



Oportunidades de negocio en el sector ambiental

XUNTA DE GALICIA

Elaboración y edición:

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



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

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

INDICE

1. DESCRIPCIÓN Y RETOS DEL SECTOR AMBIENTAL.....	5
2. PRESENCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN GALICIA – NORTE DE PORTUGAL EN EL SECTOR AMBIENTAL.....	6
3. JUSTIFICACIÓN DE LA PRIORIZACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.....	6
4. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SECTOR AMBIENTAL	8
5. FINANCIACIÓN.....	19

1. DESCRIPCIÓN Y RETOS DEL SECTOR AMBIENTAL

En el marco del proyecto POCTEP LACES (Laboratorios de Apoyo a la Creación de Empleo y Empresas de Economía Social), se presentó en 2019 la **Agenda Sectorial del Ambiente** (Economía Social y Ambiente en la Eurorregión de Galicia y Norte de Portugal). Este informe presenta las principales magnitudes macroeconómicas del sector medioambiental en la eurorregión, teniendo en cuenta especialmente los subsectores forestal, mar y biomasa.



Además, identifica las principales tendencias de crecimiento para estos subsectores, que giran en torno a las siguientes cuestiones: internacionalización de los mercados, creciente preocupación por la sostenibilidad social, económica y ambiental, la promoción del uso de materias y productos autóctonos y el empleo de fuentes de energía renovables.

Desde la **Unión Europea** se promueven numerosas actuaciones que responden a la **Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible** y los **ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) de las Naciones Unidas**, que giran en torno a temas de relevancia para el medio ambiente y que nos ayuda a identificar cuáles son las principales tendencias en este sector a nivel global, como por ejemplo¹: energía renovable no contaminante, estrategias hipocarbónicas, movilidad de bajas emisiones, economía circular, nuevas normas en materia de residuos, reducción del plástico, bioeconomía sostenible, economía colaborativa, responsabilidad social corporativa, agricultura ecológica, etc.

Desde los organismos gubernamentales de la eurorregión, el compromiso por la **sostenibilidad**, el **cambio climático** o la **economía circular** se plasman en sus políticas, normativas y estrategias.

Desde la **Xunta de Galicia**, destaca especialmente la elaboración de la **Estrategia Gallega de Economía Circular 2020 – 2030**, en la que se recogen las pautas que seguirá a medio plazo para prevenir el agotamiento de los recursos, cerrar los ciclos de energía y de los materiales, facilitar el desarrollo sostenible, etc. Esta estrategia persigue conseguir impactos positivos en los recursos como el agua, el aire, la energía, los alimentos, el suelo y los residuos.

Por otro lado, el **Consejo de Ministros de Portugal**, aprobó en 2017 el **Plan de Acción para la Economía Circular**, en el marco de la estrategia 2030, elaborado por el Ministerio de Medio Ambiente en conjunto con los de Ciencia, Tecnología y Enseñanza Superior, Economía y Agricultura, Bosques y Desarrollo Rural y del Mar, con el objetivo de transitar hacia un modelo de economía circular e incidiendo en los conceptos de ecodiseño, reutilización, reparación y renovación de materiales y energía.

¹ Según el informe “La contribución de la Comisión Juncker a los Objetivos de Desarrollo Sostenible”

2. PRESENCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL EN EL SECTOR AMBIENTAL

En los últimos años, están surgiendo nuevas entidades de la economía social en todos los sectores de la eurorregión: agrolimentario, cultural, tecnológico, de capacitación, financiero, industrial, automotriz, ingeniería, distribución y consumo, salud, educación,



turismo, transporte, comercio, consultoría, textiles o atención a las personas. Los cambios en los modos de gestión y de producción hacia modelos más sostenibles no solamente responden a normativas y políticas europeas o nacionales, sino que es el mercado el que lo demanda fuertemente desde hace unos años. Es el consumidor final, cada vez más responsable, el que busca productos y servicios con valores, próximos y que dejan un impacto positivo en su entorno.

En la agricultura, se ha incrementado la conciencia ambiental desde hace unos años, que muestra interés en la ingeniería sostenible, el ahorro energético, reducción de la huella de carbono y el empleo de energías alternativas no contaminantes. Además, desde el punto de vista del producto, se tiende cada vez más a la producción responsable, debido a la creciente concienciación social sobre el consumo responsable, los hábitos de vida saludables y el interés por los mercados y productos locales y/o ecológicos.

En el sector del mar y la pesca, destacan entidades de la economía social por su conciencia ambiental ligadas a la pesca artesanal, la mejora de la trazabilidad, la creación de materiales de pesca biodegradables.

Otros ejemplos de sectores de la economía social de la eurorregión que destacan por sus buenas prácticas ambientales son: el turismo social y sostenible ligados a territorios de baja densidad demográfica, el sector de los residuos, donde se tiende a la revalorización y conversión en nuevos productos respetuosos con el medio ambiente, la moda sostenible o el desarrollo de materiales industriales a base de materias primas biodegradables.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA PRIORIZACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Para la selección de las 6 oportunidades de negocio que se desarrollan en el presente informe, se ha diseñado y empleado una **matriz de priorización** conformada por 11 variables, las cuales se puntuaron de 1 a 3 (siendo 1 la valoración más baja y 3 la más alta), siendo la máxima puntuación posible a alcanzar para cada oportunidad estudiada un total de 33 puntos,



A continuación, se muestran las variables aplicadas a cada oportunidad de negocio y los parámetros establecidos para asignar las puntuaciones:

V1. Nivel de financiación necesaria: se valora el volumen de masa financiera necesaria para darle viabilidad a la puesta en marcha de la oportunidad de negocio. A menor dependencia de aporte de recursos económicos externos, mayor facilidad para desenvolverse el negocio.

V2. Facilidades a la hora de conseguir la financiación: se valora la estructura de ayudas existentes para la puesta en marcha y consolidación de cada oportunidad de negocio. Para la puntuación se calcula un indicador que se extrae de la siguiente fórmula: Capital (€) aproximado financiable / capital (€) necesario para desarrollar la oportunidad de negocio.

V3. Estimación del flujo de caja: se valora de modo estimativo la rentabilidad de la oportunidad de negocio y la previsión del balance económico. Oportunidades que, aun teniendo unas necesidades de capital elevadas, por la previsión de ingresos a generar puedan recuperar pronto la inversión, será más atractivas que aquellas oportunidades con retornos más a largo plazo. Se valora, por un lado, el tiempo necesario para la recuperación de la inversión, y, por otro lado, la rentabilidad anual estimada.

V4. Consolidación del mercado: se valora si existe un mercado consolidado, con la demanda suficiente como para maximizar la viabilidad de éxito de la oportunidad de negocio.

V5. Barreras de entrada: se valora la facilidad de entrada a dicho mercado en función de las posibles restricciones existentes.

V6. Aprovechamiento de recursos endógenos: se valoran las potenciales sinergias con la economía local, como con el uso de recursos y colaboraciones con empresas y comunidades locales.

V7. Ventajas que aporta la fórmula de economía social para aprovechar esta oportunidad de negocio: valora en qué medida la oportunidad de negocio cuenta con una especial ventaja si se crea una entidad dentro de la economía social respecto a otras figuras empresariales.

V8. Nivel de maduración tecnológica: se valora que el contexto tecnológico se encuentre lo suficientemente maduro como para permitir y/o favorecer su viabilidad.

V9. Orientación a la atención de necesidades sociales de la eurorregión: se valora la intensidad de alineamiento que existe respecto a la situación actual y futuros retos de la economía social en sector ambiental en la eurorregión.

V10. Potencial impacto sobre el empleo: se valora la capacidad de generación de empleo de calidad en la eurorregión, tanto directo como indirecto.

V11. Integración con los objetivos de desarrollo sostenible de las Naciones Unidas: se valora la coherencia de cada oportunidad con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, tomando como referencia el número de ODS con los que tiene relación la oportunidad de negocio.

Teniendo en consideración los resultados obtenidos de la aplicación de la matriz, a continuación, se plasman las seis que alcanzaron una mayor puntuación, las cuales son objeto de desarrollo en el siguiente apartado:

- a. Potenciación de la sostenibilidad en el sector de los eventos (30/33 puntos)
- b. Tiendas de productos saludables a granel (28/33 puntos)
- c. Recogida y reciclaje de aceite en núcleos urbanos y rurales de la eurorregión (27/33 puntos)
- d. Servicio de limpieza ecológica para oficinas y otros espacios de concurrencia pública (23/33 puntos)
- e. Economía circular en el sector de la construcción (23/33 puntos)
- f. Puntos de recogida automatizada de envases para el reciclaje (21/33 puntos)

4. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SECTOR AMBIENTAL.

A continuación, se desarrollan las 6 oportunidades de negocio en el sector ambiental y en el marco de la economía social, destacadas por alcanzar la mayor puntuación al aplicar la matriz de priorización.

Oportunidad 1: Potenciación de la sostenibilidad en el sector de los eventos.



Inclusión de la variable de sostenibilidad, tanto a nivel estratégico, operativo y de certificación del modelo, en los eventos de música (y otros) que se celebren en la eurorregión.

Esta oportunidad de negocio se centra en ofrecer un servicio de gestión integral desde el punto de vista ambiental de los grandes eventos de la eurorregión, especialmente aquellos que mueven a multitudes de personas y/o se celebran en espacios especialmente sensibles (grandes festivales de música, fiestas declaradas de interés turístico nacional e internacional, competiciones deportivas, etc.). El objeto del servicio es reducir el impacto ambiental y social de los eventos multitudinarios, promoviendo un conjunto de iniciativas y coordinando a diferentes entes que están implicados en la organización de los eventos con el mismo fin, y en todas sus fases: diseño, organización, planificación, desarrollo y post-evento.

Como ejemplos de iniciativas que se pueden desarrollar en el marco de la gestión integral, se encuentran: promoción del uso de transporte colectivo frente a vehículos particulares para acceder al lugar de celebración del evento, colocación de contenedores para la separación de residuos, campañas de promoción del evento y de buenas prácticas sostenibles para los visitantes, certificación de los eventos en la ISO 20121:2013 - Sostenibilidad de eventos, fomento de la gastronomía km 0 en los puntos de venta de comidas y bebidas del evento, puntos de reducción de costes a través de una correcta gestión de la energía y los residuos, organización de actividades complementarias para los visitantes para compensar la huella de carbono del evento (actividades de reforestación, limpieza de residuos en el entorno del festival, educación ambiental, etc.), estudios del impacto ambiental del evento, etc.

Esta línea puede dar cabida a emprender en la gestión integral desde el punto de vista ambiental de los eventos, o bien a incorporar esta línea de negocio en empresas ya existentes. Además, puede impactar en la generación de nuevas empresas especializadas en alguna de las iniciativas que se promueven.

Esta oportunidad de negocio destaca especialmente porque no requiere una alta inversión inicial, ni cuenta con importantes barreras de entrada, se encuentra alineada con necesidades sociales y ambientales de la eurorregión y atiende a la mayor parte de los ODS de las Naciones Unidas.

A continuación, se muestra una tabla resumen con la información más relevante de esta oportunidad de negocio:

Aspectos clave	Descripción
Producto o servicio	Gestión integral desde el punto de vista ambiental de los grandes eventos de la eurorregión.
Necesidades que se pretenden satisfacer	Creciente conciencia social y ambiental de los asistentes. Cuidado del entorno de los eventos, sobre todo por lo que respecta al patrimonio tanto natural como cultural. Correcta gestión de los residuos generados durante los eventos. Reducción del impacto ambiental y social de los eventos. Concienciación en buenas prácticas ambientales y sociales durante los eventos.
Sector donde se encuadra	Sector eventos.
Tipología de cliente	Promotores de eventos, tales como: organizadores profesionales de eventos, asociaciones culturales, comisiones de fiestas, municipios y entidades de la administración pública.
Barreras de entrada (normativa, tecnológica, financiación...)	La principal barrera de entrada detectada es la dedicación de partidas presupuestarias escasas destinadas a los criterios de sostenibilidad por parte de los organizadores o promotores de los eventos.
Tecnología necesaria	La tecnología no se presenta clave para la puesta en marcha de iniciativas de este tipo.
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	Preferiblemente perfiles técnicos con experiencia y conocimientos en los ámbitos de las ciencias ambientales, la economía circular, la comunicación y la educación social. Número mínimo recomendado de trabajadores para la entidad en su fase inicial: 2.
Necesidad de inversión para la puesta en marcha	En general, no requiere una inversión inicial de gran capital para operar eficientemente, salvo medios técnicos propios de oficina. Presupuesto inicial mínimo estimado: 2.000 – 4.000€. (No se contempla ni alquiler ni compra de oficina puesto que no se considera necesario para poder ejercer la actividad. En caso de alquiler de un despacho pequeño durante un año, se incrementaría en 3.600€; en caso de uso de un espacio de coworking, se incrementaría en 1.200€).
Entidades colaboradoras/socios	Existen múltiples organizaciones que apoyan este tipo de iniciativas, como, por ejemplo: entidades de la Administración Pública, asociaciones locales, organizaciones a favor de la sostenibilidad, etc.

Oportunidad 2: Tiendas de productos saludables a granel.

Creación de establecimientos comerciales en los que se vendan productos saludables a granel, con el objeto principal de la reducción de plásticos y el fomento de la concienciación social.



Esta oportunidad de negocio se centra en la puesta en marcha de un comercio de venta de productos alimentarios a granel, priorizando aquellos de proximidad, de temporada y de producción responsable. El objeto del servicio es ofrecer alimentos más saludables a una demanda creciente en la sociedad con intereses en mejorar su alimentación y en minimizar el uso de plásticos y envases, contribuyendo así a una reducción del impacto ambiental.

Como grandes ventajas de este tipo de emprendimiento, destacan: reducción de envases y packaging de plástico y otros materiales perjudiciales para el medio ambiente; se apoya a la producción local y las profesiones agroalimentarias, contribuyendo a la fijación de población en el rural y a la mejora de la calidad de vida; permite la compra de las cantidades que se necesitan, evitando despilfarros de alimentos y favoreciendo el ahorro familiar; favorece la alimentación variada y saludable, ya que apuesta por lo general por productos de calidad, de temporada, de proximidad y, en muchas ocasiones, ecológicos y se ahorran costes derivados de los packaging y otros soportes de apoyo a la promo-comercialización.

Esta oportunidad de negocio destaca por su viabilidad tras aplicar la matriz de priorización, sobre todo, por la consolidación del mercado y la relativamente reciente presión social existente sobre el uso abusivo de plásticos, la creciente demanda de productos locales saludables y de temporada y la sensibilización respecto al desperdicio alimentario. A pesar de que la competencia de las grandes superficies comerciales es elevada y es complicado competir en precio, cada vez la figura del consumidor consciente es más potente, y este tipo de negocios tienen perspectiva de crecimiento. Destaca, además, por el aprovechamiento de recursos endógenos, ya que, tanto en Galicia como Portugal, existen unas condiciones excelentes para los productos del mar y la huerta, y cuentan con múltiples certificados que garantizan la calidad de los productos, su origen, su trazabilidad y su tratamiento.

Aspectos clave

Producto o servicio

Descripción

Puesta en marcha de una tienda de productos a granel que destaque principalmente por la eliminación del plástico de los envases y la venta de productos de alimentación saludable en el que prime la calidad y la sostenibilidad.

Necesidades que se pretenden satisfacer

Creciente demanda social en cuanto a hábitos responsables y saludables, especialmente en lo que respecta a la alimentación y la reducción de uso de plásticos.

Creciente demanda de productos de temporada y de proximidad en la sociedad en general, y en la hostelería por parte de viajeros.

Alta demanda de productos disponibles en cantidades personalizadas sin exceso de empaquetado.

Aspectos clave	Descripción
Sector donde se encuadra	Sector alimentación
Tipología de cliente	Público en general y negocios de hostelería en particular.
Barreras de entrada (normativa, tecnológica, financiación...)	Como barrera de entrada, destaca la competencia real con grandes cadenas de alimentación que compiten con otro tipo de servicios más completos, precios más bajos, diversidad de marcas, etc.
Tecnología necesaria	La tecnología no se presenta clave para la puesta en marcha de iniciativas de este tipo, si bien es necesario un software de gestión para tiendas de alimentación, o la habilitación de una plataforma de comercialización online (en caso de que se apueste por este canal de venta), para los cuales ya existen tecnologías desarrolladas.
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	No se requiere un perfil técnico específico, no obstante, se requieren conocimientos de gestión y administración. Número mínimo recomendado de trabajadores para la entidad en su fase inicial: 3.
Necesidad de inversión para la puesta en marcha	Se requiere una inversión inicial en la adquisición (ya sea compra o alquiler) y acondicionamiento interior y exterior , en caso necesario, del local de venta al público, teniendo en cuenta la legislación aplicable a este tipo de establecimientos. Además, implica la compra de los productos y los medios técnicos necesarios para su transporte, conservación y venta. Presupuesto inicial mínimo estimado: 25. 000 – 35.000€ (partiendo de la hipótesis de alquiler anual de un local mediano durante un año).
Entidades colaboradoras/ socios	Existen múltiples organizaciones que apoyan este tipo de iniciativas, como por ejemplo las entidades de la Administración Pública, las asociaciones o grupos de desarrollo local, las cámaras de comercio, los consejos reguladores de los productos con denominación de origen o con indicación geográfica protegida, etc.

Oportunidad 3: Recogida y reciclaje de aceite en núcleos urbanos y rurales de la euro-región.

Recogida de aceite vegetal usado en núcleos urbanos y/o rurales para su reutilización para la producción de biocombustibles u otros usos sostenibles, en un contexto de economía circular.

Esta oportunidad de negocio se centra en la puesta en marcha de negocios que tengan como fin la recogida, almacenamiento, valorización y reutilización de aceite doméstico usado. El objeto de este servicio es ofrecer un servicio a la comunidad en la recogida de residuos y limpiar y vender estos a terceros para su revalorización y reutilización, contribuyendo a la reducción del impacto ambiental. La puesta en marcha de esta actividad requiere, por tanto, la creación y colocación de contenedores en diferentes puntos estratégicos del núcleo urbano o rural, la adquisición de transporte para la recogida del aceite y su posterior



traslado al local donde se realiza el tratamiento de limpieza o filtrado del aceite para su posterior venta a empresas revalorizadoras.

El aceite utilizado para cocinar tiene un alto potencial contaminante si no se recicla. Un litro de aceite puede llegar a contaminar 1.000 litros de agua si el residuo se deposita en lugares inadecuados. De ahí la importancia de una correcta gestión, y ahí es donde tienen cabida negocios de recogida y reutilización de aceite.

Como línea de actividades dentro del mismo negocio, pueden desarrollarse campañas de concienciación en materia de economía circular a la comunidad, con el fin de incrementar el volumen de aceite recogido y reutilizado, el empleo de transporte ecológico que funcione gracias a biocombustibles creados con aceite reutilizado, creación y venta de elementos de uso doméstico que faciliten el envasado del aceite para depositarlo en los contenedores (botellas, embudos, etc.), servicio de recogida de aceite a domicilio, reciclaje de las botellas de plástico usadas como recipientes del aceite usado que se depositan en los contenedores, etc.

Esta oportunidad de negocio destaca por su viabilidad tras aplicar la matriz de priorización, sobre todo, por la consolidación del mercado y la creciente preocupación y demanda de la sociedad por este tipo de iniciativas de carácter sostenible y por el crecimiento de empresas revalorizadoras que emplean residuos para generar sus productos. Además, destaca por su alineamiento con las necesidades sociales de la eurorregión y con los ODS de las Naciones Unidas, además de la alta posibilidad de aprovechamiento de recursos endógenos, en cuanto a las colaboraciones con entidades locales en todo el proceso.

Aspectos clave	Descripción
Producto o servicio	Puesta en marcha de un servicio de recogida de aceite doméstico usado para su posterior tratamiento y comercialización para la revalorización en otros productos derivados.
Necesidades que se pretenden satisfacer	Recogida y reutilización de residuos (en este caso, aceite), y reducción del impacto ambiental. Creciente demanda social en cuanto al reciclaje y reutilización de los residuos. Interés de empresas y de la sociedad por generar o adquirir productos más respetuosos con el medio ambiente (en este caso, por ejemplo, biocombustibles generados a partir del aceite recogido).
Sector donde se encuadra	Sector residuos.
Tipología de cliente	Entidades de la Administración Pública con competencias en gestión de residuos y empresas valorizadoras de residuos.
Barreras de entrada (normativa, tecnológica, financiación...)	Como barrera de entrada, destaca la inversión económica necesaria para la logística que supone la recogida, transporte y tratamiento del aceite.
Tecnología necesaria	La tecnología no se presenta clave para la puesta en marcha de iniciativas de este tipo.

Aspectos clave

Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)

Necesidad de inversión para la puesta en marcha

Entidades colaboradoras/socios

Descripción

Este servicio, puede ser realizado por personas sin cualificación técnica específica, si bien es recomendable recibir una formación básica en cuanto al procedimiento de limpieza del aceite para su posterior venta. **Número mínimo recomendado de trabajadores para la entidad en su fase inicial: 4.**

Requiere inversión inicial en el **local físico** donde se realizará la actividad, la **creación y colocación de los puntos de recogida del aceite, medios logísticos para transporte** de residuos desde el punto de recogida y el local donde se realiza el tratamiento de primer filtrado del aceite, para el que se precisan medios técnicos.

Presupuesto inicial mínimo estimado: 35.000 € - 45.000 € (partiendo de la hipótesis de alquiler anual de un local durante un año y tomando como referencia un núcleo de una población de 20.000 habitantes).

Existen múltiples organizaciones públicas y privadas que participan habitualmente o pueden participar en este tipo de iniciativas, tales como: entidades de la administración pública con o sin competencias en gestión de residuos, organizaciones sin ánimo de lucro con fines ambientales, asociaciones de vecinos, empresas gestoras de residuos, empresas revalorizadoras, etc.

Oportunidad 4: Servicio de limpieza ecológica para oficinas y otros espacios de concurrencia pública.

Creación de servicios de limpieza de oficinas y otros espacios de concurrencia pública, utilizando productos ecológicos, o incorporación de este criterio de sostenibilidad en servicios ya operativos.

Esta oportunidad de negocio se centra en la puesta en marcha de negocios que tengan como fin la limpieza de oficinas y otros espacios de concurrencia pública con productos de limpieza ecológicos, contribuyendo a un menor impacto ambiental. También se puede incluir como una línea de actividad en el marco de empresas de limpieza ya existentes.



La puesta en marcha de esta actividad requiere, por tanto, la identificación y compra de materiales de limpieza respetuosos con el medio ambiente y un local que sirva como almacén y oficina para las gestiones de coordinación y organización de los servicios.

Como complementos a la actividad principal, se recomienda incluir otros servicios relacionados que aporten un valor diferencial y competitivo, tales como campañas de concienciación a los trabajadores de las oficinas u otros espacios, con el objeto de promover el uso de productos de limpieza responsables también a nivel doméstico; desarrollo de material de divulgación sobre buenas prácticas ambientales en la limpieza; o la posibi-

lidad de incorporar una línea de negocio complementaria a la actividad principal para la comercialización online de productos de limpieza responsables con el medio ambiente tanto a nivel empresa como a nivel particular.

Esta oportunidad de negocio destaca por la baja necesidad de **inversión inicial** y la **consolidación del mercado** en cuanto a la tendencia en alza del crecimiento de conciencia social y ambiental por parte de la sociedad y las organizaciones, y su elección en la contratación de servicios responsables, que favorecen a la comunidad y al cuidado del medio ambiente.

Aspectos clave	Descripción
Producto o servicio	Puesta en marcha de servicios de limpieza de oficinas y otros espacios de pública concurrencia, diferenciada por el uso exclusivo de productos de limpieza respetuosos con el medio ambiente (ecológicos, biodegradables, veganos, etc.).
Necesidades que se pretenden satisfacer	Creciente demanda de la sociedad y las organizaciones por la reducción del impacto ambiental.
Sector donde se encuadra	Sector limpieza.
Tipología de cliente	Empresas y entidades propietarias o gestoras de locales de oficinas y otros espacios de concurrencia pública.
Barreras de entrada (normativa, tecnológica, financiación...)	No se identifican barreras de entrada importantes, salvo la existencia de múltiples empresas de servicios de limpieza.
Tecnología necesaria	La tecnología no se presenta clave para la puesta en marcha de iniciativas de este tipo, si bien resultaría interesante el uso de las TIC para la comercialización online de productos de limpieza, en colaboración con las marcas certificadas (en caso de que se decida incorporar esta línea de negocio complementaria)
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	Este servicio puede ser realizado por personas sin cualificación técnica específica, con una formación básica sobre productos de limpieza respetuosos con el medio ambiente. Número mínimo recomendado de trabajadores para la entidad en su fase inicial: 3.
Necesidad de inversión para la puesta en marcha	Requiere inversión en la identificación y contratación de productos de limpieza responsables , un local para el almacenaje de los productos y materiales necesarios para ejercer la actividad, así como para realizar las gestiones de coordinación y gestión pertinentes, además de otros equipamientos necesarios para ofrecer un servicio de limpieza completo . Presupuesto inicial mínimo estimado: 6.000 - 10.000 € (partiendo de la hipótesis de alquiler anual de un local durante un año).
Entidades colaboradoras/socios	Marcas de productos biodegradables, asociaciones sin ánimo de lucro de carácter ambiental y social, entidades de la Administración Pública, etc

energético, o el aumento de las certificaciones de edificios como LEED y BREEAM, son algunos de los patrones analizados que muestran un crecimiento al alza de la sostenibilidad en el sector de la construcción.

Tras la aplicación de la matriz de priorización, esta oportunidad de negocio destaca especialmente por su alta puntuación en cuanto al **aprovechamiento de los recursos endógenos**, ya que el concepto de economía circular en construcción promueve el uso de materias primas de proximidad, recicladas y reutilizadas en el proceso constructivo, **y por su alineamiento con los ODS de las Naciones Unidas**. Además, aunque en este caso la oportunidad se enfoca sobre las empresas promotoras de obras y gestoras de residuos, dentro de la economía circular en el sector de la construcción hay otros muchos agentes implicados, como los fabricantes, transportistas, constructoras, administradores de fincas, investigadores, certificadoras, consultoras, gestores de residuos etc. sobre los cuales también se espera un crecimiento exponencial de empleo relativo a cuestiones de construcción sostenible, por lo que también destaca su viabilidad en cuanto a la valoración obtenida sobre la variable de **potencial impacto sobre el empleo**, tanto directo como indirecto.

Aspectos clave	Descripción
Producto o servicio	<p>Orientado a las promotoras: desarrollar línea de actividad asociada a la construcción sostenible dentro de la economía circular, en todas las fases de construcción, en línea con los requisitos establecidos por algunas certificaciones como son LEED y BREEAM.</p> <p>Orientado a los gestores de residuos de construcción y demolición: desarrollar servicios de reciclaje de los materiales residuales procedentes de la construcción y demolición, para la venta de nuevos productos para reutilizar en nuevas construcciones.</p>
Necesidades que se pretenden satisfacer	<p>Adaptación del sector de la construcción al nuevo contexto climático.</p> <p>Voluntad de los usuarios finales de edificios y de los propietarios de viviendas, de habitar espacios más confortables y respetuosos con el medio ambiente.</p> <p>Demanda de la sociedad sobre un uso más responsable de los materiales y residuos para la reducción del impacto ambiental.</p>
Sector donde se encuadra	Sector construcción.
Tipología de cliente	Entidades de la Administración Pública, ingenierías y constructoras, promotores, fabricantes, consultoras, etc
Barreras de entrada (normativa, tecnológica, financiación...)	<p>Baja presión legal sobre los vertidos de residuo ilegales.</p> <p>Desarrollo de tecnología para reciclar residuos como el yeso y la lana de roca, en instalaciones existentes de gestores de residuos.</p> <p>Resistencia de un sector muy conservador a nuevos cambios.</p>

Aspectos clave	Descripción
Tecnología necesaria	Orientada a promotores: implantación de tecnología BIM ⁴ , que ayude en todo el proceso de diseño y construcción. Orientada a gestores de residuos: implantación de nuevos sistemas de reciclaje que permitan aprovechar los residuos de yeso y aislantes, desviándolos de vertederos de la eurorregión.
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	Promotores: arquitectura, nuevas tecnologías BIM, construcción sostenible. Gestores de residuos: ingenierías o titulaciones superiores con conocimientos en el campo de la sostenibilidad y las ciencias ambientales, así como en la gestión de residuos.
Necesidad de inversión para la puesta en marcha	Promotores: con los conocimientos y capacitación necesaria, la inversión en este caso no es necesaria ya que la tecnología y los modelos de construcción más eficientes ya son una realidad. Consiste en adaptar el modelo constructivo y ponerlo en valor a la cartera de clientes, de tal forma que se logre que inviertan más por instalaciones más eficientes que se rentabilizarían a medio plazo. Gestores de residuos: elevada ya que exige el diseño de sistemas de reciclaje para residuos como el yeso o los aislantes, que requieren de maquinaria con un coste elevado.
Entidades colaboradoras/socios	Certificadoras, fabricantes, consultoras, Administración Pública.

Oportunidad 6: Puntos de recogida automatizada de envases para el reciclaje.

Implantación de máquinas de depósito destinadas a la recepción de residuos y envases para su reciclaje o reutilización, a cambio de una compensación directa para el reciclador.

Esta oportunidad de negocio se centra en la puesta en marcha de negocios basados en la recogida automatizada de residuos y envases para su reciclaje o reutilización, donde es el ciudadano de a pie quien deposita los elementos y percibe una compensación por ello, para su posterior devolución a las marcas de los envases para su reciclaje y/o comercialización a empresas revalorizadoras para su reciclaje y reutilización.



⁴**Building Information Modeling (BIM)** es una metodología de trabajo colaborativa para la creación y gestión de un proyecto de construcción. Su objetivo es centralizar toda la información del proyecto en un modelo de información digital creado por todos sus agentes. El uso de BIM va más allá de las fases de diseño, abarcando la ejecución del proyecto y extendiéndose a lo largo del ciclo de vida del edificio, permitiendo la gestión del mismo y reduciendo los costes de operación.

Este tipo de medidas que fomentan las buenas prácticas de la sociedad en materia de reutilización y reciclaje, están muy extendidas en algunos países europeos, como Letonia, Estonia, Malta o Reino Unido, que recuperan actualmente más del 80% de los envases de bebidas al comercio. Este tipo de medidas están muy influenciadas por la Directiva de la Unión Europea aprobada en 2018 que tiene como objetivo la recuperación selectiva del 90% para los envases de bebidas en 2025. La propia Directiva invita a alcanzar estos objetivos a través de los sistemas de depósito.

En la eurorregión, estas medidas todavía no cuentan con el suficiente desarrollo. No obstante, en Portugal, dado que se modificó la normativa de residuos para incentivar la devolución de envases, todo parece indicar que el crecimiento de este tipo de sistemas de reciclaje tendrá un ritmo acelerado. En España, a inicios de 2019, el Gobierno ha promovido un estudio para valorar la implantación de este tipo de sistemas para mejorar la concienciación de la sociedad en cuanto al reciclaje y reducir el impacto ambiental. Sin duda, estas políticas serán impulsoras de creación de **empleo social verde**, por lo que se incluye esta oportunidad de negocio en el marco del presente informe.

Este tipo de servicios están recomendados especialmente para núcleos de más de 20000 habitantes de la eurorregión.

En definitiva, su viabilidad se apoya especialmente en la **tendencia creciente de las normativas** que cada vez serán más exigentes en cuanto al reciclaje, y la **creciente demanda social** de generar un menor impacto ambiental.

Aspectos clave	Descripción
Producto o servicio	<p>Puesta en marcha de negocios basados en la recogida automatizada de residuos y envases para su reciclaje o reutilización, donde es el ciudadano de a pie quien deposita los elementos y percibe una compensación por ello.</p> <p>Devolución de ciertos materiales recogidos a sus correspondientes marcas para la reutilización de los materiales, en línea con la economía circular.</p> <p>Comercialización/cesión de ciertos materiales recogidos a otras empresas revalorizadoras para un segundo uso.</p>
Necesidades que se pretenden satisfacer	<p>Fomento del reciclaje en la sociedad y contribución a la separación de residuos.</p> <p>Reducción de plásticos sin segunda vida.</p> <p>Contribución a la minoración de los residuos en la calle o en el medio ambiente.</p> <p>Concienciación social y ambiental.</p>
Sector donde se encuadra	Sector residuos.
Tipología de cliente	Entidades de la Administración Pública con funciones de gestión de residuos, empresas de las marcas de los envases a reutilizar, empresas revalorizadoras, etc.

Aspectos clave	Descripción
Barreras de entrada (normativa, tecnológica, financiación...)	Como posibles barreras de entrada ligadas a la normativa, destacan las siguientes: Baja presión legal actual hacia este tipo de reciclaje. Existencia en Galicia de una franquicia ⁵ que espera contar con 200 máquinas en toda la región en pocos años. Alta inversión inicial en la maquinaria y tecnología. Permisos y licencias para la ubicación de las máquinas
Tecnología necesaria	Es necesario invertir en maquinaria específica que permita realizar el depósito, la correcta identificación del producto, el peso o el número de productos depositados, el cálculo de la compensación y su emisión.
Recursos humanos necesarios-cualificación asociada (perfil técnico necesario)	No se precisa una cualificación técnica específica, pero se recomienda contar con el asesoramiento externo de expertos en maquinaria aplicada a la actividad. Número mínimo recomendado de trabajadores para la entidad en su fase inicial: 3.
Necesidad de inversión para la puesta en marcha	Requiere inversión en la maquinaria pertinente para el diseño y colocación de las máquinas de depósito. Requiere invertir igualmente en los medios logísticos necesarios para la posterior recogida, transporte, almacenaje y comercialización de los residuos. Presupuesto inicial mínimo estimado: 40.000 – 55.000 €
Entidades colaboradoras/socios	Existen múltiples organizaciones públicas y privadas que participan o pueden participar en este tipo de iniciativas, tales como: entidades de la Administración Pública con competencias en gestión de residuos, organizaciones sin ánimo de lucro con fines ambientales, empresas gestoras de residuos, empresas revalorizadoras, etc.

5. Financiación.

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



5.1 Ayudas y subvenciones para el emprendimiento.

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

⁵Se refiere a “Ganamos reciclando”, y solamente aceptan botellas de plástico, de PET y latas de bebidas.

Financiación Portugal.

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

Financiación España.

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

ENISA (Empresa Nacional de Innovación S.A.)

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

Jóvenes emprendedores. Desde los 25.000 euros hasta los 75.000 euros

Emprendedores. 25.000 euros a 300.000 euros

Crecimiento. 25.000 euros hasta los 1.500.000 euros.

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

Créditos ICO

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

Financiación Galicia.

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

IG408La - Ayudas a los proyectos de inversión empresarial, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, en el marco del programa operativo FEDER Galicia 2014-2020.

IG243 - Préstamos IFI Emprende. Apoyan económicamente a las pequeñas empresas promovidas por emprendedores mediante préstamos, para acometer las inversiones necesarias para la puesta en marcha del negocio en Galicia.

IG253 - Ayudas a proyectos de inversión empresarial. Pretenden estimular la puesta en marcha de proyectos de inversión empresarial en Galicia, con la finalidad principal de dinamizar la actividad económica, mejora de las empresas existentes, así como la creación y puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales.

5. 2 Financiación para proyectos de economía social

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

Financiación Portugal.

Podemos distinguir entre iniciativas de impulso **público** y de impulso privado o mixtas. Entre las de impulso público se encuentra **Portugal Inovação Social**⁶. ES una iniciativa pública que tiene por objetivo promover la innovación social y dinamizar el mercado de inversión social en Portugal. Este programa se canaliza a través de 4 instrumentos de cofinanciación:

Capacitação para la investimento social.- Financia programas de capacitación para el desarrollo de las competencias organizativas y de gestión de los equipos implicadas en la implantación de proyectos de innovación social.

Parcerias para o Impacto.- Financia la creación, implementación y crecimiento de proyectos de innovación social, asegurando el 70% de sus necesidades de financiación, el resto proporcionado por inversores sociales (públicos o privados).

Títulos de Impacto Social.- Financia, mediante un mecanismo de contratación y pago por resultados, proyectos innovadores en áreas prioritarias de la política pública, en los campos de empleo, protección social, educación, salud, justicia e inclusión digital.

Fundo para Inovação Social.- Facilita el acceso al crédito y con la-inversión en organizaciones con proyectos de innovación y emprendimiento social, abordando la respuesta insuficiente del sector financiero a las necesidades específicas de financiación de estos proyectos.

En el ámbito de las **iniciativas privadas**, en Portugal hay una red de cooperativas de crédito implantadas por todo el territorio que están asociadas y agrupadas bajo **la Caja Central de Crédito Agrícola**⁷. En un principio estas cooperativas de créditos, llamadas Cajas, estaban centradas en el sector agrícola del país, mas a partir del año 1991, por una modificación legal, se le permitió poder ofrecer crédito en otros sectores. La Caja Central tiene líneas de crédito de apoyo a empresas y además en estos momentos tiene una línea de crédito específica para entidades de economía social.

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

Por último, existe una **iniciativa mixta** apoyada por instrumentos públicos y privados que es la Cooperativa **António Sérgio para Economia Social**⁸. Cuenta con varios programas de financiación a cooperativas y otras entidades de economía social. Los más 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, es un programa nacional de microcrédito que facilita el acceso al crédito a través de una financiación de pequeño montante, destinado a apoyar la realización de proyectos con un límite máximo de inversión y de financiación de 20.000 €.

Social Investe, es un programa de apoyo a la Economía Social, que se concreta en una línea de crédito, que tiene por objeto facilitar el acceso a la financiación por parte de las entidades que integran el sector.

Financiación Galicia.

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

Cooperativas de Crédito. Dentro de la economía social gallega existe la figura de las cooperativas de crédito, sin embargo con domicilio social en Galicia solo existe una: la Caja **Rural Gallega**⁹, Sociedad cooperativa de crédito gallega. Esta entidad presta todos los servicios de la banca tradicional incluido todo tipo de financiación a corto o largo plazo para empresas.

Dentro de la categoría de las cooperativas de crédito pero con domicilio fiscal en Madrid y operativa en Galicia también encontramos la Fiare **Banca Ética**¹⁰. De origen italiano, se trata de un banco con formula jurídica de sociedad cooperativa que opera en España con la integración de la Fundación Fiare, con el objeto de fomentar, entre otras, la economía social y sus valores y principios, facilitando financiación. Se incluye dentro de las denominadas finanzas éticas y solidarias.

Por último, en el ámbito privado, nos encontramos con **Coop57**¹¹. Cooperativa de servicios financieros éticos y solidarios que tiene como objetivo contribuir a la transformación social de la economía y de la sociedad. Recoge y capta el ahorro de la sociedad civil para poder canalizarlo a la financiación de entidades de la economía social y solidaria que promuevan la ocupación, fomenten el cooperativismo, el asociacionismo y la solidaridad en general, y promuevan la sostenibilidad sobre la base de principios éticos y solidarios. Pueden recibir financiación todas aquellas entidades pertenecientes a la economía social y solidaria que sean socias de servicios de Coop57 y que acerquen algún tipo de valor añadido para su entorno y para el conjunto de la sociedad.

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

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

- **Programa APROL Economía Social**¹². Es una línea de subvenciones destinada a las cooperativas y sociedades laborales centrada principalmente en el acceso a la condición de personas socias y al fomento del empleo.

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>

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

5.3 Ayudas y subvenciones específicas para el sector Agroalimentario y Biotecnológico.

A continuación, se detallan los principales fondos, entidades y líneas de ayudas que apoyan en la financiación de proyectos similares a los presentados como oportunidades de negocio en el presente documento:

Financiación Portugal.

El **IAPMEI** tiene como misión promover la competitividad y el crecimiento empresarial, garantizar el apoyo al diseño, implementación y evaluación de políticas dirigidas a la actividad industrial, con el objetivo de fortalecer la innovación, el emprendimiento y la inversión empresarial en empresas dedicadas a su actividad en las áreas bajo la tutela del Ministerio de Economía, en particular las pequeñas y medianas empresas.

Cuenta con varios programas de incentivos y financiación, con el fin de fortalecer e impulsar el ecosistema empresarial nacional, un conjunto de incentivos específicos y programas de apoyo formulados sobre la base de tres niveles de desarrollo: Stand Up, Inicie y escale verticalmente.

Incentivos Portugal 2020:

Emprendimiento e Innovación, tienen como objetivos: Fomentar la inversión en innovación productiva, promover el emprendimiento cualificado, apoyar la expansión de actividades con un fuerte carácter tecnológico.

Vales: tienen como objeto, intensificar el esfuerzo de I+D y la creación de conocimiento y promover las relaciones entre empresas e instituciones científicas.

Cuentan con uno **Vale en Economía Circular**, que pretenden ofrecer a las empresas un servicio de consultoría para la preparación de un diagnóstico que conduzca a la definición de un plan de acción para la implantación de modelos de gestión y crecimiento alineados con las estrategias y compromisos nacionales e internacionales de Portugal de acuerdo con la Economía Circular. Incluye la asistencia técnica para la implantación de medidas relativas a: ecodiseño de procesos y productos, ecoeficiencia, ecoinnovación, simbiosis industriales, extensión del ciclo de vida de los productos, valorización de subproductos y residuos.

Qualificação de PME. Proyecto individual: apoyando inversiones inmateriales en el ámbito de la competitividad, relacionadas con la innovación y la gestión organizacional, la economía digital, la creación y el diseño de marcas, a desarrollo e ingeniería de productos, servicios y procesos, protección de la propiedad industrial, calidad, transferencia de conocimientos, distribución y logística, eco innovación, formación profesional o contratación de recursos humanos, todo eso para la incorporación en las empresas de los principios de la economía circular, el uso más eficiente de los recursos, la reducción de los residuos, etc. Incluye sistemas de certificación, servicios y productos en medio ambiente.

Financiación Galicia.

Subvenciones para proyectos de inversión en actividades no agrícola:

- **Entidad:** Agencia Gallega de Desarrollo Rural (AGADER)
- **Objetivo:** Mejorar, ampliar y/o modernizar las empresas existentes que desarrollan actividades no agrícolas en zonas rurales, mediante el apoyo a la adquisición de equipaciones productivas y la ejecución de obras necesarias para su instalación, el fin de reforzar el tejido empresarial en el territorio rural gallego y mejorar su competitividad, inducir a la generación de nuevos empleos, consolidar los existentes y, en última instancia, dinamizar la economía de los territorios rurales.

Ayudas a inversiones en transformación, comercialización y desarrollo de productos agrarios.

- **Entidad:** FONDO ESPAÑOL DE GARANTÍA AGRARIA (FEGA).
- **Objetivo:** fomentar la integración de entidades asociativas agroalimentarias de carácter supraautonómico, a inversiones materiales o inmateriales en transformación, comercialización y desarrollo de productos agrarios en el marco del Programa Nacional de Desarrollo Rural 2014-2020.

Ayudas para actuaciones en materia de ecoinnovación comercial.

- **Entidad:** Consellería de Economía, Empleo e Industria.
- **Objetivo:** Incorporar la ecoinnovación para mejorar la protección ambiental y la eficiencia de los recursos en la economía, de modo que repercuta en una mayor competitividad y entendiéndose cómo ecoinnovación cualquier actuación innovadora hacia la sostenibilidad, reduciendo el impacto ambiental en medio y la eficiencia de los recursos naturales utilizados a través del desarrollo de nuevos conceptos, el uso de materiales con menor impacto o reduciendo el uso de los recursos.

Subvenciones para los programas de fomento de mejora de la eficacia energética y sostenibilidad y de fomento de la conservación de la mejora de la seguridad de utilización y de la accesibilidad en viviendas del Plan estatal de viviendas.

- **Entidad:** Instituto Galego da Vivenda e Solo.
- **Objetivo:** financiar obras de mejora de la eficiencia energética y de la sostenibilidad, con especial atención a la envolvente edificatoria, siendo posibles beneficiarios, entre otros, las empresas constructoras, inquilinas o concesionarias de edificios, así como las cooperativas.

5.4 Otras líneas de financiación públicas o privadas.

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

Incubadoras y aceleradoras de startups.

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

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

Sociedades de capital riesgo.

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

Un ejemplo de este tipo de entidades es XES Galicia.

Business angels.

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

Banca privada.

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

