras EntreComp que deben ser testadas y desarrolladas:

a) **Ideas y oportunidades:**

- Detectando oportunidades
- Creatividad
- Visión
- Pensamiento ético y sostenible

b) **Recursos:**

- Autoconciencia y autoeficacia
- Motivación y perseverancia
- Movilizar recursos
- Conocimientos económicos y financieros
- Movilizando a otros.

c) **En acción**

- Toma de iniciativa
- Planificación y gestión
- Lidar con la ambigüedad, la incertidumbre y el riesgo
- Trabajo en grupo
- Aprendizaje a través de la experiencia

2. El Plan de Acción deberá centrarse en:

a) **Agenda de prioridades:**

- Adaptar el método de la educación en emprendimiento a cada participante y a las necesidades y carencias de habilidades del mercado
- Concienciar sobre el desajuste entre las habilidades emprendedoras y las oportunidades de empleo autónomo que ofrece el mercado laboral
- Adaptar el contenido del método educativo a las necesidades y oportunidades reales del mercado
- Utilizar una combinación de diferentes metodologías para facilitar el aprendizaje de los adultos (aprendizaje experimental, narración de

historias, aprendizaje basado en problemas, aprendizaje mixto - talleres presenciales con plataforma educativa en línea, etc.)

- Construir una red profesional de tutorías / mentores
- Trabajo continuo con los desempleados - desarrollo de la metodología completa con el horario de trabajo detallado y la motivación de los desempleados
- Establecer un negocio

b) Objetivos

- Adquirir conocimientos en emprendimiento mediante recursos y cursos útiles y accesibles, en su mayoría en línea (durante no más de un año académico, aproximadamente 9 meses).
- Desarrollar un método educativo personalizable que permita el desarrollo de las competencias en emprendimiento pertinentes
- Involucrar a los adultos poco cualificados en la participación en una vía de mejora de la capacidad emprendedora mediante una combinación de diferentes metodologías
- Difusión de información sobre las oportunidades de desarrollar las capacidades emprendedoras de los adultos desempleados
- Establecer un plan de negocios
- Establecer una red de 10 mentores para dedicar 10 horas a asesorar a 10 emprendedores (1 hora a la semana durante 10 semanas) 2 meses después de la finalización del proyecto CORAL para recorrer todos los materiales producidos y apoyarlos con dificultades.
- Decidir cuánto puede y quiere (tiempo y dinero) cada emprendedor en su idea de negocio. Investigar las necesidades del mercado y el potencial de retorno que puedes obtener (seguido de un programa para monitorear el avance). Identificar los desafíos y detectar las oportunidades (seguido del tiempo en que quieres lograrlos).

c) Acciones

- Formular la estructura, las metodologías, el enfoque educativo y los resultados del MOOC sobre la base de las necesidades de competencia identificadas durante el taller
- Utilizar el aprendizaje experimental y las estrategias para facilitar el aprendizaje de los adultos y mantenerlos motivados y comprometidos
- Evaluar las necesidades y carencias de conocimientos de los adultos

- para personalizar su trayectoria educativa
- Establecer una red de tutoría / Reclutar potenciales mentores de empresarios experimentados
 - Desarrollar una herramienta para probar las competencias en emprendimiento
 - Establecer un proceso de monitorización.
 - Anunciar - medios sociales - periódicos locales: comunicar los pasos de desarrollo (dentro y fuera de sus estructuras).

d) Resultados esperados

- El contenido del MOOC refleja las necesidades de competencias identificadas durante el taller
- El MOOC utiliza una combinación de diferentes metodologías para facilitar el aprendizaje de los adultos
- Al menos el 65% de las personas atraídas terminarán con éxito la educación a través de la metodología completa y la encontrarán muy útil.
- Al menos el 70% mostrará su satisfacción hacia el curso como alta o muy alta y recomendará el programa a otros
- Al menos el 75% de los participantes opinará que el curso fue útil y les ayudó a desarrollar habilidades relevantes
- El 100% de los adultos que participen en el curso habrán aumentado su nivel de competencia emprendedora.
- Al menos el 50% comenzará a hacer su propio plan de negocios.
- La metodología desarrollada debe atraer al menos 100 usuarios de cada país asociado (Francia, Italia, España, República Checa, Polonia, Malta, Suecia y Reino Unido), es decir, 800 usuarios potenciales.
- Al menos el 30% comenzará a realizar su propio negocio y se convertirá en empresario.
- Al menos 100 participantes de cada país asociado probarán la herramienta para competencias empresariales
- Número de participantes que completaron y obtuvieron el certificado del curso en línea de habilidades y competencias empresariales.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Panel Europeo de entrevistados

Los escenarios grabados y las historias que cuentan manifiestan una geografía cultural diversificada no tanto en los caminos, sino en las formas de acceso a la creación de empresas o negocios. Incluso el mismo análisis cualitativo se ve afectado por las diferencias si la idea de negocio y las motivaciones surgen y se consolidan a través de mecanismos similares en los diferentes países involucrados en el proyecto, apareciendo diferencias significativas en las redes de apoyo a la creación de empresas.

El camino de formación para lograr la creación de empresas parece bastante homogéneo. Una formación técnica y sectorial, junto con una formación experiencial.

A continuación, se presenta un resumen sinóptico de los principales elementos destacados por el análisis cualitativo. No obstante, en las descripciones analíticas se especifican los emprendedores individuales que muestran las características destacadas, así como el link hacia su video.

| REPUBLICA CHECA | | | |
|-------------------|-----------|-----------------------------------|---|
| NOMBRE | SECTOR | ACTIVIDAD | LINK AL VIDEO |
| František Polícar | Comercio | Diseño y venta de ropa | https://www.youtube.com/watch?v=3prlQtl6a0g |
| Markéta Fryčová | Comercio | Agencia de bodas | https://www.youtube.com/watch?v=5LnqoyUUFnM |
| Miroslav Najman | Comercio | Mercado inmobiliario | https://www.youtube.com/watch?v=OU2qLxK73i4 |
| Petra Trnková | Servicios | Planificación de viajes | https://www.youtube.com/watch?v=OsM6bWRnHXs |
| Robert Pražák | Servicios | Transporte de personas y limusina | https://www.youtube.com/watch?v=wLl7pVKOENw |

| FRANCIA | | | |
|-----------------------|-----------|-----------------------------------|---|
| NOMBRE | SECTOR | ACTIVIDAD | LINK AL VIDEO |
| Aurelie Bello Dargent | Servicios | Plataforma de turismo electrónico | https://www.youtube.com/watch?v=irFOW0Ou3rM&t=218s |
| Albert Oriol | Comercio | Fabricación y venta de mobiliario | https://www.youtube.com/watch?v=OBi5uJliShg |

| | | | |
|--------------------------|-----------|---------------------------------------|---|
| Claude Sarda | Comercio | Producción y venta de sirope de abeto | https://www.youtube.com/watch?v=I51_7U6dRtE |
| Christophe Vasset | Servicios | Taxi y transporte médico | https://www.youtube.com/watch?v=GgvcOdavzqQ&t=148s |
| Guillaume Clavaud | Comercio | Fotografía | https://www.youtube.com/watch?v=yxNGLhOfxD4&t=130s |

| ITALIA | | | |
|----------------------------|---------------|--|---|
| NOMBRE | SECTOR | ACTIVIDAD | LINK AL VIDEO |
| Ares Ferrigni | Comercio | Desarrollo de robots para la automatización de la agricultura hidropónica. | https://www.youtube.com/watch?v=iWQRNluSwaQ&t=1s |
| Barbara Migliavacca | Servicios | Servicios de alimentación | https://www.youtube.com/watch?v=sbev4vqlcDw&t=52s |
| Bruno Lombardi | Servicios | Coaching profesional | https://www.youtube.com/watch?v=KHRq9WZmmLM&t=68s |
| Rosa Nocito | Comercio | Diseño y venta de mobiliario | https://www.youtube.com/watch?v=pVbMgF1dbM&t=142s |
| Sonia Poli | Comercio | Tabaquería, libros y revistas | https://www.youtube.com/watch?v=wR4r9YCp8S4&t=94s |

| MALTA | | | |
|-------------------------|---------------|---|---|
| NOMBRE | SECTOR | ACTIVIDAD | LINK AL VIDEO |
| Gabriella Lukács | Comercio | Mochilas y bolsas hechas a mano | https://www.youtube.com/watch?v=YbhrAhHOgyA&t=79s |
| Monique Chambers | Servicios | Dietista | https://www.youtube.com/watch?v=Yrg1G9vpW50&t=33s |
| Patrizia Patti | Servicios | Ecoturismo y educación medioambiental. | https://www.youtube.com/watch?v=2sZ2unMwmsQ&t=71s |
| Sergio Zammit | Servicios | Proveedor de pago con tarjeta Online y en tienda física | https://www.youtube.com/watch?v=X8QQFZBxFqE&t=107s |
| Suzanne Gautam | Servicios | Educación en sostenibilidad medioambiental | https://www.youtube.com/watch?v=mugp03p4SdA |

| POLONIA | | | |
|----------------------|-----------|--------------------------------------|---|
| NOMBRE | SECTOR | ACTIVIDAD | LINK AL VIDEO |
| Agnieszka Cyburt | Servicios | Educación | https://www.youtube.com/watch?v=rNuOWHg-jo0 |
| Joanna Rak | Servicios | Esteticista | https://www.youtube.com/watch?v=9tcnAlm-rkc |
| Tadeusz Gryś | Servicios | Clases de tenis | https://www.youtube.com/watch?v=vw90WarE2TA |
| Magdalena Malinowska | Servicios | Promoción de la igualdad de la mujer | https://www.youtube.com/watch?v=rFrX5eoPkK8 |
| Joanna Szczepanik | Servicios | Esteticista | https://www.youtube.com/watch?v=oll8eFkGbSc |

| ESPAÑA | | | |
|-------------------|-----------|--|---|
| NOMBRE | SECTOR | ACTIVIDAD | LINK AL VIDEO |
| Abraham Serra | Comercio | Desarrollo de sistemas de cronometro para carreras | https://www.youtube.com/watch?v=AfN3cJrpHhE&t=1s |
| Alberto Domingo | Servicios | Consultoría legal y de negocios | https://www.youtube.com/watch?v=ptfOh7cQkMo&t=34s |
| Fran Villalba | Comercio | Desarrollo de soluciones en la nube | https://www.youtube.com/watch?v=XKhqcqleHj0&t=8s |
| Magdalena Olanska | Servicios | Consejo nutricional | https://www.youtube.com/watch?v=9toHWsVYmA4&t=233s |
| Iñaki Espeso | Comercio | Diseño, fabricación y venta de fundas para manillares de bicicleta | https://www.youtube.com/watch?v=bu5Xof8Tzl&t=42s |

| SUECIA | | | |
|---------------|----------|---|---|
| NOMBRE | SECTOR | ACTIVIDAD | LINK AL VIDEO |
| Jonas Nilsson | Comercio | Material de construcción y restauración de edificios históricos | https://www.youtube.com/watch?v=ak6fkfPgZhA&t=16s |
| Lewis Horne | Comercio | Coches eléctricos | https://www.youtube.com/watch?v=DFHznawPFzo&t=3s |

| | | | |
|-------------------------|----------|--|---|
| Niklas Anderberg | Comercio | Desarrollo de aeronaves | https://www.youtube.com/watch?v=hGk9LhwMc4k&t=9s |
| Serdar Köse | Comercio | Ingeniera inteligente para ciudades | https://www.youtube.com/watch?v=MmL-YADHOro |
| Per Löfberg | Comercio | Venta de bolas de biomasa en pequeñas bolsas | https://www.youtube.com/watch?v=QtvaxkdDL7E&t=93s |

| REINO UNIDO | | | |
|------------------------|---------------|---|---|
| NOMBRE | SECTOR | ACTIVIDAD | LINK AL VIDEO |
| Feargal Doherty | Servicios | Barbería y peluquería | https://www.youtube.com/watch?v=4o6xuwljBY&t=12s |
| Julien Payet | Comercio | Comercio electrónico | https://www.youtube.com/watch?v=rAoUYkxDQqI&t=21s |
| Louise Moorhead | Servicios | Terapia y aprendizaje asistido por caballos | https://www.youtube.com/watch?v=0OsqJ4bl7QY&t=44s |
| Paul Murray | Servicios | Aprendizaje de idiomas | https://www.youtube.com/watch?v=NyE0zoa6AE4 |

Supuestos prácticos¹

Emprendedores de la República Checa

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: František Polícar



Email: info@fandan.cz

Su empresa: FanDan iGrafika, s.r.o.

Website: <https://fandan.cz/>

Redes sociales: https://www.facebook.com/FanDan.cz/?ref=profile_intro_card

Breve descripción de su empresa: La empresa se centra en la creación y venta al por menor de artículos promocionales como camisetas, sudaderas, tazas, almohadas, etc.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Estudiante en una Escuela Técnica

Experiencia como emprendedor (años): 3

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Estudiante

Otra información relevante sobre su historia: Esta empresa se basa en la creación de artículos de venta al por menor y de promoción, pero también en la creación y diseño de sitios web para organizaciones y, recientemente, se centra en el desarrollo de sistemas informáticos: fabricación de hardware e instalación de software.

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=tJs7DwMSEgg>

¹ Todos los datos personales y contenidos informativos incluidos en esta sección fueron recogidos y procesados de acuerdo con el Art.13 del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) 2016/679 del 27 de abril de 2016.



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Markéta Fryčová



Email: info@weddingdesign.cz

Su empresa: Wedding Design, svatební agentura

Website: <http://www.weddingdesign.cz/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/weddingdesign.cz/posts/306583429371727/>

IG: <https://www.instagram.com/weddingdesigncz/>

Breve descripción de su empresa: Agencia de bodas, convirtiendo la boda de ensueño de sus clientes en una realidad

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Grado universitario

Experiencia como emprendedora (años): 20

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio:

Otra información relevante sobre su historia:

Wedding Design se encarga de la planificación, organización y gestión del día de la boda de los clientes. Además, se encargan de seleccionar el lugar de la boda y los proveedores para sus clientes.

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=2XHo9ViUbUg>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Miroslav Najman



Email: najman@najman-iic.cz

Su empresa: NAJMAN Internationale Immobilien Consultant, s.r.o.

Website: <http://www.angermann.cz>

Redes sociales: <https://cz.linkedin.com/in/miroslav-najman-41a42214>

Breve descripción de su empresa: Compañía dedicada al mercado inmobiliario

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Universidad Técnica de la República Checa en Praga, Facultad de Ingeniería Civil, habla con fluidez alemán, inglés y ruso.

Experiencia como emprendedor (años): 9

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Socio de la empresa alemana Angermann IIC Ltd. Durante 18 años se ocupó de toda su actividad inmobiliaria en Praga.

Otra información relevante sobre su historia:

La empresa Najman IIC s.r.o. se ocupa de todas las actividades del negocio inmobiliario (consultoría inmobiliaria, evaluaciones, estudios de mercado) principalmente en Praga, pero llega a toda la República Checa.

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=YPqGCECFG-0>

NAJMAN
Internationale
Immobilien
Consultant s.r.o.

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Petra Trnková



Email: pariznamiru@gmail.com, paristailored@gmail.com

Su empresa: Paříž na míru

Website: <http://pariznamiru.cz/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/pariznamiru/>,

IG: <https://www.instagram.com/pariznamiru/?hl=cs>

Breve descripción de su empresa: Paříž na míru es una compañía de guías de viaje. Su dueña Petra le mostrará hermosas vistas de la ciudad de París.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Grado universitario

Experiencia como emprendedora (años): 3

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Trabajó para el Ministerio de Desarrollo Regional

Otra información relevante sobre su historia: Petra trabaja con individuos, parejas, familias o grupos pequeños. Planea itinerarios, direcciones y paseos para sus clientes, arregla folletos y mapas, etc.

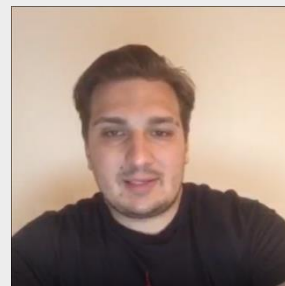
Link a la entrevista (video): https://www.youtube.com/watch?v=-Gju4_tJEUQ





Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Robert Pražák



Email: robert@commence.cz

Su empresa: Commence, s.r.o.

Website: http://commence.cz/?et_fb=1#nabidkavozu

Redes sociales:

Breve descripción de su empresa: Commence s.r.o. se dedica al transporte de pasajeros, añadiendo además servicio de limusinas.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal):

Experiencia como emprendedor (años): 10

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Estudiante

Otra información relevante sobre su historia: Commence s.r.o. ofrece servicios completos de transporte. Puede contratar un conductor para un evento pequeño, un grupo de conductores para un evento más grande o alquilar un convoy de coches para su boda. También pueden trasladar coches dentro de la República Checa o Europa.

Link a la entrevista (video): https://www.youtube.com/watch?v=4p5_QZ9cbvo

COMMENCE

Emprendedores de Francia

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Claude Sarda



Email: info@abieslagrimus.com

Su empresa: Abies Lagrimus

Website: <https://abieslagrimus.com/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/abieslagrimusbio/>

Breve descripción de su empresa: Abies Lagrimus es una empresa que se dedica a la producción artesanal de sirope de abeto, tradicionalmente de los Pirineos. Venden su amplia gama de productos al sector de la salud y el bienestar, así como al sector de la gastronomía.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Máster en Ciencias Económicas en la Universidad de Perpiñán

Experiencia como emprendedor (años): 30

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Antes de fundar Abies Lagrimus, hace 5 años, Claude Sarda tenía otros 2 negocios. Era propietario de un negocio de comunicación y de un bar de vinos para no fumadores en Perpiñán.

Otra información relevante sobre su historia: Claude Sarda tiene mucha experiencia en el extranjero. Ha viajado a España, Canadá, Italia, Suiza, EE.UU. y Singapur. Además de eso, también ha trabajado en Bélgica.

Link a la entrevista (video): https://youtu.be/151_7U6dRtE



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Christophe Vasset



Email: agorataxi@hotmail.fr

Su empresa: Agora Taxi

Website: <https://agorataxi.fr/en/accueil-en/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/AGORATAXI>

Breve descripción de su empresa: Agora Taxi es una marca que ofrece servicios de taxi y transporte médico en Perpiñán y sus alrededores. Ofrece un fácil transporte al destino deseado.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): certificado de competencia profesional, certificado de estudios profesionales, BAC pro Mantenimiento de vehículos y certificado de técnico superior.

Experiencia como emprendedor (años): 10

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Director de Groupe KREOLIS

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/GgvcOdavzgQ>





Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Albert Oriol



Email: albert.oriol@bibelo.com

Su empresa: Bibelo Lipsi

Website: <https://bibelo.com/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/bibelo.design/>

Breve descripción de su empresa: Bibelo es una empresa dedicada a la fabricación de muebles para el hogar que busca crear un vínculo con los objetos que nos rodean. Diseñan y venden sus muebles en Europa y fabrican sus productos en Asia. Las consignas de Bibelo son: elemental y emocional.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Grado universitario en ADE

Experiencia como emprendedor (años): 15

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Marketing Manager

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/QBi5uJliShg>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Aurelie Bello Dargent



Email: a.bellodargent@irovicome.com

Su empresa: Irovicome

Website: <https://www.irovicome.com/blog/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/groups/315720672168279/>

Instagram: <https://www.instagram.com/irovicome/>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/ir-oui-come/?originalSubdomain=fr>

Breve descripción de su empresa: Irovicome es un negocio incipiente. Es una agencia de turismo especializada en la región catalana.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Máster en desarrollo económico social en la Universidad de la Sorbona en París. Formación en gestión, marketing, creación de sitios web. Formación en MOOC y formación comercial.

Experiencia como emprendedora (años): 2

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Aurelie trabajó en una estructura de integración durante 5 años antes de que estuviera a cargo de las actividades económicas. Estaba a cargo de los proyectos y era la responsable de los programas internacionales.

Otra información relevante sobre su historia: Antes de empezar su negocio, Aurelie ha viajado con sólo su mochila durante 2 años por Australia, Asia y América Latina. Debido a este viaje se inspiró para convertir su pasión en un negocio. Vino a Perpiñán para establecer su negocio aquí en la región catalana.

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/irFOW00u3rM>





Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Guillaume Clavaud



Email: g.clavaud@lenscom.fr

Su empresa: Lenscom

Website: https://lenscom.fr/?fbclid=IwAR1f-9P1b-fVFPcToJPVujsd8aaCoN7wiYVZ-kaG16jl3ak_4W4h2pbXXkY

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/Lenscom.image.et.communication/>

Breve descripción de su empresa: Lenscom se dedica a la fotografía panorámica y de 360 grados.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Graduado en Sociología y en Sistemas de información empresariales.

Experiencia como emprendedor (años): 4

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Periodista

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/yxNGLhOfxD4>



Emprendedores de Italia

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Bruno Lombardi



Email: nelombardi@gmail.com

Su empresa: Bruno Lombardi – Lavoro e Formazione

Website: <http://www.bruno-lombardi.com/>

Redes sociales:

Breve descripción de su empresa: Bruno Lombardi es coach y experto en políticas activas del mercado laboral y en educación y formación profesional. Presta servicios de consultoría a empresas y asesores de carrera sobre las medidas de política activa del mercado laboral disponibles para garantizar que se elija la mejor opción contractual en términos económicos y fiscales siempre que alguien tenga que ser contratado por una empresa. También proporciona apoyo directo para asegurar que los individuos puedan beneficiarse de las medidas de política activa del mercado de trabajo (Garantía de Juventud...).

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Grado universitario en sociología

Experiencia como emprendedor (años): 15

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Desarrollador de proyectos de intervención social

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=KHRq9WZmLM>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Barbara Migliavacca



Email: superpzz20@gmail.com

Su empresa: Locanda Manara

Website: locandamanara.com

Redes sociales: <https://www.facebook.com/locandamanara/>
<https://www.instagram.com/locanda.manara/>

Breve descripción de su empresa: Barbara Migliavacca es la dueña de la Locanda Manara, un pequeño restaurante situado en Frascati, una pequeña ciudad del sudeste de Roma.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Educación secundaria

Experiencia como emprendedora (años): 2

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Secretaria y operadora de teléfono.

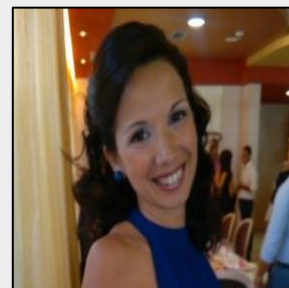
Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=sbev4vq1cDw&t=52s>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Rosa Nocito



Email: rosa.nocito@libero.it

Su empresa: Di Marco Produzione

Website: www.dimarcoserramentiearredamenti.com

Redes sociales: Di Marco Porte

Breve descripción de su empresa: Rosa es propietaria de una empresa con sede en el sur de Italia que se especializa en la producción y venta de muebles, ventanas y puertas de madera, aluminio y PVC.. También se dedica al comercio al por mayor de electrodomésticos.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Graduada en Economía (EQF 7)

Experiencia como emprendedora (años): 3

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Prácticas

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): https://www.youtube.com/watch?v=pVbM_qF1dbM&t=142s



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Sonia Poli



Email:

Su empresa: Tabaccheria Sonia Poli

Website:

Redes sociales:

Breve descripción de su empresa: Sonia es propietaria de una tienda de tabaco y prensa, minorista de productos de tabaco en diversas formas y los accesorios relacionados, como pipas, encendedores, fósforos, limpiapipas, apisonadoras; como todas las tiendas de tabaco en Italia, es una minorista autorizada de billetes para el transporte público de Roma, presta servicios de apuestas y vende periódicos y revistas.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Educación secundaria

Experiencia como emprendedora (años): 5

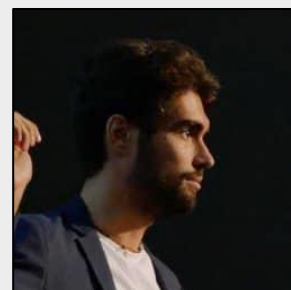
Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Sector turístico

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=wR4r9YCp8S4&t=94s>

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Ares Ferrigni



Email: info@wallfarm.bio

Su empresa: Wallfarm

Website: <https://wallfarm.bio/index.php>

Redes sociales:

<https://www.facebook.com/wallfarmbio/>

<https://www.instagram.com/wallfarmbio/>

Breve descripción de su empresa:

Una pequeña empresa de robótica con sede en Roma, nacida en 2015. La compañía trabaja en la automatización de la agricultura hidropónica y ha diseñado y desarrollado una unidad de crecimiento inteligente llamada Lean Intelligent Agriculture (LIA), el primer sistema del mundo para la automatización de la hidroponía que no necesita ninguna intervención humana durante todo el ciclo de vida de una planta (de 3 a 5 meses), mientras que los otros sistemas del mercado necesitan un mantenimiento semanal.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Grado Universitario en ADE

Experiencia como emprendedor (años): 5

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio:

Otra información relevante sobre su historia:

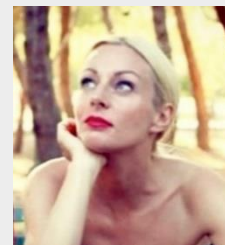
Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=jWQRNluSwaQ&t=1s>



Emprendedores de Malta

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Gabriella Lukács



Email: gabe@gabebags.com

Su empresa: GABE

Website: <http://gabebags.com/page/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/gabebagsmalta/> Instagram: <https://www.instagram.com/gabebags>

Breve descripción de su empresa: Gabe es una marca sostenible de moda que produce bolsos y accesorios hechos a mano con telas desechadas y sin cortes.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Grado universitario

Experiencia como emprendedora (años): 3

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Industria del cine — Directora de Casting

Otra información relevante sobre su historia: Gabe se centra en la reducción del daño ambiental mediante el uso de telas industriales desechadas y materiales cortados. La misión de Gabe es concienciar sobre el comportamiento consciente del consumidor e inspirar a la gente a comprar productos duraderos de calidad en lugar de seguir las tendencias "imprescindibles".

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/YbhrAhHOgyA>

GABE



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Monique Chambers



Email: monique@indulge.com.mt

Su empresa: indulge

Website: <http://indulgemeapp.com/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/IndulgeMeApps/>

Breve descripción de su empresa: Creación de menús para personas con dietas diferentes

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Máster en emprendimiento

Experiencia como emprendedora (años): 15

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Marketing y Relaciones Públicas

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/Yrq1G9vpW50>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Patrizia Patti



Email: Patrizia@ecomarinemalta.com.mt

Su empresa: EcoMarine Malta

Website: <http://www.ecoMarineMalta.com.mt/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/Ecomarinemalta/> Instagram: <https://www.instagram.com/ecomarinemalta>
linkedin: <https://www.linkedin.com/company/ecomarine-malta/>

Breve descripción de su empresa: Ecoturismo en barco y educación ambiental

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Graduada en Biología Marina

Experiencia como emprendedora (años): 4

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Autónoma

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/2sZ2unMwmsQ>



EcoMarine Malta

Información Personal del Emprendedor



Nombre y Apellidos: Sergio Zammit

Email: sergio@practicalbs.pro

Su empresa: ArthurPay

Website: www.arthурpay.com

Redes sociales: n/a

Breve descripción de su empresa: Proveedor de pago con tarjeta online y en tienda física

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Titulo Vocacional

Experiencia como emprendedor (años): 10

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Azafato de vuelo, teleoperador, supervisor, manager de compras y manager de productos financieros.

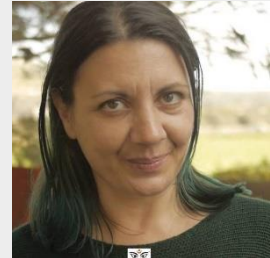
Otra información relevante sobre su historia: No fue hasta que me tocó vender puerta a puerta durante una Nevada que tuve el coraje y la determinación para comenzar mi primer negocio.

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/X8QQFZBxFqE>

ARTHUR[™]
Accepting payments. simplified

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Suzanne D'Amato Gautam



Email: ecomarketmalta@gmail.com

Su empresa: Eco Market Malta

Website: <https://ecomarketmalta.com/>

Redes sociales: FB: <https://www.facebook.com/ecomarketmalta/>

Instagram: <https://www.instagram.com/ecomarketmalta>

Breve descripción de su empresa: Eco Market es una Empresa Social con el objetivo de concienciar y proporcionar educación sobre la sostenibilidad medioambiental, particularmente a través del SDG #12: Consumo y producción responsable. Es un proyecto basado en eventos con actividades regulares en diferentes lugares del país, promoviendo productos ecológicos, artesanos y negocios éticos, alimentos saludables y un estilo de vida sostenible.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Diplomada con méritos en Gestión y Administración

Experiencia como emprendedora (años): 7

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Organización de conferencias y eventos

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/muqp03p4SdA>



Emprendedores de Polonia

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Joanna Rak



Email: Asia180144@wp.pl

Su empresa: Joanna Rak Make-Up & Lashes

Website: N/A

Redes sociales: joanna_rak.makeup

https://www.instagram.com/joanna_rak.makeup/

Breve descripción de su empresa: Joanna es esteticista y trabaja en la industria de la belleza, concretamente en maquillaje, extensión de pestañas y depilación de cejas.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Formal: Terminó la escuela secundaria RCEZ BIŁGORAJ, después de eso tuvo cursos de formación con famosos esteticistas, por ejemplo, con Marzena Tarasiewicz, Aleksandra Szczepanek, Kasia Zielińska

Experiencia como emprendedora (años): 3

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio:

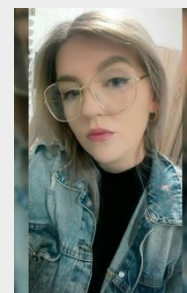
Otra información relevante sobre su historia: N/A

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=9tcnAlm-rkc&t=37s>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Joanna Szczepanik



Email: N/A

Su empresa: TuBeauty - studio piękności

Website: N/A

Redes sociales: tubeauty_insta

https://www.instagram.com/tubeauty_insta/

Breve descripción de su empresa: Joanna está trabajando en el estudio Tu Beauty. Los puedes encontrar en Facebook e Instagram, donde publican contenido valioso y participan activamente en diferentes tipos de discusiones en muchos foros relacionados con la industria de la belleza.

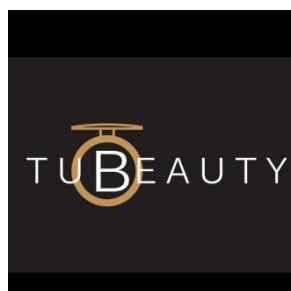
Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Terminó el instituto y sus estudios. Después de eso ha estado trabajando en social media.

Experiencia como emprendedora (años): 1

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Social Media por 3 años

Otra información relevante sobre su historia: N/A

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=oll8eFkGbSc>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Tadeusz Gryś



Email: uts.ats.tyczyn@wp.pl

Su empresa: UKS Akademia Tenisa Stołowego Tyczyn

Website: N/A

Redes sociales: <https://pl-pl.facebook.com/pages/category/School-Sports-Team/UKS-Akademia-Tenisa-Sto%C5%82owego-Tyczyn-622142674808171/>

Breve descripción de su empresa: La Academia de Tenis de Mesa de Tyczyn ofrece formación a niños y adultos bajo la dirección de entrenadores de tenis de mesa experimentados, pacientes y sonrientes. Las clases se imparten de acuerdo con la misión y la prioridad de la academia de combinar la diversión y el trabajo duro, centrándose al mismo tiempo en el desarrollo de habilidades y en el logro del éxito.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Educación superior e ingeniería

Experiencia como emprendedor (años): alrededor de 2 años

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Ingeniero

Otra información relevante sobre su historia: N/A

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=vw90WarE2TA&t=13s>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Agnieszka Cyburt



Email: agnieszka.cyburt@cwep.eu

Su empresa: CWEP (Centrum Wspierania Edukacji i Przedsiębiorczości)

Website: <https://cwep.eu/>

Redes sociales:

<https://www.facebook.com/CWEP.EU/>

<https://twitter.com/CWEPeu>

Breve descripción de su empresa: La Asociación funciona desde el 30 de junio de 2004 realizando actividades relacionadas con el apoyo y la promoción de la educación moderna y el espíritu emprendedor, la investigación científica y la consultoría. Apoya a los jóvenes y a las empresas que operan en la región de los Subcárpatos en la mejora de la calidad de las actividades profesionales.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Formación profesional en negocios.

Experiencia como emprendedor (años): 20

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Empleada de oficina.

Otra información relevante sobre su historia: Le encanta apoyar a otros en su aprendizaje

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=rNuOWHg-jo0&t=6s>

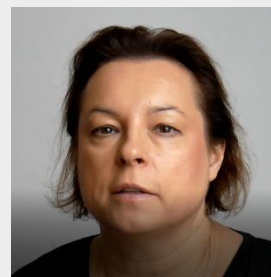


Centrum Wspierania
Edukacji
i Przedsiębiorczości



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Magdalena Malinowska



Email: vivafeminafoundation@gmail.com

Su empresa: VIVA FEMINA FOUNDATION

Website: <http://www.vivafemina.org.pl/>

Redes sociales: <https://www.facebook.com/vivafemina.fundacja/>

Breve descripción de su empresa: VIVA FEMENIN se estableció el 12.10.2012 con el objetivo principal de actuar en beneficio de las mujeres, los discapacitados y los jóvenes. Aplica buenas prácticas en cuestiones de género y promueve la igualdad de oportunidades de mujeres y hombres en todos los ámbitos de la vida. La Fundación contribuye a la activación de las mujeres y otros grupos en el mercado de trabajo en Polonia.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Educación superior

Experiencia como emprendedora (años): alrededor de 20

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Especialista en mercados laborales y manager de proyectos.

Otra información relevante sobre su historia: Transformando iniciativas en negocios.

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=rFrX5eoPkK8>



Emprendedores de España

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Alberto Domingo



Email: albertodomingo@aequus.es

Su empresa: Aequus Lawyers

Website: <https://www.aequus.es/>

Redes sociales: -

Breve descripción de su empresa: Aequus Abogados tiene una larga trayectoria en el campo de la consultoría legal y de negocios, enfocando nuestros servicios tanto a empresas como a individuos, compuesto por abogados y otros profesionales especializados en asuntos legales y de consultoría.

Desde nuestra experiencia y conocimientos técnicos, también prestamos servicios de gestión y consultoría a la empresa con el objetivo de aumentar su eficiencia a través de diversas áreas de asesoramiento, entre las que queremos destacar: área jurídica, área fiscal y contable, área laboral, área de gestión y consultoría de tráfico y transporte y TIC.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Grado universitario y máster de especialización

Experiencia como emprendedor (años): más de 20 años

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio:

Otra información relevante sobre su historia: Su carrera profesional se ha especializado en derecho de los negocios, nueva tecnologías y legislación civil, con una extensa experiencia en tribunales.

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/ptf0h7cQkMo>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Iñaki Espeso



Email: info@fundabike.com

Su empresa: Fundabike

Website: <http://www.fundabike.com/index.html>

Redes sociales: <https://www.linkedin.com/in/inakiespeso/?originalSubdomain=es;>
https://twitter.com/inaki_espeso?lang=es

Breve descripción de su empresa: Fundabike nació hace 5 años y es una empresa que diseña, fabrica y vende fundas de manillar para bicicletas a través de Internet y comercio electrónico.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): University Degree in Journalism and other higher education in marketing and communication

Experiencia como emprendedor (años): 5

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Trabajo en emisoras de radio, en prensa y televisión.

Otra información relevante sobre su historia: Tiene experiencia en Turismo y en las Administración Pública de Turismo y Cultura, concretamente en Valencia.

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/bun5Xof8TzI>

FUNDABIKE

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Abraham Serra



Email: info@timingsense.com

Su empresa: Cronochip

Website: <http://cronochip.com/>

Redes sociales: <https://es.linkedin.com/in/abraham-serra-32644b5a>

Breve descripción de su empresa: Más de 10 años dedicados al cronometraje de carreras y más de 1.000 pruebas cronometradas gracias a la confianza que los organizadores depositan cada día en nosotros. Esto nos ha permitido tomar los tiempos de las carreras del tamaño de la Maratón de Sevilla o del Quebrantahuesos de gran fondo. Sin embargo, en Cronochip también apoyamos las pruebas pequeñas, porque más allá de los kilómetros o del número de participantes, lo que nos importa son los corredores que cada día se quieren superar a sí mismo. Así que si tienes una carrera, sea cual sea, puedes contar con nosotros.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Grado universitario

Experiencia como emprendedor (años): 10

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: 7 años en telecomunicaciones, arquitectura y como ingeniero de caminos.

Otra información relevante sobre su historia: Presidente de Sportmaniacs, experiencia en internacionalización.

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/AfN3cJrpHhE>





Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Fran Villalba Segarra



Email: hello@internxt.com

Su empresa: Internxt

Website: <https://internxt.com/>

Redes sociales: <https://www.instagram.com/fvsegarra/>; <https://www.linkedin.com/in/fvsegarra/>

Breve descripción de su empresa: Internxt tiene como objetivo enriquecer la vida a través de una tecnología revolucionaria. El objetivo es crear una amplia gama de servicios innovadores para el mercado de masas que alcancen a varias industrias tecnológicas. Creemos que la tecnología debe dar poder al individuo y no a las corporaciones. La intención es ofrecer una tecnología que no socave la privacidad del individuo.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Grado universitario

Experiencia como emprendedor (años): 4

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Prácticas en One Plus, además de trabajar en Hostinger, una de las empresas de web hosting más grandes del mundo.

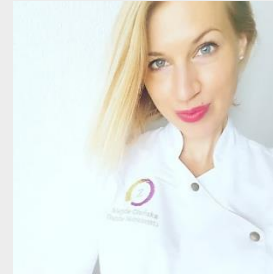
Otra información relevante sobre su historia: Fundador de Internxt, nominada para Forbes 30 Under 30 2017 y mencionada en The Next Web's T500.

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/qGdAar4eQ-U>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Magdalena Olanska



Email: los7aguacates@gmail.com

Su empresa: The 7 Avocados

Website: <https://www.los7aguacates.com/>

Redes sociales: <https://www.instagram.com/los7aguacates/>; <https://www.facebook.com/los7aguacates/>

Breve descripción de su empresa: En "The 7 Avocados", Magda, nutricionista, ofrece consejos nutricionales y dietéticos a sus pacientes siempre con el objetivo de mejorar la vida de las personas, aumentar su autoestima, transformar sus mentes y acompañarlas durante el proceso de cambio mientras observan los maravillosos pasos hacia la salud y el bienestar.

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): Grado universitario en Nutricionismo

Experiencia como emprendedora (años): 4

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Dietista y nutricionista en centros de belleza como Zensya, además de gimnasios.

Otra información relevante sobre su historia: Escribe artículos relacionados con la nutrición para revistas y periódicos polacos.

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/91GkzjmYyOM>



Emprendedores de Suecia

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Niklas Anderberg



Email: niklas@blackwing.aero

Su empresa: Blackwing

Website: www.blackwing.aero

Redes sociales: <https://www.facebook.com/blackwing.aero/>

Breve descripción de su empresa: BLACKWING es el resultado de combinar materiales de última generación con más de 20 años de investigación en aerodinámica de alto rendimiento. Estamos orgullosos de presentar, por primera vez en esta categoría, un avión con un VNE de 400 km/h. Aún más importante es el arco verde, la carga máxima de ráfagas a nivel del mar, siendo la misma que la velocidad máxima en el SL, 302 km/h. (100HP Rotax) Las características de vuelo predecibles, incluyendo los giros, hacen que la aeronave sea tan adecuada para el entrenamiento de vuelo básico como para la acrobacia aérea avanzada. La aeronave combina el despegue y el aterrizaje en un campo corto con un rendimiento de alta velocidad. Simulaciones y materiales avanzados nos permitieron diseñar el BLACKWING para soportar +12G/-8G siendo aún extremadamente ligero. Si quieres mejorar tus habilidades de vuelo, BLACKWING es para ti.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Ingeniero aeronáutico

Experiencia como emprendedor (años): 10

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Estudiante

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=hGk9LhwMc4k&t=9s>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Serdar Köse



Email: serdar@greinon.se

Su empresa: Greinon

Website: www.greinon.se

Redes sociales: <https://www.facebook.com/Greinon/>

Breve descripción de su empresa: Greinon es una compañía innovadora que desarrolla soluciones inteligentes de ingeniería para ciudades con la misión de optimizar el uso de los recursos y proporcionar un sistema respetuoso con el medio ambiente. Greinon fue fundada en 2012 en Lund, Suecia.

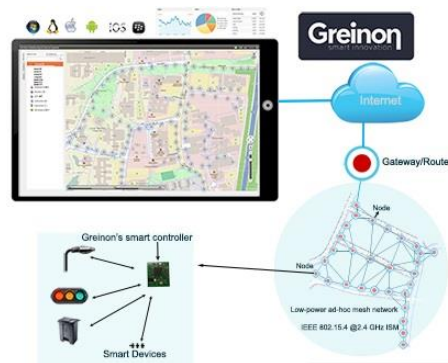
Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Grado Universitario en comunicación inalámbrica.

Experiencia como emprendedor (años): 3

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Estudiante en la Universidad de Lund

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=MmL-YADH0ro>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Jonas Nilsson



Email: jonaseco@hotmail.com

Su empresa: House of Hemp

Website: www.houseofhemp.se

Redes sociales:

Breve descripción de su empresa: House of Hemp se especializa en proporcionar hormigón de cáñamo a los proyectos de construcción, así como en la restauración de edificios antiguos e históricos. House of Hemp tiene una fuerte pasión por los edificios sostenibles y nuestra misión es hacer que el hormigón de cáñamo sea el material de construcción del futuro en el negocio de la construcción.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Estudios universitarios en geografía física y social, ciencias políticas y sistemas de información geográfica.

Experiencia como emprendedor (años): entre 15 y 20 años

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Tratamiento de aguas con ozono, Piscicultura recircular en tierra, Mantenimiento predictivo de redes de calefacción de distrito

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=ak6fkPgZhA&t=17s>



HÄLSOSAMMA, HÅLLBARA HUS



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Lewis Horne



Email: lewis@teamuniti.com

Su empresa: UNITY

Website: www.unitysweden.com

Redes sociales: <https://www.facebook.com/teamuniti/>

Breve descripción de su empresa: Desarrollo de la próxima generación de vehículos eléctricos sostenibles

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Ingeniero civil

Experiencia como emprendedor (años): más de 10

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Centro de innovación de la universidad de Lund

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=DFHznawPFzo&t=4s>

uniti

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Per Löfberg



Email: per@emerging.se

Su empresa: Emerging Cooking solutions

Website: www.emerging.se

Redes sociales:

Breve descripción de su empresa: Fabricamos pellets a partir de residuos forestales sostenibles y vendemos estufas que funcionan con pellets en lugar de carbón. Nuestras estufas están construidas con un sistema de combustión interna que produce emisiones de gas limpio a partir de los pellets, produciendo una llama limpia y caliente. Esto reduce el tiempo de cocción hasta en un 75%, permite cocinar en interiores y mantiene a raya el monóxido de carbono. ¡La llama de nuestra estufa es tan fuerte que es más eficiente energéticamente que incluso una estufa eléctrica!

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): academia de cine

Experiencia como emprendedor (años): 7 años

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: actor de cine entre otras profesiones

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=QtvaxkdDL7E&t=46s>





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Emprendedores de Reino Unido

Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Louise Moorhead



Email: louise@equineenrichment.co.uk

Su empresa: Equine Enrichment

Website: www.equineenrichment.co.uk

Redes sociales: www.facebook.com/equineenrichment

Breve descripción de su empresa: Terapia y aprendizaje asistido por caballos

Nivel educativo de la emprendedora (formal e informal): BSc & PGDip

Experiencia como emprendedora (años): 3

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Terapeuta, orientadora de juventud, trabajadora de apoyo

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=00sqJ4bl7QY&t=44s>



Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Paul Murray



Email: paul@foyle.eu

Su empresa: Foyle International Ltd

Website: www.foyle.eu

Redes sociales:

Breve descripción de su empresa: Formación en idiomas, cultura y formación profesional, así como en turismo.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): 3rd level education

Experiencia como emprendedor (años): 30

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Profesor

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=NyE0zoa6AE4&t=1s>





Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Payet Julien



Email: payetjulien.97450@gmail.com

Su empresa: HAOW

Website: haow-mtb.com

Redes sociales: Julien Payet

Breve descripción de su empresa: E-Commerce

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal):

Experiencia como emprendedor (años): 2

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Estudiante de matemáticas

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://www.youtube.com/watch?v=rAoUYkxDQqI&t=21s>





Información Personal del Emprendedor

Nombre y Apellidos: Feargal Doherty



Email: feargaldoherty88@gmail.com

Su empresa: The Red Chair Barbershop

Website: n/a

Redes sociales: <https://en-gb.facebook.com/pages/category/Barber-Shop/The-Red-Chair-Barber-Shop-1687372561491162/>

Breve descripción de su empresa: Barbería para el acicalado masculino, desde afeitado hasta corte de pelo.

Nivel educativo del emprendedor (formal e informal): Graduado universitario

Experiencia como emprendedor (años): 6

Experiencia laboral previa a iniciar su negocio: Foyle International Ltd

Otra información relevante sobre su historia:

Link a la entrevista (video): <https://youtu.be/uCt-6-JUpKU>