

# IDEA BUSINESS POOL

## Project Sheet #7

# Cuidadores de Idosos / Apoio Domiciliário



PROMOTOR



CO-FINANCIAMENTO



## 1 Apresentação sucinta da ideia e conceito de negócio

**Com o envelhecimento da população e o atual ritmo e horários de vida, muitas famílias não dispõem de tempo, de condições e por vezes de competências para providenciar o apoio necessário aos idosos. Por outro lado – seja por respeito à vontade do próprio idoso, por reduzidas condições de mobilidade, pelo facto de não ser necessário um acompanhamento permanente, por ideologias próprias dos familiares, por indisponibilidade de ofertas qualitativas, etc. – muitas pessoas não pretendem colocar os idosos em lares ou centros de dia e não encaram como alternativa qualitativa o recurso à economia informal.**

Abre-se assim espaço para serviços de atendimento domiciliário de elevada qualidade e que possam ser personalizados de acordo com as necessidades específicas de cada cliente em termos de dias, de horários de atividades a prestar [que podem ir desde limpeza do domicílio, tratamento de higiene do idoso, ida às compras, confeção de refeições, ginástica e atividades físicas, acompanhamento de situações clínicas, até um mero serviço de lazer e companhia].

Ainda que estejam a surgir já diversos negócios nesta área, o mercado é grande e aparentemente há ainda uma carência de soluções personalizadas e qualitativas para quem tem pais ou familiares idosos e não possui condições de cuidar deles pessoalmente. A oportunidade – e desafio – está assim na criação de serviços de elevada diferenciação que, respeitando o enquadramento legal da atividade, se possam ajustar às necessidades individuais de cada cliente, com patamares de qualidade elevados e a preços ajustados para um *target* com um nível de rendimentos médio-alto.

## 2 Fileira ou setor de atividade em que se insere

**Serviços de lazer e bem-estar / ação social.**

## 3 Exemplos de produtos e serviços

Prestação de serviços em áreas diversas, relacionadas com a saúde e o bem-estar, e destinadas a melhorar a qualidade de vida dos clientes e utilizadores finais dos serviços. Entre alguns dos exemplos de serviços a oferecer encontram-se:

- / Serviços de limpeza do interior do domicílio;
- / Arranjos exteriores do domicílio (jardins);
- / Tratamento e higiene do idoso;
- / Gestão de despensas e realização de compras;
- / Tratamento de questões burocráticas (água, luz, comunicação, segurança social, correios, finanças, etc.) e pagamento de serviços diversos;
- / Definição de planos alimentares semanais saudáveis (em função de restrições alimentares e intolerâncias, de dietas específicas e/ou das preferências do idoso e da sua família);
- / Preparação e confeção das refeições;
- / Acompanhamento durante as refeições;
- / Realização de atividades físicas no domicílio (ginástica de manutenção, pilates, tai-chi, etc.)
- / Atividades de saúde ao domicílio: fisioterapia, enfermagem, medição de tensão arterial, consultas médicas de rotina, dietética, nutrição, etc.;
- / Acompanhamento psicológico e/ou motivacional;
- / Acompanhamento de situações clínicas (acamados, recuperação pós-operatório, etc.) e da toma de medicação;
- / Serviços de beleza e bem-estar: cabeleireiro, manicure e pedicure, massagens, maquilhagem, etc.;
- / Serviços de lazer: Companhia pessoal, acompanhamento em passeios pedestres, leitura de livros, jogos e dinâmicas para estimulação intelectual, etc.;

Note-se que para oferecer estas atividades será imprescindível contar com uma rede de parceiros especializados.

## 4 Janela de oportunidade: Necessidades de mercado a que responde

As tendências de crescente envelhecimento da população portuguesa, a par das novas estruturas familiares, colocam desafios práticos quanto à capacidade de garantir condições para o bem-estar físico e mental da população idosa. Se em tempos remotos a incumbência do apoio aos idosos estava no seio da família, os novos estilos de vida, as exigentes carreiras profissionais, as alterações da composição e estruturas familiares, o aumento da esperança média de vida fruto dos avanços da medicina e uma sociedade onde as medidas de conciliação da vida pessoal e familiar teimam em não sair do plano teórico, criam, em conjunto, uma crescente necessidade de outsourcing destes serviços por parte das famílias.

As respostas sociais ao nível do Estado e das IPSS são marcadamente insuficientes para a procura e raramente incluem uma abrangência de serviços complementares que permitam a contratação de um apoio personalizado e ajustado à necessidade de cada cliente. Estas carências serão ainda mais acentuadas em classes sociais com maior poder de compra e que buscam serviços de elevada diferenciação. Existe assim espaço para o surgimento de ofertas diferenciadas, de elevado valor acrescentado, dirigidas para um público-alvo com maior poder aquisitivo e que procura serviços mais adaptados às suas condições socioeconómicas.

## 5 Mercado(s) alvo

Entre os consumidores finais (utilizadores dos serviços) podemos encontrar:

- / Pessoas idosas;
- / Pessoas que independentemente da faixa etária se encontrem nas seguintes situações: portadoras de deficiência, acamadas (permanente ou temporariamente), com limitações severas em termos de mobilidade (permanente ou temporariamente).
- / Quanto aos clientes dos serviços poderão ser os próprios utilizadores ou os respetivos familiares que não dispõem de tempo ou capacidade para cuidar deles.

## 6 Recursos aconselháveis

- / Rede de parceiros que assegurem uma ampla e diversificada oferta de serviços;
- / Vocação e gosto pessoal em trabalhar com públicos idosos;
- / Formação profissional na área;
- / Conhecimento da rigorosa legislação que recai sobre as atividades de apoio domiciliário.

## 7 Observações Complementares

Alguns links:

<https://bde.portaldocidadao.pt/evo/services/balcaodoempreendedor/Actividade.aspx?IdUnico=68>

[http://www.seg-social.pt/documents/10152/133726/servicos\\_apoio\\_domiciliario/4bcf4195-cdb9-4cfe-a1be-df8a-b84f2ddd](http://www.seg-social.pt/documents/10152/133726/servicos_apoio_domiciliario/4bcf4195-cdb9-4cfe-a1be-df8a-b84f2ddd)