



# **Oportunidades de negocio no sector da acción social**

**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



**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. O sector da acción social en Galicia e Norte de Portugal.....	5
2. Presenza da economía social en Galicia – Norte de Portugal no sector da acción social.....	6
3. As oportunidades de negocio no sector da acción social..	7
4. Detección de oportunidades de negocio no sector.....	8
4.1 Coidados .....	8
4.2 Alimentación.....	14
4.3 Envellecemento activo .....	17
4.4 Exclusión residencial.....	19
5. Financiamento .....	22
5.1 Axudas e subvencións para o emprendemento. ....	22
5.2 Financiamento para proxectos de economía social. ....	23
5.3 Outras liñas de financiamento públicas ou privadas.....	26
Bibliografía .....	27
Índice de táboas e figuras:	
Figura 1 Obxectivos para o Desenvolvemento Sustentable.....	5

# 1.0 sector da acción social en Galicia e Norte de Portugal.

Para poder definir a “acción social” é preciso acudir á socioloxía e en concreto ao alemán Max Weber que introduciu este termo na súa obra “Economía e sociedade” onde a identifica coas accións que levan a cabo as persoas e que inflúen no noso ambiente social.

Segundo a “Axenda sectorial para a creación e consolidación empresas de economía social no ámbito da acción social”, elaborada no marco do Proxecto LACES, enténdese por acción social aquelas actividades que teñen como principal obxectivo satisfacer as necesidades básicas que, por varios motivos, un grupo da poboación non consegue satisfacer.

Pódese, polo tanto, indicar que o sector de acción social comprende as actividades dirixidas a atender as necesidades específicas de sectores da poboación como a infancia e xuventude, persoas anciás, familias con carencias, persoas con discapacidade, vítimas de violencias de xénero ou drogodependentes, entre outras. Trataríase, en definitiva, de entidades que tentan que ningunha persoa quede atrás.

Por outra banda, dende a chegada do novo século son moitas as tendencias globais que propoñían a necesidade de traballar cara a unha sociedade máis equitativa. Deste xeito promulgáronse no ano 2000 os Obxectivos para o Milenio (ODM) que centran o seu foco na redución da pobreza a nivel mundial. A súa formulación global demostrouse como a única alternativa válida para garantir que os cambios poidan levarse a cabo.

Froito do éxito dos ODM, o 25 de setembro do 2015 a Asemblea Xeral da Organización de Nacións Unidas (ONU) aprobou a resolución 70/1 co título “Transformar o noso mundo: a Axenda 2030 para o Desenvolvemento Sustentable” (ODS), cun total de 17 retos e 169 metas que se pretenden alcanzar de xeito global e que contan cun denominador común que é influír directamente nas causas da pobreza a través das tres dimensións do desenvolvemento sustentable: o crecemento económico, a inclusión social e a protección do medio ambiente.

Este gran reto conta cunha grande aliada que, cun enfoque centrado nas persoas, é sensible coa contorna situándoa en consonancia cos ODS: a economía social.

Pola súa banda, as entidades de economía social que operan na eurorrexión deben facer fronte a unha serie de desafíos que aparecen recollidos na “Axenda sectorial para a creación e consolidación empresas de economía social – Acción Social” realizada dentro do Proxecto LACES e é preciso ter en conta. Estes retos do sector da acción social na eurorrexión poden resumirse en:



Figura 1 Obxectivos para o Desenvolvemento Sustentable  
Fonte: Organización de Nacións Unidas

1. Garantir a sustentabilidade financeira e loxística das diversas respostas sociais, o que se entende xeralmente como a mobilización de recursos para facer operativas as accións das iniciativas.
2. Aumentar os clientes / beneficiarios.
3. Elevar os recursos humanos.
4. Aumentar a capacidade de xestión do voluntariado.

Como se pode observar, o aumento de dimensión aparece reflectido en varios dos retos que hai que afrontar. Así, tres dos catro retos recollidos na Axenda sectorial teñen que ver con esta situación sinalando a necesidade de aumentar clientes e beneficiarios, recursos humanos e a capacidade de xestión do voluntariado. O último dos retos está relacionado coa sustentabilidade económica.

O fin deste informe é detectar algunhas das oportunidades de negocio máis atractivas existentes no sector da acción social en Galicia e no Norte de Portugal, co fin de facilitar que se creen entidades de economía social para desempeñalas ou que as existentes poidan levar a cabo novas liñas de negocio

## 2. Presenza da economía social en Galicia – Norte de Portugal no sector da acción social.

A realidade da economía social en Galicia e ao Norte de Portugal é moi diferente no seu conxunto e neste sector tamén. No entanto, as formas de facer teñen unhas características que podemos atopar a un e outro lado do Miño. Así, por exemplo, dentro da acción social, a economía social é unha forma de entender a economía sen barreiras na que se poden atopar diferentes modelos empresariais.



En Galicia, aínda que estas actividades son transversais a moitas das formas xurídicas que compoñen a economía social, destacan dúas figuras que nacen pensadas para levar a cabo a súa actividade neste sector: os centros especiais de emprego e as empresas de inserción. Os primeiros son aquelas empresas, de titularidade privada, que realizan un traballo produtivo e que teñen por finalidade a integración das persoas con discapacidade ao réxime de traballo normal, asegurándolles un emprego remunerado á vez que lles prestan os servizos de axuste persoal e social que requiran. O seu cadro de persoal debe estar constituído por persoas traballadoras con discapacidade, en porcentaxe non inferior ao 70%.

No **caso das empresas de inserción laboral**, son sociedades mercantís que teñen como finalidade a integración e a formación sociolaboral das persoas en situación ou en risco de exclusión social, actuando como espazo de tránsito ao emprego ordinario.

No caso portugués, a economía social conta cunha ampla presenza nas denominadas "**Instituições Particulares de Solidariedade Social**" definidas pola Constitución Portuguesa de 1976. Estas institucións desenvolven actividades no ámbito da seguridade social, protección na saúde, educación e vivenda. Pódense desenvolver baixo as seguintes for-

mas xurídicas: asociacións de solidariedade social, de socorro mutuo ou irmandades da misericordia.

### 3. As oportunidades de negocio no sector da acción social.

Os servizos pensados para as persoas que se centran na saúde, a vivenda ou a mellora da calidade de vida son un ámbito de desenvolvemento importante para o presente e o futuro. As novas formas de vida veñen da man de novas necesidades e novos servizos para as persoas que cada vez demandan un maior benestar e calidade de vida.

Para determinar cales serían as oportunidades de negocio seleccionadas para a realización da posterior análise, escolleuse a combinación de metodoloxías cuantitativas e cualitativas tentando deste xeito alcanzar un resultado o máis satisfactorio e contrastado posible.

No caso da metodoloxía cuantitativa, optouse pola análise de fontes primarias e secundarias, coas que se elaborou un informe de situación que posteriormente se someteu a unha mesa de persoas expertas a través dun grupo de discusión (metodoloxía cualitativa). O uso combinado de ambas as metodoloxías permitiu levar a cabo un traballo cunha dobre perspectiva: a que se obtén da análise dos datos e a que proporcionan as persoas expertas que coñecen o sector desde diferentes ópticas.

Outra fonte de datos moi relevante neste traballo foi o documento “Axenda sectorial para a creación e consolidación de empresas de economía social – Acción social ” ao ser este un documento realizado para o mesmo programa que estas oportunidades de negocio ademais de abranguer o mesmo territorio e a economía social.

Para conformar a mesa de persoas expertas acudiuse a profesionais de diferentes ámbitos co fin de poder recoller un número de opinións que abranguese un enfoque o máis amplo posible. Así participaron: (1) persoas do eido académico relacionadas co emprendemento e a economía social, (2) persoas do eido da administración pública ligadas ás políticas de promoción económica e da economía social e (3) persoas profesionais do sector da acción social que tamén coñecesen as realidades de economía social no sector.

Este enfoque de tripla hélice tivo como resultado a detección de cinco oportunidades de negocio encadradas en catro subsectores tal e como se pode observar a continuación:

Subsector	Oportunidade
Coidados	Casa niño
	Asistencia a domicilio
Alimentación	Cociña a domicilio
Exclusión residencial	Vivenda en cesión de uso
Envellecemento activo	Apoderamento de persoas maiores

En todas as oportunidades de negocio tívose en conta que o investimento non fose moi elevado para facilitar a súa posta en marcha e a súa viabilidade; que o sector fose emerxente ou contase cun subsector que tivese un bo comportamento para poder aproveitar a inercia que isto provoca e que, de ser posible, se situasen en liña co plan estratéxico de Galicia e Portugal así como coa Estratexia de Investigación e Innovación propia para a Especialización Intelixente da Eurorrexión Galicia – Norte de Portugal (RIS3T). Por último, as citadas oportunidades tratan de apoiarse nas características propias do territorio e das persoas que o forman co fin de que cada oportunidade de negocio teña unha proposta de valor que favoreza o éxito, a fixación de poboación e a conxunción coa contorna na que se vai levar a cabo.

## 4. Detección de oportunidades de negocio no sector.

Neste punto realizarase unha análise detallada a modo de “ficha de actividade” co fin de xerar unha ferramenta atractiva e práctica para a posta en marcha das diferentes oportunidades de negocio.

Con fin de tentar favorecer o emprendemento nos diferentes subsectores e sendo conscientes da importancia que ten a información do contorno para as persoas que van pór en marcha novas empresas, inclúese unha breve contextualización de cada subsector.

### 4.1 Coidados

#### Características

Por mor dos cambios que se produciron no modo de vida das persoas (incorporación da muller ao mercado laboral, cambio de vida do campo ás cidades, maior lonxevidade) e xunto coa superación do denominado “estado do benestar”, veu aparecer a chamada sociedade dos coidados. Preténdese activar a toda a cidadanía para que participe na creación social e cultural, significando a inclusión social non só unha cuestión de xustiza senón tamén de sustentabilidade.



Existen dous momentos vitais onde o ser humano precisa un maior número de coidado e polo tanto unha maior atención por parte da sociedade: a infancia e a vellez. Este apartado pretende abordar estes dous momentos vitais tentando facilitar a xestión da vida das persoas e das súas familias nestas etapas.

Por un lado, o coidado das crianzas e a súa educación no primeiro ciclo de educación infantil converteuse nunha das principais ferramentas que facilitan a conciliación da vida laboral e familiar de moitas mulleres e homes. Do mesmo xeito, o envellecemento da poboación fai que as necesidades de coidados sexan maiores na última etapa da súa vida..

---

Hai que destacar que o coidado de nenos e nenas é unha actividade que conta cunha singular protección xa que as persoas ás que vai destinada son especialmente vulnerables e polo tanto precisan dunha normativa moi garantista que asegure que a actividade se leva a cabo correctamente.

Mais tamén existen dificultades comúns xa que a falta do recoñecemento do valor dos traballos de coidados, aínda existente na sociedade, fai que os prezos que a cidadanía está disposta a pagar por eles non sexan moi elevados. Esta situación de baixos prezos pódese ver acentuada polo volume de economía somerxida que se dá no sector.

### **Dificultades**

As dificultades que poden afectar a un e outro modelo de oportunidade de negocio son diferentes. Así por exemplo as baixas taxas de natalidade poden supor un risco no caso das casas niño e a falta de poder adquisitivo das persoas maiores serao na asistencia a domicilio.

Mais tamén existen dificultades comúns xa que a falta do recoñecemento do valor dos traballos de coidados, aínda existente na sociedade, fai que os prezos que a cidadanía está disposta a pagar por eles non sexan moi elevados. Esta situación de baixos prezos pódese ver acentuada polo volume de economía somerxida que se dá no sector.

### **Vantaxes**

O avance das necesidades de coidados é imparable xa que as inercias existentes nestas rexións non deixan albiscar cambios de profundidade no curto e medio prazo. Esta realidade acompañada do concepto actual de calidade de vida, propio das sociedades cun maior desenvolvemento e ligado ao acceso a servizos de saúde, servizos de coidado persoal ou servizos para a terceira idade entre outros, sitúan este subsector como un dos que contan cunha maior proxección nos próximos anos.

Estas necesidades sociais veñen apoiadas tamén pola administración, o que fai que se xunten esforzos que poden axudar a impulsar estas oportunidades de negocio ou outras que poidan xurdir ao seu redor. Ademais, case calquera impacto neste sector axuda directa ou indirectamente a tres piares básicos das estratexias existentes en ambos os dous lados do Miño: fomento da natalidade, mellora da calidade de vida das persoas maiores e/ou dependentes e das súas familias e fixación de poboación no rural.

Por último, neste sector existe un importante número de persoas que levan a cabo estes traballos na economía somerxida, as oportunidades de negocio que aquí se presentan pretenden ser una alternativa para visualizalos e levalos á economía real.

### **Eurorrexión**

Galicia e o Norte de Portugal contan cun grave problema de despoboamento do rural e con altas taxas de avellentamento da poboación.

Tanto na infancia como na vellez, os recursos existentes na eurorrexión son manifestamente inferiores ás necesidades sociais que deben cubrir. De feito, existen listas de espera de ambos os servizos no eido público e menos no privado.

---

Aínda que as realidades sociais son similares a un e outro lado da raia, a normativa non sempre se parece e, no caso da infancia, atopámonos con que en Galicia e Portugal se abordan situacións semellantes de xeito diferente.

Entre as diferentes opcións que permite a normativa portuguesa podemos atopar: creche (escola infantil)<sup>1</sup>, ama (persoa que se encarga do coidado de nenos e nenas no seu fogar)<sup>2</sup> e creche familiar, que se rexe pola mesma normativa que os creche pero está constituída por un grupo de 12 a 20 amas, residentes na mesma zona xeográfica.

No caso galego son tamén tres as opcións que podemos atopar: as escolas infantís e os espazos infantís, regulados pola mesma disposición legal<sup>3</sup> pero con diferentes esixencias para unhas e outras, e, de recente creación, as casas niño<sup>4</sup>. Estas últimas pretenden ser unha alternativa que fomente a natalidade e fixe a poboación no rural xa que están pensadas para concellos de menos de 5.000 habitantes que non conten con espazo de coidados público na súa contorna.

### **Oportunidade de negocio 1: Casas niño**

#### **Proposta de valor e produto ou servizos:**

Espazo de coidados integral e personalizado para nenos e nenas con idades comprendidas entre os 3 meses e os 3 anos. As persoas que levan a cabo o traballo prestarán unha atención específica ás súas necesidades básicas de alimentación, hixiene e descanso, de acordo coa súa idade e a contribución ao seu desenvolvemento físico, motor, afectivo, intelectual e social. A este respecto, deseñárase e organizárase un ambiente que faga posible a construción das primeiras aprendizaxes de identidade e autonomía persoal, de relación co contorno e de comunicación social, sempre en estreita colaboración coas familias.



A atención prestada comprenderá o servizo de cociña, entendendo por este queantar os alimentos, a hixiene das crianzas e o desenvolvemento de actividades de tipo educativo, como obradoiros e xogos e acompañamento no xogo libre .

A correspondente normativa pode limitar o tempo diario e o horario de estancia dos nenos e nenas, así como os períodos de vacacións.

#### **Necesidades que se pretende satisfacer**

Coidado das crianzas mentres as familias non poden levar a cabo estas tarefas. Os servizos prestados facilitan a conciliación da vida familiar e laboral.

#### **Mercado xeográfico obxectivo**

O ámbito xeográfico é o contorno máis próximo, xa que as crianzas e familias usuarias das casas niño son as que se atopan no propio concello ou nos limítrofes.

---

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

<sup>2</sup><http://www.seg-social.pt/ama>

<sup>3</sup>[https://www.xunta.gal/dog/publicados/2005/20050816/anuncio1bdc6\\_es.html](https://www.xunta.gal/dog/publicados/2005/20050816/anuncio1bdc6_es.html)

<sup>4</sup>[https://www.xunta.gal/dog/publicados/2019/20190729/anunciog0425-170719-0001\\_gl.html](https://www.xunta.gal/dog/publicados/2019/20190729/anunciog0425-170719-0001_gl.html)

---

## Tipoloxía do cliente

Familias que contén entre os seus membros con nenos e nenas con idades comprendidas entre os 3 meses e o 3 anos e que precisen apoio nos cuidados.

## Barreiras de entrada

Este modelo de negocio ten escasas barreiras de entrada xa que o investimento inicial necesario non é moi elevado e pode contar con financiamento para poder executalo. A única cuestión que destacar é a necesidade de contar cunha titulación ou formación específica para poder levalo a cabo.

## Tecnoloxía necesaria

Non sería preciso contar con ningunha tecnoloxía no momento de posta en marcha do modelo de negocio alén dos electrodomésticos básicos para quentar e conservar os alimentos.

## Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)

Para a posta en marcha da oportunidade de negocio son precisas dúas persoas que contén co mesmo perfil profesional:

- Perfil: educador. Persoa coa titulación requirida para o cuidado de nenos e nenas (técnico/a superior en educación infantil; grao en mestre/a de educación infantil/ educación primaria; grao en pedagogía, psicoloxía ou educación social; formación acreditada en áreas relacionadas coa atención á infancia e os cuidados infantís, ou experiencia profesional acreditada neste ámbito).

Sería oportuno que contasen con experiencia no sector e coñecementos de administración e xestión empresarial.

## Necesidade de investimento para a posta en marcha

O custo principal para a posta en marcha é a adecuación do local para levar a cabo a actividade segundo as esixencias precisas. Estes custos dependerán en gran medida da situación actual do inmovible pero pódense estimar sobre os 8.000€. Ademais será precisa a adquisición de material e dos electrodomésticos (microondas e neveira) por valor de 5.000 € máis. Por último precisarase un equipamento informático e os periféricos precisos por un valor de 950 €. A suma total de todo o investimento ascende a un total de 13.950 €, cantidade inicial precisa para a posta en marcha do modelo de negocio.

## Entidades colaboradoras / socios

Entre as institucións ou entidades que poden axudar ou dinamizar a actividade deberían establecer relacións coas administracións competentes no eido dos servizos sociais, outras empresas do sector ou cunha clientela similar e, por último, as entidades representativas da economía social que agrupen ao modelo societario elixido.

## Outros criterios de interese

Este modelo de negocio conta cunha especial potencialidade na contorna rural ao seren normalmente lugares onde non existen espazos de cuidados para crianzas fóra dos estritamente familiares.

En Galicia este modelo de negocio pode contar cun financiamento específico ao existir unha convocatoria de subvencións destinadas para isto<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup>[https://www.xunta.gal/dog/publicados/2019/20190729/anunciog0425-170719-0001\\_gl.html](https://www.xunta.gal/dog/publicados/2019/20190729/anunciog0425-170719-0001_gl.html)

Aquí poden observarse algunhas das casas niño que están en funcionamento:

<https://www.lavozdeg Galicia.es/noticia/galicia/2019/05/12/xunta-garantiza-continuidad-casas-nino-funcionamiento/00031557661348523372821.htm>

<https://ospaxarinhos.github.io/nos/>

## Oportunidade de negocio 2: Asistencia a domicilio

### Proposta de valor e produto ou servizo:

Levar a cabo de xeito profesional os cuidados que se realizan a domicilio cando o estado de necesidade das persoas usuarias así o require. Estes servizos poden consistir en actividades relacionadas con cuidados básicos de carácter persoal, doméstico, social ou sanitario co fin de facilitar a autonomía persoal e a permanencia das persoas no seu domicilio habitual.

Os servizos que se levarán a cabo no modelo de negocio proposto serán:



- a) Atención de carácter persoal na realización das actividades básicas da vida diaria.
- b) Atención de actividades de carácter doméstico.
- c) Acompañamento a outras actividades da vida diaria.

Estes servizos deberán realizarse sempre atendendo e fomentando a autonomía persoal e situando o peso das decisións nas persoas usuarias e nas súas familias, favorecendo deste xeito o seu apoderamento.

### Necesidades que se pretende satisfacer

As necesidades que se busca satisfacer son:

- Mellorar a calidade de vida das persoas que reciben os servizos co fin de que podan seguir residindo no seu fogar o maior tempo posible.
- Fomentar hábitos de vida saudables (limpeza, alimentación, exercicio...) nas persoas usuarias e as súas familias co fin de alongar e mellorar a súa calidade de vida.
- Axuda naquelas tarefas do día a día coas que se ten unha maior dificultade, fomentando e estimulando a autonomía persoal.

### Mercado xeográfico obxectivo

Neste modelo de negocio o ámbito xeográfico é o contorno máis próximo xa que as actividades levaranse a cabo nos domicilios das persoas usuarias. Deste xeito, pódese indicar que o propio concello así como os concellos limítrofes será onde se presten un maior número de servizos, que se poden ampliar a un rango de 60 km aproximadamente.

Aínda que este modelo de negocio é válido para calquera contorno, o rural pode ser un espazo prioritario ao ser nel onde se atopan os niveis de poboación máis envellecidos e cun menor número de empresas que realicen estes servizos.

---

### **Tipoloxía do cliente**

Persoas con necesidades de coidados, principalmente maiores, que residan no seu fogar e as súas familias.

### **Barreiras de entrada**

Esta oportunidade de negocio conta con escasas barreiras de entrada ao contar cun baixo custo de implantación. O único que se debe ter en conta son os requisitos que establece a normativa<sup>6</sup> para poder pór en marcha o modelo de negocio.

### **Tecnoloxía necesaria**

Non sería preciso contar con ningunha tecnoloxía no momento de posta en marcha do modelo de negocio, pero sería recomendable que se planifique a compra de axudas técnicas para o desempeño das actividades nun futuro. Así, a adquisición dun guindastre, cadeiras de rodas ou adaptadores para o baño serían de utilidade.

### **Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)**

En primeiro lugar débese salientar que a normativa que regula a asistencia a domicilio en Galicia e Portugal establece a necesidade da existencia de determinados tipos de perfís no cadro de persoal da empresa para levar a cabo a actividade.

Así, establécense os seguintes perfís:

- Perfil 1: responsable de administración. Con titulación relacionada coa administración (grao universitario ou FP) ou experiencia na xestión e preferentemente no sector da asistencia social. Aínda que este perfil non aparece como obrigatorio recoméndase a súa presenza no modelo de negocio.
- Perfil 2: coidadores ou coidadoras, cunha formación e experiencia que acredite o certificado de profesionalidade de auxiliar de axuda a domicilio. No caso de non posuílo, precisaríase a formación de persoal técnico de coidados auxiliares en enfermería ou persoal técnico de atención sociosanitaria.
- Perfil 3: a normativa indica que o servizo de axuda a domicilio deberá estar coordinado por persoal técnico coa cualificación mínima do grao universitario na área dos servizos sociais (por exemplo, educación social ou traballo social) coas esixencias que marca a normativa.

### **Necesidade de investimento para a posta en marcha**

O custo principal para a posta en marcha é a adquisición dun vehículo para poder desprazarse e realizar a prestación do servizo. Proponse a adquisición dunha furgoneta de segunda man por un valor de 5.400 €. Tamén se precisará un equipo informático e os periféricos precisos cun custo aproximado de 950 €. Nun primeiro momento prescindirase do alugueiro dun espazo de oficina. Así, o total da investimento mínimo necesario é de 7.550 € para a posta en marcha do modelo de negocio.

### **Entidades colaboradoras / socios**

Entre as institucións ou entidades que poden axudar ou dinamizar a actividade deberán establecer relacións cos servizos sociais dos concellos do contorno, así como con outras empresas ou entidades do sector ou cun tipo de usuarios similares (locais de maiores, asociacións sectoriais) e, por último, coas entidades representativas da economía social que agrupen o modelo societario elixido.

---

<sup>6</sup>[https://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/orden_22_enero_2009_gal.pdf)

[https://politicassocial.junta.gal/sites/w\\_polso/files/archivos/normativa/decreto\\_99\\_2012\\_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](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 os obxectivos globais que perseguen organismos internacionais e a comunidade científica atópase a mellora da alimentación. O propio Obxectivo de Desenvolvemento Sustentable 2 indica que é preciso poñer fin á fame, lograr a seguridade alimentaria e a mellora da nutrición e promover a agricultura sustentable.

No marco deste gran reto

global atopamos que a mellora da nutrición e a unha agricultura máis sustentable son dúas accións ás que calquera persoa pode contribuír directamente.

### Dificultades

Existe unha realidade presente en ambos os dous países na que a alimentación ultra-procesada cada vez está máis presente e a un prezo moi competitivo. Esta situación fai que estes alimentos se convertan en alternativas de consumo para un número importante de persoas.

### Vantaxes

Existe un interese xeral por traballar a prol dunha mellor alimentación que se sustente na alianza que debe existir entre a produción de alimentos no territorio e a súa elaboración, mellorando deste xeito a competitividade e convertendo a eurorexión nun referente como provedora de alimentos seguros e de calidade.

Estes intereses comúns configuran un ecosistema que pode favorecer aquelas iniciativas empresariais que se vinculen de xeito directo ou indirecto á produción de alimentos saudables, así como aquelas que se ocupen da súa venda ou transformación.

### Eurorexión

A alimentación aparece recollida como unha das prioridades na Estratexia de Especialización Intelixente transfronteiriza Galicia – Norte de Portugal (RIS3T). Deste xeito, contéplase nos tres retos indicados neste documento e ten unha consideración alta no reto que trata sobre o “Novo modelo de vida saudable orientado ao envellecemento activo da poboación”.

As características demográficas e socioeconómicas son moi semellantes a unha e outra banda do Miño: unha poboación moi envellecida e unha sociedade cada vez máis preocupada pola vida saudable na que a alimentación é un pilar fundamental.

### Oportunidade de negocio 3: Cociña a domicilio

#### Proposta de valor e produto ou servizo:

O modelo de negocio que se presenta conxuga os intereses por unha alimentación saudable coa falta de tempo ou capacidade coa que contan moitas persoas para poder realizar unha comida axeitada ás súas necesidades e ás do conxunto da familia.

O obxecto deste modelo de negocio é a preparación de comida de alta calidade no domicilio das persoas usuarias do servizo.



O servizo que se levaría a cabo consistiría en que unha persoa se desprazase ao fogar das persoas usuarias co fin de poder preparar o menú correspondente. Este pode ser realizado para un día, para varios ou en varios días. En calquera dos casos elaboraríanse receitas equilibradas con produtos de tempada baseadas nas tradicións da cociña galega e portuguesa.

Para levar a cabo esta tarefa é preciso contar cunhas 230 receitas entre primeiros pratos ou entremeses, pratos principais e sobremesas, realizadas con produtos do territorio e agrupadas polas tempadas de cada un dos alimentos.

Os pratos poden elaborarse totalmente ou deixalos comezados co fin de que as persoas usuarias realicen os últimos pasos das receitas ou quenten o prato xa elaborado. Isto permitirá a posibilidade de organizar menús para varios días.

O servizo poderá ser complementado coa realización da compra necesaria para a preparación das receitas previstas.

#### Necesidades que se pretende satisfacer

Deseño e elaboración de menús saudables e acordes coas necesidades nutricionais das persoas. Poderanse realizar labores de compra dos alimentos precisos para levar a cabo os pratos.

#### Mercado xeográfico obxectivo

Este modelo de negocio está indicado para o ámbito xeográfico e o contorno máis próximo, podendo organizarse rutas que non excedan os 60 km de raio desde a situación da empresa, xa que os custos de transporte neste caso encarecerían moito o servizo.

Poderíase valorar establecer diferentes “km 0” se a demanda se incrementase en zonas ou comarcas concretas, precisando, nestes caso, aumentar as persoas traballadoras neses territorios.

#### Tipoloxía do cliente

Este servizo pode ofrecérselle a multitude de clientes diferentes que contan cun espazo (unha cociña) no que se poida realizar. As características comúns da clientela a que vai dirixida son a dificultade ou imposibilidade para poder levar a cabo a comida e o interese por unha alimentación saudable.

---

Pódense identificar dous perfís:

- Familias que por mor da falta de tempo non poden realizar os labores de compra e elaboración de pratos.
- Persoas maiores ou con discapacidade que ven reducidas as súas capacidades para mercar e elaborar os pratos.

### **Barreiras de entrada**

Este sector ten escasas barreiras de entrada xa que o investimento inicial necesario non é moi elevado. A única cuestión que destacar é a necesidade de contar cunha certificación que autorice a manipulación de alimentos.

### **Tecnoloxía necesaria**

Para levar a cabo o negocio pode ser de moita utilidade dispoñer dun procesador de alimentos que axude na elaboración das receitas.

O modelo de negocio pode verse mellorado ou completado con ferramentas que faciliten a comunicación coa clientela. Así, unha páxina web ou unha aplicación informática poden axudar á súa dinamización.

### **Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)**

Para a posta en marcha da oportunidade de negocio son precisas un mínimo de dúas persoas na organización que conten co seguinte perfil:

- Perfil 1: responsable de administración. Con titulación relacionada coa administración (grao universitario ou FP) ou con experiencia na xestión e preferentemente no sector da alimentación ou restauración. Esta persoa encargárase tamén do labor comercial e da captación de clientes.
- Perfil 2: cociñeiro ou cociñeira, cunha formación no ámbito da elaboración de alimentos, xa sexa de formación profesional ou universitaria, que poderá ser substituída por unha experiencia que o acredite. É preciso o carné que lle permita a manipulación de alimentos.
- Non ten porque formar parte da empresa, mais si se precisarían os servizos de profesionais da nutrición que revisen as receitas co fin de que estas se adapten ás necesidades das persoas usuarias.

### **Necesidade de investimento para a posta en marcha**

O custo principal para a posta en marcha é a adquisición dun vehículo que permita o desprazamento para poder levar a cabo o servizo. Na proposta de orzamento óptase por un vehículo industrial seminovo por un valor de 5.400 € para permitir o desprazamento e facilitar o transporte de mercadorías de ser preciso. Outros custos precisos serían mercar o procesador de alimentos e o demais material preciso para a realización do servizo por un prezo total de 1.800 €.

Tamén sería precisa a adquisición dun equipamento informático cos correspondentes periféricos (950 €).

Polo tanto, as necesidades de investimento inicial cuantifícanse en 8.150 €.

### **Entidades colaboradoras / socios**

Entre as institucións ou entidades que poden axudar ou dinamizar a actividade deberían establecer relacións coas administracións competentes no eido dos servizos

---

sociais, empresas proveedoras dos alimentos precisos para a elaboración das receitas así como entidades que desenvolvan labores de fomento da alimentación e hábitos saudables. Por último, as entidades representativas da economía social que agrupen as entidades do modelo societario elixido.

### Outros criterios de interese

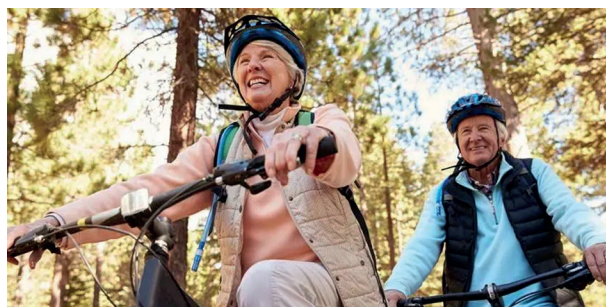
Aínda que este modelo de negocio é moi innovador existen xa algunhas experiencias semellantes; aquí poden observarse algunhas empresas ou noticias sobre modelos de negocio semellantes e a súa potencialidade:

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

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

### 4.3 Envellecemento activo

Nos anos 90 a Organización Mundial da Saúde definiu o envellecemento activo indicando que é “o proceso onde se optimizan as oportunidades para a saúde, participación e seguridade co fin de mellorar a calidade de vida das persoas a medida que envellecen. O envellecemento activo permite que as persoas desenvolvan o seu potencial de benestar físico e social, e céntrase nas persoas maiores e na importancia de dar unha imaxe pública positiva deste colectivo”.



Esta definición veu determinada polo cambio social que se deu co aumento progresivo da esperanza de vida, que contribuíu a modificar o concepto de vellez como tránsito cara ao final da vida.

Como se extrae da definición da OMS, pódese indicar que existen tres dimensións do envellecemento activo:

1. A saúde. Existe un cambio de enfoque en como se aborda esta cuestión pasando de actuar fronte á enfermidade a previla. Nesta dimensión poden incluírse unha serie de medidas que fomentan hábitos de vida saudables.
2. A participación. Pásase a ver a vellez como unha etapa positiva da vida na que as persoas que están nela se convierten en activos da sociedade podendo contribuír a esta como membros activos dela.
3. A seguridade. As persoas deben sentirse seguras en calquera etapa da súa vida, e nesta última demandan coidados, axuda e protección que deben ser garantidos.

Para que se poidan levar a cabo estas tres dimensións é preciso que exista un proceso de apoderamento por parte das persoas maiores xa que estas son tradicionalmente apartadas das tomas de decisión e participación sobre elas mesmas.

Os procesos de apoderamento de persoas maiores poderían ter, polo tanto, dous obxectivos: (a) permitir que tomen as decisións sobre a súa propia vida sen anulalas; e (b) fomentar a súa integración na sociedade sen permitir que se leve a cabo discriminación por motivos de idade.

## Eurorrexión

Galicia e o Norte de Portugal son territorios cunhas altas taxas de envellecemento, sendo as localidades do interior as que contan cunha idade media da poboación máis alta. Esta situación sitúa o envellecemento activo como un dos grandes retos que hai que afrontar na eurorrexión.

### Oportunidade de negocio 4: Apoderamento de persoas maiores

#### Proposta de valor e produto ou servizo:

O modelo de negocio que se presenta consiste en acompañar as persoas maiores no seu proceso de apoderamento en cuestións relativas á vida cotiá que teñen que levar a cabo como cidadáns e cidadás.



Este proceso de apoderamento desenvolverase principalmente en tres dimensións:

- Ámbito financeiro e de necesidades de investimento para a terceira idade.
- Relacións coa administración e cos servizos básicos.
- Fenda dixital.

A atención prestada comprenderá dous tipos de servizos: o asesoramento ou acompañamento nos procesos de apoderamento e o deseño deses procesos.

#### Necesidades que se pretende satisfacer

Favorecer o envellecemento activo das persoas usuarias, fomentando o seu apoderamento persoal co fin de acadar dous obxectivos:

- Que as persoas maiores podan tomar decisións sobre as súas propias vidas.
- Fomentar a súa integración na sociedade.

#### Mercado xeográfico obxectivo

Neste modelo de negocio o ámbito xeográfico é o contorno máis próximo, xa que os procesos de apoderamento se realizarán no propio local ou naqueles espazos nos que sexan demandados por parte de terceiros.

#### Tipoloxía do cliente

Persoas maiores que precisen procesos de acompañamento en calquera das tres dimensións indicadas: ámbito financeiro, persoa usuaria de servizos e fenda dixital.

Tamén poderán ser clientes da organización aquelas institucións ou entidades que demanden este tipo de servizos para a cidadanía, actuando estes clientes como simples intermediarios entre a empresa que presta o servizo e as persoas usuarias finais.

#### Barreiras de entrada

Non se atoparon barreiras de entrada.

### **Tecnoloxía necesaria**

Para levar a cabo a idea de negocio só se precisará adquirir un equipamento informático para cada unha das persoas que vaian a desempeñar o traballo así como os equipamentos periféricos precisos. Tamén será preciso un proxector para empregalo nos labores de formación e asesoramento previstos.

### **Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)**

Para a posta en marcha da oportunidade de negocio son precisas dúas persoas que contén cos seguintes perfís profesionais:

- Perfil 1: persoa asesora do ámbito económico financeiro, cunha titulación neste ámbito, xa sexa de formación profesional ou superior, que pode ser substituída con experiencia contrastada no sector. Será a encargada de realizar os procesos de acompañamento neste segmento.
- Perfil 2: persoa asesora da esfera social, con formación no ámbito da educación ou traballo social. Encargarase de realizar, conxuntamente coas outras profesionais, os itinerarios de apoderamento así como acompañar no eido de mellorar a condición de usuarias das persoas.
- Sería desexable que ambos os perfís contasen con competencias dixitais avanzadas co fin de poder acompañar, de xeito transversal, nos procesos de aprendizaxe e apoderamento que persigan rematar coa fenda dixital. Se non contan con estas competencias, deberá contarse cun terceiro perfil que se encargue deste ámbito de actuación.

### **Necesidade de investimento para a posta en marcha**

O custo principal para a posta en marcha é a adecuación do local para levar a cabo a actividade. Estes custos dependerán en gran medida da situación actual do inmovible pero pódese estimar sobre uns 2.000 €. Ademais, será precisa a adquisición do proxector (400 €) e dos equipamentos informáticos e periféricos (1.200 €). A suma total de todo o investimento ascende a 3.600 €, cantidade inicial precisa para a posta en marcha do modelo de negocio.

### **Entidades colaboradoras / socios**

Entre as institucións ou entidades que poden axudar ou dinamizar a actividade deberán establecer relacións coas administracións competentes no eido dos servizos sociais. Tamén poderían ser colaboradoras as empresas cara ás que se dirixe o asesoramento: entidades financeiras ou de servizos, por exemplo, que terán máis fácil a venda dos seus produtos se o cliente perde a desconfianza. Sería de interese relacionarse cos espazos onde se reúnan as persoas maiores, e, por último, as entidades representativas da economía social que agrupen as entidades do modelo societario elixido.

## **4.4 Alternativa residencial**

Ter acceso a unha vivenda é un dos dereitos básicos que se recoñecen en todas as sociedades avanzadas, así xa a Declaración Universal dos Dereitos Humanos de 1948 establece no seu artigo 25 que “Toda persoa ten o dereito a un nivel de vida que asegure, así como á súa familia, a saúde e o benestar, e especialmente a alimentación, a vestimenta, a vivenda, a asistencia médica e os



---

servizos sociais precisos”. Como se pode observar, a Declaración neste artigo sitúa o dereito á vivenda entre os necesarios para garantir a saúde e o benestar.

Existen diferentes formas de acceder a este dereito, así tradicionalmente este pode ser, se atendemos á propiedade do inmovible, en réxime de propiedade ou en réxime de alugueiro. Nos últimos anos estes conceptos foron evolucionando e xorde o denominado “cohousing” ou vivenda en réxime de cesión de uso. Neste tipo de alternativa habitacional a propiedade pertence a unha entidade ou empresa (no caso que aquí se propón sería unha empresa de economía social) e as persoas usuarias posúen un dereito ao uso da vivenda asignada. A xestión dese dereito levarase a cabo tal e como se indique no contrato de cesión e nos estatutos da entidade.

Neste modelo, as vivendas en cesión de uso son colaborativas e autoxestionadas. As persoas que residen nelas comparten espazos pero manteñen a independencia das súas propias vivendas. Así, adoitan establecerse espazos comúns ou comunitarios que a veciñanza comparte pero tamén se poden establecer unha serie de servizos que se presten de xeito colectivo.

Esta forma de entender o acceso á vivenda é novo na eurorrexión pero é máis frecuente en países do norte de Europa. Este modelo de xestión de vivendas pódese definir para colectivos que poidan ter necesidades específicas (persoas maiores ou con discapacidade) ou pódense concibir de xeito máis amplo para que acceda á vivenda calquera persoa, pertenza ou non a algún colectivo concreto.

O modelo de negocio que se presenta a continuación pretende mostrar unha vivenda en cesión para persoas con discapacidade física. Esta proposta inicial pode ir mudando a medida que o proxecto e as persoas que o habitan o fan.

### **Oportunidade de negocio 5: Vivenda en cesión de uso**

#### **Proposta de valor e produto ou servizos:**

Crear unha comunidade cohesionada ao redor da relación entre a vida privada e a vida común nun mesmo espazo habitacional.

Construír un edificio de vivendas (idealmente trataríase dun edificio rehabilitado) cunha importante dotación de servizos comúns. Está planificado e xestionado polas persoas que residen nel segundo o modelo que elas mesmas escolleron permitindo que o proxecto evolucione segundo as súas necesidades.



Desenvolver unha alternativa habitacional para persoas con discapacidade física, autoxestionada e con servizos para a comunidade que a compoñen.

Entre os servizos comúns atópanse: mantemento e limpeza das zonas comúns, servizos de ximnasio e fisioterapia, espazo de coidados e lavandaría.

#### **Necesidades que se pretende satisfacer**

Ofrecer unha solución habitacional e demais servizos precisos para que esta se poida realizar, tales como a limpeza e o mantemento do propio inmovible.

---

Mellorar a vida das persoas que compoñen a comunidade, a través de servizos que contribúan á súa mellora física e de saúde.

### **Mercado xeográfico obxectivo**

O ámbito xeográfico deste modelo de negocio é o propio inmoble xa que as persoas usuarias son as que o habitan.

### **Tipoloxía do cliente**

Persoas con discapacidade e as súas familias, que desexen unha convivencia en cooperación con outras familias residentes coa súa mesma condición. Teñen que estar dispostas a compartir equipamentos e servizos mantendo a autonomía dos seus fogares.

### **Barreiras de entrada**

Este sector conta cunha barreira de entrada importante xa que o nivel de investimento inicial é moi elevado. Pero nestes proxectos, e concordando co principio de autoxestión, as persoas usuarias participan da súa posta en marcha facendo que as achegas de capital sexan compartidas desde o primeiro momento.

### **Tecnoloxía necesaria**

Para a posta en marcha do modelo de negocio é precisa a adquisición e reforma do edificio (ou ben a construción dun edificio novo) así como a instalación dos elementos necesarios para a súa habitabilidade e os servizos que nel se van desempeñar. Así podemos destacar:

- a) Vivendas: instalación da cociña e outros elementos de axuda ás persoas que a van habitar (domótica).
- b) Lavandaría: instalación de lavadoras e secadoras industriais.
- c) Ximnasio/fisioterapia: instalación da maquinaria necesaria para a realización de exercicios, parque biosaudable.

### **Recursos humanos necesarios – cualificación asociada (perfil técnico necesario)**

Para a posta en marcha da oportunidade de negocio serán precisas unha persoa ademais das persoas usuarias, podendo externalizar o desempeño do resto dos servizos propostos. Esta persoa debe contar co seguinte perfil profesional:

- Perfil: responsable de administración. Con titulación relacionada coa administración (grao universitario ou FP) con experiencia na xestión. Esta persoa encargarse da coordinación da comunidade así como dos labores administrativos (emisión de recibos, xestións con terceiros...).

### **Necesidade de investimento para a posta en marcha**

O custo principal para a posta en marcha do modelo de negocio sería a adquisición e rehabilitación do edificio, ou ben a súa construción. É moi complexo facer unha estimación xa que dependendo da cidade ou vila que se propoña os prezos poden sufrir unha profunda variación, do mesmo xeito que a rehabilitación vai estar condicionada polo estado actual do inmoble.

Para o caso de rehabilitación dun edificio existente, despois da análise de diferentes localidades poderíase indicar que un edificio de cinco andares para un total de 10 apartamentos e os espazos comúns atoparíase ao redor dos 500.000 € e a reforma a que se

tería que someter consistirían en 70.000 € por vivienda máis 60.000 € para os espazos comúns.

A dotación do material preciso para os servizos comúns (ximnasio e oficina) ascendería a un total de 12.600 €.

### **Entidades colaboradoras / socios**

Entre as institucións ou entidades que poden axudar ou dinamizar deberíanse establecer relacións coas administracións locais xa que poden facilitar a cesión do edificio e a súa rehabilitación. Tamén será preciso contar coa colaboración de empresas que poidan levar a cabo servizos accesorios. Por último debería establecerse contactos coas entidades representativas da economía social que agrupen o modelo societario elixido.

### **Outros criterios de interese**

En canto ao financiamento, nesta oportunidade de negocio deberíase valorar a posibilidade de solicitar axudas que poidan existir específicas para a rehabilitación, a eliminación de barreiras arquitectónicas ou para facilitar a mobilidade. Sendo preciso saber a acción concreta para determinar cal sería a axuda indicada, facilítanse as diferentes plataformas nas que se pode obter 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 poden observarse algúns proxectos de vivendas en cesión de uso que están en funcionamento:

[https://elpais.com/sociedad/2019/05/10/pienso\\_luego\\_actuo/1557488659\\_823658.html?rel=me](https://elpais.com/sociedad/2019/05/10/pienso_luego_actuo/1557488659_823658.html?rel=me) las

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

## **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.

#### **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
- Crecemento. 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 se encarga 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 Emprime. Apoian economicamente 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 financiamientos 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**<sup>7</sup>. 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**<sup>8</sup>. 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, permitíuselle 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**<sup>9</sup>. Conta con varios programas de financiamento a cooperativas e outras entidades de economía social. Os máis importantes son:

- *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 sectorFinanciación Gallega.

---

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

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

<sup>9</sup><https://www.cases.pt/>

---

## 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**<sup>10</sup>, 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**<sup>11</sup>. De orixe italiana, trátase dun banco con fórmula 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**<sup>12</sup>. Cooperativa de servizos financeiros éticos e solidarios que ten como obxectivo contribuír 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 financiación de fórmulas de autoemprego:

- **Programa APROL Economía Social**<sup>13</sup>. 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.

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.

---

<sup>10</sup><https://www.ruralvia.com/galega/>

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

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

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

---

### **5.3 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 financeiras.

#### **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 se incrementou 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 eurrerrexión teñen diferentes plans de financiamento adaptados ás necesidades dos emprendedores. A oferta é moi variada.

---

## Bibliografía

- Acción social ante a crise IV Informe. Decembro de 2009. Equipo de estudo do Observatorio da realidade social - Cáritas Española  
<https://www.eapn.es/publicaciones/95/la-accion-social-ante-lana-crisis-caritas>
- VIII Informe sobre exclusión e desenvolvemento social en España. Equipo de estudo do Observatorio da realidade social - Cáritas Española  
<https://www.foessa.es/viii-informe/>
- Pobreza e exclusión social. Colección de cadernos. Consello Económico e Social de Galicia. Ano 2015.  
<https://www.ces-galicia.org/sites/default/files/docs/cadernos/cadernopobreza.pdf>
- A loita contra a pobreza e a exclusión social na rexión euromediterránea. Recollida de documentos. Consello Económico e Social España  
<http://www.ces.es/documents/10180/2009547/doc012014.pdf>
- Informe: O futuro do traballo. Nº 03/2018 Consello Económico e Social España.  
<http://www.ces.es/documents/10180/5182488/inf0318.pdf/79443c12-b15b-850d-afbc-8ac0336193d1>
- Traballa por un futuro máis prometedor. Comisión global sobre o futuro do traballo. Organización Internacional do Traballo 2019  
[https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms\\_662442.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662442.pdf)
- III Plan Estratéxico do terceiro sector de acción social. Memoria anual 2017.  
[https://www.plataformaong.org/archivo/documentos/biblioteca/1530027061\\_informe-anual-2017-iii-petsas.pdf](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](http://www.plataformatercersector.es/sites/default/files/iii%20plan_estrategico%20extendida.pdf)
- O noso compromiso coa sociedade. III Plan Estratéxico do Terceiro Sector de Acción Social 2017-2021.  
<http://www.ces.es/documents/10180/4509980/inf0317.pdf/a73aa3a8-y669-6c54-72d7-2b74862a56f5>
- Informe sobre a inmigración en España: efectos e oportunidades. Nº 02/2019 Consello Económico e Social España.  
<http://www.ces.es/documents/10180/5209150/inf0219.pdf/eae2d5b3-dc20-5683-2763-1b24bb5c0173>
- INFORME-I: Cooperativas asistenciais: desde a prestación económica de asistencia persoal ata a colectivización de cuidadores. Instituto de Dereito Cooperativo e Economía Social da UPV.

- 
- Informe sobre o medio rural e a súa estrutura social e territorial. No 01/2018. Consejo Económico e Social España  
<http://www.ces.es/documents/10180/5182488/inf0118.pdf/6d616668-0cb8-f58c-075b-2251f05dad9f>
  - Terceiro sector de acción social e economía solidaria. Carlos Askunze Elizaga. REAS-Rede de redes de economía alternativa e solidaria  
[https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/reaslibrary/attachments/tsas\\_ess\\_rets.pdf](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
  - Empoderamento na vellez. Pilar Falagán Izquierdo. Universidade de cantabria  
<https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/14107/FalaganIzquierdoP.pdf>

