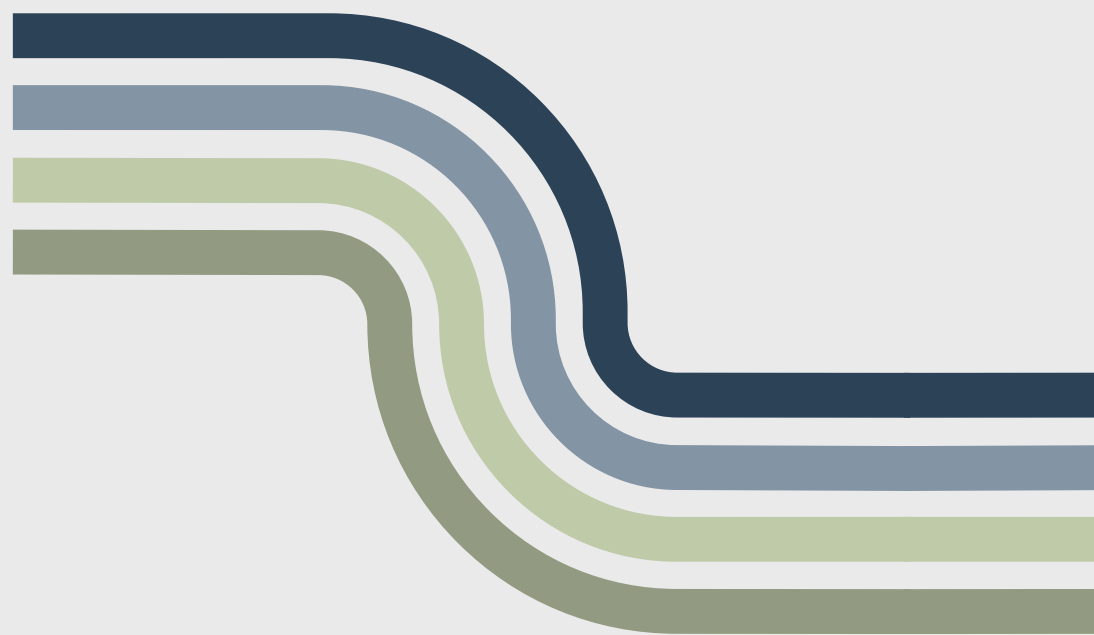




ECONOMÍA CIRCULAR

**oportunidades de
negocio para emprender**



Institut d'Estudis
de l'Horta



**GENERALITAT
VALENCIANA**

Conselleria de Indústria, Turisme,
Innovació y Comerç



ECONOMÍA CIRCULAR

oportunidades de negocio para emprender

La economía circular busca mantener productos, materiales y recursos en uso durante el mayor tiempo posible, reduciendo la generación de residuos y la necesidad de consumir nuevas materias primas.

Para las personas emprendedoras, este cambio también genera oportunidades para desarrollar nuevos productos, servicios y modelos de negocio.

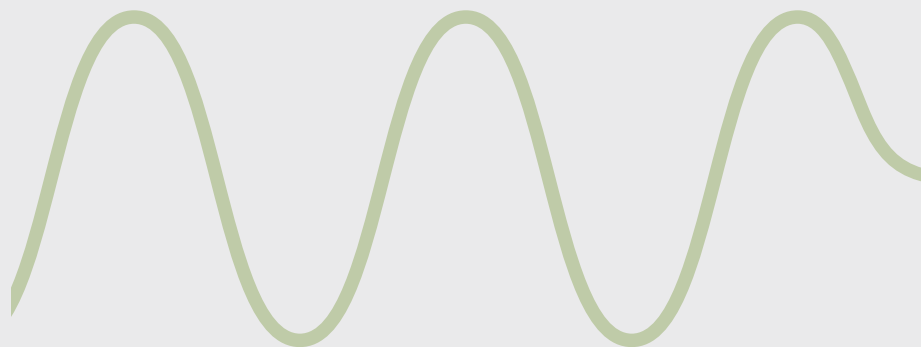
¿Dónde están las oportunidades?

REUTILIZAR

Recuperación de productos y componentes, envases retornables o nuevos usos para materiales que todavía conservan valor.

DISEÑAR MEJOR

Crear productos duraderos, reparables y reciclables, reduciendo su impacto a lo largo de todo el ciclo de vida.



TRANSFORMAR RESIDUOS EN RECURSOS

Aprovechar residuos o subproductos para fabricar nuevos productos o utilizarlos como materia prima en otros procesos.

COMPARTIR EN LUGAR DE POSEER

Modelos de alquiler, préstamo, suscripción o uso compartido que permiten aprovechar mejor productos que normalmente permanecen infrautilizados.



ECONOMÍA CIRCULAR

oportunidades de negocio para emprender

¿Cómo detectar una oportunidad circular?

Observa tu entorno y pregúntate:

- ¿Qué materiales o productos se están desperdiciando?
- ¿Qué podría repararse o reutilizarse en lugar de desecharse?
- ¿Existe algún residuo que pueda convertirse en un recurso?
- ¿Qué productos se utilizan muy poco y podrían compartirse o alquilarse?

Una oportunidad circular aparece cuando conseguimos mantener o recuperar el valor de productos y recursos y, al mismo tiempo, resolver una necesidad real del mercado.

De la idea al negocio

Encontrar una forma de reducir residuos no significa automáticamente que exista una oportunidad empresarial.

Antes de empezar, comprueba:

- ✓ ¿Resuelvo una necesidad real?
- ✓ ¿Quién sería mi cliente?
- ✓ ¿Estaría dispuesto a pagar por mi solución?
- ✓ ¿Puedo ofrecerla a un coste y precio viables?
- ✓ ¿Qué ventaja aporta frente a las alternativas existentes?