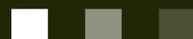


---

# DONDE LAS IDEAS SE CONVIERTEN EN ACCIÓN





# ÍNDICE

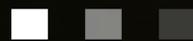
1. Presentación JEARCO
2. Órganos de Gobierno
3. Fines de la Asociación
4. Escuela Emprendedores
  - a) Introducción
  - b) Objetivos
  - c) Estructura
  - d) Incubadora
  - e) Aceleradora
  - f) Datos de participación 2024

# 1. Presentación JEARCO

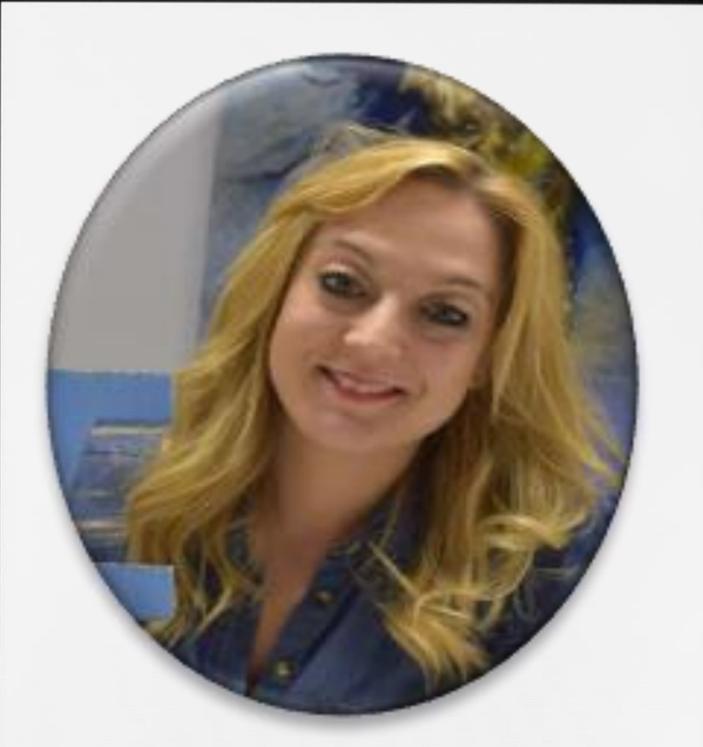
La Asociación de Jóvenes Emprendedores de Aranda y La Comarca, JEARCO, es una organización sin ánimo de lucro que se fundó en Diciembre de 2007 con el objetivo de dar cobertura a los jóvenes emprendedores ante los actuales problemas empresariales.

Su actividad se desarrolla en el área geográfica de Aranda de Duero y su comarca.

JEARCO, representa las inquietudes y problemas que tienen los jóvenes emprendedores, dándoles el apoyo necesario para poder desarrollar sus ideas empresariales con el objetivo de crear una zona con mas empresas de cara al presente y futuro. En consecuencia intentar que no haya despoblación en la zona y se potencie el empleo.



## 2. Órganos de gobierno



**PRESIDENTA**  
**ÁNGELA**  
**RIVAS**

El órgano supremo y soberano de la Asociación es la Asamblea General de Socios o Asamblea General, integrada por la totalidad de los socios que se hallen en uso pleno de sus derechos sociales.

Adopta sus acuerdos por el principio mayoritario o de democracia interna y deberá reunirse, al menos, una vez al año.

La Junta Directiva es el órgano colegiado de gobierno, representación y administración de la Asociación, sin perjuicio de las potestades de la Asamblea General como órgano soberano.

**Tu entorno modela tu manera  
de pensar.**

---

## 3. Fines de asociación

- Atender las necesidades de Información, formación, asesoramiento, investigación y perfeccionamiento de sus miembros, estudiando y divulgando cuantos temas puedan afectar a este colectivo social y a sus afiliados.
- Fomentar, ayudar a desarrollar y apoyar proyectos empresariales concretos de sus miembros.
- Captar, fomentar, promover y desarrollar vocaciones empresariales entre los jóvenes, así como el promover el autoempleo como alternativa laboral.
- Servir de órgano de unión y coordinación entre sus miembros, fomentando el espíritu de solidaridad, entre los mismos.
- Actuar en apoyo y defensa de la empresa, con independencia de la Administración Pública y de cualquier grupo de presión o partido político.
- Fomentar la igualdad entre hombres y mujeres en el mundo empresarial.
- Promover y fomentar la cultura de la ética empresarial, la Investigación, Desarrollo e Innovación empresarial, así como el desarrollo sostenible, la eficiencia energética y el mantenimiento de los recursos naturales.
- Contribuir al desarrollo local y comarcal

## 4. Escuela de emprendedores

### Introducción

La **Escuela de Emprendedores** de JEARCO nace con el propósito de **ofrecer formación especializada** para quienes desean poner en marcha su propio negocio y necesitan herramientas prácticas en su fase de creación, así como apoyo en su desarrollo y consolidación.

Este programa está diseñado para **dotar a los emprendedores de los conocimientos clave** que les permitan lanzar y gestionar su empresa con garantías de éxito. A través de una metodología práctica e interactiva, los participantes reciben formación de **jóvenes emprendedores con años de experiencia**, quienes aportan una visión real y aplicada del mundo empresarial. Además, la Escuela cuenta con el respaldo y colaboración de entidades de **prestigio como SECOT y la Fundación Michelin**, que refuerzan la calidad del aprendizaje y el acompañamiento a los emprendedores.

Uno de los principales objetivos de esta iniciativa es impulsar la **profesionalización de la gestión empresarial** en Aranda de Duero y su entorno, contribuyendo a la sostenibilidad de los nuevos negocios. En este sentido, la Escuela busca revertir la preocupante estadística que indica que el **60% de las empresas no supera su cuarto año de vida**.

En la actualidad, es fundamental contemplar el **emprendimiento y el autoempleo** como una vía real de inserción laboral. La Escuela de Emprendedores de JEARCO responde a esta necesidad, ofreciendo un espacio de formación, asesoramiento y networking para quienes deciden emprender.



## b. Objetivos

ACRECENTAR la motivación

APRENDER A EMPRENDER con éxito

MEJORAR el auto liderazgo

OFRECER servicios y productos de Valor

INNOVAR

AUMENTAR el volumen de negocio

# C. Estructura

La escuela de emprendedores de JEARCO se crea con el propósito de ofrecer **FORMACIÓN** orientada a la puesta en marcha de un negocio en su fase de creación, así como, de facilitar el desarrollo de éste durante su fase evolutiva.



## INCUBADORA

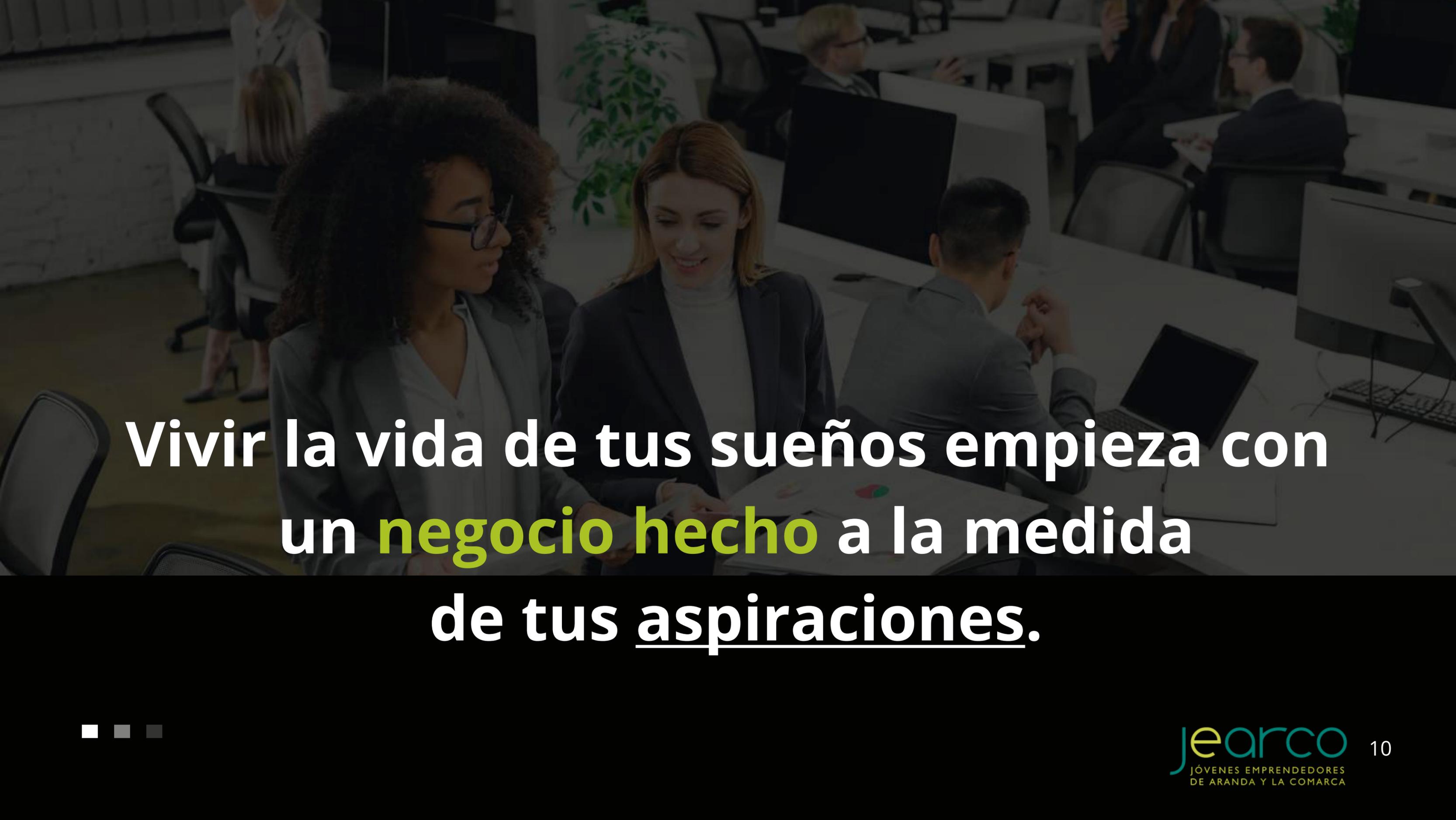
La Incubadora es un programa diseñado para proporcionar los conocimientos esenciales que cualquier emprendedor necesita para poner en marcha su negocio con las máximas garantías de éxito.

---

## ACELERADORA

La Aceleradora está dirigida a emprendedores que ya han puesto en marcha su negocio y necesitan fortalecer su gestión y consolidar su crecimiento.





Vivir la vida de tus sueños empieza con  
un **negocio hecho** a la medida  
de tus aspiraciones.



## d. Incubadora

La Incubadora es un programa diseñado para facilitar los conocimientos esenciales que todo emprendedor necesita para montar su empresa con las máximas garantías de éxito.

Este programa se estructura en 8 bloques temáticos, de dos horas de duración cubriendo las áreas clave de gestión empresarial que deben analizarse antes de iniciar un negocio. A través de este recorrido formativo, los participantes adquieren una visión integral sobre planificación, gestión y estrategia.

Fecha de realización	Notas
<b>Marzo 2025</b>	<b>Elaboración del Plan de Empresa</b> <b>Gestión Financiera Básica</b> <b>Crear y Presentar el Plan Ejecutivo</b> <b>Imagen corporativa y Comunicación</b> <b>Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión empresarial</b> <b>Motivación y liderazgo</b> <b>Ventas</b> <b>Financiación y gestión de cobros</b>
<b>Abril 2025</b>	
<b>Mayo 2025</b>	
<b>Junio 2025</b>	
<b>Septiembre 2025</b>	
<b>Octubre 2025</b>	
<b>Noviembre 2025</b>	
<b>Diciembre 2025</b>	



# MODULO 1. ELABORACIÓN PLAN DE EMPRESA

El primer paso para crear un negocio sólido es contar con un Plan de Empresa bien estructurado, que sirva como guía tanto para la gestión del negocio como para la búsqueda de financiación o subvenciones.

Este módulo tiene como objetivo ayudar a los emprendedores a desarrollar un plan de negocio viable, asegurando que incluya toda la información clave para demostrar su potencial de crecimiento y sostenibilidad.

- Transformar sus ideas en un documento estructurado, organizando de forma clara y coherente su propuesta de negocio.
- Estructurar la información de manera lógica para presentar un plan sólido y persuasivo.
- Realizar estudios de mercado, analizando la demanda, competencia y tendencias para estimar ventas y costes con mayor precisión.
- Identificar fuentes de información clave para fundamentar decisiones estratégicas con datos actualizados.
- Aplicar análisis del entorno, evaluando factores externos e internos que puedan impactar en el negocio.

- Elaborar un análisis DAFO, identificando fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para definir una estrategia competitiva.
- Diseñar un plan de acción, estableciendo objetivos claros y estrategias para optimizar el posicionamiento en el mercado.
- Explorar estrategias de externalización, identificando opciones para reducir costes y mejorar la eficiencia operativa.

## PONENTE

**JOSEFA GARCÍA**



- **Ingeniero técnico Químico Universidad de Valladolid**
- **Socio de pleno derecho de Secot en Burgos**
- **Miembro de consejo para emprender colaborando con la UBU**
- **Miembro de OEE colaborando con la JCYL en la UBU**

- Garantía de calidad y I+D+i en el grupo Pepsico (Burgos)
- Directora- gerente de planta de Repostería Martínez, Repostería Martinez, Bimbo-Saralee, Grupo Siro (Briviesca)

• *“Cualquier persona que considere que mi experiencia profesional y experimental puede serle útil, la comparto como una responsabilidad que creo tengo con la sociedad, ya que con 40 años de vida laboral muy trabajada y muy querida algo se podrá reutilizar. Aprender de los talentosos e inquietos jóvenes que nos enseñan permanentemente lo que es el mundo del siglo 21.”*

# MODULO 2. GESTIÓN FINANCIERA BÁSICA

Uno de los factores críticos para la supervivencia de cualquier negocio es su gestión financiera. No basta con generar ingresos; es esencial analizar periódicamente la salud económica de la empresa para tomar decisiones estratégicas informadas.

Este módulo enseña a los emprendedores a interpretar correctamente los indicadores financieros, gestionar sus recursos y anticiparse a posibles dificultades económicas. Si los resultados no son los esperados, es prioritario identificar a tiempo el problema y aplicar soluciones efectivas.

## Contenido del módulo

- Diseño del Plan Financiero: Elaboración de un esquema estructurado para prever ingresos, gastos y necesidades de financiación.
- Importancia de la gestión económica: Claves para mantener un control financiero eficiente y garantizar la sostenibilidad del negocio.
- Interpretación de estados financieros: Análisis detallado de la cuenta de resultados, balance y estado de tesorería para evaluar la rentabilidad y liquidez de la empresa.
- Presupuesto de ingresos y gastos: Métodos para planificar y prever las necesidades económicas del negocio.
- Tesorería: Gestión de flujos de caja y estrategias para garantizar liquidez operativa.

- Negociación con entidades bancarias: Técnicas para acceder a financiación y obtener mejores condiciones en créditos y préstamos.
- Herramientas para la toma de decisiones: Uso de indicadores y métricas financieras para mejorar la rentabilidad y optimizar la estructura de costes.

## PONENTE

### JOSÉ ÁNGEL MARTÍNEZ



- **Profesional del sector financiero.**
- Ex-directivo del BBVA, ha desarrollado su actividad durante 37 años, en responsabilidades de Auditoría, Gestión de Empresas y Dirección.
- Responsable durante 5 años de la Oficina de Transferencia de Negocios y apoyo al emprendimiento en FAE Burgos.

# MODULO 3. CREAR Y PRESENTAR EL PLAN EJECUTIVO

El Plan Ejecutivo es el documento que se presenta ante inversores, bancos y entidades financieras. A diferencia del Plan de Empresa completo, este debe ser breve, visual y altamente atractivo, transmitiendo de manera clara la viabilidad y el potencial del negocio.

Dado que los destinatarios de este documento suelen disponer de muy poco tiempo para revisarlo, es esencial que su estructura sea concisa, impactante y profesional, utilizando un lenguaje serio y concreto que aporte confianza a la idea de negocio.

## Objetivos del módulo

- Comprender la importancia del Plan Ejecutivo y su papel clave en la obtención de financiación o inversión.
- Diferenciarlo del Plan de Empresa y entender cómo complementa la propuesta general del negocio.
- Utilizar el Modelo Canvas para reforzar la idea de negocio y estructurar mejor la presentación.
- Elaborar y presentar un resumen ejecutivo efectivo, destacando los puntos clave de manera clara y persuasiva.
- Definir el público objetivo del Plan Ejecutivo: ¿Quién debe verlo? ¿Cómo adaptarlo según el destinatario?

- Evitar errores comunes: Evaluar si el documento cumple con su función o si necesita mejoras antes de enviarlo.

## PONENTE



**HÉCTOR J. IBÁÑEZ**

- **Licenciado en ADE**
- **Dpdo, en CCSS Empresariales**
- **Master internacional en Promoción y Comercio Exterior**
- **Master en MBA**

Con una amplia formación sobre emprendimiento y empresas y desarrollando su currículum laboral en los ámbitos del desarrollo de proyectos, contabilidad, banca, seguros, gestión de equipos de trabajo, desarrollo rural, se ha especializado en la consultoría de PYMES durante los últimos 9 años.

Su experiencia profesional se ha movido entre lo autónomo, lo público y lo privado, desarrollando diversos proyectos de los más diversos ámbitos, lo que le confiere una especial visión de las diferentes formas de proceder, necesidades y evoluciones de los diferentes negocios.

“Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo”

# MODULO 4. IMAGEN CORPORATIVA Y COMUNICACIÓN VISUAL

La comunicación es un factor clave para el éxito de cualquier negocio. No solo se trata de transmitir un mensaje, sino de crear una identidad sólida que conecte con el público objetivo y genere confianza en el mercado. Una imagen corporativa coherente y profesional permite a las empresas diferenciarse de la competencia y establecer una relación duradera con sus clientes.

En este módulo, los emprendedores aprenderán a construir una imagen corporativa efectiva, desarrollar un mensaje claro y estratégico, y utilizar herramientas de comunicación para fortalecer la percepción de marca. La combinación de una identidad visual bien definida y una comunicación estratégica facilita la captación de clientes, el cierre de acuerdos comerciales y la proyección de una imagen de profesionalidad y solvencia.

Comprender la importancia de la imagen corporativa y su impacto en la percepción de la empresa y la decisión de compra de los clientes.

Orientar la creación de una identidad visual sólida que refleje los valores y objetivos de la empresa, adaptándose al mercado y al público objetivo.

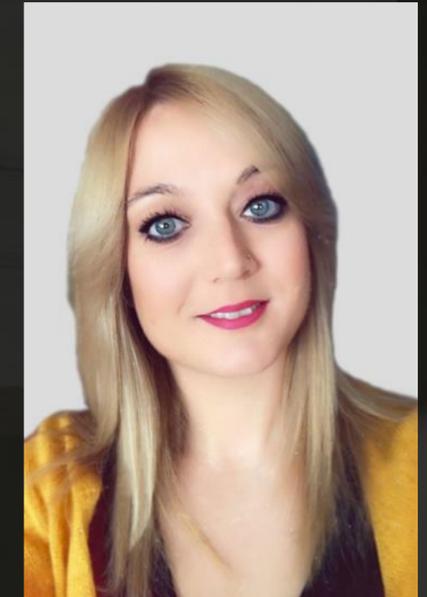
Desarrollar habilidades de comunicación verbal para aplicar técnicas efectivas en las ventas y el cierre de acuerdos comerciales.

Elaborar y presentar un resumen ejecutivo efectivo, destacando los puntos clave de manera clara y persuasiva.

Definir el público objetivo del Plan Ejecutivo: ¿Quién debe verlo? ¿Cómo adaptarlo según el destinatario?

## PONENTE

### ÁNGELA RIVAS



- **CEO de Angela Rivas Estudio**
- **Diseñadora gráfica/ web/ redes sociales**
- **Presidenta JEARCO**

- Profesora titular de Módulos con certificación profesional ECYL y SEPE en modalidad presencial y teleformación.
- Profesional del ámbito de la publicidad corporativa y la comunicación para empresas y profesionales desde hace 10 años y conocedora del entorno del diseño gráfico y web,
- Comercio Electrónico y Redes Sociales en el sector empresarial,
- Premio de la Aceleradora de emprendedores en 2015 - Premio Hermano Celestino al Joven empresario en 2018.

# MODULO 5. IA PARA EMPRENDEDORES: IMPULSA TU NEGOCIO CON TECNOLOGÍA

Este módulo está diseñado para que los emprendedores comprendan el impacto de la IA en el entorno empresarial y aprendan a aplicar herramientas y soluciones basadas en IA para mejorar la eficiencia operativa, optimizar la toma de decisiones y aumentar la competitividad.

- Comprender el impacto de la IA en el entorno empresarial y su capacidad para transformar procesos y estrategias.
- Identificar herramientas y soluciones de IA que pueden aplicarse en las áreas clave de gestión empresarial (ventas, marketing, operaciones, etc.).
- Aplicar técnicas de análisis de datos mediante IA para optimizar la toma de decisiones y mejorar la eficiencia operativa.
- Potenciar la automatización de tareas repetitivas para ahorrar tiempo y recursos, mejorando la rentabilidad del negocio.
- Incorporar la IA como una ventaja competitiva, diferenciándose en el mercado y adaptándose a las nuevas tendencias tecnológicas.

- Elaborar un análisis DAFO, identificando fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para definir una estrategia competitiva.
- Diseñar un plan de acción, estableciendo objetivos claros y estrategias para optimizar el posicionamiento en el mercado.
- Explorar estrategias de externalización, identificando opciones para reducir costes y mejorar la eficiencia operativa.

## PONENTE

**MIGUEL ÁNGEL  
MONTERRUBIO VILLEGAS**



- Propietario y CEO de Monterrubio y decoración
- Especialista en ventas y nuevas tecnologías

CEO de **Monterrubio Villegas**, una empresa referente en el sector de mobiliario y decoración con más de **20 años de experiencia**.

Su enfoque innovador y estratégico ha permitido consolidar la empresa como una de las más reconocidas en el sector.

## MODULO 6. MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO

En este módulo, los participantes descubrirán cómo desarrollar una mentalidad de liderazgo efectiva y cómo canalizar la motivación para alcanzar objetivos empresariales. A través de dinámicas prácticas y reflexivas, se explorarán las claves para impulsar el rendimiento personal y grupal, fomentando una cultura de trabajo basada en la confianza, la comunicación y el crecimiento continuo.

- Comprender el impacto de la motivación en el rendimiento y la productividad empresarial.
- Desarrollar habilidades de liderazgo para guiar equipos de manera efectiva, inspirando y generando confianza.
- Identificar los valores y motivaciones personales y alinearlos con los objetivos empresariales.

- Promover una cultura empresarial basada en la colaboración, la comunicación y el desarrollo personal y profesional.
- Aplicar técnicas de automotivación para afrontar desafíos y mantener una actitud positiva y resolutiva.

## PONENTE

### CRISTINA MARTÍN



- CEO C´Talent Presidenta FAE ASEMAR Ex-Presidenta JEARCO
- Experta Formadora en Habilidades Directivas y Desarrollo de Equipos, Coach Ejecutivo y Consultora de RRHH. - Desde 2015 CEO de CTalent Consulting desde donde ofrecen a PYMES apoyo en la organización de la producción y la gestión de personas. Son expertos en Selección, Diseño e Implementación de Procesos y la Formación orientada a mejorar Habilidades y el Trabajo en Equipo.

## MODULO 7. VENTAS

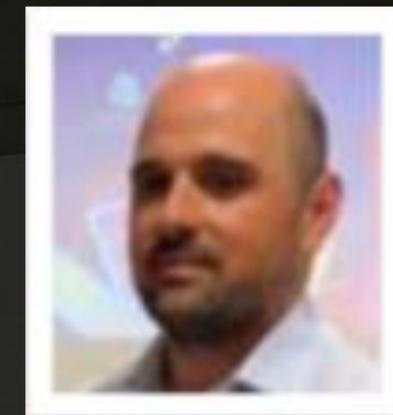
En este módulo, los participantes aprenderán a estructurar un proceso de ventas efectivo, desde la identificación de oportunidades hasta el cierre y la postventa. Además, se trabajarán técnicas de persuasión y negociación para mejorar la conversión y maximizar los resultados comerciales. La capacidad de conectar con el cliente y ofrecer soluciones personalizadas marcará la diferencia en un mercado cada vez más competitivo.

- Desarrollar un proceso de ventas estructurado, desde la prospección hasta el cierre y la fidelización del cliente.
- Identificar las necesidades del cliente y adaptar la oferta para aportar soluciones de valor.
- Aplicar técnicas de persuasión y negociación para aumentar la tasa de conversión y mejorar la relación comercial.

- Gestionar objeciones y conflictos de manera efectiva para garantizar un cierre satisfactorio
- Fomentar la fidelización del cliente mediante un servicio postventa de calidad y una atención personalizada

## PONENTE

### SERGIO MARTÍN



- **CEO de SMfarma**
- **Vicepresidente de FAE ASEMAR**
- **Especialista en gestión empresarial y sector farmacéutico**

Sergio Martín es el CEO de **SMfarma**, empresa especializada en el compraventa de oficinas de farmacia y servicios farmacéuticos, donde ha liderado la expansión y consolidación de la empresa en el mercado nacional. Con más de 15 años de experiencia en el sector farmacéutico, ha demostrado una gran capacidad para identificar oportunidades de negocio y aplicar estrategias innovadoras para maximizar resultados.

## MODULO 7. FINANCIACIÓN

El acceso a la financiación es uno de los principales retos para cualquier emprendedor. Conseguir fondos para poner en marcha o hacer crecer un negocio requiere una combinación de planificación estratégica, presentación clara del proyecto y conocimiento de las diferentes opciones de financiación disponibles. Desde préstamos y líneas de crédito hasta inversores privados y ayudas públicas, entender cómo funciona el sistema financiero es clave para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento empresarial.

En este módulo, se ofrecerá a los participantes una visión detallada de las herramientas financieras disponibles para emprendedores y empresarios. Además, se espera contar con la participación de MicroBank, entidad especializada en la concesión de microcréditos, para informar sobre las oportunidades de financiación que ofrecen a proyectos empresariales y emprendedores con dificultades para acceder a la financiación tradicional.

Se abordarán temas como la estructura de un plan financiero, la gestión de la liquidez y la negociación de condiciones favorables, con el objetivo de fortalecer la salud económica de la empresa y facilitar el acceso a fondos para la puesta en marcha y consolidación de negocios.

## d. Aceleradora

El programa de la Aceleradora de Empresas de JEARCO está diseñado para apoyar a empresas en fase de crecimiento y consolidación, proporcionando formación especializada en áreas clave para fortalecer la gestión y mejorar la competitividad. A través de estas sesiones, los participantes adquirirán herramientas prácticas y estratégicas para optimizar sus procesos, mejorar la toma de decisiones y aumentar la rentabilidad de sus negocio programa diseñado para facilitar los conocimientos esenciales que todo emprendedor necesita para montar su empresa con las máximas garantías de éxito.

**Este programa se estructura en 3 bloques temáticos, de dos horas de duración**



FECHA DE REALIZACIÓN	BLOQUES
Marzo 2025	Potencia el Business intelligence con Power BI y la ayuda de la IA
Mayo 2025	La dimensión del humotr para la gestión del estrés, el bienestar emocional y la conciliación familiar de autónomos
Octubre 2025	Gestión Económica y Financiera





Formarte te da las **herramientas** para **construir el futuro** que deseas.

# MODULO 1.

# Potencia el Business Intelligence con Power BI y la ayuda de la IA



**20 de Marzo de 2025**  
2:30 a 17:00 Horas

Jearco (Plaza San Esteban 3,  
09400 Aranda de Duero,  
Burgos)

## Potencia el Business Intelligence con Power BI y la ayuda de la IA

**Ponente :**  
**Nacho Granado**  
(Controller & Especialista en Business Intelligence, CEO en DAYDE)



**PROGRAMA**

- Introducción a Power BI básico
- ETL (herramienta de Extracción/Transformación/Carga) y Power Query
- Creación de medidas DAX (Expresiones de Análisis de Datos)
- Generación de informes
- Análisis de informes con Copilot
- Caso práctico

Socios: 10€  
No socios: 25€

• Retenz de plaza 20€. La ficha se devolverá una vez cursada la formación

## Contenido

Generación de informes.

Introducción a Power BI básico.

ETL (herramienta de Extracción/Transformación/Carga) y Power Query.

Creación de medidas DAX (Expresiones de Análisis de Datos).

Análisis de informes con Copilot.

Caso práctico.

# MODULO 2.

## TALLER DE EQUILIBRIO MENTAL Y EMOCIONAL

JORGE LOZA

"La dimensión del humor para la gestión del estrés, e bienestar emocional y la conciliación familiar de autónomos"

22 DE MAYO 2025



**SEDE JEARCO**  
Plaza San Esteban, 3, bajo  
De 15:30h a 17h

**INSCRIPCIONES:**  
info@jearco.es o 947 51 40 45

**PRECIO**  
SOCIOS: 10€  
NO SOCIOS: 25€

## La dimensión del humor para la gestión del estrés, el bienestar emocional y la conciliación familiar de autónomos

### Contenido

La dimensión del humor para la gestión del estrés, el bienestar emocional y la conciliación familiar de autónomos. A través de dinámicas prácticas, se trabajará cómo el humor puede ayudar a gestionar situaciones de estrés y a mejorar el equilibrio emocional en el ámbito profesional y personal.

**jearco**  
JÓVENES EMPRENDEDORES  
DE ARANDA Y LA COMARCA

# MODULO 3.

ESCUELA DE EMPRENDEDORES

**Curso de Gestión Económica**  
Fundación Michelin

Consolida el futuro de tu empresa

**GRATUITO PARA ASOCIADOS**

fechas  
28, 29 y 30 octubre 2024 de 09:00 a 14:00 h.

lugar  
Sede de JEARCO (Plaza San Esteban 3)

Necesario ordenador portátil para la parte práctica

Plazas limitadas (gestionadas por orden de inscripción)  
Inscripciones en [info@jearco.es](mailto:info@jearco.es) / 947514045  
\*Reserva de plaza 20€

**Jearco**  
JÓVENES EMPRENDEDORES DE ARANDA Y LA COMARCA

**MICHELIN**  
Fundación

**SEIZ**

**PRO EMPRESA**

(20 € reserva plaza) El importe de la reserva de plaza será devuelto una vez se haya asistido y cursado la formación. En caso de haber reservado plaza y no haber asistido sin previo aviso de 1 día de antelación, no se procederá a la devolución del importe.

## GESTIÓN ECONÓMICA

### GESTIÓN ECONÓMICA

Conocer y comprender las cuentas de la empresa

Márgenes comerciales,

Confección de cuentas anuales

Cálculo del umbral de rentabilidad,

Análisis de la evolución de la cuenta de resultados de la empresa.

Indicadores económicos de seguimiento y riesgo comercial,

Referencias básicas de solvencia.

Liquidez

## f. Datos de participación 2024

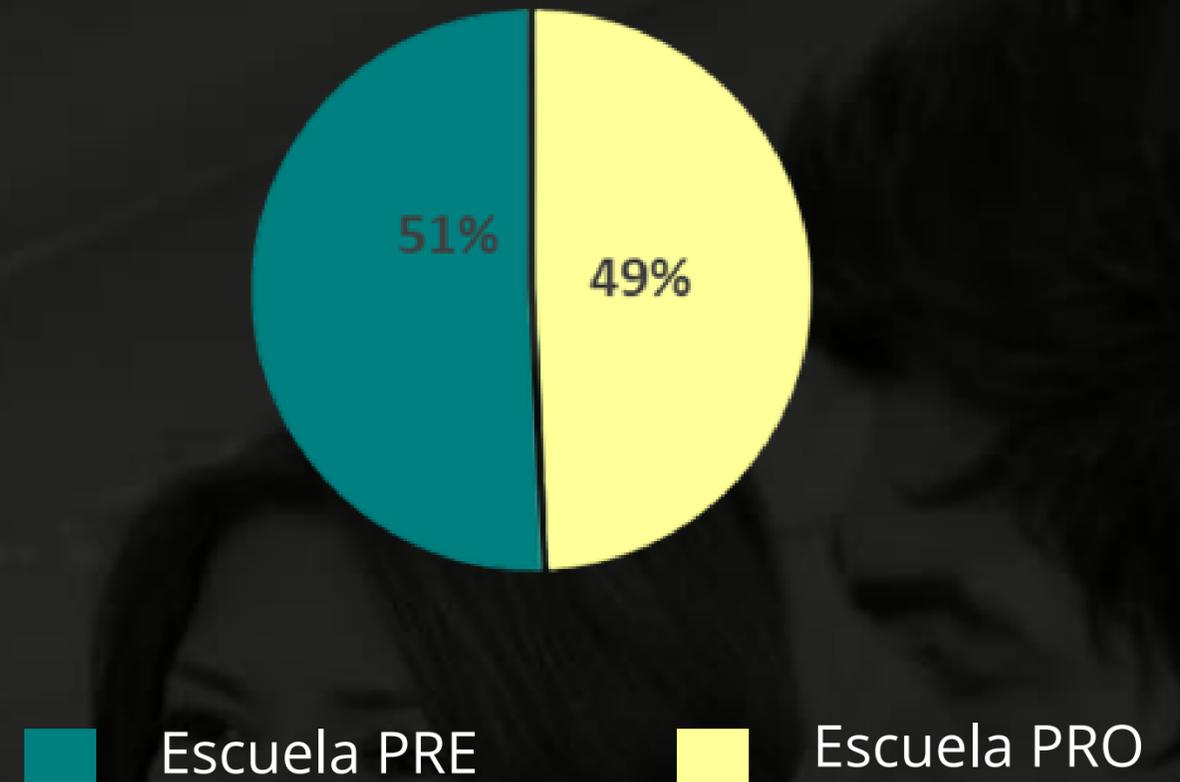
El año 2024 ha sido un año clave para la Escuela de Emprendedores de JEARCO, consolidándose como un referente en la formación y el apoyo a emprendedores en Aranda de Duero y su comarca. La respuesta de los participantes ha sido muy positiva, reflejando un crecimiento significativo tanto en el número de asistentes como en la variedad de perfiles profesionales que han participado en las formaciones.

El éxito de este año se ha visto impulsado por la calidad y diversidad de los programas ofrecidos, abarcando desde la planificación estratégica y la gestión financiera, hasta el liderazgo, la innovación y el uso de tecnología para mejorar la competitividad empresarial. La colaboración con entidades como Fundación Michelin, Cadena SER y SECOT ha reforzado el valor de los contenidos impartidos, proporcionando a los emprendedores herramientas prácticas y de gran valor para el desarrollo de sus negocios.

# ASISTENCIA

Datos asistencia Escuela 2024	
Asistentes totales	130
2024	61
Escuela PRE	66
Escuela PRO	

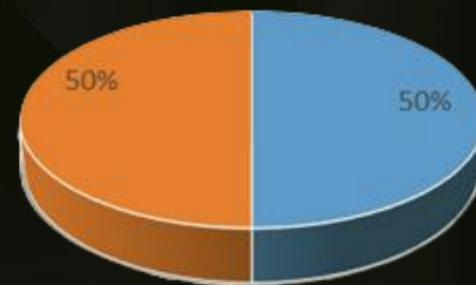
## Escuela de emprendedores



## Datos asistencia Escuela Pre

	<b>2024</b>	
Asistentes totales 2024	64	
Nº participantes	24	
% hombres	50%	
% mujeres	50%	

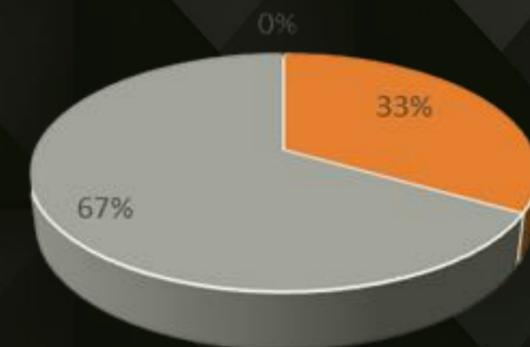
### Datos asistencia Escuela Emprendedores- PRE JEARCO 2024



■ % hombres

■ % mujeres

### Tipología empresas asistentes Escuela Emprendedores PRE-JEARCO 2024



■ % nueva creación

■ % ya creadas

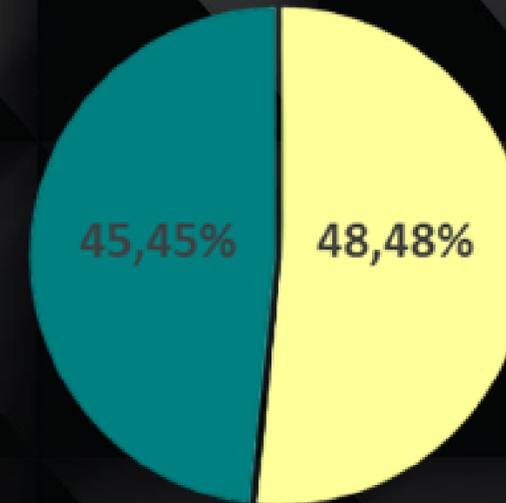
■ % no creadas

## Datos asistencia Escuela 2024

	66
IA para emprendedores	32
Gestión Económica	30

## Escuela Emprendedpres PRO

2024



■ IA para emprendedores

■ Gestión Económica

El éxito es el resultado  
de combinar **conocimiento** y acción.





**Jearco**  
JÓVENES EMPRENDEDORES  
DE ARANDA Y LA COMARCA

Plaza San Esteban 3 Bajo  
09400 Aranda de Duero  
Tel. 947514045 email: [info@jearco.es](mailto:info@jearco.es)  
[www.jearco.e](http://www.jearco.e)