



Oportunidades de negócio no setor da ação 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 Projeto LACES (0129_LACES_1_E), Laboratórios de apoio à criação de emprego e empresas de economia social, que tem como fim último contribuir ao fomento e consolidação da economia social na Eurorregião Galiza-Norte de Portugal para conseguir um salto quantitativo em sua capacidade para gerar e consolidar emprego.

O projeto LACES está cofinanciado num 75% pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), no marco do programa INTERREG V-A Espanha-Portugal (POCTEP) 2014-2020.

INDICE

1. O setor da ação social na Galiza e Norte de Portugal.....	5
2. Presença da economia social no setor de ação social da Galiza – Norte de Portugal.....	6
3. As oportunidades de negócio no setor da ação social.....	7
4. Identificação de oportunidades de negócio no setor.....	8
4.1 Cuidados.....	8
4.2 Alimentação.....	14
4.3 Envelhecimento ativo.....	17
4.4 Alternativa residencial.....	19
5. Financiamento.....	22
5.1 Ajudas e subsídios ao empreendedorismo.....	22
5.2 Financiamento para projetos de economia social.....	23
5.3 Outras linhas de financiamento públicas ou privadas.....	26
Bibliografia.....	27
Índice de tabelas e figuras:	
Figura 1: Objetivos para o desenvolvimento sustentável.....	5

1.0 setor da ação social na Galiza e Norte de Portugal

Para definir “ação social”, é necessário ir à sociologia, mais concretamente, ao alemão Max Weber que introduziu este termo na sua obra “Economia e Sociedade”, onde o identifica com as ações realizadas pelas pessoas que influenciam o nosso meio social.

De acordo com a “Agenda setorial para a criação e consolidação de empresas de economia social na área da ação social”, elaborada no âmbito do Projeto LACES, ação social são atividades cujo objetivo principal é satisfazer as necessidades básicas que, por várias razões, um grupo da população não consegue satisfazer.

Pode-se, portanto, dizer que o setor da ação social inclui atividades destinadas a satisfazer as necessidades específicas de grupos da população, como crianças e jovens, idosos, famílias carenciadas, pessoas com deficiência, vítimas de violência de género ou toxicodependentes, entre outros. Falamos, pois, de entidades que tentam que ninguém fique para trás.

Por outro lado, desde a chegada do novo século, são muitas as tendências globais que falam da necessidade de se trabalhar no sentido de uma sociedade mais justa. Neste sentido, em 2000, foram promulgados os Objetivos para o Milénio (ODM), focados na redução da pobreza a nível mundial. A sua abordagem global revelou-se como a única alternativa válida para garantir que as mudanças sejam levadas a cabo.

Fruto do sucesso dos ODM, no dia 25 de Setembro de 2015, a Assembleia Geral da Organização das Nações Unidas (ONU) aprovou a resolução 70/1 intitulada “Transformar o nosso mundo: a agenda 2030 para o desenvolvimento sustentável” (ODS), com um total de 17 desafios e 169 metas que se pretendem alcançar a nível mundial e que possuem um denominador comum, que é influir diretamente nas causas da pobreza através das três dimensões do desenvolvimento sustentável: crescimento económico, inclusão social e proteção do ambiente.

Este desafio conta com uma grande aliada que, com uma abordagem centrada nas pessoas, é sensível ao meio envolvente, o que a coloca em consonância com os ODS: a economia social. Por sua vez, as entidades da economia social que operam na eurorregião devem lidar com uma série de desafios reunidos na “Agenda setorial para a criação e consolidação de empresas de economia social – Ação Social”, elaborada no âmbito do Projeto LACES e que deve ser tida em conta. Estes desafios do setor da ação social na eurorregião podem resumir-se em:



Figura 1: Objetivos para o desenvolvimento sustentável
Fonte: Organização das Nações Unidas

1. Garantir a sustentabilidade financeira e logística das várias respostas sociais, geralmente entendida como a mobilização de recursos para tornar operacionais as ações das iniciativas.
2. Aumentar os clientes/ beneficiários.
3. Elevar os recursos humanos.
4. Aumentar a capacidade de gestão do voluntariado.

Como se pode ver, o aumento de dimensão reflete-se em vários dos desafios a serem enfrentados. Efetivamente, três dos quatro desafios reunidos na Agenda Setorial estão relacionados com esta situação, assinalando a necessidade de aumentar os clientes e beneficiários, os recursos humanos e a capacidade de gestão do voluntariado. O último dos desafios está relacionado com a sustentabilidade económica.

O objetivo deste relatório é identificar algumas das oportunidades de negócio mais atraídas existentes no setor da ação social na Galiza e Norte de Portugal, visando facilitar a criação de entidades de economia social para as desempenhar ou que as existentes possam ter novas linhas de negócio.

2. Presença da economia social no setor de ação social da Galiza – Norte de Portugal.

A realidade da economia social na Galiza e Norte de Portugal é muito diferente no seu conjunto e neste setor também. No entanto, as formas de fazer têm características que podem ser encontradas em ambos os lados do Minho. Assim, por exemplo, dentro da ação social, a economia social é uma forma de entender a economia sem barreiras, onde é possível encontrar diferentes modelos empresariais.



Na Galiza, embora estas atividades sejam transversais a muitas das formas jurídicas que compõem a economia social, há duas figuras que se destacam que foram pensadas para levar a cabo a sua atividade neste setor: **os centros especiais de emprego** e as empresas de integração laboral. Os primeiros são empresas de propriedade pessoal que realizam um trabalho produtivo e que têm por finalidade a integração de pessoas com deficiência no regime normal de trabalho, garantindo-lhes um emprego remunerado ao mesmo tempo que lhes prestam os serviços de ajustamento pessoal e social que necessitem. A sua equipa de funcionários deve ser formada por pessoas com deficiência, numa percentagem não inferior a 70%.

Quanto às empresas de integração laboral, são sociedades comerciais que visam a integração e a formação sociolaboral de pessoas em situação ou em risco de exclusão social, agindo como um espaço de trânsito para o emprego.

No caso Português, a economia social conta com uma grande presença das denominadas **“Instituições Particulares de Solidariedade Social”**, estabelecidas pela Constituição Portuguesa de 1976. Estas instituições levam a cabo atividades no domínio da segurança social, proteção da saúde, educação e habitação. Podem ser executadas sob as

seguintes formas jurídicas: associações de solidariedade social, de ajuda mútua ou irmandades de compaixão.

3. As oportunidades de negócio no setor da ação social.

Os serviços pensados para as pessoas que se focam na saúde, habitação e melhoria da qualidade de vida são uma importante área de desenvolvimento para o presente e o futuro. As novas formas de vida andam de mãos dadas com as novas necessidades e os novos serviços para as pessoas que desejam um cada vez maior bem-estar e qualidade de vida.

A fim de determinar quais seriam as oportunidades de negócio selecionadas para a análise subsequente, foi escolhida uma combinação de metodologias quantitativas e qualitativas, numa tentativa de assim obter um resultado o mais satisfatório e contrastado possível.

No caso da metodologia quantitativa, optou-se pela análise de fontes primárias e secundárias, com as quais se produziu um relatório de situação que foi posteriormente submetido a um painel de especialistas através de um grupo de discussão (metodologia qualitativa). O uso combinado de ambas as metodologias permitiu fazer um trabalho com uma dupla perspetiva: a que se obtém a partir da análise dos dados e a oferecida pelos especialistas que conhecem o setor desde diferentes perspetivas.

Outra fonte de dados muito importante neste trabalho foi o documento “Agenda setorial para a criação e consolidação de empresas de economia social – Ação Social”, por ter sido produzido para o mesmo programa que estas oportunidades de negócio, além de englobar o mesmo território e a economia social.

O painel de especialistas era composto por profissionais de diferentes áreas, a fim de recolher opiniões com um foco o mais alargado possível. Assim, participaram: (1) académicos associados ao empreendedorismo e à economia social, (2) pessoas do setor público ligadas às políticas de promoção económica e à economia social e (3) profissionais do setor da ação social com conhecimento da realidade da economia social no setor.

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

Subsetor	Oportunidade
Cuidados	Casa-ninho
	Assistência ao domicílio
Alimentação	Cozinha ao domicílio
Exclusão habitacional	Habitação em cessão de utilização
Envelhecimento ativo	Empoderamento das pessoas idosas

Em todas as oportunidades de negócio, foi tido em consideração que o investimento não fosse muito elevado para facilitar a sua implementação e viabilidade; que o setor fosse emergente ou tivesse um subsetor com um bom comportamento para aproveitar a inércia que este facto provoca e, se possível, que estivesse alinhado com o plano estratégico da Galiza e de Portugal, assim como com a Estratégia de Investigação e Inovação própria para a Especialização Inteligente da Euroregião Galiza – Norte de Portugal (RIS3T). Finalmente, estas oportunidades procuram basear-se nas características próprias do território e das pessoas que o compõem, para que cada oportunidade de negócio tenha uma proposta de valor que favoreça o sucesso, a fixação da população e a conjugação com o seu meio envolvente.

4. Identificação de oportunidades de negócio no setor.

Neste ponto, será feita uma análise detalhada como uma “ficha de atividades” com a finalidade de gerar uma ferramenta prática e atrativa para a implementação das diferentes oportunidades de negócio.

Com o objetivo de estimular o empreendedorismo nos diversos subsectores e estando cientes da importância que tem a informação sobre o meio envolvente para as pessoas que vão lançar novas empresas, inclui-se uma breve contextualização de cada subsetor.

4.1 Cuidados

Características

Devido às alterações ocorridas no modo de vida das pessoas (integração da mulher no mercado de trabalho, mudança do campo para as cidades, maior longevidade) e à vitória do chamado Estado-providência, surgiu a chamada sociedade de cuidados. Pretende-se fazer com que todos os cidadãos participem na criação social e cultural, significando a inclusão social não só uma questão de justiça, mas também de sustentabilidade.



Existem dois momentos na vida em que o ser humano mais precisa de cuidados e, portanto, de mais atenção por parte da sociedade: a infância e a velhice. Esta secção pretende abordar estes dois momentos de vida, tentando facilitar a gestão de vida das pessoas e das suas famílias nestas etapas de vida.

Por um lado, o cuidado de crianças e a sua educação no primeiro ciclo de ensino infantil tornou-se numa das principais ferramentas que facilitam a conciliação da vida profissional com a familiar de muitas mulheres e homens. Da mesma forma, o envelhecimento da população faz com que as necessidades de cuidados sejam maiores na última etapa da vida.

Há que sublinhar que o cuidado de crianças é uma atividade que tem uma proteção especial, uma vez que as pessoas a quem se destina são particularmente vulneráveis e, portanto, precisam de uma legislação com muitas garantias que assegure a correta execução da atividade.

Deve ser também tido em consideração o facto de que o direito à educação é inerente desde o momento do nascimento da pessoa e, portanto, os espaços de cuidados devem ser projetados com esta perspetiva. Assim, estamos perante uma dupla necessidade: a de cuidados e a de educação. Dificuldades

Dificuldades

As dificuldades que podem afetar a um e a outro modelo de oportunidade de negócio são diferentes. Assim, por exemplo, as baixas taxas de natalidade podem representar um risco para as casas-ninho e a falta de poder de compra dos idosos poderá sê-lo para a assistência ao domicílio.

Existem também dificuldades comuns, uma vez que a falta de reconhecimento do valor do trabalho de cuidar de terceiros, ainda existente na sociedade, faz com que os preços que os cidadãos estão dispostos a pagar não sejam muito elevados. O volume de economia subterrânea que existe no setor poderá acentuar esta situação de baixos preços.

Vantagens

O avanço das necessidades de cuidados é imparável e a inércia existente nestas áreas não nos permite ver mudanças profundas no curto e médio prazo. Esta realidade acompanhada do conceito atual de qualidade de vida, característico das sociedades mais desenvolvidas e ligado ao acesso a serviços de saúde, serviços de cuidados pessoais ou serviços para a terceira idade, coloca este subsector como um dos que terá uma maior projeção nos próximos anos.

Estas necessidades sociais são também apoiadas pelo Estado, o que faz com que se reúnam esforços que podem ajudar a impulsionar estas oportunidades de negócio ou outras que surjam à sua volta. Além disso, praticamente qualquer impacto neste setor é um contributo, direto ou indireto, para os três principais pilares das estratégias existentes em ambos os lados do Minho: promoção da natalidade, melhoria da qualidade de vida dos idosos e/ou pessoas dependentes e das suas famílias e fixação da população nos meios rurais.

Por último, neste setor, existe um número significativo de pessoas que trabalha na economia subterrânea. As oportunidades de negócio aqui apresentadas pretendem ser uma alternativa à forma como estes trabalhos são vistos e que estes sejam realizados na economia real.

Euroregião

A Galiza e o Norte de Portugal têm um problema sério ao nível do despovoamento das zonas rurais, possuindo também elevadas taxas de envelhecimento da população.

Tanto na infância como na velhice, os recursos existentes na euroregião são manifestamente insuficientes para as necessidades sociais que devem abranger. Efetivamente, existem listas de espera em ambos os serviços no setor público e no menos no setor privado.

Embora as realidades sociais sejam semelhantes em ambos os lados da fronteira, a legislação nem sempre o é e, no caso das crianças, verificamos que na Galiza e em Portugal, situações semelhantes são abordadas de forma diferente.

Entre as várias opções previstas pela legislação portuguesa, temos a creche (escola infantil)¹, a ama (pessoa que cuida de crianças no seu lar)² e a creche familiar, a qual se rege pelas mesmas regras que a creche, mas que consiste de um grupo de 12 a 20 amas residentes na mesma zona geográfica.

No caso galego, são também três as opções que podemos encontrar: as escolas infantis e os espaços infantis (regulados pelas mesmas disposições legais³, mas com diferentes exigências para um e outro caso) e as casas-ninho⁴, recentemente criadas. Estas últimas pretendem ser uma alternativa que fomente a natalidade e fixe a população nas zonas rurais, uma vez que estão pensadas para as autarquias com menos de cinco mil habitantes sem um espaço público de cuidados na sua área.

Oportunidade de negócio 1: Casas-ninho

Proposta de valor e produto ou serviços:

Espaço de cuidados completos personalizado para crianças com idades entre os 3 meses e os 3 anos. Quem fizer este trabalho deverá prestar uma atenção específica às suas necessidades básicas de alimentação, higiene e descanso, tendo em conta a sua idade e contribuição para o seu desenvolvimento físico, motor, emocional, intelectual e social. Neste sentido, deverá ser concebido e organizado um ambiente que permita fazer as primeiras aprendizagens de identidade e autonomia pessoal, de relacionamento com o meio envolvente e de comunicação social, sempre em estreita colaboração com as famílias.



Os cuidados prestados incluirão o serviço de cozinha (compreendendo este o aquecimento dos alimentos), a higiene das crianças e a realização de atividades pedagógicas como workshops, jogos e acompanhamento aos jogos em liberdade.

A legislação aplicável pode limitar o período de tempo que as crianças podem ficar diariamente, assim como os períodos de férias.

Necessidades que se pretendem satisfazer

Cuidar das crianças enquanto as famílias não podem fazer estas tarefas. Os serviços prestados permitem a conciliação da vida profissional com a familiar.

Mercado-alvo geográfico

O âmbito geográfico é o meio envolvente mais próximo, uma vez que as crianças e as famílias utilizadoras das casas-ninho vivem na própria autarquia ou nas zonas limítrofes.

¹[http://www.seg-social.pt/legislacao?kw=te cree](http://www.seg-social.pt/legislacao?kw=te+cree)

²<http://www.seg-social.pt/ama>

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

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

Tipologia de cliente

Famílias com crianças com idades entre os 3 meses e os 3 anos e que necessitam de apoio ao nível dos cuidados.

Barreiras de entrada

Este modelo de negócio tem poucos obstáculos a este nível, uma vez que o investimento inicial necessário não é muito elevado e é possível recorrer a financiamento. A única questão a destacar é a necessidade de possuir um título académico ou formação específica.

Tecnologia necessária

Não será necessária qualquer tecnologia para a implementação do modelo de negócio, para além dos eletrodomésticos básicos para aquecer e conservar os alimentos.

Recursos humanos necessários – qualificação associada (perfil técnico necessário)

Para a implementação da oportunidade de negócio são precisas duas pessoas com o mesmo perfil profissional:

- Perfil: educador. Pessoa com as qualificações necessárias para tratar de crianças (técnico/a superior de ensino infantil, qualificado/a para o ensino infantil/ primário, licenciatura em pedagogia, psicologia ou educação social, formação acreditada nas áreas relacionadas com os cuidados infantis ou experiência profissional acreditada nesta área).

Seria conveniente se tivessem experiência no setor e conhecimentos de administração e gestão de empresas.

Necessidades de investimento para a sua implementação

A adaptação do local para levar a cabo a atividade de acordo com os requisitos exigidos representa o principal custo da sua implementação. Estes custos vão depender em grande parte da situação do imóvel à data, mas serão cerca de 8.000€. Além disso, será necessário adquirir material e os eletrodomésticos (micro-ondas e frigorífico) no valor de 5.000€. Por último, será necessário equipamento informático e os periféricos pertinentes no valor de 950€. A soma total de todo o investimento totaliza 13.950€, o montante inicial necessário para a implementação do modelo de negócio.

Entidades colaboradoras/ parceiros

Entre as instituições ou organizações que podem ajudar ou dinamizar a atividade devem ser estabelecidas relações com os organismos públicos competentes no domínio dos serviços sociais, com outras empresas do setor ou com uma clientela semelhante e, finalmente, com as entidades representativas da economia social que agrupem o modelo societário escolhido.

Outros critérios de interesse

Este modelo de negócio tem um potencial especial no meio rural, onde normalmente não existem espaços de acolhimento de crianças fora da família.

Na Galiza, este modelo de negócio pode contar com um financiamento específico, uma vez que existe um pedido de subvenções para tal⁵.

Aqui, é possível conhecer algumas das casas-ninho que estão em funcionamento:
<https://www.lavozdegalicia.es/noticia/galicia/2019/05/12/xunta-garantiza-continuidad-casas-nino-funcionamiento/00031557661348523372821.htm>
<https://ospaxarinhos.github.io/nos/>

Oportunidade de negócio 2: Assistência ao domicílio

Proposta de valor e produto ou serviço:

Realizar, de forma profissional, os cuidados que se efetuam ao domicílio quando o estado de necessidade dos utilizadores assim o exigir. Estes serviços podem incluir atividades relacionadas com os cuidados básicos pessoais, domésticos, sociais ou de saúde, com a finalidade de facilitar a autonomia pessoal e a permanência das pessoas na sua residência habitual.



Os serviços a serem realizados no modelo de negócio proposto são:

- a) Cuidados pessoais na execução de atividades básicas da vida quotidiana.
- b) Cuidados relacionados com atividades de natureza doméstica.
- c) Acompanhamento a outras actividades de la vida diaria.

Estes serviços devem sempre ser prestados tendo em conta e promovendo a autonomia pessoal e colocando o ónus das decisões nos utilizadores e nas suas famílias, favorecendo assim o seu empoderamento.

Necessidades que se pretendem satisfazer

Melhorar a qualidade de vida das pessoas beneficiárias dos serviços para que possam continuar a viver nas suas casas o máximo tempo possível.

Promover estilos de vida saudáveis (limpeza, alimentação, exercício...) nos utilizadores e suas famílias, a fim de ampliar e melhorar a sua qualidade de vida.

Ajudar nas tarefas quotidianas em que se tem mais dificuldade, fomentando e estimulando a autonomia pessoal.

Mercado-alvo geográfico

Neste modelo de negócio, o âmbito geográfico é o meio envolvente mais próximo, uma vez que as atividades se realizarão nas casas dos utilizadores. Assim, pode-se dizer que os serviços serão maioritariamente prestados na própria autarquia e nas autarquias limítrofes, podendo estender-se até aproximadamente 60 km.

Embora este modelo de negócio seja válido para qualquer meio, o meio rural será prioritário por ser onde encontra a população mais envelhecida e onde existe um menor número de empresas que presta estes serviços.

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

Tipologia de cliente

Pessoas com necessidades ao nível dos cuidados, principalmente idosos, que residam no seu lar e as suas famílias.

Barreiras de entrada

Esta oportunidade de negócio tem poucas barreiras de entrada, pois tem um baixo custo de implementação⁶. A única coisa a ter em consideração são os requisitos legais⁶ necessários à implementação do modelo de negócio.

Tecnologia necessária

Não será necessária qualquer tecnologia para a implementação do modelo de negócio, mas aconselha-se planejar a aquisição de auxílios técnicos para o desempenho das atividades no futuro. Assim, seria útil comprar uma grua, cadeiras de rodas ou adaptadores para o banho.

Recursos humanos necessários – qualificação associada (perfil técnico necessário)

Em primeiro lugar, deve-se sublinhar que a legislação que regula a assistência ao domicílio na Galiza e em Portugal estabelece a necessidade de existirem determinados tipos de perfis na equipa de funcionários da empresa destinados à execução da atividade.

Os perfis são os seguintes:

- Perfil 1: Administrador. Com qualificações relacionadas com a gestão (licenciatura ou formação profissional) ou experiência em gestão, preferencialmente, no setor da assistência social. Embora este perfil não seja obrigatório, é recomendada a sua presença no modelo de negócio.
- Perfil 2: cuidadores/as com formação e experiência que ateste a certificação profissional de auxiliar ao domicílio. Caso não possuam estes requisitos, será necessário dar formação em cuidados auxiliares de enfermagem ou em cuidados socio-sanitários.
- Perfil 3: a legislação indica que o serviço de assistência ao domicílio deve ser coordenado por pessoal técnico com qualificações mínimas de nível universitário na área dos serviços sociais (por exemplo, educação social ou trabalho social), com as exigências previstas na legislação.

Necessidades de investimento para a sua implementação

A aquisição de um veículo para fazer as deslocações e prestar o serviço representa o principal custo da sua implementação. Sugere-se comprar uma carrinha em segunda mão no valor de 5.400€. Será também necessário equipamento informático e os periféricos pertinentes no valor aproximado de 950€. No começo, não se alugará um espaço para o escritório. Assim, o total do investimento mínimo necessário para a implementação do modelo de negócio é de 7.550€.

Entidades colaboradoras/ parceiros

Entre as instituições ou organizações que podem ajudar ou dinamizar a atividade devem ser estabelecidas relações com os serviços sociais das autarquias à volta, assim como com outras empresas ou entidades do setor ou com um tipo de utilizador semelhante (locais de idosos, associações setoriais) e, finalmente, com as entidades representativas da economia social que agrupem o modelo societário escolhido.

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

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

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

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

4.2 Alimentação

Características



A melhoria da alimentação está entre os objetivos globais prosseguidos pelos organismos internacionais e pela comunidade científica. O próprio 2º Objetivo de Desenvolvimento Sustentável indica que é necessário acabar com a fome, alcançar a segurança alimentar, melhorar a nutrição e promover a agricultura sustentável.

No âmbito deste grande desafio global, constatamos que a melhoria da nutrição e uma agricultura mais sustentável são duas ações para as quais qualquer pessoa pode contribuir diretamente.

Dificuldades

Existe uma realidade presente em ambos os países que é o facto de os alimentos ultra-processados estarem cada vez mais presentes e a um preço muito competitivo. Esta situação faz com que estes alimentos se tornem em alternativas de consumo para um número significativo de pessoas.

Vantagens

Existe um interesse geral em trabalhar a favor de uma melhor alimentação com base na aliança que deve existir entre a produção alimentar no território e a sua transformação, melhorando assim a competitividade e transformando a eurorregião numa referência como fornecedora de alimentos seguros e de qualidade.

Estes interesses comuns formam um ecossistema que pode favorecer as iniciativas empresariais ligadas, direta ou indiretamente, à produção de alimentos saudáveis, bem como as ligadas à sua venda ou processamento.

Eurorregião

A alimentação surge na Estratégia de Especialização Inteligente Transfronteiriça Galiza – Norte de Portugal (RIS3T) como uma das prioridades. Está contemplada nos três desafios indicados neste documento e tem uma elevada consideração no desafio que relacionado com o “Novo modelo de vida saudável orientado para o envelhecimento ativo da população”.

As características demográficas e socioeconómicas são muito semelhantes em ambos os lados do Minho: uma população muito envelhecida e uma sociedade cada vez mais preocupada com um estilo de vida saudável, onde a alimentação é um pilar fundamental.

Oportunidade de negócio 3: Cozinha ao domicílio

Proposta de valor e produto ou serviço:

O modelo de negócio aqui apresentado combina a preocupação com uma alimentação saudável com a falta de tempo ou de competências que muitas pessoas têm para fazer uma refeição adequada às suas necessidades e às da sua família no seu conjunto.

O objetivo deste modelo de negócio é a preparação de refeições de elevada qualidade na casa dos utilizadores do serviço.



O serviço consistiria na deslocação de uma pessoa à casa dos utilizadores com a finalidade de preparar o menu correspondente. Este pode ser feito para um dia, para vários dias ou feito em vários dias. Em qualquer caso, seriam preparadas receitas equilibradas com produtos da época, com base na cozinha tradicional galega e portuguesa.

Para esta tarefa ser levada a cabo, seriam necessárias cerca de 230 receitas de entradas ou aperitivos, pratos principais e sobremesas, preparadas com produtos locais e agrupadas por época de cada alimento.

Os pratos podem ser preparados na totalidade (depois, basta aquecer o prato já preparado) ou deixados a meio para que os utilizadores terminem as receitas. Isso permitirá organizar os menus para vários dias.

O serviço pode ser complementado com a realização das compras necessárias à preparação das receitas previstas.

Necessidades que se pretendem satisfazer

Conceção e preparação de menus saudáveis de acordo com as necessidades nutricionais das pessoas. É possível fazer as compras dos alimentos necessários à preparação dos pratos.

Mercado-alvo geográfico

Este modelo de negocio está indicado para el ámbito geográfico y el entorno más próximoEste modelo de negócio é indicado para a área geográfica e o meio envolvente mais próximo, podendo organizar-se percursos que não excedam os 60 km desde a localização da empresa, uma vez que os custos de transporte, neste caso, encareceriam muito o serviço.

Poder-se-ia estabelecer o preço para diferentes “Km 0” se a procura aumentar em zonas ou autarquias concretas, havendo necessidade, nesses casos, de aumentar o número de trabalhadores nessas áreas.

Tipologia de cliente

Este serviço pode ser oferecido a diferentes clientes que tenham um espaço (cozinha), onde o mesmo possa ser executado. As características comuns da clientela-alvo são a dificuldade ou impossibilidade de preparar a refeição e o interesse por uma alimentação saudável.

Dois perfis podem ser identificados:

- Famílias que, por falta de tempo, não podem fazer as compras e a preparação dos pratos.
- Idosos ou pessoas com deficiência com as suas capacidades reduzidas para fazer as compras e preparar os pratos.

Barreiras de entrada

Este setor tem poucos obstáculos a este nível, uma vez que o investimento inicial necessário não é muito elevado. A única questão a destacar é a necessidade de uma certificação para a manipulação de alimentos.

Tecnologia necessária

Para a atividade, poderá ser útil ter um processador de alimentos que ajude na elaboração das receitas.

O modelo de negócio poderá ficar melhorado ou mais completo com a utilização de ferramentas que facilitem a comunicação com os clientes. Assim, um website ou uma aplicação informática poderão ajudar na sua dinamização.

Recursos humanos necessários – qualificação associada (perfil técnico necessário)

Para a implementação da oportunidade de negócio, são necessárias pelo menos duas pessoas na organização com o seguinte perfil:

- Perfil 1: Administrador. Com qualificações relacionadas com a gestão (licenciatura ou formação profissional) ou com experiência em gestão, preferencialmente, no setor da alimentação ou restauração. Esta pessoa será também responsável pela componente comercial e pela angariação de clientes.
- Perfil 2: cozinheiro/a com formação na área da preparação de alimentos, seja formação profissional ou universitária, a qual poderá ser substituída por experiência profissional. É necessário um cartão que permita a manipulação de alimentos.
- Não têm de fazer parte da empresa, mas são necessários nutricionistas que revejam as receitas para estas ficarem adaptadas às necessidades dos utilizadores.

Necessidades de investimento para a sua implementação

A aquisição de um veículo para fazer as deslocações e prestar o serviço representa o principal custo da sua implementação. Na proposta de orçamento, opta-se por um veículo comercial seminovo no valor de 5.400€ para fazer as deslocações e transportar as mercadorias que sejam necessárias. Outros custos: comprar o processador de alimentos e outro material necessário para a execução do serviço, no total de 1.800€.

Será também necessário adquirir equipamento informático e os correspondentes periféricos (950€).

Portanto, o investimento inicial será de 8.150€.

Entidades colaboradoras/ parceiros

Entre as instituições ou organizações que podem ajudar ou dinamizar a atividade devem ser estabelecidas relações com os organismos públicos competentes no domínio dos serviços sociais, com os fornecedores dos alimentos necessários à preparação das receitas e com entidades que trabalhem na área da promoção da alimentação e hábitos

saudáveis. Por último, as entidades representativas da economia social que agrupem as entidades do modelo societário escolhido.

Outros critérios de interesse

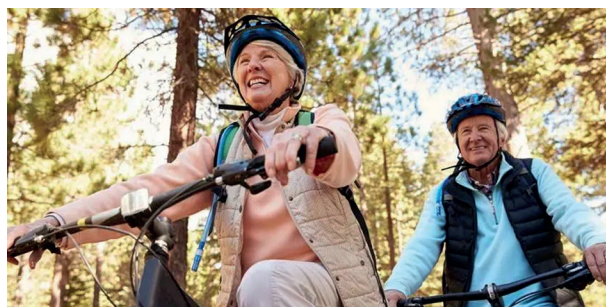
Embora este modelo de negócio seja muito inovador, já existem algumas experiências semelhantes. Aqui, é possível conhecer algumas empresas ou notícias sobre modelos de negócio semelhantes e o seu potencial:

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

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

4.3 Envelhecimento ativo

Nos anos 90, a Organização Mundial da Saúde definiu o envelhecimento ativo como “o processo otimização das oportunidades de saúde, participação e segurança, com a finalidade de melhorar a qualidade de vida das pessoas à medida que envelhecem. O envelhecimento ativo permite que as pessoas desenvolvam o seu potencial de bem-estar físico e social, focando-se nas pessoas idosas e na importância de dar uma imagem pública positiva deste grupo.”



Esta definição resultou da alteração que se deu com o aumento progressivo da esperança de vida, o que ajudou a mudar o conceito de velhice como passagem para o fim da vida.

Como se depreende da definição da OMS, pode-se dizer que existem três dimensões de envelhecimento ativo:

1. A saúde. Existe uma mudança de foco na forma como esta questão é abordada, em que se passou de agir perante uma doença a preveni-la. Nesta dimensão, estão incluídas várias medidas que fomentam estilos de vida saudáveis.
2. A participação. A velhice é agora vista como uma etapa positiva da vida, em que as pessoas que se encontram na mesma são membros ativos e colaboradores da sociedade.
3. A segurança. As pessoas devem sentir-se seguras em qualquer fase das suas vidas e nesta última exigem cuidados, ajuda e proteção, os quais devem ser garantidos.

Para que estas três dimensões se concretizem, é necessário um processo de empoderamento das pessoas de mais idade, uma vez que estas são tradicionalmente excluídas das tomadas de decisão e da participação nas suas próprias vidas.

Os processos de empoderamento das pessoas de mais idade podem ter, portanto, dois objetivos: (a) permitir que tomem decisões sobre as suas próprias vidas sem as anular e (b) promover a sua integração na sociedade sem que haja lugar a discriminação com base na idade.

Euroregião

A Galiza e o Norte de Portugal são regiões com elevados índices de envelhecimento, sendo as localidades do interior as que têm uma maior média de idades. Esta situação coloca o envelhecimento ativo como um dos principais desafios a serem enfrentados na euroregião.

Oportunidade de negócio 4: Empoderamento das pessoas idosas

Proposta de valor e produto ou serviço:

O modelo de negócio aqui apresentado consiste em acompanhar as pessoas idosas em atividades diárias que têm de ser levadas a cabo no contexto do seu papel de cidadãos.



Este processo de empoderamento ocorrerá sobretudo em três dimensões:

- A nível financeiro e das necessidades de investimento para a terceira idade.
- A nível das relações com o setor público e com os serviços básicos.
- A nível da divisão digital

A atenção prestada incluirá dois tipos de serviços: a assessoria ou acompanhamento nos processos de empoderamento e a conceção destes processos.

Necessidades que se pretendem satisfazer

Promover o envelhecimento ativo dos utilizadores, fomentando o seu empoderamento pessoal, com a finalidade de alcançar dois objetivos:

- Que os idosos possam tomar decisões sobre as suas próprias vidas.
- Promover a sua integração na sociedade

Mercado-alvo geográfico

Neste modelo de negócio, o âmbito geográfico é o meio envolvente mais próximo, uma vez que os processos de empoderamento serão realizados no próprio local ou nos espaços exigidos por terceiros.

Tipologia de cliente

Pessoas idosas que precisem de acompanhamento em alguma das três dimensões indicadas: a nível financeiro, a nível da utilização de serviços e a nível digital.

As instituições ou entidades que requerem este tipo de serviço aos cidadãos também poderão ser clientes da organização, atuando estes clientes como simples intermediários entre a empresa que presta o serviço e os utilizadores finais.

Barreiras de entrada

Não foram encontradas barreiras de entrada.

Tecnologia necessária

Para a executar atividade, só será necessário adquirir equipamento informático para cada uma das pessoas que irão desempenhar o trabalho, assim como os periféricos que sejam necessários. Também será necessário um projetor para as ações de formação e assessoria previstas.

Recursos humanos necessários – qualificação associada (perfil técnico necessário)

Para a implementação da oportunidade de negócio são precisas duas pessoas com o seguinte perfil profissional:

- Perfil 1: assessor económico-financeiro, com qualificações nesta área, seja ao nível da formação profissional ou da formação superior, a qual pode ser substituída por experiência profissional comprovada no setor. Será responsável por fazer os processos de acompanhamento neste segmento.
- Perfil 2: assessor para os assuntos sociais, com formação na área do ensino ou trabalho social. Será responsável por preparar, em conjunto com os outros profissionais, os itinerários de empoderamento e por acompanhar as pessoas no sentido de melhorar a sua condição de utilizadoras [de serviços].
- Seria desejável que ambos os perfis tivessem competências digitais avançadas a fim de poderem acompanhar, de forma transversal, os processos de aprendizagem e empoderamento que pretendem acabar com a divisão digital. Se não tiverem estas competências, será necessário um terceiro perfil responsável por esta área de atuação.

Necessidades de investimento para a sua implementação

A adaptação do local para levar a cabo a atividade representa o principal custo da sua implementação. Estes custos vão depender em grande parte da situação do imóvel à data, mas serão cerca de 2.000€. Também será necessário adquirir um projetor (400€), o equipamento informático e os periféricos (1.200€). A soma todo o investimento totaliza 3.600€, o montante inicial necessário para a implementação do modelo de negócio.

Entidades colaboradoras/ parceiros

Entre as instituições ou organizações que podem ajudar ou dinamizar a atividade devem ser estabelecidas relações com os organismos públicos competentes no domínio dos serviços sociais. As empresas em favor das quais a assessoria é dirigida também podem ser parceiras: entidades financeiras ou de serviços, por exemplo, que terão mais facilidade em vender os seus produtos se o cliente perder a sua desconfiança. Seria interessante que se estabelecessem relações com os espaços onde os idosos se encontram e, finalmente, com as entidades representativas da economia social que agrupem as entidades do modelo societário escolhido.

4.4 Alternativa residencial

O acesso à habitação é um dos direitos fundamentais das sociedades avançadas e a Declaração Universal dos Direitos Humanos de 1948 diz, no artigo 25º, que “Toda a pessoa tem direito a um nível de vida suficiente que lhe assegure a si e à sua família a saúde, o bem-estar e, principalmente, a alimentação, o vestuário, o alojamento, a



assistência médica e os serviços sociais necessários.” Como se pode ver, a Declaração, neste artigo, coloca o direito à habitação entre os necessários para assegurar a saúde e o bem-estar.

Existem diferentes maneiras de aceder a este direito, podendo este ser, dependendo a propriedade do imóvel, em regime de propriedade ou em regime de aluguer. Nos últimos anos, estes conceitos foram evoluindo, tendo surgido o denominado cohousing ou habitação em regime de cessão de utilização. Neste tipo de alternativa habitacional, o imóvel pertence a uma entidade ou empresa (no caso aqui proposto, seria uma empresa de economia social) e os utilizadores têm direito a usar a habitação atribuída. A gestão deste direito será feita nos termos do contrato de cessão e dos estatutos da entidade.

Neste modelo, as habitações em cessão de utilização são colaborativas e autogeridas. As pessoas que residem nas casas partilham espaços, mas mantêm a independência das suas próprias habitações. Assim, normalmente, existem espaços comuns ou comunitários definidos que a vizinhança partilha, mas também poderá haver uma série de serviços prestados coletivamente.

Esta forma de aceder à habitação é nova na eurorregião, mas mais comum nos países do norte da Europa. Este modelo de gestão habitacional pode ser definido para grupos com necessidades específicas (idosos ou pessoas com deficiência) ou pode ser concebido de uma forma mais ampla para que qualquer pessoa possa aceder à habitação, quer pertença ou não a um grupo concreto.

O modelo de negócio apresentado a seguir pretende mostrar uma habitação em regime de cessão para pessoas com deficiência física. Esta proposta inicial poderá sofrer alterações à medida que o projeto e as pessoas que o habitam também mudam..

Oportunidade de negócio 5: Habitação em cessão de utilização

Proposta de valor e produto ou serviços

Criar uma comunidade coesa à volta da relação entre a vida pessoal e a vida comum, num mesmo espaço habitacional.

Construir um edifício residencial (idealmente, um edifício reabilitado) dotado de um número relevante de serviços comuns, o qual é planeado e gerido pelos seus residentes, de acordo com o modelo que eles próprios escolheram, permitindo que o projeto evolua de acordo com as suas necessidades.



Criar uma alternativa habitacional para pessoas com deficiência física, autogerida e com serviços para a comunidade que a compõe.

Entre os serviços comuns, encontram-se: manutenção e limpeza das zonas comuns, serviços de ginásio e fisioterapia, espaço de cuidados e lavandaria..

Necessidades que se pretendem satisfazer

Oferecer uma solução habitacional e outros serviços necessários para que esta se possa concretizar, tais como a limpeza e manutenção do próprio imóvel.

Melhorar a vida das pessoas que compõem a comunidade, através de serviços que contribuam para a melhoria da sua condição física e saúde.

Mercado-alvo geográfico

O âmbito geográfico deste modelo de negócio é o próprio imóvel, uma vez que os utilizadores são as pessoas que o habitam.

Tipologia de cliente

Pessoas com deficiência e respetivas famílias que desejem viver em cooperação com outras famílias residentes com a mesma condição. Têm de estar dispostos a partilhar equipamentos e serviços, mantendo a autonomia dos seus lares.

Barreiras de entrada

Este setor tem uma importante barreira de entrada, uma vez que o nível de investimento inicial é bastante elevado. Contudo, nestes projetos, e de acordo com o princípio da autogestão, os utilizadores participam na sua implementação, através da partilha das contribuições de capital, partilha esta efetuada desde o primeiro momento.

Tecnología necesaria

Para a implementação do modelo de negócio, é necessário adquirir e renovar o edifício (ou então construir um edifício novo), assim como instalar os elementos necessários à sua habitabilidade e os serviços que lá serão prestados. Assim, poderemos destacar:

- a) Habitações: instalação da cozinha e de outros elementos de ajuda às pessoas que a irão habitar (domótica).
- b) Lavandaria: instalação de máquinas de lavar roupa e máquinas de secar industriais.
- c) Ginásio/ fisioterapia: instalação da maquinaria necessária para a realização dos exercícios, parque biosaudável.

Recursos humanos necessários – qualificação associada (perfil técnico necessário)

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

- Perfil: Administrador. Com qualificações relacionadas com a administração de empresas (licenciatura ou formação profissional), com experiência em gestão. Esta pessoa será responsável pela coordenação da comunidade, assim como pela componente administrativa (emissão de recibos, operações de gestão com terceiros,...)..

Necesidad de inversión para la puesta en marcha

A aquisição e reabilitação do edifício ou a sua construção representa o principal custo da implementação do modelo de negócio. É muito complexo fazer uma estimativa, uma vez que, dependendo da cidade ou vila proposta, os preços podem variar muito. Da mesma forma, a reabilitação estará condicionada pelo estado do imóvel à data.

No caso da reabilitação de um edifício existente, após a análise de diferentes localidades, pode-se dizer que um edifício de cinco pisos com um total de 10 apartamentos

mais os espaços comuns custará á volta de 500.000€. A sua renovação estará à volta dos 70.000€ por habitação, mais 60.000€ para os espaços comuns. O fornecimento do material necessário para serviços comuns (ginásio e escritório) custará uns 12.600€.

Entidades colaboradoras/ parceiros

Entre as instituições ou organizações que podem ajudar ou dinamizar devem ser estabelecidas relações com os organismos públicos locais, pois podem facilitar a cessão do edifício e a sua reabilitação. Também será necessária a colaboração de empresas que prestem serviços acessórios. Por último, devem ser estabelecidos contactos com as entidades representativas da economia social que agrupem o modelo societário escolhido.

Outros critérios de interesse

Quanto ao financiamento, nesta oportunidade de negócio, deve ser avaliada a possibilidade de se solicitar ajudas específicas para a reabilitação, a remoção de barreiras arquitetónicas ou para facilitar a mobilidade. Se for necessário saber a ação concreta para apurar qual a ajuda indicada, poderá obter informação junto das seguintes plataformas:

<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/>

Aqui, é possível conhecer alguns projetos de habitações em cessão de utilização que estão em funcionamento:

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

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

5. Financiamento

Para a implementação de qualquer modelo de negócio, é necessário financiamento e este pode ser feito com recursos próprios – contribuições de capital dos próprios sócios empreendedores – ou com recursos externos (empréstimos, subsídios ou acesso a fundos de capital de risco, entre outros).



5.1 Ajudas e subsídios ao empreendedorismo.

Atualmente, os empresários têm à sua disposição inúmeras ajudas dos organismos públicos estatais e regionais.

Financiamento em Portugal

O governo português concede a ajuda denominada Vale Empreendedorismo, a qual visa apoiar projetos de empresas com menos de 2 anos na área do empreendedorismo. É compatível com os serviços de consultoria necessários à criação de empresas.

Financiamento em Espanha.

Financiamento em Espanha

Entre as ajudas oferecidas pelo Estado espanhol, são de destacar as das entidades seguintes:

ENISA (Empresa Nacional de Inovação S.A.)

ENISA oferece financiamento a jovens empresários sob a forma de empréstimo. Esta organização possui três linhas de financiamento:

- Jovens empresários. Desde os 25 mil euros até aos 75 mil euros.
- Empresários. Desde os 25 mil euros até aos 300 mil euros.
- Crescimento. Desde os 25 mil euros até aos 1.500.000 euros.

Para pedir um empréstimo ENISA, é necessário ser-se uma PME sediada em Espanha e ter um projeto inovador.

Empréstimos do ICO

Os empréstimos do Instituto de Crédito Oficial (ICO) são um tipo de financiamento destinado a trabalhadores independentes e a pequenas e médias empresas. Entre as opções de financiamento oferecidas por esta entidade, as que se enquadram nas oportunidades identificadas são as linhas de mediação de crédito, em que o ICO se encarrega de definir os contratos com as entidades credoras. O ICO estuda os projetos e define as características do empréstimo, mas as entidades de crédito a 24 horas/ overnight são as que assumem o risco da operação.

Financiamento na Galiza

O governo regional da Galiza tem diferentes subsídios para apoiar as iniciativas empresariais. Entre elas, destacamos:

- IG408La – Ajudas a projetos de investimento empresarial cofinanciadas pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional, no âmbito do programa FEDER Galiza 2014-2020.
- IG243 – Empréstimos IFI Emprende. Apoiam financeiramente as pequenas empresas criadas por empreendedores, através de empréstimos destinados a investimentos que são precisos realizar para implementar o negócio na Galiza.
- IG253 – Empréstimos IFI Emprende. Apoiam financeiramente as pequenas empresas criadas por empreendedores, através de empréstimos destinados a investimentos que são precisos realizar para implementar o negócio na Galiza.

5.2 Financiamento para projetos de economia social

A seguir, financiamentos próprios da economia social ou pensados para a economia social que se podem encontrar tanto na Galiza como no Norte de Portugal.

Financiamento em Portugal

Em Portugal, existem as iniciativas de incentivo **público** e as de incentivo privado ou mistas. Entre as de incentivo público, existe a **Portugal Inovação Social**⁷. Trata-se de uma iniciativa pública que visa promover a inovação social e dinamizar o mercado de investimento social em Portugal. Este programa é canalizado através de quatro instrumentos cofinanciamento:

- *Capacitação para o Investimento Social* – Financia programas de capacitação para o desenvolvimento de competências organizativas e de gestão das equipas envolvidas na implementação de projetos de inovação social.
- *Parcerias para o Impacto* – Financia a criação, implementação e desenvolvimento de projetos de inovação social, assegurando 70% das suas necessidades de financiamento, sendo o restante facultado por investidores sociais (públicos ou privados).
- *Títulos de Impacto Social* – Financia, através de um mecanismo de contratação e pagamento por resultados, projetos inovadores nas áreas prioritárias da política pública, nos domínios do emprego, proteção social, educação, saúde, justiça e inclusão digital.
- *Fundo para Inovação Social* – Facilita o acesso ao crédito e ajuda no investimento de organizações com projetos de inovação e empreendedorismo social, abordando a resposta insuficiente do setor financeiro às necessidades específicas de financiamento destes projetos.

No campo das **iniciativas privadas**, em Portugal, existe uma rede de cooperativas de crédito implementadas por todo o território que estão associadas e agrupadas ao abrigo da **Caixa Central de Crédito Agrícola**⁸. Inicialmente, estas cooperativas de crédito, chamadas Caixas, estavam focadas no setor agrícola do país, mas a partir de 1991, através de uma alteração legal, foi-lhes autorizado oferecer crédito noutros setores. A Caixa Central tem linhas de crédito de apoio a empresas e, além disso, neste momento, tem uma linha de crédito específica para as entidades da economia social.

Nesta esfera privada, também em Portugal, existem muitas grandes empresas que têm projetos de responsabilidade social, as quais financiam e apoiam a iniciação de projetos de economia social. É, portanto, conveniente prestar atenção a estes anúncios oficiais, pois podem ter interesse para a implementação de projetos de empreendedorismo.

Por último, existe uma **iniciativa mista** apoiada por instrumentos públicos e privados, a Cooperativa **António Sérgio para Economia Social**⁹. Possui vários programas de financiamento para cooperativas e outras entidades da economia social. Os mais importantes são:

- *Sou Mais* é um programa nacional de microcrédito que facilita o acesso ao crédito, através do financiamento de um pequeno montante destinado a apoiar a concretização de projetos com um limite máximo de investimento e financiamento de 20 mil euros.

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

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

⁹<https://www.cases.pt/>

-
- *O Social Investe* é um programa de apoio à economia social materializado numa linha de crédito que visa facilitar às entidades do setor o acesso ao financiamento.

Financiamento na Galiza

No caso da Galiza, as opções são duas: iniciativas de incentivo privado ou público. Assim, nas primeiras, encontramos:

Cooperativas de crédito. Na economia social galega, existe a figura das cooperativas de crédito. No entanto, sediada na Galiza, só existe uma: a **Caixa Rural Galega**¹⁰, Sociedade Cooperativa de Crédito Galega. Esta entidade oferece todos os serviços da banca tradicional, incluindo todos os tipos de financiamento de curto ou longo prazo para empresas.

Na categoria das cooperativas de crédito, mas com sede fiscal em Madrid e sede operacional na Galiza, temos também a **Fiare Banca Etica**¹¹. De origem italiana, é um banco com a forma jurídica da sociedade cooperativa que opera em Espanha, integrando a Fundação Fiare. Visa promover, entre outras coisas, a economia social e os seus valores e princípios, facilitando o financiamento. Integra as chamadas finanças éticas e solidárias.

Por último, na esfera privada, temos a **Coop57**¹². Cooperativa de serviços financeiros éticos e solidários que visa contribuir para a transformação social da economia e da sociedade. Recolhe e capta poupanças da sociedade civil para as canalizar para o financiamento de entidades da economia social e solidária que promovem o emprego, o cooperativismo, o associativismo e a solidariedade no geral e promovem a sustentabilidade com base em princípios éticos e solidários. Todas as entidades pertencentes à economia social e solidária que sejam sócias dos serviços da Coop57 e que proporcionem algum tipo de valor acrescentado ao seu meio envolvente e à sociedade no seu conjunto podem receber financiamento.

No domínio público, existem medidas adotadas pelo governo central (como, por exemplo, a possibilidade de capitalizar o subsídio de desemprego) e pelo governo regional.

Focando o estudo no que nos está mais próximo, um instrumento específico se destaca para o financiamento do autoemprego:

- **Programa APROL Economia Social**¹³. Trata-se de uma linha de subsídios destinada a cooperativas e sociedades detidas pelos trabalhadores, focada principalmente no acesso ao estatuto de sócio e na promoção do emprego.

Nas restantes fórmulas de empreendedorismo, centros especiais de emprego e empresas de integração, também existem linhas específicas de subvenção que tratam fundamentalmente da criação e manutenção do emprego.

¹⁰<https://www.ruralvia.com/galega/>

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

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

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

5.3 Outras linhas de financiamento públicas ou privadas.

Além das ajudas públicas, existem outras formas de financiamento que importa ter em conta, como sejam as incubadoras e as aceleradoras do empreendedorismo, sociedades de capital de risco e instituições financeiras.

Incubadoras e aceleradoras de startups.

A diferença entre as incubadoras e as aceleradoras de startups radica na fase em que se encontra o negócio a financiar. As incubadoras acompanham as iniciativas antes do seu lançamento e as aceleradoras estão orientadas preferencialmente para negócios já lançados.

Em ambos os casos, estas organizações procuram acelerar o crescimento e garantir o sucesso dos projetos empreendedores através de uma ampla gama de recursos e serviços empresariais que poderá incluir o arrendamento de espaços físicos, capitalização, coaching ou networking (ou seja, o acesso à rede contactos). Estas organizações são normalmente patrocinadas por empresas privadas, entidades governamentais ou universidades. Alguns exemplos de aceleradoras de startups na região são: ViaGalicia, Vodafone Connecting fuere Good Galicia, aceleradora LACES.

Sociedades de capital de risco.

São instituições financeiras de investimento direto ou fundos de investimento que adquirem participações temporárias no capital das empresas, em diferentes fases do seu ciclo de vida. O objetivo é que, com a ajuda do capital de risco, a empresa aumente o seu valor e depois de o investimento ter atingido a maturidade, o capitalista se retire com lucro. Depois de o valor da empresa em que se investiu ter aumentado o suficiente, os fundos de risco retiram-se do negócio já consolidado.

Um exemplo deste tipo de entidade é a XES Galicia.

Business angels.

Os Business Angels são investidores privados, geralmente empresários experientes com muitos conhecimentos ao nível da gestão de empresas. Reúnem recursos financeiros em troca de uma participação. São colaborações temporárias, de poucos anos, em que obtêm o seu lucro quando vendem a participação passado esse tempo.

Banca privada.

As entidades de banca privada disponíveis na eurrerxióon têm diferentes planos de financiamento adaptados às necessidades dos empreendedores. A oferta é muito variada..

Bibliografía

- Ação social frente à crise IV Relatório. Dezembro 2009. Equipe de Estudo do Observatório da Realidade Social - Cáritas Española
<https://www.eapn.es/publicaciones/95/la-accion-social-ante-lana-crisis-caritas>
- VIII Relatório sobre exclusão e desenvolvimento social na Espanha. Equipe de Estudo do Observatório da Realidade Social - Cáritas Española
<https://www.foessa.es/viii-informe/>
- Pobreza e exclusão social. Coleção Notebooks. Conselho Econômico e Social da Galiza. Ano 2015.
<https://www.ces-galicia.org/sites/default/files/docs/cadernos/cadernopobreza.pdf>
- A luta contra a pobreza e a exclusão social na região euro-mediterrânica. Coleção de documentos. Conselho Econômico e Social da Espanha
<http://www.ces.es/documents/10180/2009547/doc012014.pdf>
- Relatório: O Futuro do Trabalho. Nº 03/2018 Conselho Econômico e Social da Espanha.
<http://www.ces.es/documents/10180/5182488/inf0318.pdf/79443c12-b15b-850d-afbc-8ac0336193d1>
- Trabalhe por um futuro mais promissor. Comissão Global sobre o Futuro do Trabalho. Organização Internacional do Trabalho 2019
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662442.pdf
- III Plano Estratégico do Terceiro Setor de Ação Social. Relatório anual 2017.
https://www.plataformaong.org/archivo/documentos/biblioteca/1530027061_informe-anual-2017-iii-petsas.pdf
- Nosso compromisso com a sociedade. III Plano Estratégico do Terceiro Setor de Ação Social 2017-2021
http://www.plataformatercersector.es/sites/default/files/iii%20plan_estrategico%20extendida.pdf
- Relatório: A digitalização da economia No. 03/2017 Conselho Econômico e Social da Espanha.
<http://www.ces.es/documents/10180/4509980/inf0317.pdf/a73aa3a8-y669-6c54-72d7-2b74862a56f5>
- Relatório sobre a imigração na Espanha: efeitos e oportunidades. Nº 02/2019 Conselho Econômico e Social da Espanha.
<http://www.ces.es/documents/10180/5209150/inf0219.pdf/eae2d5b3-dc20-5683-2763-1b24bb5c0173>
- RELATÓRIO-I: Cooperativas de cuidado: da prestação financeira de assistência pessoal à coletivização de cuidadores. Instituto de Direito Cooperativo e Economia Social da UPV.

-
- Relatório sobre o meio rural e sua estrutura social e territorial. No. 01/2018. Conselho Económico e Social da Espanha
<http://www.ces.es/documents/10180/5182488/inf0118.pdf/6d616668-0cb8-f58c-075b-2251f05dad9f>
 - Terceiro Setor de Ação Social e Economia Solidária. Carlos Askunze Elizaga. REAS-Rede de Redes de Economia Alternativa e Solidária
https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/reaslibrary/attachments/tsas_ess_rets.pdf
 - Agenda setorial para a criação e consolidação de empresas de economia social. LA-CES
 - Empoderamento na velhice. Pilar Falagán Izquierdo. Universidade da cantabria
<https://repositorio.unican.eres/xmlui/bitstream/handle/10902/14107/FalaganIzquierdoP.pdf>

