



Oportunidades de negocio en el sector de la acción social

XUNTA DE GALICIA

Elaboración y edición:

Dirección Xeral de Emprego, Traballo Autónomo e Economía Social
Consellería de Emprego e Igualdade



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvemento Regional



LACES

Laboratorios de apoio á creación
de emprego e empresas de
economía social

Esta obra está elaborada dentro de las actividades del Proyecto LACES (0129_LACES_1_E), Laboratorios de apoyo a la creación de empleo y empresas de economía social, que tiene como fin último contribuir al fomento y consolidación de la economía social en la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal para conseguir un salto cuantitativo en su capacidad para generar y consolidar empleo.

El proyecto LACES está cofinanciado en un 75% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), en el marco del programa INTERREG V-A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020.

INDICE

1. El sector de la acción social en Galicia y Norte de Portugal.....	5
2. Presencia de la economía social en Galicia – Norte de Portugal en el sector de la acción social.	6
3. Las oportunidades de negocio en el sector de la acción social.	7
4. Detección de oportunidades de negocio en el sector.	8
4.1 Cuidados	8
4.2 Alimentación.....	14
4.3 Envejecimiento activo	17
4.4 Exclusión residencial.....	19
5. Financiación.....	22
5.1 Ayudas y subvenciones para el emprendimiento.....	22
5.2 Financiación para proyectos de economía social.....	23
5.3 Otras líneas de financiación públicas o privadas.....	26
Bibliografía	27
Índice de tablas y figuras:	
Figura 1 Objetivos para el Desarrollo Sostenible	5

1.El sector de la acción social en Galicia y Norte de Portugal.

Para poder definir la “acción social” es preciso acudir a la sociología y en concreto al alemán Max Weber que introdujo este término en su obra “Economía y sociedad” donde la identifica con las acciones que llevan a cabo las personas y que influyen en nuestro ambiente social.

Según la “Agenda sectorial para la creación y consolidación empresas de economía social en el ámbito de la acción social”, elaborada en el marco del Proyecto LACES, se entiende por acción social aquellas actividades que tienen como principal objetivo satisfacer las necesidades básicas que, por varios motivos, un grupo de la población no consigue satisfacer.

Se puede, por lo tanto, indicar que el sector de acción social comprende las actividades dirigidas a atender las necesidades específicas de sectores de la población como la infancia y juventud, personas ancianas, familias con carencias, personas con discapacidad, víctimas de violencias de género o drogodependientes, entre otras. Se trataría, en definitiva, de entidades que intentan que ninguna persona se quede atrás.

Por otra parte, desde la llegada del nuevo siglo son muchas las tendencias globales que proponían la necesidad de trabajar hacia una sociedad más equitativa. De este modo se promulgaron en el año 2000 los Objetivos para el Milenio (ODM) que centran su foco en la reducción de la pobreza a nivel mundial. Su planteamiento global se demostró como la única alternativa válida para garantizar que los cambios puedan llevarse a cabo.

Fruto del éxito de los ODM, el 25 de septiembre del 2015 la Asamblea General de la Organización de Naciones Unidas (ONU) aprobó la resolución 70/1 con el título “Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible” (ODS), con un total de 17 retos y 169 metas que se pretenden alcanzar de manera global y que cuentan con un denominador común que es influir directamente en las causas de la pobreza a través de las tres dimensiones del desarrollo sostenible: el crecimiento económico, la inclusión social y la protección del medio ambiente.

Este gran reto cuenta con una gran aliada que, con un enfoque centrado en las personas, es sensible con el entorno situándola en consonancia con los ODS: la economía social. Por su parte, las entidades de economía social que operan en la eurorregión deben hacer frente a una serie de desafíos que aparecen recogidos en la “Agenda sectorial para la creación y consolidación empresas de economía social – Acción Social” realizada dentro del Proyecto LACES y es preciso tener en cuenta. Estos retos del sector de la acción social en la eurorregión pueden resumirse en:



Figura 1 Objetivos para el Desarrollo Sostenible
Fuente: Organización de Naciones Unidas

1. Garantizar la sostenibilidad financiera y logística de las diversas respuestas sociales, lo que se entiende generalmente como la movilización de recursos para hacer operativas las acciones de las iniciativas.
2. Aumentar los clientes / beneficiarios.
3. Elevar los recursos humanos.
4. Aumentar la capacidad de gestión del voluntariado.

Como se puede observar, el aumento de dimensión aparece reflejado en varios de los retos que hay que afrontar. Así, tres de los cuatro retos recogidos en la Agenda sectorial tienen que ver con esta situación señalando la necesidad de aumentar clientes y beneficiarios, recursos humanos y la capacidad de gestión del voluntariado. El último de los retos está relacionado con la sostenibilidad económica.

El fin de este informe es detectar algunas de las oportunidades de negocio más atractivas existentes en el sector de la acción social en Galicia y en el Norte de Portugal, con el fin de facilitar que se creen entidades de economía social para desempeñarlas o que las existentes puedan llevar a cabo nuevas líneas de negocio.

2. Presencia de la economía social en Galicia – Norte de Portugal en el sector de la acción social.

La realidad de la economía social en Galicia y el Norte de Portugal es muy diferente en su conjunto y en este sector también. No en tanto, las formas de hacer tienen unas características que podemos encontrar a uno y otro lado del Miño. Así, por ejemplo, dentro de la acción social, la economía social es una forma de entender la economía sin barreras en la que se pueden encontrar diferentes modelos empresariales.



En Galicia, aunque estas actividades son transversales a muchas de las formas jurídicas que componen la economía social, destacan dos figuras que nacen pensadas para llevar a cabo su actividad en este sector: **los centros especiales de empleo** y las empresas de inserción. Los primeros son aquellas empresas, de titularidad personal, que realizan un trabajo productivo y que tienen por finalidad la integración de las personas con discapacidad al régimen de trabajo normal, asegurándoles un empleo remunerado al tiempo que les prestan los servicios de ajuste personal y social que requieran. Su plantel debe estar constituido por personas trabajadoras con discapacidad, en porcentaje no inferior al 70%.

En el **caso de las empresas de inserción laboral**, son sociedades mercantiles que tienen como finalidad la integración y la formación sociolaboral de las personas en situación o en riesgo de exclusión social, actuando como espacio de tránsito al empleo común.

En el caso portugués, la economía social cuenta con una amplia presencia en las denominadas "**Instituições Particulares de Solidariedade Social**" definidas por la Constitución Portuguesa de 1976. Estas instituciones desarrollan actividades en el ámbito de la seguridad social, protección en la salud, educación y vivienda. Se pueden desarrollar bajo

las siguientes formas jurídicas: asociaciones de solidaridad social, de socorro mutuo o hermandades de la compasión.

3.Las oportunidades de negocio en el sector de la acción social.

Los servicios pensados para las personas que se centran en la salud, la vivienda o la mejora de la calidad de vida son un ámbito de desarrollo importante para el presente y el futuro. Las nuevas formas de vida vienen de la mano de nuevas necesidades y nuevos servicios para las personas que cada vez demandan un mayor bienestar y calidad de vida.

Para determinar cuáles serían las oportunidades de negocio seleccionadas para la realización del posterior análisis, se escogió la combinación de metodologías cuantitativas y cualitativas intentando de este modo alcanzar un resultado lo más satisfactorio y contrastado posible.

En el caso de la metodología cuantitativa, se optó por el análisis de fuentes primarias y secundarias, con ellas se elaboró un informe de situación que posteriormente se sometió a una mesa de personas expertas a través de un grupo de discusión (metodología cualitativa). El uso combinado de ambas metodologías permitió llevar a cabo un trabajo con una doble perspectiva: la que se obtiene del análisis de los datos y la que proporcionan las personas expertas que conocen el sector desde diferentes ópticas.

Otra fuente de datos muy relevante en este trabajo fue el documento “Agenda sectorial para la creación y consolidación de empresas de economía social – Acción social ” al ser este un documento realizado para el mismo programa que estas oportunidades de negocio, además de abarcar el mismo territorio y la economía social.

Para conformar la mesa de personas expertas se acudió a profesionales de diferentes ámbitos con el fin de poder recoger un número de opiniones que abarcara un enfoque lo más amplio posible. Así participaron: (1) personas del campo académico relacionadas con el emprendimiento y la economía social, (2) personas del campo de la administración pública ligadas a las políticas de promoción económica y de la economía social y (3) personas profesionales del sector de la acción social que también habían conocido las realidades de la economía social en el sector.

Este enfoque de triple hélice tuvo como resultado la detección de cinco oportunidades de negocio encuadradas en cuatro subsectores, tal y como se puede observar a continuación:

Subsector	Oportunidad
Cuidados	Casa nido
	Asistencia a domicilio
Alimentación	Cocina a domicilio
Exclusión residencial	Vivienda en cesión de uso
Envejecimiento activo	Empoderamiento de personas mayores

En todas las oportunidades de negocio se tuvo en cuenta que la inversión no fuera muy elevada para facilitar su puesta en marcha y su viabilidad; que el sector fuera emergente o contara con un subsector que tuviera un buen comportamiento para poder aprovechar la inercia que esto provoca y que, de ser posible, se situaran en línea con el plan estratégico de Galicia y Portugal, así como con la Estrategia de Investigación e Innovación propia para la Especialización Inteligente de la Eurorregión Galicia – Norte de Portugal (RIS3T). Por último, las citadas oportunidades tratan de apoyarse en las características propias del territorio y de las personas que lo forman con el fin de que cada oportunidad de negocio tenga una propuesta de valor que favorezca el éxito, la fijación de población y la conjunción con el entorno en la que se va a llevar a cabo.

4. Detección de oportunidades de negocio en el sector.

En este punto se realizará un análisis detallado a modo de “ficha de actividad” con el fin de generar una herramienta atractiva y práctica para la puesta en marcha de las diferentes oportunidades de negocio.

Con el objetivo de intentar favorecer el emprendimiento en los diferentes subsectores y siendo conscientes de la importancia que tiene la información del entorno para las personas que van a poner en marcha nuevas empresas, se incluye una breve contextualización de cada subsector.

4.1 Cuidados

Características

A causa de los cambios que se produjeron en el modo de vida de las personas (incorporación de la mujer al mercado laboral, cambio de vida del campo a las ciudades, mayor longevidad) y junto con la superación del denominado “estado del bienestar”, vino a aparecer la llamada sociedad de los cuidados. Se pretende activar a toda la ciudadanía para que participe en la creación social y cultural, significando la inclusión social no solo una cuestión de justicia sino también de sostenibilidad.



Existen dos momentos vitales donde el ser humano necesita un mayor número de cuidado y, por lo tanto, una mayor atención por parte de la sociedad: la infancia y la vejez. Este apartado pretende abordar estos dos momentos vitales intentando facilitar la gestión de la vida de las personas y de sus familias en estas etapas.

Por un lado, el cuidado de los niños y niñas y su educación en el primer ciclo de educación infantil se convirtió en una de las principales herramientas que facilitan la conciliación de la vida laboral y familiar de muchas mujeres y hombres. Del mismo modo, el envejecimiento de la población hace que las necesidades de cuidados sean mayores en la última etapa de su vida.

Hay que destacar que el cuidado de niños y niñas es una actividad que cuenta con una singular protección ya que las personas a las que va destinada son especialmente vulnerables y, en consecuencia, necesitan de una normativa muy garantista que asegure que la actividad se lleva a cabo correctamente.

También se debe tener en cuenta que el derecho a la educación de las personas es inherente a ellas desde el momento del nacimiento y, por lo tanto, los espacios de cuidados deben concebirse con esta perspectiva. De esta forma, estamos ante una doble necesidad: la de cuidado y la de educación.

Dificultades

Las dificultades que pueden afectar a uno y otro modelo de oportunidad de negocio son diferentes. Así, por ejemplo, las bajas tasas de natalidad pueden suponer un riesgo en el caso de las casas nidos y la falta de poder adquisitivo de las personas mayores lo serán en la asistencia a domicilio.

También existen dificultades comunes, ya que la falta de reconocimiento del valor de los trabajos de cuidados, aún existente en la sociedad, hace que los precios que la ciudadanía está dispuesta a pagar por ellos no sean muy elevados. Esta situación de bajos precios se puede ver acentuada por el volumen de economía sumergida que se da en el sector.

Ventajas

El avance de las necesidades de cuidados es imparable y es que las inercias existentes en estas regiones no dejan vislumbrar cambios de profundidad en el corto y medio plazo. Esta realidad acompañada del concepto actual de calidad de vida, propio de las sociedades con un mayor desarrollo y ligado al acceso a servicios de salud, servicios de cuidado personal o servicios para la tercera edad, entre otros, sitúan a este subsector como uno de los que cuentan con una mayor proyección en los próximos años.

Estas necesidades sociales vienen apoyadas también por la administración, lo que hace que se junten esfuerzos que pueden ayudar a impulsar estas oportunidades de negocio u otras que puedan surgir a su alrededor. Además, casi cualquier impacto en este sector ayuda directa o indirectamente a tres pilares básicos de las estrategias existentes a ambos lados del Miño: fomento de la natalidad, mejora de la calidad de vida de las personas mayores y/o dependientes y de sus familias y fijación de población en el rural. Por último, en este sector existe un importante número de personas que llevan a cabo estos trabajos en la economía sumergida, las oportunidades de negocio que aquí se presentan pretenden ser una alternativa para visualizarlos y llevarlos a la economía real.

Eurorregión

Galicia y el Norte de Portugal cuentan con un grave problema de despoblación del rural y con altas tasas de envejecimiento de la población.

Tanto en la infancia como en la vejez, los recursos existentes en la eurorregión son manifiestamente inferiores a las necesidades sociales que deben cubrir. De hecho, existen listas de espera de ambos servicios en el campo público y menos en el privado.

Aunque las realidades sociales son similares a uno y otro lado de la raya, la normativa no siempre se parece y, en el caso de la infancia, nos encontramos con que en Galicia y Portugal se abordan situaciones semejantes de manera diferente.

Entre las diferentes opciones que permite la normativa portuguesa podemos encontrar: creche (escuela infantil)¹, ama (persona que se encarga del cuidado de niños y niñas en su hogar)² y creche familiar, que se rige por la misma normativa que los creche pero está constituida por un grupo de 12 a 20 amas, residentes en la misma zona geográfica.

En el caso gallego son también tres las opciones que podemos encontrar: las escuelas infantiles y los espacios infantiles, regulados por la misma disposición legal³ pero con diferentes exigencias para unas y otras, y, de reciente creación, las casas nido⁴. Estas últimas pretenden ser una alternativa que fomente la natalidad y fije la población en el rural, ya que están pensadas para ayuntamientos de menos de 5.000 habitantes que no cuenten con espacio de cuidados público en su entorno.

Oportunidad de negocio 1: Casas nido

Propuesta de valor y producto o servicios:

Espacio de cuidados integral y personalizado para niños y niñas con edades comprendidas entre los 3 meses y los 3 años. Las personas que lleven a cabo el trabajo prestarán una atención específica a sus necesidades básicas de alimentación, higiene y descanso, de acuerdo con su edad y la contribución a su desarrollo físico, motor, afectivo, intelectual y social. A este respecto, se diseñará y se organizará un ambiente que haga posible la construcción de los primeros aprendizajes de identidad y autonomía personal, de relación con el entorno y de comunicación social, siempre en estrecha colaboración con las familias.



La atención prestada comprenderá el servicio de cocina, entendiendo por este el calentado de alimentos, la higiene de los niños y niñas y el desarrollo de actividades de tipo educativo, como talleres y juegos y acompañamiento en el juego libre.

La correspondiente normativa puede limitar el tiempo diario y el horario de estancia de los niños y niñas, así como los períodos de vacaciones.

Necesidades que se pretende satisfacer

Cuidado de los niños y niñas mientras las familias no pueden llevar a cabo estas tareas. Los servicios prestados facilitan la conciliación de la vida familiar y laboral.

Mercado geográfico objetivo

El ámbito geográfico es el entorno más próximo, ya que los niños y las niñas y familias usuarias de las casas nido son las que se encuentran en el propio ayuntamiento o en los limítrofes.

¹<http://www.seg-social.pt/legislacao?kw=te+cree>

²<http://www.seg-social.pt/ama>

³https://www.xunta.gal/dog/publicados/2005/20050816/anuncio1bdc6_es.html

⁴https://www.xunta.gal/dog/publicados/2019/20190729/anunciog0425-170719-0001_gl.html

Tipología del cliente

Familias que cuenten entre sus miembros con niños y niñas con edades comprendidas entre los 3 meses y los 3 años y que necesiten apoyo en los cuidados.

Barreras de entrada

Este modelo de negocio tiene escasas barreras de entrada ya que la inversión inicial necesaria no es muy elevada y puede contar con financiación para poder ejecutarlo. La única cuestión a destacar es la necesidad de contar con una titulación o formación específica para poder llevarlo a cabo.

Tecnología necesaria

No sería necesario contar con ninguna tecnología en el momento de puesta en marcha del modelo de negocio más allá de los electrodomésticos básicos para calentar y conservar los alimentos.

Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)

Para la puesta en marcha de la oportunidad de negocio son necesarias dos personas que cuenten con el mismo perfil profesional:

- Perfil: educador. Persona con la titulación requerida para el cuidado de niños y niñas (técnico/a superior en educación infantil; grado en maestro/a de educación infantil/educación primaria; grado en pedagogía, psicología o educación social; formación acreditada en áreas relacionadas con la atención a la infancia y los cuidados infantiles, o experiencia profesional acreditada en este ámbito).

Sería oportuno que contaran con experiencia en el sector y conocimientos de administración y gestión empresarial.

Necesidad de inversión para la puesta en marcha

El coste principal para la puesta en marcha es la adecuación del local para llevar a cabo la actividad según las exigencias necesarias. Estos costes dependerán en gran medida de la situación actual del inmueble pero se pueden estimar sobre los 8.000 €. Además será necesaria la adquisición de material y de los electrodomésticos (microondas y nevera) por valor de 5.000 € más. Por último se necesitará un equipo informático y los periféricos precisos por un valor de 950 €. La suma total de toda la inversión asciende a un total de 13.950 €, cantidad inicial necesaria para la puesta en marcha del modelo de negocio.

Entidades colaboradoras / socios

Entre las instituciones o entidades que pueden ayudar o dinamizar la actividad se deberían establecer relaciones con las administraciones competentes en el campo de los servicios sociales, otras empresas del sector o con una clientela similar y, por último, las entidades representativas de la economía social que agrupen al modelo societario elegido.

Otros criterios de interés

Este modelo de negocio cuenta con una especial potencialidad en el entorno rural al ser normalmente lugares donde no existen espacios de cuidados para los menores fuera de los estrictamente familiares.

En Galicia este modelo de negocio puede contar con una financiación específica al existir una convocatoria de subvenciones destinadas para esto⁵.

Aquí pueden observarse algunas de las casas nido que están en funcionamiento:
<https://www.lavozdeg Galicia.es/noticia/galicia/2019/05/12/xunta-garantiza-continuidad-casas-nido-funcionamiento/00031557661348523372821.htm>
<https://ospaxarinhos.github.io/nos/>

Oportunidad de negocio 2: Asistencia a domicilio

Propuesta de valor y producto o servicio:

Llevar a cabo de manera profesional los cuidados que se realizan a domicilio cuando el estado de necesidad de las personas usuarias así lo requiere. Estos servicios pueden consistir en actividades relacionadas con los cuidados básicos de carácter personal, doméstico, social o sanitario con el fin de facilitar la autonomía personal y la permanencia de las personas en su domicilio habitual. Los servicios que se llevarán a cabo en el modelo de negocio propuesto serán:



- a) Atención de carácter personal en la realización de las actividades básicas de la vida diaria.
- b) Atención de actividades de carácter doméstico.
- c) Acompañamiento a otras actividades de la vida diaria.

Estos servicios deberán realizarse siempre atendiendo y fomentando la autonomía personal y situando el peso de las decisiones en las personas usuarias y en sus familias, favoreciendo de este modo su empoderamiento.

Necesidades que se pretende satisfacer

Mejorar la calidad de vida de las personas que reciben los servicios con el fin de que puedan seguir residiendo en su hogar el mayor tiempo posible. Fomentar hábitos de vida saludables (limpieza, alimentación, ejercicio...) en las personas usuarias y sus familias con el fin de alargar y mejorar su calidad de vida. Ayuda en aquellas tareas del día a día con las que se tiene una mayor dificultad, fomentando y estimulando la autonomía personal.

Mercado geográfico objetivo

En este modelo de negocio el ámbito geográfico es el entorno más próximo ya que las actividades se llevarán a cabo en los domicilios de las personas usuarias. De este modo, se puede indicar que el propio ayuntamiento así como los ayuntamientos limítrofes será donde se presten un mayor número de servicios, pudiéndose ampliar a un rango de 60 km aproximadamente.

Aunque este modelo de negocio es válido para cualquier entorno, el rural puede ser un espacio prioritario al ser donde se encuentran los niveles de población más envejecidos y con un menor número de empresas que realicen estos servicios.

⁵https://www.xunta.gal/dog/publicados/2019/20190729/anunciog0425-170719-0001_gl.html

Tipología del cliente

Personas con necesidades de cuidados, principalmente mayores, que residan en su hogar y sus familias.

Barreras de entrada

Esta oportunidad de negocio cuenta con escasas barreras de entrada al contar con un bajo coste de implantación. Lo único que se debe tener en cuenta son los requisitos que establece la normativa⁶ para poder poner en marcha el modelo de negocio.

Tecnología necesaria

No sería necesario contar con ninguna tecnología en el momento de puesta en marcha del modelo de negocio, pero sería recomendable que se planifique la compra de ayudas técnicas para el desempeño de las actividades en un futuro. Así, la adquisición de una grúa, sillas de ruedas o adaptadores para el baño serían de utilidad.

Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)

En primer lugar se debe destacar que la normativa que regula la asistencia a domicilio en Galicia y Portugal establece la necesidad de la existencia de determinados tipos de perfiles en el plantel de la empresa para llevar a cabo la actividad.

Así, se establecen los siguientes perfiles:

- Perfil 1: responsable de administración. Con titulación relacionada con la administración (grado universitario o FP) o experiencia en la gestión y preferentemente en el sector de la asistencia social. Aunque este perfil no aparece como obligatorio se recomienda su presencia en el modelo de negocio.
- Perfil 2: cuidadores o cuidadoras, con una formación y experiencia que acredite el certificado de profesionalidad de auxiliar de ayuda a domicilio. En el caso de no poseerlo, se necesitaría la formación de personal técnico de cuidados auxiliares en enfermería o personal técnico de atención sociosanitaria.
- Perfil 3: la normativa indica que el servicio de ayuda a domicilio deberá estar coordinado por personal técnico con la cualificación mínima del grado universitario en el área de los servicios sociales (por ejemplo, educación social o trabajo social) con las exigencias que marca la normativa.

Necesidad de inversión para la puesta en marcha

El coste principal para la puesta en marcha es la adquisición de un vehículo para poder desplazarse y realizar la prestación del servicio. Se propone la adquisición de una furgoneta de segunda mano por un valor de 5.400 €. También se necesitará un equipo informático y los periféricos precisos con un coste aproximado de 950 €. En un primer momento se prescindirá del alquiler de un espacio de oficina. Así, el total de la inversión mínima necesaria es de 7.550 € para la puesta en marcha del modelo de negocio.

Entidades colaboradoras / socios

Entre las instituciones o entidades que pueden ayudar o dinamizar la actividad se deberían establecer relaciones con los servicios sociales de los ayuntamientos del contorno, así como con otras empresas o entidades del sector o con un tipo de usuarios similares (locales de mayores, asociaciones sectoriales) y, por último, con las entidades representativas de la economía social que agrupen el modelo societario elegido.

⁶https://politicassocial.junta.gal/sites/w_polso/files/archivos/normativa/orden_22_enero_2009_gal.pdf

https://politicassocial.junta.gal/sites/w_polso/files/archivos/normativa/decreto_99_2012_gal.pdf

<https://dre.pt/hombre/-/dre/258278/details/maximized>

https://dre.pt/web/guest/pesquisa/-/search/625605/details/maximized?filterEnd=1989-12-31&filterStart=1989-01-01&q=1989&print_preview=print-preview&fq=1989&perPage=100

4.2 Alimentación

Características



Entre los objetivos globales que persiguen organismos internacionales y la comunidad científica se encuentra la mejora de la alimentación. El propio Objetivo de Desarrollo Sostenible 2 indica que es preciso poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible.

En el marco de este gran

reto global encontramos que la mejora de la nutrición y una agricultura más sostenible son dos acciones a las que cualquier persona puede contribuir directamente.

Dificultades

Existe una realidad presente en ambos países en la que la alimentación ultraprocesada está cada vez más presente y a un precio muy competitivo. Esta situación hace que estos alimentos se conviertan en alternativas de consumo para un número importante de personas.

Ventajas

Existe un interés general por trabajar a favor de una mejor alimentación que se sustente en la alianza que debe existir entre la producción de alimentos en el territorio y su elaboración, mejorando de este modo la competitividad y convirtiendo la eurorregión en una referente como proveedora de alimentos seguros y de calidad.

Estos intereses comunes configuran un ecosistema que puede favorecer aquellas iniciativas empresariales que se vinculen de manera directa o indirecta a la producción de alimentos saludables, así como aquellas que se ocupen de su venta o transformación.

Eurorregión

La alimentación aparece recogida como una de las prioridades en la Estrategia de Especialización Inteligente transfronteriza Galicia – Norte de Portugal (RIS3T). De esta manera, se contempla en los tres retos indicados en este documento y tiene una consideración alta en el reto que trata sobre el “Nuevo modelo de vida saludable orientado al envejecimiento activo de la población”.

Las características demográficas y socioeconómicas son muy semejantes a una y otra banda del Miño: una población muy envejecida y una sociedad cada vez más preocupada por la vida saludable en la que la alimentación es un pilar fundamental.

Oportunidad de negocio 3: Cocina a domicilio

Propuesta de valor y producto o servicio:

El modelo de negocio que se presenta conjuga los intereses por una alimentación saludable con la falta de tiempo o capacidad con la que cuentan muchas personas para poder realizar una comida idónea a sus necesidades y a las del conjunto de la familia.

El objeto de este modelo de negocio es la preparación de comida de alta calidad en el domicilio de las personas usuarias del servicio.



El servicio que se llevaría a cabo consistiría en que una persona se desplazara al hogar de las personas usuarias con el fin de poder preparar el menú correspondiente. Este puede ser realizado para un día, para varios o en varios días. En cualquiera de los casos se elaborarían recetas equilibradas con productos de temporada basadas en las tradiciones de la cocina gallega y portuguesa.

Para llevar a cabo esta tarea es necesario contar con unas 230 recetas entre primeros platos o entremeses, platos principales y sobremesas, realizadas con productos del territorio y agrupadas por las temporadas de cada uno de los alimentos.

Los platos pueden elaborarse totalmente o dejarlos comenzados con el fin de que las personas usuarias realicen los últimos pasos de las recetas o procedan a calentar el plato ya elaborado. Esto permitirá la posibilidad de organizar menús para varios días. El servicio podrá ser complementado con la realización de la compra necesaria para la preparación de las recetas previstas.

Necesidades que se pretende satisfacer

Diseño y elaboración de menús saludables y acordes con las necesidades nutricionales de las personas. Se podrán realizar labores de compra de los alimentos necesarios para llevar a cabo los platos.

Mercado geográfico objetivo

Este modelo de negocio está indicado para el ámbito geográfico y el entorno más próximo, pudiendo organizarse rutas que no excedan los 60 km de radio desde la situación de la empresa, ya que los costes de transporte en este caso encarecerían mucho el servicio.

Se podría valorar establecer diferentes “km 0” si la demanda se incrementara en zonas o comarcas concretas, necesitando, en estos caso, aumentar las personas trabajadoras en esos territorios.

Tipología del cliente

Este servicio puede ofrecérsele a multitud de clientes diferentes que cuenten con un espacio (una cocina) en el que se pueda realizar. Las características comunes de la clientela a la que va dirigido son la dificultad o imposibilidad para poder llevar a cabo la comida y el interés por una alimentación saludable.

Se pueden identificar dos perfiles:

- Familias que por falta de tiempo no pueden realizar las labores de compra y elaboración de platos.
- Personas mayores o con discapacidad que ven reducidas sus capacidades para comprar y elaborar los platos.

Barreras de entrada

Este sector tiene escasas barreras de entrada ya que la inversión inicial necesaria no es muy elevada. La única cuestión a destacar es la necesidad de contar con una certificación que autorice la manipulación de alimentos.

Tecnología necesaria

Para llevar a cabo el negocio puede ser de mucha utilidad disponer de un procesador de alimentos que ayude en la elaboración de las recetas.

El modelo de negocio puede verse mejorado o completado con herramientas que faciliten la comunicación con la clientela. Así, una página web o una aplicación informática pueden ayudar a su dinamización.

Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)

Para la puesta en marcha de la oportunidad de negocio son necesarias un mínimo de dos personas en la organización que cuenten con el siguiente perfil:

- Perfil 1: responsable de administración. Con titulación relacionada con la administración (grado universitario o FP) o con experiencia en la gestión y preferentemente en el sector de la alimentación o restauración. Esta persona se encargará también de la labor comercial y de la captación de clientes.
- Perfil 2: cocinero o cocinera, con una formación en el ámbito de la elaboración de alimentos, ya sea de formación profesional o universitaria, que podrá ser sustituida por una experiencia que lo acredite. Es necesario el carné que le permita la manipulación de alimentos.
- No tiene por qué formar parte de la empresa, pero si se necesitarían los servicios de profesionales de la nutrición que revisen las recetas con el fin de que estas se adapten a las necesidades de las personas usuarias.

Necesidad de inversión para la puesta en marcha

El coste principal para la puesta en marcha es la adquisición de un vehículo que permita el desplazamiento para poder llevar a cabo el servicio. En la propuesta de presupuesto se opta por un vehículo industrial seminuevo por un valor de 5.400 € para permitir el desplazamiento y facilitar el transporte de mercancías de ser preciso. Otros costes necesarios serían comprar el procesador de alimentos y demás material necesario para la realización del servicio por un precio total de 1.800 €.

También sería necesario la adquisición de un equipo informático con los correspondientes periféricos (950 €).

Por lo tanto, las necesidades de inversión inicial se cuantifican en 8.150 €.

Entidades colaboradoras / socios

Entre las instituciones o entidades que pueden ayudar o dinamizar la actividad se deberían establecer relaciones con las administraciones competentes en el campo de los servicios sociales, empresas proveedoras de los alimentos necesarios para la elabora-

ción de las recetas así como entidades que desarrollen labores de fomento de la alimentación y hábitos saludables. Por último, las entidades representativas de la economía social que agrupen las entidades del modelo societario elegido.

Otros criterios de interés

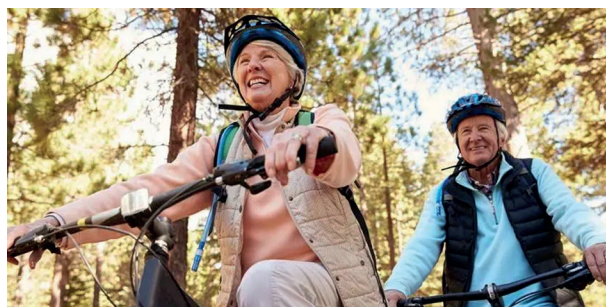
Aunque este modelo de negocio es muy innovador existen ya algunas experiencias semejantes; aquí pueden observarse algunas empresas o noticias sobre modelos de negocio semejantes y su potencialidad:

<https://www.cocineroadomicilio.es/>

https://www.lavozdegalicia.es/noticia/coruna/coruna/2017/12/09/corunes-monta-empresa-comida-domicilio-italia/0003_201712H9C6991.htm

4.3 Envejecimiento activo

En los años 90 la Organización Mundial de la Salud definió el envejecimiento activo indicando que es “el proceso donde se optimizan las oportunidades para la salud, participación y seguridad con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas a medida que envejecen. El envejecimiento activo permite que las personas desarrollen su potencial de bienestar físico y social, y se centra en las personas mayores y en la importancia de dar una imagen pública positiva de este colectivo”.



Esta definición vino determinada por el cambio social que se dio con el aumento progresivo de la esperanza de vida, que contribuyó a modificar el concepto de vejez como tránsito hacia el final de la vida.

Como se extrae de la definición de la OMS, se puede indicar que existen tres dimensiones del envejecimiento activo:

1. La salud. Existe un cambio de enfoque en cómo se aborda esta cuestión pasando de actuar frente a una enfermedad a cómo prevenirla. En esta dimensión pueden incluirse una serie de medidas que fomentan hábitos de vida saludables.
2. La participación. Se pasa a ver la vejez como una etapa positiva de la vida en la que las personas que están en ella se convierten en activos de la sociedad pudiendo contribuir a esta como miembros activos de ella.
3. La seguridad. Las personas deben sentirse seguras en cualquier etapa de su vida, y en esta última demandan cuidados, ayuda y protección que deben ser garantizados.

Para que se puedan llevar a cabo estas tres dimensiones es preciso que exista un proceso de empoderamiento por parte de las personas mayores, ya que estas son tradicionalmente apartadas de las tomas de decisión y participación sobre ellas mismas.

Los procesos de empoderamiento de personas mayores podrían tener, por lo tanto, dos objetivos: (a) permitir que tomen las decisiones sobre su propia vida sin anularlas; y (b) fomentar su integración en la sociedad sin permitir que se lleve a cabo discriminación por motivos de edad.

Eurorregión

Galicia y el Norte de Portugal son territorios con unas altas tasas de envejecimiento, siendo las localidades del interior las que cuentan con una edad media de la población más alta. Esta situación sitúa el envejecimiento activo como uno de los grandes retos que hay que afrontar en la eurorregión.

Oportunidad de negocio 4: Empoderamiento de personas mayores

Propuesta de valor y producto o servicio:

El modelo de negocio que se presenta consiste en acompañar a las personas mayores en su proceso de empoderamiento en cuestiones relativas a la vida cotidiana que tienen que llevar a cabo como ciudadanos y ciudadanas.



Este proceso de empoderamiento se desarrollará principalmente en tres dimensiones:

- Ámbito financiero y de necesidades de inversión para la tercera edad.
- Relaciones con la administración y con los servicios básicos.
- Brecha digital.

La atención prestada comprenderá dos tipos de servicios: el asesoramiento o acompañamiento en los procesos de empoderamiento y el diseño de estos procesos.

Necesidades que se pretende satisfacer

Favorecer el envejecimiento activo de las personas usuarias, fomentando su empoderamiento personal con el fin de alcanzar dos objetivos:

- Que las personas mayores puedan tomar decisiones sobre sus propias vidas.
- Fomentar su integración en la sociedad.

Mercado geográfico objetivo

En este modelo de negocio el ámbito geográfico es el entorno más próximo, ya que los procesos de empoderamiento se realizarán en el propio local o en aquellos espacios en los que sean demandados por parte de terceros.

Tipología del cliente

Personas mayores que necesiten procesos de acompañamiento en cualquiera de las tres dimensiones indicadas: ámbito financiero, persona usuaria de servicios y brecha digital.

También podrán ser clientes de la organización aquellas instituciones o entidades que demanden este tipo de servicios para la ciudadanía, actuando estos clientes como simples intermediarios entre la empresa que presta el servicio y las personas usuarias finales.

Barreras de entrada

No se encontraron barreras de entrada.

Tecnología necesaria

Para llevar a cabo la idea de negocio solo se precisará adquirir un equipo informático para cada una de las personas que vayan a desempeñar el trabajo así como los equipos periféricos necesarios. También será necesario un proyector para emplearlo en las labores de formación y asesoramiento previstos.

Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)

Para la puesta en marcha de la oportunidad de negocio son necesarias dos personas que cuenten con los siguientes perfiles profesionales:

- Perfil 1: persona asesora del ámbito económico financiero, con una titulación en este ámbito, ya sea de formación profesional o superior, que puede ser sustituida con experiencia contrastada en el sector. Será la encargada de realizar los procesos de acompañamiento en este segmento.
- Perfil 2: persona asesora de la esfera social, con formación en el ámbito de la educación o trabajo social. Se encargará de realizar, conjuntamente con las otras profesionales, los itinerarios de empoderamiento, así como acompañar en el campo de mejorar la condición de usuarias de las personas.
- Sería deseable que ambos perfiles contaran con competencias digitales avanzadas con el fin de poder acompañar, de manera transversal, en los procesos de aprendizaje y empoderamiento que persigan rematar con la brecha digital. Si no cuentan con estas competencias, deberá contarse con un tercer perfil que se encargue de este ámbito de actuación.

Necesidad de inversión para la puesta en marcha

El coste principal para la puesta en marcha es la adecuación del local para llevar a cabo la actividad. Estos costes dependerán en gran medida de la situación actual del inmueble pero se puede estimar sobre unos 2.000 €. Además, será necesaria la adquisición del proyector (400 €) y de los equipos informáticos y periféricos (1.200 €). La suma total de toda la inversión asciende a 3.600 €, cantidad inicial precisa para la puesta en marcha del modelo de negocio.

Entidades colaboradoras / socios

Entre las instituciones o entidades que pueden ayudar o dinamizar la actividad se deberían establecer relaciones con las administraciones competentes en el campo de los servicios sociales. También podrían ser colaboradoras las empresas hacia las que se dirige el asesoramiento: entidades financieras o de servicios, por ejemplo, que tendrán más fácil la venta de sus productos si el cliente pierde la desconfianza. Sería de interés relacionarse con los espacios donde se reúnan las personas mayores, y, por último, las entidades representativas de la economía social que agrupen a las entidades del modelo societario elegido.

4.4 Alternativa residencial

Tener acceso a una vivienda es uno de los derechos básicos que se reconocen en todas las sociedades avanzadas, así ya la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948 establece en su artículo 25 que “Toda persona tiene el derecho a un nivel de vida que asegure, así como a su



familia, la salud y el bienestar, y especialmente la alimentación, el atuendo, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales precisos”. Como se puede observar, la Declaración en este artículo sitúa el derecho a la vivienda entre los necesarios para garantizar la salud y el bienestar.

Existen diferentes formas de acceder a este derecho, así tradicionalmente este puede ser, si atendemos a la propiedad del inmueble, en régimen de propiedad o en régimen de alquiler. En los últimos años estos conceptos fueron evolucionando y surge el denominado “cohousing” o vivienda en régimen de cesión de uso. En este tipo de alternativa habitacional la propiedad pertenece a una entidad o empresa (en el caso que aquí se propone sería una empresa de economía social) y las personas usuarias poseen un derecho al uso de la vivienda asignada. La gestión de ese derecho se llevará a cabo tal y como se indique en el contrato de cesión y en los estatutos de la entidad.

En este modelo, las viviendas en cesión de uso son colaborativas y autogestionadas. Las personas que residen en ellas comparten espacios pero mantienen la independencia de sus propias viviendas. Así, suelen establecerse espacios comunes o comunitarios que el vecindario comparte pero también se pueden establecer una serie de servicios que se presten de manera colectiva.

Esta forma de entender el acceso a la vivienda es nuevo en la eurorregión pero es más frecuente en países del norte de Europa. Este modelo de gestión de viviendas se puede definir para colectivos que puedan tener necesidades específicas (personas mayores o con discapacidad) o se pueden concebir de manera más amplia para que acceda a la vivienda cualquier persona, pertenezca o no a algún colectivo concreto.

El modelo de negocio que se presenta a continuación pretende mostrar una vivienda en cesión para personas con discapacidad física. Esta propuesta inicial puede ir cambiando a medida que el proyecto y las personas que lo habitan lo hacen.

Oportunidad de negocio 5: Vivienda en cesión de uso

Propuesta de valor y producto o servicios:

Crear una comunidad cohesionada alrededor de la relación entre la vida personal y la vida común en un mismo espacio habitacional.

Construir un edificio de viviendas (idealmente se trataría de un edificio rehabilitado) con una importante dotación de servicios comunes. Está planificado y gestionado por las personas que residen en él según el modelo que ellas mismas escogieron permitiendo que el proyecto evolucione según sus necesidades.



Desarrollar una alternativa habitacional para personas con discapacidad física, autogestionada y con servicios para la comunidad que la compone.

Entre los servicios comunes se encuentran: mantenimiento y limpieza de las zonas comunes, servicios de gimnasio y fisioterapia, espacio de cuidados y lavandería.

Necesidades que se pretende satisfacer

Ofrecer una solución habitacional y demás servicios necesarios para que esta se pueda realizar, tales como la limpieza y el mantenimiento del propio inmueble.

Mejorar la vida de las personas que componen la comunidad, a través de servicios que contribuyan a su mejora física y de salud.

Mercado geográfico objetivo

El ámbito geográfico de este modelo de negocio es el propio inmueble ya que las personas usuarias son las que lo habitan.

Tipología del cliente

Personas con discapacidad y sus familias, que deseen una convivencia en cooperación con otras familias residentes con su misma condición. Tienen que estar dispuestas a compartir equipaciones y servicios manteniendo la autonomía de sus hogares.

Barreras de entrada

Este sector cuenta con una barrera de entrada importante ya que el nivel de inversión inicial es muy elevado. Pero en estos proyectos, y concordando con el principio de autogestión, las personas usuarias participan de su puesta en marcha haciendo que las aportaciones de capital sean compartidas desde el primer momento.

Tecnología necesaria

Para la puesta en marcha del modelo de negocio es preciso la adquisición y reforma del edificio (o bien la construcción de un edificio nuevo) así como la instalación de los elementos necesarios para su habitabilidad y los servicios que en él se van a desempeñar. Así podemos destacar:

- a) Viviendas: instalación de la cocina y otros elementos de ayuda a las personas que la van a habitar (domótica).
- b) Lavandería: instalación de lavadoras y secadoras industriales.
- c) Gimnasio/fisioterapia: instalación de la maquinaria necesaria para la realización de ejercicios, parque biosaudable.

Recursos humanos necesarios – calificación asociada (perfil técnico necesario)

Para la puesta en marcha de la oportunidad de negocio serán necesarias una persona, además de las personas usuarias, pudiendo externalizar el desempeño del resto de los servicios propuestos. Esta persona debe contar con el siguiente perfil profesional:

- Perfil: responsable de administración. Con titulación relacionada con la administración (grado universitario o FP) con experiencia en la gestión. Esta persona se encargará de la coordinación de la comunidad así como de las labores administrativas (emisión de recibos, gestiones con terceros...).

Necesidad de inversión para la puesta en marcha

El coste principal para la puesta en marcha del modelo de negocio sería la adquisición y rehabilitación del edificio, o bien su construcción. Es muy complejo hacer una estimación ya que dependiendo de la ciudad o villa que se proponga los precios pueden sufrir una profunda variación, al igual que la rehabilitación va a estar condicionada por el estado actual del inmueble.

Para el caso de rehabilitación de un edificio existente, después del análisis de diferentes localidades se podría indicar que un edificio de cinco pisos para un total de 10 apartamentos y los espacios comunes se encontrarían alrededor de los 500.000 € y la reforma

a la que se tendría que someter consistirían en 70.000 € por vivienda más 60.000 € para los espacios comunes.

La dotación del material necesario para los servicios comunes (gimnasio y oficina) ascendería a un total de 12.600 €.

Entidades colaboradoras / socios

Entre las instituciones o entidades que pueden ayudar o dinamizar se deberían establecer relaciones con las administraciones locales ya que pueden facilitar la cesión del edificio y su rehabilitación. También será preciso contar con la colaboración de empresas que puedan llevar a cabo servicios accesorios. Por último, deberían establecerse contactos con las entidades representativas de la economía social que agrupen al modelo societario elegido.

Otros criterios de interés

En cuanto a la financiación, en esta oportunidad de negocio se debería valorar la posibilidad de solicitar ayudas que puedan existir específicas para la rehabilitación, la eliminación de barreras arquitectónicas o para facilitar la movilidad. Siendo necesario saber la acción concreta para determinar cuál sería la ayuda indicada se facilitan las diferentes plataformas en las que se puede obtener información:

<http://igvs.xunta.gal/web/actuamos/10>

<https://www.fomento.gob.es/arquitectura-vivienda-y-suelo/arquitectura-y-edificacion/rehabilitacion-arquitectonica>

<http://www.fundiestamo.com/index.php/fundos/arena-fnre/>

Aquí pueden observarse algunos proyectos de viviendas en cesión de uso que están en funcionamiento:

https://elpais.com/sociedad/2019/05/10/pienso_luego_actuo/1557488659_823658.html?rel=me las

<https://old.entrepatrios.org/?tag=cooperativa-de-vivienda>

5. Financiación

Para la puesta en marcha de cualquier modelo de negocio será preciso contar con financiación y este puede ser con recursos propios -aportaciones de capital de las propias personas socias emprendedoras- o con recursos ajenos, entre los que nos podemos encontrar con préstamos, subvenciones o acceso a fondos de capital riesgo entre otros.



5.1 Ayudas y subvenciones para el emprendimiento.

Actualmente, los emprendedores tienen a su disposición numerosas ayudas de los organismos públicos estatales y regionales.

Financiación Portugal

El gobierno portugués concede la ayuda denominada como Vale Emprendimiento cuyo objetivo es proporcionar apoyo a proyectos para las empresas menores de 2 años en el área de emprendimiento. ES compatible con los servicios de consultoría necesarios para la creación de empresas.

Financiación España

Entre las ayudas ofertadas por el Estado español destacan las de las entidades:

ENISA (Empresa Nacional de Innovación S.A.)

Enisa ofrece financiación a jóvenes emprendedores en forma de préstamo. Esta organización cuenta con tres líneas de financiación:

- Jóvenes emprendedores. Desde los 25.000 euros hasta los 75.000 euros
- Emprendedores. 25.000 euros a 300.000 euros
- Crecimiento. 25.000 euros hasta los 1.500.000 euros.

Para solicitar un préstamo Enisa es necesario ser una pyme domiciliada en España y contar con un proyecto innovador.

Créditos ICO

Los créditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO) consisten en un tipo de financiación orientada a autónomos y pequeñas y medianas empresas. Entre las opciones de financiación ofrecidas por esta entidad, las que se ajustan a las oportunidades detectadas son las líneas de mediación de crédito, donde el ICO se encarga de determinar los acuerdos con las entidades crediticias. El ICO se encargará de estudiar los proyectos y definirá las características del préstamo, pero las entidades de crédito tarde-noche las que asuman el riesgo de la operación.

Financiación Galicia

El gobierno autonómico gallego dispone de diferentes subvenciones para el apoyo de iniciativas emprendedoras entre las que podemos destacar:

- IG408La - Ayudas a los proyectos de inversión empresarial, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, en el marco del programa operativo FEDER Galicia 2014-2020.
- IG243 - Préstamos IFI Emprende. Apoyan económicamente la pequeñas empresas promovidas por emprendedores mediante préstamos, para acometer las inversiones necesarias para la puesta en marcha del negocio en Galicia.
- IG253 - Ayudas a proyectos de inversión empresarial. Pretenden estimular la puesta en marcha de proyectos de inversión empresarial en Galicia, con la finalidad principal de dinamizar la actividad económica, mejora de las empresas existentes, así como la creación y puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales.

5.2 Financiación para proyectos de economía social

A continuación se muestran financiaciones propias de la economía social, o pensados para ella, que se pueden encontrar tanto en Galicia como en el Norte de Portugal.

Financiación Portugal

Podemos distinguir entre iniciativas de impulso **público** y de impulso privado o mixtas. Entre las de impulso público se encuentra **Portugal Inovação Social**⁷. ES una iniciativa pública que tiene por objetivo promover la innovación social y dinamizar el mercado de inversión social en Portugal. Este programa se canaliza a través de 4 instrumentos de cofinanciación:

- *Capacitação para la inversión social.*- Financia programas de capacitación para el desarrollo de las competencias organizativas y de gestión de los equipos implicadas en la implantación de proyectos de innovación social.
- *Parcerias para el Impacto.*- Financia la creación, implementación y crecimiento de proyectos de innovación social, asegurando el 70% de sus necesidades de financiación, el resto proporcionado por inversores sociales (públicos o privados).
- *Títulos de Impacto Social.*- Financia, mediante un mecanismo de contratación y pago por resultados, proyectos innovadores en áreas prioritarias de la política pública, en los campos de empleo, protección social, educación, salud, justicia e inclusión digital.
- *Fundo para Inovação Social.*- Facilita el acceso al crédito y con la-inversión en organizaciones con proyectos de innovación y emprendimiento social, abordando la respuesta insuficiente del sector financiero a las necesidades específicas de financiación de estos proyectos.

En el ámbito de las **iniciativas privadas**, en Portugal hay una red de cooperativas de crédito implantadas por todo el territorio que están asociadas y agrupadas bajo **la Caja Central de Crédito Agrícola**⁸. En un principio estas cooperativas de créditos, llamadas Cajas, estaban centradas en el sector agrícola del país, mas a partir del año 1991, por una modificación legal, se le permitió poder ofrecer crédito en otros sectores. La Caja Central tiene líneas de crédito de apoyo a empresas y además en estos momentos tiene una línea de crédito específica para entidades de economía social.

En este ámbito privado, también en Portugal muchas grandes empresas tienen proyectos de responsabilidad social con las que financian y apoyan la iniciación de proyectos de economía social por lo que es conveniente fijarse en estas convocatorias ya que pueden ser de interés para la puesta en marcha de proyectos de emprendimiento.

Por último, existe una **iniciativa mixta** apoyada por instrumentos públicos y privados que es la Cooperativa **António Sérgio para Economía Social**⁹. Cuenta con varios programas de financiación a cooperativas y otras entidades de economía social. Los más importantes son:

- *Sou Mais*, es un programa nacional de microcrédito que facilita el acceso al crédito a través de una financiación de pequeño montante, destinado a apoyar la realización de proyectos con un límite máximo de inversión y de financiación de 20.000 €.
- *Social Investe*, es un programa de apoyo a la Economía Social, que se concreta en una línea de crédito, que tiene por objeto facilitar el acceso a la financiación por parte de las entidades que integran el sector.

⁷<https://inovacaosocial.portugal2020.pt/>

⁸<https://www.creditoagricola.pt/para-a-minha-empresa/financiar/linha-de-credito-de-apoyo-a-economia-social-social-investe>

⁹<https://www.cases.pt/>

Financiación Galicia

En el caso gallego las opciones son dos: de impulso **privado** o público. Así en las primeras podemos encontrar:

Cooperativas de Crédito. Dentro de la economía social gallega existe la figura de las cooperativas de crédito, sin embargo con domicilio social en Galicia solo existe una: la Caja **Rural Gallega**¹⁰, Sociedad cooperativa de crédito gallega. Esta entidad presta todos los servicios de la banca tradicional incluido todo tipo de financiación a corto o largo plazo para empresas.

Dentro de la categoría de las cooperativas de crédito pero con domicilio fiscal en Madrid y operativa en Galicia también encontramos la Fiare **Banca Ética**¹¹. De origen italiano, se trata de un banco con formula jurídica de sociedad cooperativa que opera en España con la integración de la Fundación Fiare, con el objeto de fomentar, entre otras, la economía social y sus valores y principios, facilitando financiación. Se incluye dentro de las denominadas finanzas éticas y solidarias.

Por último, en el ámbito privado, nos encontramos con **Coop57**¹². Cooperativa de servicios financieros éticos y solidarios que tiene como objetivo contribuir a la transformación social de la economía y de la sociedad. Recoge y capta el ahorro de la sociedad civil para poder canalizarlo a la financiación de entidades de la economía social y solidaria que promuevan la ocupación, fomenten el cooperativismo, el asociacionismo y la solidaridad en general, y promuevan la sostenibilidad sobre la base de principios éticos y solidarios. Pueden recibir financiación todas aquellas entidades pertenecientes a la economía social y solidaria que sean socias de servicios de Coop57 y que acerquen algún tipo de valor añadido para su entorno y para el conjunto de la sociedad.

En el ámbito **público** podemos encontrarnos con medidas que emanan del gobierno central, como puede ser la posibilidad de capitalización de la prestación del desempleo, y del gobierno autonómico.

Centrando el estudio en el que nos queda más próximo destaca un instrumento específico de financiación de las fórmulas de autoempleo:

- **Programa APROL Economía Social**¹³. Es una línea de subvenciones destinada a las cooperativas y sociedades laborales centrada principalmente en el acceso a la condición de personas socias y al fomento del empleo.

En las restantes fórmulas de emprendimiento, centros especiales de empleo y empresas de inserción, también existen líneas de subvención específicas que atienden a la fundamentalmente a la creación y mantenimiento de empleo.

¹⁰<https://www.ruralvia.com/galega/>

¹¹<https://www.fiarebancaetica.coop/gl>

¹²<https://www.coop57.coop/que/galiza>

¹³<http://www.eusumo.gal/axudas-y-subvencions>

5.3 Otras líneas de financiación públicas o privadas.

Además de las ayudas públicas, cabe tener en cuenta otras formas de financiación como pueden ser las incubadoras y aceleradoras de emprendimiento, sociedades de capital riesgo y las entidades financieras.

Incubadoras y aceleradoras de startups.

La diferencia entre incubadoras y aceleradoras de Startups que radica en la fase en que se encuentra el negocio para financiar. Las incubadoras acompañan a las iniciativas antes de su lanzamiento y las aceleradoras se orientan preferentemente a negocios ya puestos en marcha.

En ambos casos, estas organizaciones buscan acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales que puede incluir renta de espacios físicos, capitalización, coaching o networking (es decir, el acceso a una red de contactos). Estas organizaciones están normalmente patrocinadas por compañías privadas, entidades gubernamentales o universidades. Algunos ejemplos de aceleradoras de startups en la zona son: ViaGalicia, Vodafone Connecting fuere Good Galicia, aceleradora LACES.

Sociedades de capital riesgo.

Son entidades financieras de inversión directa o fondos de inversión que toman participaciones temporales en el capital de las empresas en distintas etapas de su ciclo de vida. El objetivo es que con la ayuda del capital riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio. Una vez que el valor de la empresa invertida se incrementó lo suficiente, los fondos de riesgo se retiran del negocio ya consolidado.

Un ejemplo de este tipo de entidades es XES Galicia.

Business angels.

Los Business Angels son inversores privados, normalmente, empresarios experimentados y con grandes conocimientos en la gestión de compañías. Acercan recursos financieros a cambio de una participación. Se trata de colaboraciones temporales, de pocos años, por lo que obtienen su beneficio al vender la participación pasado este tiempo.

Banca privada.

Las entidades de banca privada disponibles en la eurorregión tienen diferentes planes de financiación adaptados a las necesidades de los emprendedores. La oferta es muy variada.

Bibliografía

- La acción social ante la crisis IV Informe . Diciembre 2009. Observatorio de la Realidad Social Equipo de Estudios – Cáritas Española
<https://www.eapn.es/publicaciones/95/la-accion-social-ante-lana-crisis-caritas>
- VIII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España. Observatorio de la Realidad Social Equipo de Estudios – Cáritas Española
<https://www.foessa.es/viii-informe/>
- Pobreza y Exclusión Social. Colección Cuadernos. Consejo Económico y Social de Galicia. Año 2015.
<https://www.ces-galicia.org/sites/default/files/docs/cadernos/cadernopobreza.pdf>
- La lucha contra la pobreza y la exclusión social en la región euromediterránea. Colección documentos. Consejo Económico y Social España
<http://www.ces.es/documents/10180/2009547/doc012014.pdf>
- Informe: El Futuro del Trabajo. Nº 03/2018 Consejo Económico y Social España.
<http://www.ces.es/documents/10180/5182488/inf0318.pdf/79443c12-b15b-850d-afbc-8ac0336193d1>
- Trabajar para un futuro más prometedor. Comisión mundial sobre el futuro del trabajo. Organización Internacional del trabajo 2019
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662442.pdf
- III Plan estratégico del tercer sector de acción social. Informe anual 2017.
https://www.plataformaong.org/archivo/documentos/biblioteca/1530027061_informe-anual-2017-iii-petsas.pdf
- Nuestro Compromiso con la Sociedad. III Plan Estratégico del Tercer Sector de Acción Social 2017-2021
http://www.plataformatercersector.es/sites/default/files/iii%20plan_estrategico%20extendida.pdf
- Informe: La digitalización de la economía Nº 03/2017 Consejo Económico y Social España.
<http://www.ces.es/documents/10180/4509980/inf0317.pdf/a73aa3a8-y669-6c54-72d7-2b74862a56f5>
- Informe Sobre la Inmigración en España: Efectos y Oportunidades. Nº 02/2019 Consejo Económico y Social España.
<http://www.ces.es/documents/10180/5209150/inf0219.pdf/eae2d5b3-dc20-5683-2763-1b24bb5c0173>
- INFORME-I: Cooperativas de cuidados: de la prestación económica de asistencia personal hacia la colectivización de las personas cuidadoras. Instituto de derecho cooperativo y de Economía social de la UPV.

-
- Informe sobre el medio rural y su vertebración social y territorial. Nº 01/2018. Consejo Económico y Social España
<http://www.ces.es/documents/10180/5182488/inf0118.pdf/6d616668-0cb8-f58c-075b-2251f05dad9f>
 - Tercer Sector de Acción Social y Economía Solidaria. Carlos Askunze Elizaga. REAS-Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria
https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/reaslibrary/attachments/tsas_ess_rets.pdf
 - Agenda Sectorial para la creación y consolidación de empresas de economía social. LACES
 - El empoderamiento en la vejez. Pilar Falagán Izquierdo. Universidad de Cantabria
<https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/14107/FalaganIzquierdoP.pdf>

