



Oportunidades de negocio no sector ambiental

XUNTA DE GALICIA

Elaboración e 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



UNIÓN EUROPEA



LACES

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

Esta obra está elaborada dentro das actividades do Proxecto LACES (0129_LACES_1_E), Laboratorios de apoio á creación de emprego e empresas de economía social, que ten como fin último contribuir ao fomento e consolidación da economía social na Eurorrexión Galicia-Norte de Portugal para conseguir un salto cuantitativo na súa capacidade para xerar e consolidar emprego.

O proxecto LACES está cofinanciado nun 75% polo Fondo Europeo de Desenvolvemento Rexional (FEDER), no marco do programa INTERREG V-A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020.

INDICE

1. DESCRICIÓN E RETOS DO SECTOR AMBIENTAL.....	5
2. PRESENZA DA ECONOMÍA SOCIAL EN GALICIA – NORTE DE PORTUGAL NO SECTOR AMBIENTAL.....	6
3. XUSTIFICACIÓN DA PRIORIZACIÓN DAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.....	6
4. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO NO SECTOR AMBIENTAL	8
5. FINANCIAMENTO	19

1. DESCRICIÓN E RETOS DO SECTOR AMBIENTAL

No marco do proxecto POCTEP LACES (Laboratorios de Apoio á Creación de Emprego e Empresas de Economía Social), presentouse en 2019 a **Axenda Sectorial do Ambiente** (Economía Social e Ambiente na eurorrexión de Galicia e Norte de Portugal). Este informe presenta as principais magnitudes macroeconómicas do sector ambiental na eurorrexión, tendo en conta especialmente os subsectores forestal, mar e biomasa.



Ademais, identifica as principais tendencias de crecemento para estes subsectores, que viran ao redor das seguintes cuestións: internacionalización dos mercados, crecente preocupación pola sustentabilidade social, económica e ambiental, a promoción do uso de materias e produtos autóctonos e o emprego de fontes de enerxía renovables.

Desde a **Unión Europea** promóvense numerosas actuacións que responden á **Axenda 2030 para o Desenvolvemento Sustentable** e os **ODS (Obxectivos de Desenvolvemento Sustentable) das Nacións Unidas**, que viran ao redor de temas de relevancia para o medio ambiente e que nos axuda a identificar cales son as principais tendencias neste sector a nivel global, como por exemplo : enerxía renovable non contaminante, estratexias hipocarbónicas, mobilidade de baixas emisións, economía circular, novas normas en materia de residuos, redución do plástico, bioeconomía sustentable, economía colaborativa, responsabilidade social corporativa, agricultura ecolóxica, etc.

Desde os organismos gobernamentais da eurorrexión, o compromiso pola **sustentabilidade**, o **cambio climático** ou a **economía circular** plásmanse nas súas políticas, normativas e estratexias.

Desde a **Xunta de Galicia**, destaca especialmente o seu labor na elaboración da **Estratexia Galega de Economía Circular 2020 – 2030**, na que se recollen as pautas que seguirá a medio prazo para prever o esgotamento dos recursos, pechar os ciclos de enerxía e dos materiais, facilitar o desenvolvemento sustentable, etc. Esta estratexia persegue conseguir impactos positivos nos recursos como a auga, o aire, a enerxía, os alimentos, o chan e os residuos.

Doutra banda, o **Consello de Ministros de Portugal**, aprobou en 2017 o **Plan de Acción para a Economía Circular**, no marco da estratexia 2030, elaborado polo Ministerio de Medio Ambiente en conxunto cos de Ciencia, Tecnoloxía e Ensino Superior, Economía e Agricultura, Bosques e Desenvolvemento Rural e do Mar, co obxectivo de transitar cara a un modelo de economía circular e incidindo nos conceptos de ecodeseño reutilización, reparación e renovación de materiais e enerxía.

¹ Segundo o informe “La contribución de la Comisión Juncker a los Objetivos de Desarrollo Sostenible”

2. PRESENZA DA ECONOMÍA SOCIAL EN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL NO SECTOR AMBIENTAL

Nos últimos anos, están a xurdir novas entidades da economía social en todos os sectores da eurorrexión: agroalimentario, cultural, tecnolóxico, de capacitación, financeiro, industrial, automotriz, enxeñería, distribución e consumo, saúde, educación, turismo,



transporte, comercio, consultoría, téxtiles ou atención ás persoas. Os cambios nos modos de xestión e de produción cara a modelos máis sustentables non soamente responden a normativas e políticas europeas ou nacionais, senón que é o mercado o que o demanda fortemente desde hai uns anos. É o consumidor final, cada vez máis responsable, o que busca produtos e servizos con valores, próximos e que deixan un impacto positivo na súa contorna.

Na agricultura, incrementouse a conciencia ambiental desde hai uns anos, que mostra interese na enxeñería sustentable, o aforro enerxético, a redución da pegada de carbono e o emprego de enerxías alternativas non contaminantes. Ademais, desde o punto de vista do produto, téndese cada vez máis á produción responsable, debido á crecente concienciación social sobre o consumo responsable, os hábitos de vida saudables e o interese polos mercados e produtos locais e/ou ecolóxicos.

No sector do mar e a pesca, destacan entidades da economía social pola súa conciencia ambiental ligadas á pesca artesanal, a mellora da rastrexabilidade, a creación de materiais de pesca biodegradables.

Outros exemplos de sectores da economía social da eurorrexión que destacan polas súas boas prácticas ambientais son: o turismo social e sustentable ligados a territorios de baixa densidade demográfica, o sector dos residuos, onde se tende á revalorización e conversión en novos produtos respectuosos co medio ambiente, a moda sustentable ou o desenvolvemento de materiais industriais a base de materias primas biodegradables.

3. XUSTIFICACIÓN DA PRIORIZACIÓN DAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Para a selección das 6 oportunidades de negocio que se desenvolven no presente informe, deseñouse e empregouse unha **matriz de priorización** conformada por 11 variables, as cales se puntuaron de 1 a 3 (sendo 1 a valoración máis baixa e 3 a máis alta), sendo a máxima puntuación posible para cada oportunidade estudada un total de 33 puntos,



A continuación, móstranse as variables aplicadas a cada oportunidade de negocio e os parámetros establecidos para asignar as puntuacións:

V1. Nivel de financiamento necesario: valórase o volume de masa financeira necesaria para darlle viabilidade á posta en marcha da oportunidade de negocio. A menor dependencia de achega de recursos económicos externos, maior facilidade para desenvolverse o negocio. (1 punto: $\geq 250.000\text{€}$; 2 puntos: $\geq 50.000\text{€}$; 3 puntos: $< 50.000\text{€}$).

V2. Facilidades á hora de conseguir o financiamento: valórase a estrutura de axudas existentes para a posta en marcha e consolidación de cada oportunidade de negocio. Para a puntuación calcúlase un indicador que se extrae da seguinte fórmula: $\text{Capital (€) aproximado financiable} / \text{capital (€) necesario para desenvolver a oportunidade de negocio}$. (1 punto: $< 50\%$; 2 puntos: $\geq 50\%$; 3 puntos: $\geq 90\%$).

V3. Estimación do fluxo de caixa: valórase de modo estimativo a rendibilidade da oportunidade de negocio e a previsión do balance económico. Oportunidades que, aínda tendo unhas necesidades de capital elevadas, pola previsión de ingresos que xerarían, poidan recuperar pronto o investimento, será máis atractivas que aquelas oportunidades con retornos máis a longo prazo. Valórase, por unha banda, o tempo necesario para a recuperación do investimento, e, doutra banda, a rendibilidade anual estimada (1 punto: > 10 anos e $< 10\%$; 2 puntos: > 5 anos e $> 10\%$; 3 puntos < 5 anos e $> 25\%$).

V4. Consolidación do mercado: valórase se existe un mercado consolidado, coa demanda suficiente como para maximizar a viabilidade de éxito da oportunidade de negocio (1 punto: mercado pouco consolidado; 2 puntos: consolidado; 3 puntos: moi consolidado).

V5. Barreiras de entrada: valórase a facilidade de entrada ao devandito mercado en función das posibles restricións existentes (1 punto: moitas; 2 puntos: normais; 3 puntos: poucas).

V6. Aproveitamento de recursos endóxeos: valóranse as potenciais sinerxías coa economía local, como co uso de recursos e colaboracións con empresas e comunidades locais (1 punto: baixo; 2 puntos: medio; 3 puntos: alto).

V7. Vantaxes que achega a fórmula de economía social para aproveitar esta oportunidade de negocio: valora en que medida, a oportunidade de negocio conta cunha especial vantaxe se se crea unha entidade dentro da economía social respecto a outras figuras empresariais.

V8. Nivel de maduración tecnolóxica: valórase que o contexto tecnolóxico se atope o suficientemente maduro como para permitir e/ou favorecer a súa viabilidade.

V9. Orientación á atención de necesidades sociais da eurorexión: valórase a intensidade de aliñamento que existe respecto á situación actual e futuros retos da economía social en sector ambiental na eurorexión.

V10. Potencial impacto sobre o emprego: valórase a capacidade de xeración de emprego de calidade na eurorexión, tanto directo como indirecto.

V11. Integración cos obxectivos de desenvolvementos sustentable das Nacións Unidas: valórase a coherencia de cada oportunidade cos Obxectivos de Desenvolvemento Sustentable (ODS) das Nacións Unidas, tomando como referencia o número de ODS cos que ten relación a oportunidade de negocio.

Tendo en consideración os resultados obtidos da aplicación da matriz, plásmanse as seis que alcanzaron unha maior puntuación, as cales son obxecto de desenvolvemento no seguinte apartado:

- a. Potenciación da sustentabilidade no sector dos eventos (30/33 puntos).
- b. Tendas de produtos saudables a granel (28/33 puntos).
- c. Recollida e reciclaxe de aceite en núcleos urbanos e rurais da eurorrexión (27/33 puntos).
- d. Servizo de limpeza ecolóxica para oficinas e outros espazos de concorrencia pública (23/33 puntos).
- e. Economía circular no sector da construción (23/33 puntos).
- f. Puntos de recollida automatizada de envases para a reciclaxe (21/33 puntos).

4. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO NO SECTOR AMBIENTAL.

A continuación, desenvólvense as 6 oportunidades de negocio no sector ambiental e no marco da economía social, destacadas por alcanzar a maior puntuación ao aplicar a matriz de priorización.

Oportunidade 1: Potenciación da sustentabilidade no sector dos eventos.



Inclusión da variable de sustentabilidade, tanto a nivel estratéxico, operativo e de certificación do modelo, nos eventos de música (e outros) que se celebren na eurorrexión.

Esta oportunidade de negocio céntrase en ofrecer un servizo de xestión integral desde o punto de vista ambiental dos grandes eventos da eurorrexión, especialmente aqueles que moven multitudes de persoas e/ou se celebran en espazos especialmente sensibles (grandes festivais de música, festas declaradas de interese turístico nacional e internacional, competicións deportivas, etc.). O obxecto do servizo é reducir o impacto ambiental e social dos eventos multitudinarios, promovendo un conxunto de iniciativas e coordinando diferentes entes que están implicados na organización dos eventos co mesmo fin, e en todas as súas fases: deseño, organización, planificación, desenvolvemento e post-evento.

Como exemplos de iniciativas que se poden desenvolver no marco da xestión integral, atópanse: promoción do uso de transporte colectivo fronte a vehículos particulares para acceder ao lugar de celebración do evento, colocación de contedores para a separación de residuos, campañas de promoción do evento e de boas prácticas sustentables para os visitantes, certificación dos eventos na ISO 20121:2013 - Sustentabilidade de eventos, fomento da gastronomía km 0 nos puntos de venda de comidas e bebidas do evento, puntos de redución de custos a través dunha correcta xestión da enerxía e os residuos, organización de actividades complementarias para os visitantes para compensar a pegada de carbono do evento (actividades de reforestación, limpeza de residuos na contorna do festival, educación ambiental, etc.), estudos do impacto ambiental do evento, etc.

Esta liña pode dar cabida a emprender na xestión integral desde o punto de vista ambiental dos eventos, ou ben a incorporar esta liña de negocio en empresas xa existentes. Ademais, pode impactar na xeración de novas empresas especializadas nalgunha das iniciativas que se promoven.

Esta oportunidade de negocio destaca especialmente porque non require un alto investimento inicial, nin conta con importantes barreiras de entrada, atópase aliñada con necesidades sociais e ambientais da euronrexión e atende á maior parte dos ODS das Nacións Unidas.

A continuación, móstrase unha táboa resumo coa información máis relevante desta oportunidade de negocio:

Aspectos importantes	Descrición
Produto ou servizo	Xestión integral desde o punto de vista ambiental dos grandes eventos da euronrexión.
Necesidades que se pretenden satisfacer	Crecente conciencia social e ambiental dos asistentes. Coidado da contorna dos eventos, sobre todo polo que respecta ao patrimonio tanto natural como cultural. Correcta xestión dos residuos xerados durante os eventos. Redución do impacto ambiental e social dos eventos. Concienciación en boas prácticas ambientais e sociais durante os eventos.
Sector onde se encadra	Sector eventos.
Tipoloxía de cliente	Promotores de eventos, tales como: organizadores profesionais de eventos, asociacións culturais, comisións de festas, municipios e entidades da administración pública.
Barreiras de entrada (normativa, tecnolóxica, financiamento...)	A principal barreira de entrada detectada é a dedicación de partidas orzamentarias escasas destinadas aos criterios de sustentabilidade por parte dos organizadores ou promotores dos eventos.
Tecnoloxía necesaria	A tecnoloxía non se presenta clave para a posta en marcha de iniciativas deste tipo
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	Preferiblemente perfís técnicos con experiencia e coñecementos nos ámbitos das ciencias ambientais, a economía circular, a comunicación e a educación social. Número mínimo recomendando de traballadores para a entidade na súa fase inicial: 2.
Necesidade de investimento para a posta en marcha	En xeral, non require un investimento inicial de gran capital para operar eficientemente, salvo medios técnicos propios de oficina. Orzamento inicial mínimo estimado: 2.000 – 4.000€. (Non se contempla nin aluguer nin compra de oficina debido a que non se considera necesario para poder exercer a actividade. En caso de aluguer dun despacho pequeno durante un ano, incrementaríase en 3.600€; en caso de uso dun espazo de coworking, incrementaríase en 1.200€.)
Entidades colaboradoras/socios	Existen múltiples organizacións que apoian este tipo de iniciativas, como, por exemplo: entidades da Administración Pública, asociacións locais, organizacións a favor da sustentabilidade, etc.

Oportunidade 2: Tendas de produtos saudables a granel.

Creación de establecementos comerciais nos que se vendan produtos saudables a granel, co obxecto principal da redución de plásticos e o fomento da concienciación social.

Esta oportunidade de negocio céntrase na posta en marcha dun comercio de venda de produtos alimentarios a granel, priorizando aqueles de proximidade, de tempada e de produción responsable. O obxecto do servizo é ofrecer alimentos máis saudables a unha demanda crecente na sociedade con intereses en mellorar a súa alimentación e en minimizar o uso de plásticos e envases, contribuíndo así a unha redución do impacto ambiental.



Como grandes vantaxes deste tipo de emprendemento, destacan: redución de envases e packaging de plástico e outros materiais prexudiciais para o medio ambiente; apóia-se a produción local e as profesións agroalimentarias, contribuíndo á fixación de poboación no rural e á mellora da calidade de vida; permite a compra das cantidades que se necesitan, evitando estragos de alimentos e favorecendo o aforro familiar; favorece a alimentación variada e saudable, xa que aposta polo xeral por produtos de calidade, de tempada, de proximidade e, en moitas ocasións, ecolóxicos e se aforran custos derivados dos packaging e outros soportes de apoio á promo-comercialización.

Esta oportunidade de negocio destaca pola súa viabilidade tras aplicar a matriz de priorización, sobre todo, pola consolidación do mercado e a relativamente recente presión social existente sobre o uso abusivo de plásticos, a crecente demanda de produtos locais saudables e de tempada e a sensibilización respecto ao desperdicio alimentario. A pesar de que a competencia das grandes superficies comerciais é elevada e é complicado competir en prezo, cada vez a figura do consumidor consciente é máis potente, e este tipo de negocios teñen perspectiva de crecemento. Destaca, ademais, polo aproveitamento de recursos endóxenos, xa que, tanto en Galicia como Portugal, existen unhas condicións excelentes para os produtos do mar e a horta, e contan con múltiples certificados que garanten a calidade dos produtos, a súa orixe, a súa rastrexabilidade e o seu tratamento.

Aspectos importantes

Produto o servizo

Descrición

Posta en marcha dunha tenda de produtos a granel que destaque principalmente pola eliminación do plástico dos envases e a venda de produtos de alimentación saudable no que respecta á calidade e a sustentabilidade

Necesidades que se pretenden satisfacer

Crecente demanda social en canto a hábitos responsables e saudables, especialmente no que respecta á alimentación e a redución de uso de plásticos.

Crecente demanda de produtos de tempada e de proximidade na sociedade en xeral, e na hostalería por parte de viaxeiros.

Alta demanda de produtos dispoñibles en cantidades personalizadas sen exceso de empaquetamento.

Aspectos importantes	Descrición
Sector onde se encadra	Sector alimentación
Tipoloxía de cliente	Público en xeral e negocios de hostalería en particular.
Barreiras de entrada (normativa, tecnolóxica, financiamento...)	Como barreira de entrada, destaca a competencia real con grandes cadeas de alimentación que compiten con outro tipo de servizos máis completos, prezos máis baixos, diversidade de marcas, etc.
Tecnoloxía necesaria	A tecnoloxía non se presenta clave para a posta en marcha de iniciativas deste tipo, aínda que é necesario un software de xestión para tendas de alimentación, ou a habilitación dunha plataforma de comercialización online (no caso de que se aposte por esta canle de venda), para os cales xa existen tecnoloxías desenvoltas.
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	Non se require un perfil técnico específico, con todo, requírense coñecementos de xestión e administración. Número mínimo recomendando de traballadores para a entidade na súa fase inicial: 3.
Necesidade de investimento para a posta en marcha	Requírese un investimento inicial na adquisición (xa sexa compra ou aluguer) e acondicionamento interior e exterior , en caso necesario, do local de venda ao público, tendo en conta a lexislación aplicable a este tipo de establecementos. Ademais, implica a compra dos produtos e os medios técnicos necesarios para o seu transporte, conservación e venda. Orzamento inicial mínimo estimado: 25. 000 – 35.000€ (partindo da hipótese de aluguer anual dun local mediano durante un ano).
Entidades colaboradoras/ socios	Existen múltiples organizacións que apoian este tipo de iniciativas, por exemplo as entidades da Administración Pública, as asociacións ou grupos de desenvolvemento local, as cámaras de comercio, os consellos reguladores dos produtos con denominación de orixe ou con indicación xeográfica protexida, etc.

Oportunidade 3: Recollida e reciclaxe de aceite en núcleos urbanos e rurais da euro-rrexión.

Recollida de aceite vexetal usado en núcleos urbanos e/ou rurais para a súa reutilización para a produción de biocombustibles ou outros usos sustentables, nun contexto de economía circular.

Esta oportunidade de negocio céntrase na posta en marcha de negocios que teñan como fin a recollida, almacenamento, valorización e reutilización de aceite doméstico usado. O obxecto deste servizo é ofrecer un servizo á comunidade na recollida de residuos e limpar e vender estes a terceiros para a súa revalorización e reutilización, contribuíndo á redución do impacto ambiental. A posta en marcha desta actividade require, por tanto, a creación e colocación de contedores en diferentes puntos estratéxicos do núcleo urbano ou rural, a adquisición de transporte para a recollida do aceite e o seu posterior traslado ao local



onde se realiza o tratamento de limpeza ou filtración do aceite para a súa posterior venda a empresas revalorizadoras.

O aceite utilizado para cociñar ten un alto potencial contaminante se non se recicla. Un litro de aceite pode chegar a contaminar 1.000 litros de auga se o residuo se deposita en lugares inadecuados. De aí a importancia dunha correcta xestión, e aí é onde teñen cabida negocios de recollida e reutilización de aceite.

Como liña de actividades dentro do mesmo negocio, poden desenvolverse campañas de concienciación en materia de economía circular á comunidade, co fin de incrementar o volume de aceite recolleito e reutilizado, o emprego de transporte ecolóxico que funcione grazas a biocombustibles creados con aceite reutilizado, creación e venda de elementos de uso doméstico que faciliten o envasamento do aceite para depositalo nos contedores (botellas, embudes, etc.), servizo de recollida de aceite a domicilio, reciclaxe das botellas de plástico usadas como recipientes do aceite usado que se depositan nos contedores, etc.

Esta oportunidade de negocio destaca pola súa viabilidade tras aplicar a matriz de priorización, sobre todo, pola consolidación do mercado e a crecente preocupación e demanda da sociedade por este tipo de iniciativas de carácter sustentable e polo crecemento de empresas revalorizadoras que empregan residuos para xerar os seus produtos. Ademais, destaca polo seu aliñamento coas necesidades sociais da eurorrexión e cos ODS das Nacións Unidas, ademais da alta posibilidade de aproveitamento de recursos endóxenos, en canto ás colaboracións con entidades locais en todo o proceso.

Aspectos importantes	Descrición
Produto ou servizo	Posta en marcha dun servizo de recollida de aceite doméstico usado para o seu posterior tratamento e comercialización para a revalorización noutros produtos derivados.
Necesidades que se pretenden satisfacer	Recollida e reutilización de residuos (neste caso, aceite), e redución do impacto ambiental. Crecente demanda social en canto á reciclaxe e reutilización dos residuos. Interese de empresas e da sociedade por xerar ou adquirir produtos máis respectuosos co medio ambiente (neste caso, por exemplo, biocombustibles xerados a partir do aceite recolleito).
Sector onde se encadra	Sector residuos.
Tipoloxía de cliente	Entidades da Administración Pública con competencias en xestión de residuos e empresas valorizadoras de residuos.
Barreiras de entrada (normativa, tecnolóxica, financiamento...)	Como barreira de entrada, destaca o investimento económico necesario para a loxística que supón a recollida, transporte e tratamento do aceite.
Tecnoloxía necesaria	A tecnoloxía non se presenta clave para a posta en marcha de iniciativas deste tipo.

Aspectos importantes

Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)

Necesidade de investimento para a posta en marcha

Entidades colaboradoras/socios

Descrición

Este servizo, pode ser realizado por persoas sen cualificación técnica específica, aínda que é recomendable recibir unha formación básica en canto ao procedemento de limpeza do aceite para a súa posterior venda. **Número mínimo recomendando de traballadores para a entidade na súa fase inicial: 4.**

Require investimento inicial no **local físico** onde se realizará a actividade, a **creación e colocación dos puntos de recollida do aceite, medios loxísticos para transporte** de residuos desde o punto de recollida e o local onde se realiza o tratamento de primeira filtración do aceite, para o que se precisan medios técnicos.

Orzamento inicial mínimo estimado: 35.000€ - 45.000€ (partindo da hipótese de aluguer anual dun local durante un ano e tomando como referencia un núcleo dunha poboación de 20.000 habitantes).

Existen múltiples organizacións públicas e privadas que participan habitualmente ou poden participar neste tipo de iniciativas, tales como: entidades da administración pública con ou sen competencias en xestión de residuos, organizacións sen ánimo de lucro con fins ambientais, asociacións de veciños, empresas xestoras de residuos, empresas revalorizadoras, etc.

Oportunidade 4: Servizo de limpeza ecolóxica para oficinas e outros espazos de concorrencia pública.

Creación de servizos de limpeza de oficinas e outros espazos de concorrencia pública, utilizando produtos ecolóxicos, ou incorporación deste criterio de sustentabilidade en servizos xa operativos..

Esta oportunidade de negocio céntrase na posta en marcha de negocios que teñan como fin a limpeza de oficinas e outros espazos de concorrencia pública con produtos de limpeza ecolóxicos, contribuíndo a un menor impacto ambiental. Tamén se pode incluír como unha liña de actividade no marco de empresas de limpeza xa existentes.



A posta en marcha desta actividade require, por tanto, a identificación e compra de materiais de limpeza respectuosos co medio ambiente, e un local que sirva como almacén e oficina para as xestións de coordinación e organización dos servizos.

Como complementos á actividade principal, recoméndase incluír outros servizos relacionados que acheguen un valor diferencial e competitivo, tales como: campañas de concienciación aos traballadores das oficinas ou outros espazos, co obxecto de promover o uso de produtos de limpeza responsables tamén a nivel doméstico, desenvolvemento de material de divulgación sobre boas prácticas ambientais na limpeza ou a

posibilidade de incorporar unha liña de negocio complementaria á actividade principal para a comercialización online de produtos de limpeza responsables co medio ambiente tanto a nivel empresa como a nivel particular.

Esta oportunidade de negocio destaca pola seu baixo **investimento inicial**, e a **consolidación do mercado** en canto á tendencia en alza do crecemento de conciencia social e ambiental por parte da sociedade e as organizacións, e a súa elección na contratación de servizos responsables, que favorecen a comunidade e o coidado do medio ambiente.

Aspectos importantes	Descrición
Produto ou servizo	Posta en marcha de servizos de limpeza de oficinas e outros espazos de pública concorrencia, diferenciada polo uso exclusivo de produtos de limpeza respectuosos co medio ambiente (ecolóxicos, biodegradables, veganos, etc.).
Necesidades que se pretenden satisfacer	Crecente demanda da sociedade e as organizacións pola redución do impacto ambiental.
Sector onde se encadra	Sector limpeza.
Tipoloxía de cliente	Empresas e entidades propietarias ou xestoras de locais de oficinas e outros espazos de concorrencia pública.
Barreiras de entrada (normativa, tecnolóxica, financiamento...)	Non se identifican barreiras de entrada importantes, salvo a existencia de múltiples empresas de servizos de limpeza.
Tecnoloxía necesaria	A tecnoloxía non se presenta clave para a posta en marcha de iniciativas deste tipo, aínda que resultaría interesante o uso das TIC ou para a comercialización online de produtos de limpeza, en colaboración coas marcas certificadas (no caso de que se decida incorporar esta liña de negocio complementaria).
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	Este servizo, pode ser realizado por persoas sen cualificación técnica específica, cunha formación básica sobre produtos de limpeza respectuosos co medio ambiente. Número mínimo recomendando de traballadores para a entidade na súa fase inicial: 3.
Necesidade de investimento para a posta en marcha	Require investimento na identificación e contratación de produtos de limpeza responsables , un local para a almacenaxe dos produtos e materiais necesarios para exercer a actividade, así como para realizar as xestións de coordinación e xestión pertinentes, ademais doutros equipamentos necesarios para ofrecer un servizo de limpeza completo . Orzamento inicial mínimo estimado: 6.000 - 10.000€ (partindo da hipótese de aluguer anual dun local durante un ano).
Entidades colaboradoras/socios	Marcas de produtos biodegradables, asociacións sen ánimo de lucro de carácter ambiental e social, entidades da Administración Pública, etc.

Oportunidade 5: Economía circular no sector da construción .

Adopción de modelos construtivos baseados na economía circular por parte das empresas promotoras.

Esta oportunidade de negocio céntrase na posta en marcha de novas liñas de negocio tanto para promotoras inmobiliarias como para xestoras de residuos xa existentes, relacionadas coa implantación de novos modelos de construción sustentable e novos servizos de xestión e revalorización dos residuos xerados nas obras, de acordo coa economía circular. O fin é promover modelos de construción máis sustentables e eficientes, ao longo de todo o proceso, desde o deseño ata a entrega dos inmobles, reducindo así o impacto ambiental.



Esta oportunidade de negocio pode enfocarse dende o punto de vista da promoción inmobiliaria ou desde a xestión de residuos:

- ✓ En canto aos servizos para ofrecer desde as **promotoras**, destacan:
 - Control de boas prácticas ambientais durante o desenvolvemento da obra: prestando especial atención a minimizar o impacto acústico, a correcta xestión de residuos, protección do medio hídrico e edafolóxico, prevención da contaminación atmosférica, etc.
 - Deseño: Incorporación de criterios de eco-deseño, correcta distribución das estancias, aproveitamento de luz natural, estéticas máis minimalistas etc.
 - Materiais: priorización de materiais que contén con análises de ciclo de vida ou declaracións ambientais de produto que avalen a súa excelencia a nivel ambiental. Priorización da reutilización de materiais e estruturas, así como de materiais que proveñan de fontes recicladas.
 - Instalación de sistemas eficientes que reduzan o consumo de auga.
 - Instalación de sistemas de iluminación e climatización responsables, de tal maneira que se reduza o impacto ambiental. Aposta polas enerxías renovables.
 - Certificación de edificios en LEED² e BREEAM³.
- ✓ En canto aos servizos para ofrecer desde as xestoras de residuos, destacan:
 - Aposta pola reciclaxe íntegra dos residuos de construción e demolición xerados e posta en valor a empresas promotoras e construtoras.
 - Desenvolvemento de sistemas de reciclaxe de residuos de xeso e materiais de illamento, que son residuos con pouca ou nula reciclaxe hoxe en día na eurorrexión, sendo polas súas características potencialmente reciclables.

O esgotamento de recursos naturais, a maior conciencia ambiental dos usuarios, a procura por optimizar custos económicos do proceso de construción e polo aforro enerxético, ou o aumento das certificacións de edificios como LEED e BREEAM, son algúns dos

²A **certificación LEED**, que foi desenvolvida en 1993 por parte do US Green Building Council (Consello da Construción Verde de Estados Unidos), é un conxunto de normas e requisitos con cuxo cumprimento se entende que os edificios certificados son sustentables.

³**BREEAM® (Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology)** é o método de avaliación e certificación da sustentabilidade na edificación tecnicamente máis avanzado e líder a nivel mundial.

patróns analizados que mostran un crecemento á alza da sustentabilidade no sector da construción.

Tras a aplicación da matriz de priorización, esta oportunidade de negocio destaca especialmente pola súa alta puntuación en canto ao **aproveitamento dos recursos endóxenos**, xa que o concepto de economía circular en construción promove o uso de materias primas de proximidade, recicladas e reutilizadas no proceso construtivo, **e polo seu aliñamento cos ODS das Nacións Unidas**. Ademais, aínda que neste caso a oportunidade enfócase sobre as empresas promotoras de obras e xestoras de residuos, dentro da economía circular no sector da construción hai outros moitos axentes implicados, como os fabricantes, transportistas, construtoras, administradores de predios, investigadores, certificadoras, consultoras, xestores de residuos etc. sobre os cales tamén se espera un crecemento exponencial de emprego relativo a cuestións de construción sustentable, polo que tamén destaca a súa viabilidade en canto á valoración obtida sobre a variable de **potencial impacto sobre o emprego**, tanto directo como indirecto.

Aspectos importantes	Descrición
Produto ou servizo	Orientado ás promotoras: desenvolver liña de actividade asociada á construción sustentable dentro da economía circular, en todas as fases de construción, en liña cos requisitos establecidos por algunhas certificacións como son LEED e BREEAM®. Orientado aos xestores de residuos de construción e demolición: desenvolver servizos de reciclaxe dos materiais residuais procedentes da construción e demolición, para a venda de novos produtos para reutilizar en novas construcións.
Necesidades que se pretenden satisfacer	Adaptación do sector da construción ao novo contexto climático. Vontade dos usuarios finais de edificios e dos propietarios de vivendas, de habitar espazos máis confortables e respectuosos co medio ambiente. Demanda da sociedade sobre un uso máis responsable dos materiais e residuos para a redución do impacto ambiental.
Sector onde se encadra	Sector construción.
Tipoloxía de cliente	Entidades da Administración Pública, enxeñerías e construtoras, promotores, fabricantes, consultoras, etc.
Barreiras de entrada (normativa, tecnolóxica, financiamento...)	Baixa presión legal sobre as verteduras de residuos ilegais. Desenvolvemento de tecnoloxía para reciclar residuos como o xeso e a la de rocha, en instalacións existentes de xestores de residuos. Resistencia dun sector moi conservador a novos cambios.

Aspectos importantes

Tecnoloxía necesaria

Descrición

Orientada a promotores: implantación de tecnoloxía BIM⁴, que axude en todo o proceso de deseño e construción.

Orientada a xestores de residuos: implantación de novos sistemas de reciclaxe que permitan aproveitar os residuos de xeso e illantes, desviándoos de vertedoiros da euro-rrexión.

Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)

Promotores: arquitectura, novas tecnoloxías BIM , construción sustentable.

Gestores de residuos: enxeñerías ou titulacións superiores con coñecementos no campo da sustentabilidade e as ciencias ambientais, así como na xestión de residuos

Necesidade de investimento para a posta en marcha

Promotores: cos coñecementos e capacitación necesaria, o investimento neste caso non é necesaria xa que a tecnoloxía e os modelos de construción máis eficientes xa son unha realidade. Consiste en adaptar o modelo construtivo e poñelo en valor á carteira de clientes, de tal forma que se logre que invistan máis por instalacións máis eficientes que se rendibilizarían a medio prazo.

Xestores de residuos: elevada xa que esixe o deseño de sistemas de reciclaxe para residuos como o xeso ou os illantes, que requiren de maquinaria cun custo elevado.

Entidades colaboradoras/ socios

Certificadoras, fabricantes, consultoras, Administración Pública.

Oportunidade 6: Puntos de recollida automatizada de envases para el reciclaxe.

Implantación de máquinas de depósito destinadas á recepción de residuos e envases para a súa reciclaxe ou reutilización, a cambio dunha compensación directa para a reciclaxe.

Esta oportunidade de negocio céntrase na posta en marcha de negocios baseados na recollida automatizada de residuos e envases para a súa reciclaxe ou reutilización, onde é o cidadán do montón quen deposita os elementos e percibe unha compensación por iso, para a súa posterior devolución ás marcas dos envases para a súa reciclaxe e/ou comercialización a empresas revalorizadoras para a súa reciclaxe e reutilización.



⁴**Building Information Modeling (BIM)** é unha metodoloxía de traballo colaborativa para a creación e xestión dun proxecto de construción. O seu obxectivo é centralizar toda a información do proxecto nun modelo de información dixital creado por todos os axentes. O uso de BIM vai alén das fases de deseño, abarcando a execución do proxecto e entendéndose ao longo do ciclo de vida do edificio, permitindo a súa xestión e reducindo os custos de operación

Este tipo de medidas que fomentan as boas prácticas da sociedade en materia de reutilización e reciclaxe, están moi estendidas nalgúns países europeos, como Letonia, Estonia, Malta ou Reino Unido, que recuperan actualmente máis do 80% dos envases de bebidas ao comercio. Este tipo de medidas están moi influenciadas pola Directiva da Unión Europea aprobada en 2018 que ten como obxectivo a recuperación selectiva do 90% para os envases de bebidas en 2025. A propia Directiva convida a alcanzar estes obxectivos a través dos sistemas de depósito.

Na eurorrexión, estas medidas aínda non contan co suficiente desenvolvemento. Con todo, en Portugal, dado que se modificou a normativa de residuos para incentivar a devolución de envases, todo parece indicar que o crecemento deste tipo de sistemas de reciclaxe terá un ritmo acelerado. En España, a inicios de 2019, o Goberno promoveu un estudo para valorar a implantación deste tipo de sistemas para mellorar a concienciación da sociedade en canto á reciclaxe e reducir o impacto ambiental. Sen dúbida, estas políticas serán impulsoras de creación de **emprego social verde**, polo que se inclúe esta oportunidade de negocio no marco do presente informe.

Este tipo de servizos están recomendados especialmente para núcleos de máis de 20.000 habitantes da eurorrexión.

En definitiva, a súa viabilidade apóiase especialmente na **tendencia crecente das normativas** que cada vez serán máis esixentes en canto á reciclaxe, e a **crecente demanda social** de xerar un menor impacto ambiental.

Aspectos importantes	Descrición
Produto ou servizo	Posta en marcha de negocios baseados na recollida automatizada de residuos e envases para a súa reciclaxe ou reutilización, onde é o cidadán de a pé quen deposita os elementos e percibe unha compensación por iso. Devolución de certos materiais recolleitos ás súas correspondentes marcas para a reutilización dos materiais, en liña coa economía circular. Comercialización/cesión de certos materiais recolleitos a outras empresas revalorizadoras para un segundo uso.
Necesidades que se pretenden satisfacer	Fomento da reciclaxe na sociedade e contribución á separación de residuos. Redución de plásticos sen segunda vida. Contribución á minoración dos residuos na rúa ou no medio ambiente. Concienciación social e ambiental.
Sector onde se encadra	Sector residuos.
Tipoloxía de cliente	Entidades da Administración Pública con funcións de xestión de residuos, empresas das marcas dos envases para reutilizar, empresas revalorizadoras, etc.

Aspectos importantes	Descrición
Barreiras de entrada (normativa, tecnolóxica, financiamento...)	Como posibles barreiras de entrada ligadas á normativa, destacan as seguintes: Baixa presión legal actual cara a este tipo de reciclaxe. Existencia en Galicia dunha franquía ⁵ que espera contar con 200 máquinas en toda a rexión en poucos anos. Alto investimento inicial na maquinaria e tecnoloxía. Permisos e licenzas para a localización das máquinas.
Tecnoloxía necesaria	É necesario investir en maquinaria específica que permita realizar o depósito, a correcta identificación do produto, o peso ou o número de produtos depositados, o cálculo da compensación e a súa emisión.
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	Non se precisa unha cualificación técnica específica, pero recoméndase contar co asesoramento externo de expertos en maquinaria aplicada á actividade. Número mínimo recomendando de traballadores para a entidade na súa fase inicial: 3.
Necesidade de investimento para a posta en marcha	Require investimento na maquinaria pertinente para o deseño e colocación das máquinas de depósito. Require investir igualmente nos medios lóxicos necesarios para a posterior recollida, transporte, almacenaxe e comercialización dos residuos. Orzamento inicial mínimo estimado: 40.000 – 55.000 €
Entidades colaboradoras/ socios	Existen múltiples organizacións públicas e privadas que participan ou poden participar neste tipo de iniciativas, tales como: entidades da Administración Pública con competencias en xestión de residuos, organizacións sen ánimo de lucro con fins ambientais, empresas xestoras de residuos, empresas revalorizadoras, etc.

5. Financiamento.

Para a posta en marcha de calquera modelo de negocio será preciso contar con financiamento e este pode ser con recursos propios -achegas de capital das propias persoas socias emprendedoras- ou con recursos alleos, entre os que nos podemos atopar con préstamos, subvencións ou acceso a fondos de capital risco entre outros.



5.1 Axudas e subvencións para o emprendemento.

Actualmente, os emprendedores teñen á súa disposición numerosas axudas dos organismos públicos estatais e rexionais.

⁵Refírese a “Gañamos reciclando”, e soamente aceptan botellas de plástico, de PET e latas de bebidas.

Financiamento Portugal.

O goberno portugués concede a axuda denominada como Vale Emprendemento cuxo obxectivo é proporcionar apoio a proxectos para as empresas menores de 2 anos na área de emprendemento. É compatible cos servizos de consultoría necesarios para a creación de empresas.

Financiamento España.

Entre as axudas ofertadas polo Estado español destacan as das entidades:

ENISA (Empresa Nacional de Innovación S.A.)

Enisa ofrece financiamento a mozos emprendedores en forma de préstamo. Esta organización conta con tres liñas de financiamento:

Mozos emprendedores. Desde os 25.000 euros ata os 75.000 euros

Emprendedores. 25.000 euros a 300.000 euros

Crecedemento. 25.000 euros ata os 1.500.000 euros.

Para solicitar un préstamo Enisa é necesario ser unha peme domiciliada en España e contar cun proxecto innovador.

Créditos ICO

Os créditos do Instituto de Crédito Oficial (ICO) consisten nun tipo de financiamento orientado a autónomos e pequenas e medianas empresas. Entre as opcións de financiamento ofrecidas por esta entidade, as que se axustan ás oportunidades detectadas son as liñas de mediación de crédito, onde o ICO se encarga de determinar os acordos coas entidades crediticias. O ICO encargárase de estudar os proxectos e definirá as características do préstamo, pero as entidades de crédito serán as que asuman o risco da operación.

Financiamento Galicia.

O goberno autonómico galego dispón de diferentes subvencións para o apoio de iniciativas emprendedoras entre as que podemos destacar:

IG408A - Axudas aos proxectos de investimento empresarial, cofinanciadas polo Fondo Europeo de Desenvolvemento Rexional, no marco do programa operativo FEDER Galicia 2014-2020.

IG243 - Préstamos IFI Emprende. Apoian economicamente a pequenas empresas promovidas por emprendedores mediante préstamos, para acometer os investimentos necesarios para a posta en marcha do negocio en Galicia.

IG253 - Axudas a proxectos de investimento empresarial. Pretenden estimular a posta en marcha de proxectos de investimento empresarial en Galicia, coa finalidade principal de dinamizar a actividade económica, mellora das empresas existentes, así como a creación e posta en marcha de novas iniciativas empresariais.

5. 2 Financiamento para proxectos de economía social

A continuación móstranse financiamentos propios da economía social, ou pensados para ela, que se poden atopar tanto en Galicia como no Norte de Portugal.

Financiamento Portugal.

Podemos distinguir entre iniciativas de impulso **público** e de impulso privado ou mixtas. Entre as de impulso público atópase **Portugal Inovação Social**⁶. É unha iniciativa pública que ten por obxectivo promover a innovación social e dinamizar o mercado de investimento social en Portugal. Este programa canalízase a través de 4 instrumentos de cofinanciamento:

Capacitação para o investimento social.- Financia programas de capacitación para o desenvolvemento das competencias organizativas e de xestión dos equipos implicadas na implantación de proxectos de innovación social.

Parcerias para o Impacto.- Financia a creación, implementación e crecemento de proxectos de innovación social, asegurando o 70% das súas necesidades de financiamento, o resto proporcionado por investidores sociais (públicos ou privados).

Títulos de Impacto Social.- Financia, mediante un mecanismo de contratación e pago por resultados, proxectos innovadores en áreas prioritarias da política pública, nos campos de emprego, protección social, educación, saúde, xustiza e inclusión dixital.

Fundo para Inovação Social.- Facilita o acceso ao crédito e co-investimento en organizacións con proxectos de innovación e emprendemento social, abordando a resposta insuficiente do sector financeiro ás necesidades específicas de financiamento destes proxectos.

No eido das **iniciativas privadas**, en Portugal hai unha rede de cooperativas de crédito implantadas por todo o territorio que están asociadas e agrupadas baixo a **Caixa Central de Crédito Agrícola**⁷. Nun principio estas cooperativas de créditos, chamadas Caixas, estaban centradas no sector agrícola do país, mais a partir do ano 1991, por unha modificación legal, permitiúselles poder ofrecer crédito noutros sectores. A Caixa Central ten liñas de crédito de apoio a empresas e ademais nestes momentos ten unha liña de crédito específica para entidades de economía social.

Neste eido privado, tamén en Portugal moitas grandes empresas teñen proxectos de responsabilidade social coas que financian e apoian a iniciación de proxectos de economía social polo que é conveniente fixarse nestas convocatorias xa que poden ser de interese para a posta en marcha de proxectos de emprendemento.

Por último, existe unha **iniciativa mixta** apoiada por instrumentos públicos e privados que é a Cooperativa **António Sérgio para Economía Social**⁸. Conta con varios programas de financiamento a cooperativas e outras entidades de economía social. Os máis importantes son:

⁶<https://inovacaosocial.portugal2020.pt/>

⁷<https://www.creditoagricola.pt/para-a-minha-empresa/financiar/linha-de-credito-de-apoyo-a-economia-social-social-investe>

⁸<https://www.cases.pt/>

Sou Mais, é un programa nacional de microcrédito que facilita o acceso ao crédito a través dun financiamento de pequeno montante, destinado a apoiar a realización de proxectos cun límite máximo de investimento e de financiamento de 20.000 €.

Social Investe, é un programa de apoio á Economía Social, que se concreta nunha liña de crédito, que ten por obxecto facilitar o acceso ao financiamento por parte das entidades que integran o sector.

Financiamento Galicia.

No caso galego as opcións son dúas: de impulso **privado** ou público. Así nas primeiras podemos atopar:

Cooperativas de Crédito. Dentro da economía social galega existe a figura das cooperativas de crédito, porén con domicilio social en Galicia só existe unha: a Caixa **Rural Galega**⁹, Sociedade cooperativa de crédito galega. Esta entidade presta todos os servizos da banca tradicional incluído todo tipo de financiamento a curto ou longo prazo para empresas.

Dentro da categoría das cooperativas de crédito pero con domicilio fiscal en Madrid e operativa en Galicia tamén atopamos a Fiare **Banca Ética**¹⁰. De orixe italiana, trátase dun banco con formula xurídica de sociedade cooperativa que opera en España coa integración da Fundación Fiare, co obxecto de fomentar, entre outras, a economía social e os seus valores e principios, facilitando financiamento. Inclúese dentro das denominadas finanzas éticas e solidarias.

Por último, no eido privado, atopámonos con **Coop57**¹¹. Cooperativa de servizos financeiros éticos e solidarios que ten como obxectivo contribuir á transformación social da economía e da sociedade. Recolle e capta o aforro da sociedade civil para poder canalizalo ao financiamento de entidades da economía social e solidaria que promovan a ocupación, fomenten o cooperativismo, o asociacionismo e a solidariedade en xeral, e promovan a sustentabilidade sobre a base de principios éticos e solidarios. Poden recibir financiamento todas aquelas entidades pertencentes á economía social e solidaria que sexan socias de servizos de Coop57 e que acheguen algún tipo de valor engadido para a súa contorna e para o conxunto da sociedade.

No eido **público** podemos atoparnos con medidas que emanan do goberno central, como pode ser a posibilidade de capitalización da prestación do desemprego, e do goberno autonómico.

Centrando o estudo no que nos queda máis próximo destaca un instrumento específico de financiamento das fórmulas de autoemprego:

- **Programa APROL Economía Social**¹². É unha liña de subvencións destinada a cooperativas e sociedades laborais centrada principalmente no acceso á condición de persoas socias e ao fomento do emprego.

⁹<https://www.ruralvia.com/galega/>

¹⁰<https://www.fiarebancaetica.coop/gl>

¹¹<https://www.coop57.coop/que/galiza>

¹²<http://www.eusumo.gal/axudas-y-subvencions>

Nas restantes fórmulas de emprendemento, centros especiais de emprego e empresas de inserción, tamén existen liñas de subvención específicas que atenden á fundamentalmente á creación e mantemento de emprego.

5.3 Axudas e subvencións específicas para o sector Agroalimentario e Biotecnolóxico.

A continuación, detállanse os principais fondos, entidades e liñas de axudas que apoian no financiamento de proxectos similares aos presentados como oportunidades de negocio no presente documento:

Financiamento Portugal.

O **IAPMEI** ten como misión promover a competitividade e o crecemento empresarial, garantir o apoio ao deseño, implementación e avaliación de políticas dirixidas á actividade industrial, co obxectivo de fortalecer a innovación, o emprendemento e o investimento empresarial en empresas dedicadas á súa actividade nas áreas baixo a tutela do Ministerio de Economía, en particular as pequenas e medianas empresas.

Conta con varios programas de incentivos e financiamento, co fin de fortalecer e impulsar o ecosistema empresarial nacional, un conxunto de incentivos específicos e programas de apoio formulados sobre a base de tres niveles de desenvolvemento: Caseta Up, Inicie e escale verticalmente.

Incentivos Portugal 2020:

Emprendemento e Innovación, teñen como obxectivos: Fomentar o investimento en innovación produtiva, promover o emprendemento cualificado, apoiar a expansión de actividades cun forte carácter tecnolóxico.

Vales: teñen como obxecto, intensificar o esforzo de I+D e a creación de coñecemento e promover as relacións entre empresas e institucións científicas.

Contan cun **Vale en Economía Circular**, que pretenden ofrecer ás empresas un servizo de consultoría para a preparación dun diagnóstico que conduza á definición dun plan de acción para a implantación de modelos de xestión e crecemento aliñados coas estratexias e compromisos nacionais e internacionais de Portugal de acordo coa Economía Circular. Inclúe a asistencia técnica para a implantación de medidas relativas a: eco-deseño de procesos e produtos, ecoeficiencia, ecoinnovación, simbioses industriais, extensión do ciclo de vida dos produtos, valorización de subprodutos e residuos.

Qualificação de PME. Proxecto individual: apoiando investimentos inmateriais no ámbito da competitividade, relacionadas coa innovación e a xestión organizacional, a economía dixital, a creación e o deseño de marcas, a desenvolvemento e enxeñería de produtos, servizos e procesos, protección da propiedade industrial, calidade, transferencia de coñecementos, distribución e loxística, eco-innovación, formación profesional ou contratación de recursos humanos, todo iso para a incorporación nas empresas dos principios da economía circular, o uso máis eficiente dos recursos, a redución dos residuos, etc. Inclúe sistemas de certificación, servizos e produtos no medio ambiente.

Financiamento Galicia.

Subvencións para proxectos de investimento en actividades non agrícola:

- **Entidade:** Axencia Galega de Desenvolvemento Rural (AGADER)
- **Obxectivo:** Mellorar, ampliar e/ou modernizar as empresas existentes que desenvolven actividades non agrícolas en zonas rurais, mediante o apoio á adquisición de equipamentos produtivos e a execución de obras necesarias para a súa instalación, a fin de reforzar o tecido empresarial no territorio rural galego e mellorar a súa competitividade, inducir á xeración de novos empregos, consolidar os existentes e, en última instancia, dinamizar a economía dos territorios rurais.

Axudas a investimentos en transformación, comercialización e desenvolvemento de produtos agrarios.

- **Entidade:** FONDO ESPAÑOL DE GARANTÍA AGRARIA (FEGA).
- **Obxectivo:** fomentar a integración de entidades asociativas agroalimentarias de carácter supraautonómico, a investimentos materiais ou inmateriais en transformación, comercialización e desenvolvemento de produtos agrarios no marco do Programa Nacional de Desenvolvemento Rural 2014-2020.

Axudas para actuacións en materia de ecoinnovación comercial.

- **Entidade:** Consellería de Economía, Emprego e Industria.
- **Obxectivo:** Incorporar a ecoinnovación para mellorar a protección ambiental e a eficiencia dos recursos na economía, de modo que repercuta nunha maior competitividade e entendéndose como ecoinnovación calquera actuación innovadora cara á sostibilidade, reducindo o impacto ambiental no medio e a eficiencia dos recursos naturais utilizados a través do desenvolvemento de novos conceptos, o uso de materiais con menor impacto ou reducindo o uso dos recursos.

Subvencións para os programas de fomento de mellora da eficacia enerxética e sostibilidade e de fomento da conservación da mellora da seguridade de utilización e da accesibilidade en vivendas do Plan estatal de vivendas.

- **Entidade:** Instituto Galego da Vivenda e Solo.
- **Obxectivo:** financiar obras de mellora da eficiencia enerxética e da sustentabilidade, con especial atención á envolvente edificatoria, sendo posibles beneficiarios, entre outros, as empresas construtoras, inquilinas ou concesionarias de edificios, así como as cooperativas.

5.4 Outras liñas de financiamento públicas ou privadas.

Ademais das axudas públicas, cabe ter en conta outras formas de financiamento como poden ser as incubadoras e aceleradoras de emprendemento, sociedades de capital risco e as entidades financieras.

Incubadoras e aceleradoras de startups.

A diferenza entre incubadoras e aceleradoras de Startups que radica na fase en que se atopa o negocio para financiar. As incubadoras acompañan ás iniciativas antes do seu lanzamento e as aceleradoras oriéntanse preferentemente a negocios xa postos en marcha.

En ambos os casos, estas organizacións buscan acelerar o crecemento e asegurar o éxito de proxectos emprendedores a través dunha ampla gama de recursos e servizos empresariais que pode incluír renda de espazos físicos, capitalización, coaching ou networking (é dicir, o acceso a unha rede de contactos). Estas organizacións están normalmente patrocinadas por compañías privadas, entidades gobernamentais ou universidades. Algúns exemplos de aceleradoras de startups na zona son: ViaGalicia, Vodafone Connecting for Good Galicia, aceleradora LACES.

Sociedades de capital risco.

Son entidades financeiras de investimento directo ou fondos de investimento que toman participacións temporais no capital das empresas en distintas etapas do seu ciclo de vida. O obxectivo é que coa axuda do capital risco, a empresa aumente o seu valor e unha vez madurado o investimento, o capitalista retírase obtendo un beneficio. Unha vez que o valor da empresa investida incrementouse o suficiente, os fondos de risco retíranse do negocio xa consolidado.

Un exemplo deste tipo de entidades é XES Galicia.

Business angels.

Os Business Angels son investidores privados, normalmente, empresarios experimentados e con grandes coñecementos na xestión de compañías. Achegan recursos financeiros a cambio dunha participación. Trátase de colaboracións temporais, de poucos anos, polo que obteñen o seu beneficio ao vender a participación pasado este tempo.

Banca privada.

As entidades de banca privada dispoñibles na eurorrexión teñen diferentes plans de financiamento adaptados ás necesidades dos emprendedores. A oferta é moi variada.

