



Oportunidades de negócios no setor ambiental

XUNTA DE GALICIA

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



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. DESCRIÇÃO E DESAFIOS DO SETOR AMBIENTAL | 5 |
| 2. PRESENÇA DA ECONOMIA SOCIAL DA REGIÃO GALIZA-NORTE DE PORTUGAL NO SETOR AMBIENTAL | 6 |
| 3. JUSTIFICAÇÃO DA PRIORIZAÇÃO DAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO | 6 |
| 4. OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO NO SETOR AMBIENTAL | 8 |
| 5. FINANCIAMENTO | 19 |

1. DESCRIÇÃO E DESAFIOS DO SETOR AMBIENTAL.

No quadro do projeto europeu POC-TEP LACES (Laboratórios de Apoio à Criação de Emprego e Empresas de Economia Social), foi apresentada, em 2019, a **Agenda Setorial do Ambiente** (Economia Social e Ambiente na Eurorregião da Galiza e Norte de Portugal). Este relatório apresenta as principais estimativas macroeconómicas do setor ambiental na Eurorregião, tendo sobretudo em conta os subsectores das florestas, mar e biomassa. Além disso, identifica as principais tendências de crescimento para estes subsectores, as quais giram à volta das seguintes questões: internacionalização dos mercados, crescente preocupação com a sustentabilidade social, económica e ambiental, promoção da utilização de matérias e produtos autóctones e de fontes de energia renováveis.



Da parte da **União Europeia**, são promovidas inúmeras ações que respondem à **Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável** e aos **ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável) das Nações Unidas**, que giram à volta de temas relevantes para o meio-ambiente e que nos ajudam a identificar as principais tendências neste setor a nível global (por exemplo, energia renovável não poluente, estratégias hipocarbónicas, mobilidade de baixas emissões, economia circular, novas regras em matéria de resíduos, redução do plástico, bioeconomia sustentável, economia colaborativa, responsabilidade social institucional, agricultura ecológica, etc).

Da parte dos organismos governamentais da eurorregião, o compromisso com a **sustentabilidade**, as **alterações climáticas** ou a **economia circular** estão presentes nas suas políticas, legislação e estratégias.

Da parte do **Governo Regional da Galiza**, de destacar sobretudo a elaboração da **Estratégia Galega de Economia Circular 2020 – 2030**, onde estão reunidas as diretrizes que seguirá no médio prazo para evitar o esgotamento dos recursos, fechar os ciclos de energia e dos materiais, promover o desenvolvimento sustentável, etc. Esta estratégia visa obter impactos positivos nos recursos como o água, o ar, a energia, os alimentos, o solo e os resíduos.

Por outro lado, o **Conselho de Ministros de Portugal**, aprovou, em 2017, o **Plano de Acção para a Economia Circular**, elaborado no âmbito da estratégia 2030 pelo Ministério de Meio Ambiente em conjunto com os Ministérios da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, Ministério da Economia, Ministério do Ambiente e Ministério da Agricultura, Floresta e Desenvolvimento Rural, com o objetivo de transitar para um modelo de economia circular e incidindo nos conceitos de ecoprojeto, reutilização, reparação e renovação de materiais e energia.

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

2. PRESENÇA DA ECONOMIA SOCIAL NO SETOR AMBIENTAL DA REGIÃO GALIZA-NORTE DE PORTUGAL

Nos últimos anos, têm surgido novas entidades da economia social em todos os setores da euronregião: agroalimentar, cultural, tecnológico, formativo, financeiro, industrial, automobilístico, engenharia, distribuição e consumo, saúde, educação, turismo, transportes, comércio, consultadoria, têxteis ou assistência às pessoas. As mudanças nos modos de gestão e de produção, no sentido de modelos mais sustentáveis, não só respondem a leis e políticas europeias ou nacionais, como é o mercado que o exige desde há uns anos. É o consumidor final, cada vez mais responsável, que procura produtos e serviços com valores, próximos e que deixem um impacto positivo no seu meio envolvente.



Na agricultura, a consciência ambiental tem aumentado nos últimos anos. Esta mostra interesse pela engenharia sustentável, pela poupança energética, pela redução da pegada de carbono e pela utilização de energias alternativas não poluentes. Além disso, do ponto de vista do produto, há uma tendência para uma produção cada vez mais responsável, dada à crescente consciência social em relação ao consumo responsável e aos hábitos de vida saudáveis e ao interesse pelos mercados e produtos locais e/ou ecológicos.

No setor do mar e pescas, destacam-se entidades da economia social pela sua consciência ambiental, entidades estas ligadas à pesca artesanal, à melhoria da rastreabilidade, à criação de materiais de pesca biodegradáveis.

Outros exemplos de setores da economia social da euronregião que se destacam pelas suas boas práticas ambientais são o turismo social e sustentável ligado a territórios de baixa densidade demográfica, o setor dos resíduos, onde se tende para a revalorização e obtenção de novos produtos respeitadores do meio ambiente, a moda sustentável ou a criação de materiais industriais à base de matérias-primas biodegradáveis.

3. JUSTIFICAÇÃO DA PRIORIZAÇÃO DAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Para a seleção das 6 oportunidades de negócio que se descrevem no presente relatório, foi concebida e utilizada uma **matriz de priorização** composta por 11 variáveis pontuadas de 1 a 3 (em que 1 é a pontuação mais baixa e 3 a mais alta), pelo que a pontuação máxima que cada oportunidade estudada poderá atingir é de 33 pontos.



A seguir, apresentam-se as variáveis aplicadas a cada oportunidade de negócio e os parâmetros estabelecidos para atribuir as pontuações:

V1. Nível de financiamento necessário: é avaliado o volume de massa financeira necessário para dar viabilidade à implementação da oportunidade de negócio. Quanto menor a dependência de recursos económicos externos, maior é a facilidade para o negócio se desenvolver.

V2. Facilidade em conseguir o financiamento: valoriza-se a estrutura das ajudas existentes para a implementação e consolidação da cada oportunidade de negócio. Para a pontuação, calcula-se um indicador obtido da seguinte fórmula: Capital (€) aproximado financiável / Capital (€) necessário para implementar a oportunidade de negócio.

V3. Estimativa do fluxo de caixa: faz-se uma estimativa da rentabilidade da oportunidade de negócio e da previsão do balanço económico. As oportunidades que, tendo necessidades elevadas de capital, dada a sua previsão de receita, poderão recuperar rapidamente o investimento, sendo portanto mais atrativas que as oportunidades com um retorno mais de longo prazo. Valoriza-se, por um lado, o tempo necessário para a recuperação do investimento, e por outro, a rentabilidade anual estimada.

V4. Consolidação do mercado: Valoriza-se a existência de um mercado consolidado, com uma procura suficiente para maximizar a possibilidade de sucesso da oportunidade de negócio.

V5. Barreiras de entrada: avalia-se a facilidade de entrar no referido mercado, em função das possíveis restrições existentes.

V6. Aproveitamento dos recursos endógenos: avaliam-se as possíveis sinergias com a economia local (por exemplo, usando recursos e colaborando com as empresas e comunidades locais).

V7. Vantagens da fórmula da economia social para aproveitar esta oportunidade de negócio: avalia-se em que medida a oportunidade de negócio tem uma vantagem especial em relação a outras entidades empresariais, se criada uma entidade da economia social.

V8. Nível de maturidade tecnológica: avalia-se se o contexto tecnológico está maduro o suficiente como para permitir e/ou favorecer a sua viabilidade.

V9. Orientação para a satisfação das necessidades sociais da euroregião: avalia-se o nível de alinhamento que existe em relação à situação atual e aos desafios futuros da economia social no setor ambiental da euroregião.

V10. Impacto potencial sobre o emprego: avalia-se a capacidade de gerar emprego de qualidade na euroregião, tanto direto como indireto.

V11. Integração com os objetivos de desenvolvimento sustentável das Nações Unidas: avalia-se a coerência da cada oportunidade com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Nações Unidas, tomando como referência o número de ODS com os quais a oportunidade de negócio está relacionada.

Tendo em consideração os resultados obtidos da aplicação da matriz, as seis oportunidades de negócio que obtiveram uma maior pontuação são descritas no capítulo seguinte:

- a. Fomento da sustentabilidade no setor dos eventos (30/33 pontos)
- b. Lojas de produtos saudáveis a granel (28/33 pontos)
- c. Recolha e reciclagem de óleo em núcleos urbanos e rurais da eurorregião (27/33 pontos)
- d. Serviço de limpeza ecológica para escritórios e outros espaços públicos (23/33 pontos)
- e. Economia circular no setor da construção (23/33 pontos)
- f. Pontos de recolha automatizada de embalagens para reciclagem (21/33 pontos).

4. OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO NO SETOR AMBIENTAL.

A seguir, descrevem-se as 6 oportunidades de negócio do setor ambiental enquadradas no âmbito da economia social que se destacaram por terem obtido a pontuação mais elevada, após aplicação da matriz de priorização.



Oportunidade 1: Fomento da sustentabilidade no setor dos eventos .

Inclusão da variável sustentabilidade, tanto a nível estratégico, como operacional e a nível da certificação do modelo, nos eventos de música (e outros) que se celebram na eurorregião.

Esta oportunidade de negócio visa oferecer um serviço de gestão abrangente, do ponto de vista ambiental, dos grandes eventos celebrados na eurorregião, especialmente aqueles que movimentam multidões e/ou se celebram em espaços sensíveis (grandes festivais de música, festas declaradas de interesse turístico a nível nacional e internacional, competições desportivas, etc). O objeto do serviço é reduzir o impacto ambiental e social dos eventos multitudinários, promovendo um conjunto de iniciativas e coordenando diferentes entidades envolvidas na organização dos eventos com o mesmo fim e em todas suas fases: projeto, organização, planeamento, desenvolvimento e pós-evento.

Como exemplos de iniciativas que se podem lançar no quadro da gestão abrangente, encontram-se: promoção do uso de transporte coletivo vs. veículos particulares para aceder ao lugar de celebração do evento, colocação de contentores para a separação de resíduos, campanhas de promoção do evento e de boas práticas sustentáveis dirigidas aos visitantes, certificação de eventos no quadro da ISO 20121:2013 - Sustentabilidade de eventos, fomento da “gastronomia km 0” nos pontos de venda de comida e bebidas do evento, pontos de redução de custos através de uma boa gestão da energia e dos resíduos, organização de atividades complementares dirigidas aos visitantes para compensar a pegada de carbono do evento (atividades de reflorestamento, limpeza de resíduos à volta do festival, educação ambiental, etc), estudos de impacto ambiental do evento, etc.

Esta linha de negócio pode ser aplicada na gestão abrangente, do ponto de vista ambiental, dos eventos, ou então ser incluída em empresas já existentes. Além disso, pode ajudar a criar novas empresas especializadas em alguma das iniciativas promovidas.

Esta oportunidade de negócio destaca-se por não necessitar de um elevado investimento inicial, não possuindo grandes barreiras de entrada. Está alinhada com necessidades sociais e ambientais da eurorregião e respeita a maior parte dos ODS das Nações Unidas.

A seguir, apresentamos uma tabela-resumo com a informação mais relevante desta oportunidade de negócio:

| Aspetos-chave | Descrição |
|--|--|
| Produto ou serviço | Gestão abrangente, do ponto de vista ambiental, dos grandes eventos da eurorregião. |
| Necessidades a satisfazer | Crescente consciência social e ambiental do público. Cuidado da envolvência dos eventos, sobretudo no que toca ao património natural e cultural. Boa gestão dos resíduos gerados durante os eventos. Redução do impacto ambiental e social dos eventos. Consciencialização das boas práticas ambientais e sociais durante os eventos. |
| Setor em que se enquadra | Setor dos eventos. |
| Tipologia de cliente | Promotores de eventos como, por exemplo, organizadores profissionais de eventos, associações culturais, comissões de festas, municípios e entidades do setor público. |
| Barreiras de entrada (legislação, tecnologia, financiamento,...) | Orçamento reduzido dos organizadores ou promotores dos eventos para a sustentabilidade. |
| Tecnologia necessária | A tecnologia não é fundamental para a implementação de iniciativas deste tipo. |
| Recursos humanos necessários – qualificações associadas (perfil técnico necessário) | Dá-se preferência a perfis técnicos com experiência e conhecimentos em ciências do ambiente, economia circular, comunicação e educação social. Número mínimo de trabalhadores recomendando para o início da atividade: 2. |
| Investimento necessário | Em princípio, não precisa de um grande investimento inicial para funcionar, exceto recursos próprios de escritório. Orçamento mínimo inicial: 2.000 – 4.000 €. (Não contempla o aluguer nem a compra de escritório, uma vez que não se considera necessário para o exercício da atividade. Se se alugar um escritório pequeno durante um ano, o orçamento aumenta 3.600€; em caso de se optar por um espaço de coworking, aumenta 1.200 €). |
| Entidades colaboradoras/ parceiros | Existem várias organizações que apoiam este tipo de iniciativas (por exemplo, entidades governamentais, associações locais, organizações a favor da sustentabilidade, etc). |

Oportunidade 2: Lojas de produtos saudáveis a granel .

Criação de estabelecimentos comerciais onde são vendidos produtos saudáveis a granel, com o principal objetivo de reduzir o uso de plásticos e fomentar a consciência social.



Esta oportunidade de negócio visa implementar um comércio de venda de produtos alimentares a granel, dando prioridade aos de proximidade, da época e de produção responsável. O objetivo do serviço é oferecer alimentos mais saudáveis a uma sociedade cada vez mais interessada em melhorar a sua alimentação e minimizar o uso de plásticos e embalagens, contribuindo assim para uma redução do impacto ambiental.

Principais vantagens desta iniciativa: reduz o uso de embalagens e packaging de plástico e outros materiais prejudiciais ao meio ambiente; apoia a produção local e as profissões agroalimentares, contribuindo para a fixação da população nos meios rurais e para a melhoria da qualidade de vida; permite comprar as quantidades que se necessitam, evitando o desperdício de alimentos e favorecendo a poupança familiar; favorece a alimentação variada e saudável, uma vez que aposta, regra geral, em produtos de qualidade, da época, de proximidade e, muitas vezes, ecológicos; e poupam-se custos derivados do packaging e de outros suportes da promo-comercialização.

A viabilidade desta oportunidade de negócio destaca-se, depois de aplicada a matriz de priorização, sobretudo pela consolidação do mercado e pela relativamente recente pressão social em relação ao uso abusivo de plásticos; pela crescente procura de produtos locais saudáveis e da época e pela sensibilização em relação ao desperdício alimentar. Apesar de a concorrência das grandes superfícies comerciais ser muita e de ser complicado competir com o preço, a figura do consumidor consciente é cada vez mais forte, pelo que este tipo de negócio tem perspetiva de crescimento. Destaca-se, além disso, pelo aproveitamento dos recursos endógenos, uma vez que, tanto a Galiza como Portugal, possuem condições excelentes para os produtos do mar e hortícolas e vários certificados que garantem a qualidade dos produtos, a sua origem, a sua traçabilidade e o seu tratamento.

Aspetos-chave

Produto ou serviço

Descrição

Criação de uma loja de produtos a granel que se destaca sobretudo pela eliminação do plástico das embalagens e pela venda de produtos alimentares saudáveis, nos quais prevalece a qualidade e a sustentabilidade.

Necessidades a satisfazer

Crescente procura social de hábitos responsáveis e saudáveis, sobretudo no que toca à alimentação e à redução do uso de plásticos.

Crescente procura de produtos da época e de proximidade na sociedade e na hotelaria por parte dos viajantes.

Elevada procura de produtos disponíveis em quantidades personalizadas, sem demasiadas embalagens.

| Aspetos-chave | Descrição |
|--|---|
| Setor em que se enquadra | Setor alimentar. |
| Tipologia de cliente | Público no geral e empresas de hotelaria, em particular. |
| Barreiras de entrada (legislação, tecnologia, financiamento,...) | A concorrência das grandes superfícies, as quais oferecem outros tipos de serviços mais completos, preços mais baixos, maior diversidade de marcas, etc |
| Tecnologia necessária | A tecnologia não é fundamental para a implementação de iniciativas deste tipo. No entanto, é necessário um software de gestão para lojas alimentares ou a habilitação de uma plataforma de comércio online (caso se aposte neste canal de vendas), para os quais já existem tecnologias desenvolvidas. |
| Recursos humanos necessários – qualificações associadas (perfil técnico necessário) | Não é necessário um perfil técnico específico. Não obstante, são necessários conhecimentos de gestão. Número mínimo de trabalhadores recomendando para o início da atividade: 3 |
| Investimento necessário | Precisa de um investimento inicial para a aquisição (compra ou aluguer) e condicionamento interior e exterior do local de venda ao público, tendo em conta a legislação aplicável a este tipo de estabelecimento. Além disso, é preciso comprar os produtos e os meios técnicos necessários para o seu transporte, conservação e venda. Orçamento mínimo inicial: 25.000 – 35.000 € (partindo do pressuposto de se alugar anualmente um local de médias dimensões). |
| Entidades colaboradoras/ parceiros | Existem várias organizações que apoiam este tipo de iniciativas (por exemplo, as entidades do setor público, as associações ou grupos locais, as câmaras de comércio, os conselhos reguladores dos produtos com denominação de origem ou com indicação geográfica protegida, etc). |

Oportunidade 3: Recolha e reciclagem de óleo em núcleos urbanos e rurais da eurorregião.

Recolha de óleo vegetal usado em núcleos urbanos e/ou rurais para a sua reutilização na produção de biocombustíveis ou para outros usos sustentáveis, num contexto de economia circular.

Esta oportunidade de negócio visa criar empresas que tenham como missão a recolha, o armazenamento, a valorização e a reutilização do óleo doméstico usado. O objetivo deste serviço é oferecer um serviço à comunidade na recolha de resíduos e limpar e vender estes a terceiros para a sua revalorização e reutilização, contribuindo para a redução do impacto ambiental. A implementação desta atividade requer, portanto, a criação e colocação de contentores em vários pontos estratégicos do núcleo urbano ou rural, a aquisição de transporte para a recolha do óleo



e a sua posterior transferência para o local onde se realiza o tratamento de limpeza ou filtragem do óleo para a sua posterior venda a empresas de revalorização.

O óleo utilizado para cozinhar tem um elevado potencial poluente se não for reciclado. Um litro de óleo pode chegar a poluir 1.000 litros de água se o resíduo for depositado em lugares inadequados. Daí a importância de uma boa gestão e é aqui que entram as empresas de recolha e reutilização de óleo.

Outras linhas de atividade dentro do mesmo negócio: campanhas de sensibilização da comunidade para a economia circular, com o fim de aumentar o volume de óleo recolhido e reutilizado; utilização de transporte ecológico que funcione graças a biocombustíveis criados com óleo reutilizado; criação e venda de elementos de uso doméstico que facilitem o embalamento do óleo a ser depositado nos contentores (garrafas, funil, etc); serviço de recolha do óleo ao domicílio; reciclagem das garrafas de plástico usadas como recipientes do óleo usado que são depositadas nos contentores, etc.

A viabilidade desta oportunidade de negócio destaca-se, depois de aplicada a matriz de priorização, sobretudo pela consolidação do mercado e pela crescente preocupação e procura da sociedade por este tipo de iniciativas de carácter sustentável e pelo crescimento das empresas revalorizadoras que empregam resíduos para gerar os seus produtos. Além disso, destaca-se pelo seu alinhamento com as necessidades sociais da euro-região e com os ODS das Nações Unidas e pelo elevado aproveitamento dos recursos endógenos em colaboração com as entidades locais, durante todo o processo.

| Aspetos-chave | Descrição |
|---|---|
| Produto ou serviço | Implementação de um serviço de recolha de óleo doméstico usado, para o seu posterior tratamento e comercialização para ser revalorizado noutros produtos derivados |
| Necessidades a satisfazer | Recolha e reutilização de resíduos (neste caso, óleo) e redução do impacto ambiental. A reciclagem e a reutilização de resíduos é algo cada vez mais procurado pela sociedade. Interesse das empresas e da sociedade em gerar ou adquirir produtos mais respeitadores do meio ambiente (neste caso, por exemplo, biocombustíveis gerados a partir do óleo recolhido). |
| Setor em que se enquadra | Setor dos resíduos. |
| Tipologia de cliente | Entidades do setor público com competências ao nível da gestão de resíduos e empresas revalorizadoras de resíduos. |
| Barreiras de entrada (legislação, tecnologia, financiamento,...) | O investimento financeiro necessário para a logística, a qual envolve a recolhida, o transporte e o tratamento do óleo. |
| Tecnologia necessária | A tecnologia não é fundamental para a implementação de iniciativas deste tipo. |

Aspetos-chave

Recursos humanos necessários – qualificações associadas (perfil técnico necessário)

Descrição

Este serviço pode ser realizado por pessoas sem qualificação técnica específica. No entanto, é recomendável uma formação básica sobre o procedimento de limpeza do óleo para a sua posterior venda. **Número mínimo de trabalhadores recomendando para o início da atividade: 4.**

Investimento necessário

Necessita de investimento inicial para o **local físico** onde se realizará a atividade, para a **criação e colocação dos pontos de recolha do óleo, para os meios logísticos para o transporte** dos resíduos desde o ponto de recolha até ao local onde se fará o tratamento do óleo, para o qual são precisos meios técnicos. **Orçamento mínimo inicial:** 35.000 € - 45.000 € (partindo do pressuposto de se alugar anualmente um local e tomando como referência um núcleo com uma população de 20.000 habitantes).

Entidades colaboradoras/ parceiros

Existem várias organizações públicas e privadas que participam habitualmente ou podem participar neste tipo de iniciativas (por exemplo, entidades do setor público com ou sem concorrências a nível da gestão de resíduos, organizações ambientais sem fins lucrativos, associações de residentes, empresas gestoras de resíduos, empresas revalorizadoras, etc).

Oportunidade 4: Serviço de limpeza ecológica para escritórios e outros espaços públicos.

Criação de serviços de limpeza de escritórios e outros espaços públicos, utilizando produtos ecológicos ou integração deste critério de sustentabilidade em serviços já operacionais.

Esta oportunidade de negócio visa criar empresas que tenham como missão a limpeza de escritórios e outros espaços públicos com produtos de limpeza ecológicos, contribuindo assim para um menor impacto ambiental. Também pode ser incluída como linha de atividade no contexto das empresas de limpezas já existentes.



A implementação desta atividade requer, portanto, a identificação e compra de materiais de limpeza respeitadores do meio ambiente e um local que sirva de armazém e escritório para os trabalhos de gestão, coordenação e organização dos serviços.

Como complemento à atividade principal, é recomendável incluir outros serviços relacionados que contribuam com um valor diferenciador e competitivo, tais como: campanhas de sensibilização dos trabalhadores dos escritórios ou outros espaços, com o objetivo de promover o uso doméstico de produtos de limpeza responsáveis; criação de

material de divulgação sobre boas práticas ambientais na limpeza; ou a venda online de produtos de limpeza respeitadores do meio ambiente a empresas e particulares.

Esta oportunidade de negócio destaca-se pelo baixo investimento inicial, pela consolidação do mercado (aumento da consciência social e ambiental por parte da sociedade e das organizações) e por ter optado pela contratação de serviços responsáveis que favorecem a comunidade e a proteção do meio ambiente.

| Aspetos-chave | Descrição |
|--|---|
| Produto ou serviço | Implementação de serviços de limpeza a escritórios e outros espaços públicos, serviço este que se diferencia pelo uso exclusivo de produtos de limpeza respeitadores do meio ambiente (ecológicos, biodegradáveis, veganos, etc). |
| Necessidades a satisfazer | Crescente procura, por parte da sociedade e das organizações, de um menor impacto ambiental. |
| Setor em que se enquadra | Setor de limpezas. |
| Tipología de cliente | Empresas e entidades proprietárias ou gestoras de escritórios e outros espaços públicos. |
| Barreiras de entrada (legislação, tecnologia, financiamento,...) | Não se identificam barreiras de entrada importantes, exceto a existência de várias empresas de serviços de limpeza. |
| Tecnologia necessária | A tecnologia não é essencial para a implementação de iniciativas deste tipo. No entanto, seria interessante o uso das TIC para a venda online dos produtos de limpeza, em colaboração com as marcas certificadas (caso se decida incluir esta linha de negócio complementar). |
| Recursos humanos necessários – qualificações associadas (perfil técnico necessário) | Este serviço pode ser realizado por pessoas sem qualificação técnica específica, com formação básica em produtos de limpeza respeitadores do meio ambiente. Número mínimo de trabalhadores recomendando para o início da atividade: 3. |
| Investimento necessário | Precisa de investimento para a identificação e compra de produtos de limpeza responsáveis , para um local para o armazenamento dos produtos e materiais necessários ao exercício da atividade e para os trabalhos de gestão e coordenação pertinentes, além de outros equipamentos necessários para oferecer um serviço de limpeza completo. Orçamento mínimo inicial: 6.000 - 10.000 € (partindo do pressuposto de se alugar anualmente um local). |
| Entidades colaboradoras/ parceiros | Marcas de produtos biodegradáveis, associações de caráter ambiental e social sem fins lucrativos, entidades do setor público, etc. |

Oportunidade 5: Economia circular no setor da construção.

Adoção, por parte das empresas promotoras, de modelos construtivos baseados na economia circular.

Esta oportunidade de negócio visa implementar novas linhas de negócio em promotoras imobiliárias e empresas gestoras de resíduos já existentes, linhas estas relacionadas com a implementação de novos modelos de construção sustentável e novos serviços de gestão e revalorização dos resíduos gerados nas obras, de acordo com a economia circular. O objetivo é promover modelos de construção mais sustentáveis e eficientes ao longo de todo o processo, desde o projeto até à entrega dos imóveis, reduzindo assim o impacto ambiental.



Esta oportunidade de negócio dirige-se a promotoras imobiliárias ou a empresas gestoras de resíduos:

- ✓ Serviços a oferecer às promotoras imobiliárias:
 - Controle de boas práticas ambientais durante o decorrer da obra, prestando especial cuidado à minimização do impacto acústico, à boa gestão dos resíduos, à proteção do meio hídrico e edafológico, à prevenção da poluição atmosférica, etc.
 - Projeto: inclusão de critérios de ecoprojeto, boa distribuição dos locais de permanência, aproveitamento da luz natural, estéticas mais minimalistas, etc.
 - Materiais: preferência por materiais com análise do ciclo de vida ou declarações ambientais que comprovem a sua excelência a este nível; preferência pela reutilização de materiais e estruturas e por materiais provenientes de fontes recicladas.
 - Instalação de sistemas eficientes que reduzam o consumo de água.
 - Instalação de sistemas de iluminação e climatização responsáveis de forma a reduzir o impacto ambiental; aposta nas energias renováveis.
 - Certificação de edifícios em LEED² e BREEAM³.
- ✓ Serviços a oferecer às gestoras de resíduos:
 - Aposta na reciclagem total dos resíduos gerados nas obras e demolições e valorização das promotoras imobiliárias e construtoras.
 - Desenvolvimento de sistemas de reciclagem de resíduos de gesso e materiais de isolamento, os quais são pouco ou nada reciclados, hoje em dia, na eurorregião, sendo, dadas as suas características, potencialmente recicláveis.

O esgotamento de recursos naturais, a maior consciência ambiental dos utilizadores, a vontade de otimizar os custos do processo de construção e de poupar energia ou o

² A **certificação LEED**, que foi criada em 1993 pelo US Green Building Council (Conselho da Construção Verde dos Estados Unidos), é um conjunto de normas e requisitos, cujo cumprimento significa que os edifícios certificados são sustentáveis.

³ **BREEAM® (Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology)** é o método de avaliação e certificação da sustentabilidade na edificação tecnicamente mais avançada e líder a nível mundial.

aumento das certificações de edifícios, como a LEED e a BREEAM®, são alguns dos padrões analisados que mostram um crescimento da sustentabilidade no setor da construção.

Após a aplicação da matriz de priorização, esta oportunidade de negócio destaca-se sobretudo pela sua pontuação elevada no **aproveitamento dos recursos endógenos**, uma vez que o conceito da economia circular na construção promove o uso de matérias-primas de proximidade, recicladas e reutilizadas no processo construtivo, **e pelo seu alinhamento com os ODS das Nações Unidas**. Além disso, ainda que, neste caso, a oportunidade se foque nas promotoras imobiliárias e nas empresas gestoras de resíduos, no setor da construção da economia circular, há muitos outros agentes implicados, como sejam os fabricantes, transportadores, construtoras, administradores de propriedades, investigadores, certificadoras, consultoras, gestores de resíduos, etc. Em relação a estes, é esperado um crescimento exponencial do emprego relacionado com a construção sustentável, pelo que a sua viabilidade se destaca também pela pontuação obtida na variável impacto potencial sobre o emprego, tanto direto como indireto.

| Aspetos-chave | Descrição |
|---|---|
| Produto ou serviço | Orientado para as promotoras: criar uma linha de atividade associada à construção sustentável no âmbito da economia circular, em todas as fases da construção, em linha com os requisitos estabelecidos por algumas certificações, tais como a LEED e a BREEAM. Orientado para as empresas gestoras de resíduos de obras e demolições: criar serviços de reciclagem dos materiais residuais procedentes da construção e demolição, a fim de vender novos produtos a reutilizar em novas construções. |
| Necessidades a satisfazer | Adaptação do setor da construção ao novo contexto climático. Vontade dos utilizadores finais dos edifícios e dos proprietários de moradias de habitar espaços mais confortáveis e respeitadores do meio ambiente. Procura por parte da sociedade de uma utilização mais responsável dos materiais e resíduos, para redução do impacto ambiental. |
| Setor em que se enquadra | Setor da construção. |
| Tipología de cliente | Entidades do setor público, empresas de engenharia e construtoras, promotoras imobiliárias, fabricantes, consultoras, etc. |
| Barreiras de entrada (legislação, tecnologia, financiamento,...) | Pouca pressão legal em relação às descargas de resíduos ilegais. Desenvolvimento de tecnologia para reciclar resíduos como o gesso e a lã de rocha, em instalações existentes de empresas gestoras de resíduos. Resistência por parte de um setor muito conservador e avesso às mudanças. |

Aspetos-chave

Tecnologia necessária

Descrição

Orientada para as promotoras: implementação de tecnologia BIM⁴ que apoie todo o processo de projeto e construção.
Orientada para as empresas gestoras de resíduos: implementação de novos sistemas de reciclagem que permitam aproveitar os resíduos de gesso e isolantes, desviando-os dos aterros da eurrregião.

Recursos humanos necessários – qualificações associadas (perfil técnico necessário)

Promotoras: arquitetura, novas tecnologias BIM, construção sustentável.

Gestoras de resíduos: engenheiros e pessoas com cursos superiores e conhecimentos na área da sustentabilidade, em ciências ambientais e em gestão de resíduos

Investimento necessário

Promotoras: com os devidos conhecimentos e capacitação, neste caso, o investimento não é necessário, uma vez que a tecnologia e os modelos de construção mais eficientes já são uma realidade. Consiste em adaptar o modelo de construção e valorizá-lo perante os clientes, de forma a que invistam mais em instalações mais eficientes, que se rentabilizarão a médio prazo.

Gestoras de resíduos: elevado investimento, uma vez que requer a elaboração do projeto dos sistemas de reciclagem para resíduos como o gesso ou os isolantes, o quais exigem maquinaria de elevado custo.

Entidades colaboradoras/ parceiros

Certificadoras, fabricantes, consultoras, Estado.

Oportunidade 6: Pontos de recolha automatizada de embalagens para reciclagem.

Implementação de máquinas de depósito destinadas à receção de resíduos e embalagens para a sua reciclagem ou reutilização, em troca de uma compensação direta para o reciclador.

Esta oportunidade de negócio visa implementar negócios baseados na recolha automatizada de resíduos e embalagens para a sua reciclagem ou reutilização, onde é o cidadão quem deposita os elementos e recebe uma compensação por isso, para a sua posterior devolução às marcas das embalagens para a sua reciclagem e/ou para a venda a empresas revalorizadoras para a sua reciclagem e reutilização.



⁴ **Building Information Modeling (BIM)** é uma metodologia de trabalho colaborativa para a criação e gestão de um projeto de construção. O seu objetivo é centralizar toda a informação do projeto num modelo de informação digital criado por todos seus agentes. O uso de BIM vai além das fases de projeto, incluindo a execução do projeto e estendendo-se ao longo do ciclo de vida do edifício, permitindo a gestão do mesmo e reduzindo os custos de operação.

Este tipo de medidas que fomenta as boas práticas da sociedade em matéria de reutilização e reciclagem, está muito espalhado em alguns países europeus, como sejam a Letónia, a Estónia, Malta ou o Reino Unido, os quais atualmente recuperam mais de 80% das embalagens de bebidas ao comércio. Este tipo de medidas é muito influenciado pela Diretiva da União Europeia aprovada em 2018 que tem como objetivo a recuperação seletiva de 90% das embalagens de bebidas em 2025. A própria Diretiva convida a atingir estes objetivos através dos sistemas de depósito.

Na eurorregião, estas medidas ainda não estão suficientemente desenvolvidas. Não obstante, em Portugal, dado que se modificou legislação dos resíduos para incentivar a devolução das embalagens, tudo parece indicar que o crescimento deste tipo de sistemas de reciclagem terá um ritmo acelerado. Em Espanha, no início de 2019, o Governo promoveu um estudo para avaliar a implementação deste tipo de sistemas para melhorar a consciência da sociedade em relação à reciclagem e reduzir o impacto ambiental. Sem dúvida, estas políticas serão impulsionadoras de criação de **emprego social verde**, razão por que esta oportunidade de negócio está incluída no âmbito do presente relatório.

Este tipo de serviços é recomendável sobretudo para núcleos com mais de 20.000 habitantes.

Finalmente, a sua viabilidade apoia-se sobretudo na **tendência crescente da legislação** em ser cada vez mais exigente em relação à reciclagem e na **crescente vontade da sociedade** de gerar um menor impacto ambiental.

| Aspetos-chave | Descrição |
|----------------------------------|--|
| Produto ou serviço | Implementação de negócios baseados na recolha automatizada de resíduos e embalagens para a sua reciclagem ou reutilização, em que é o cidadão quem deposita os elementos e recebe uma compensação por isso. Devolução de certos materiais recolhidos às suas correspondentes marcas para a sua reutilização, em linha com a economia circular. Venda/ cessão de certos materiais recolhidos a outras empresas revalorizadoras para uma segunda utilização. |
| Necessidades a satisfazer | Fomento da reciclagem na sociedade e contribuição para a separação dos resíduos. Redução do uso de plásticos sem segunda vida. Contribuição para a minoração dos resíduos na rua ou no meio-ambiente. Sensibilização social e ambiental. |
| Setor em que se enquadra | Setor dos resíduos. |
| Tipología de cliente | Entidades do setor público com funções de gestão de resíduos, empresas das marcas das embalagens a reutilizar, empresas revalorizadoras, etc. |

| Aspetos-chave | Descrição |
|--|--|
| Barreiras de entrada (legislação, tecnologia, financiamento,...) | Possíveis barreiras de entrada relacionadas com a legislação, destacam as seguintes: Atualmente, pouca pressão legal em relação a este tipo de reciclagem. Existência, na Galiza, de uma franquia ⁵ que espera possuir 200 máquinas em toda a região dentro de poucos anos. Investimento inicial elevado para a maquinaria e tecnologia. |
| Tecnologia necessária | Autorizações e licenças para a colocação das máquinas. É necessário investir em maquinaria específica que permita fazer o depósito, identificar o produto, o peso ou o número de produtos depositados, fazer o cálculo da compensação e a sua emissão. |
| Recursos humanos necessários – qualificações associadas (perfil técnico necessário) | Não é necessária uma qualificação técnica específica. Contudo, é recomendável recorrer ao aconselhamento de especialistas em maquinaria aplicada à atividade. Número mínimo de trabalhadores recomendando para o início da atividade: 3. |
| Investimento necessário | Precisa de investimento na maquinaria pertinente para a conceção e colocação das máquinas de depósito. Requer investir igualmente nos meios logísticos necessários para a posterior recolha, transporte, armazenamento e comercialização dos resíduos. Orçamento mínimo inicial: 40.000 – 55.000 € |
| Entidades colaboradoras/ parceiros | Existem várias organizações públicas e privadas que participam ou podem participar neste tipo de iniciativas, tais como: entidades públicas com competências ao nível da gestão de resíduos, organizações ambientais sem fins lucrativos, empresas gestoras de resíduos, empresas revalorizadoras, etc. |

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.

⁵ Refere-se a “Ganamos reciclando” e só aceita garrafas de plástico, de PET e latas de bebidas.

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 consultadoria necessários à criação de empresas.

Financiamento em Espanha.

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

ENISA (Empresa Nacional de Inovação S.A.)

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 Empreende. 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 – Ajudas a projetos de investimento empresarial. Destinam-se a estimular a implementação de projetos de investimento empresarial na Galiza, com o principal objetivo de dinamizar a atividade económica, melhorar as empresas existentes, bem como criar e implementar novas iniciativas empresariais.

5. 2 Financiamento para projetos da 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**⁶. 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**⁷. 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**⁸. Possui vários programas de financiamento para cooperativas e outras entidades da economia social. Os mais importantes são:

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

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

⁸<https://www.cases.pt/>

Sou Mais é 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.

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**⁹, 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**¹⁰. 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**¹¹. 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**¹². 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.

⁹<https://www.ruralvia.com/galega/>

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

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

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

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

5.3 Ajudas e subvenções específicas para o setor agroalimentar e biotecnológico.

A seguir, os principais fundos, entidades e linhas de ajuda que financiam projetos similares aos apresentados como oportunidades de negócio no presente documento:

Financiamento Portugal.

O **IAPMEI** tem como missão promover a competitividade e o crescimento empresarial, garantir o apoio à conceção, implementação e avaliação de políticas dirigidas à atividade industrial, com o objetivo de fortalecer a inovação, o empreendedorismo e o investimento empresarial em empresas cujas áreas de atividade estão sob tutela do Ministério de Economia, em particular as pequenas e médias empresas.

Conta com vários programas de incentivos e financiamento, com o fim de fortalecer e impulsionar o ecossistema empresarial nacional, com um conjunto de incentivos específicos e programas de apoio formulados sobre a base de três níveis de desenvolvimento: Stand up, Start up e Scale up.

Incentivos Portugal 2020:

Empreendedorismo e Inovação: têm como objetivo fomentar o investimento em inovação ao nível da produção, promover o empreendedorismo qualificado, apoiar a expansão de atividades com um forte cariz tecnológico.

Vales: têm por objeto intensificar o esforço de P&D e a criação de conhecimento e promover o relacionamento entre as empresas e as instituições científicas.

Contam com um **Vale Economia Circular:** pretendem oferecer às empresas um serviço de consultoria para a preparação de um diagnóstico que conduza à definição de um plano de ação para a implementação de modelos de gestão e crescimento alinhados com as estratégias e compromissos nacionais e internacionais de Portugal, de acordo com a Economia Circular. Inclui a assistência técnica para a implementação de medidas relativas a ecodesenho de processos e produtos, ecoeficiência,ecoinovação, simbioses industriais, extensão do ciclo de vida dos produtos, valorização de subprodutos e resíduos.

Qualificação de PME: Projeto individual: apoia investimentos imateriais, no âmbito da competitividade, relacionados com a inovação e a gestão organizacional, a economia digital, a criação de marcas, o desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos, proteção da propriedade industrial, qualidade, transferência de conhecimentos, distribuição e logística, ecoinovação, formação profissional ou contratação de recursos humanos, tudo isto para integrar nas empresas os princípios da economia circular, a utilização mais eficiente dos recursos, a redução dos resíduos, etc. Inclui sistemas de certificação, serviços e produtos na área do meio ambiente.

Financiamento na Galiza.

Subvenções para projetos de investimento em atividades não-agrícolas:

- **Entidade:** Agência Galega de Desenvolvimento Rural (AGADER)
- **Objetivo:** Melhorar, ampliar e/ou modernizar as empresas existentes em zonas rurais com atividade não-agrícola, mediante o apoio à aquisição de equipamento de produção e a execução de obras necessárias à sua instalação, com o fim de reforçar o tecido empresarial do território rural galego e melhorar a sua competitividade, criar novos empregos, consolidar os existentes e, em última instância, dinamizar a economia dos territórios rurais.

Ajudas a investimentos na transformação, comercialização e desenvolvimento de produtos agrícolas

- **Entidade:** FUNDO ESPANHOL DE GARANTIA AGRÁRIA (FEGA).
- **Objetivo:** fomentar a integração de entidades associativas agroalimentares de carácter suprarregional em investimentos materiais ou imateriais na transformação, comercialização e desenvolvimento de produtos agrários, no âmbito do Programa Nacional de Desenvolvimento Rural 2014-2020.

Ajudas para atuar em matéria deecoinovação comercial

- **Entidade:** Ministério Regional da Economia, Emprego e Indústria.
- **Objetivo:** incluir a ecoinovação para melhorar a proteção ambiental e a eficiência dos recursos na economia, de modo a repercutir numa maior competitividade, definindo-se ecoinovação como qualquer ato inovador no sentido da sustentabilidade, reduzindo o impacto ambiental, e da eficiência dos recursos naturais utilizados, através do desenvolvimento de novos conceitos, do uso de materiais com menor impacto ou reduzindo o uso dos recursos.

Subvenções para os programas de fomento da eficácia energética e sustentabilidade e de fomento de conservação da segurança de utilização e da acessibilidade nas habitações do Plano estatal de habitações

- Entidade: Instituto Galego da Habitação e do Solo.
- Objetivo: financiar obras de melhoria da eficiência energética e da sustentabilidade, com especial atenção aos edifícios envolventes, sendo possíveis beneficiários, entre outros, as empresas construtoras, inquilinas ou concessionárias de edifícios, assim como as cooperativas.

5.4 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 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 da banca privada disponíveis na eurrégião têm diferentes planos de financiamento adaptados às necessidades dos empreendedores. A oferta é muito variada.

