

JT SEU BOLSO

Empresas vão atrás do consumidor com mais de 60

Serão 30 milhões de brasileiros sexagenários até 2025. Esse público vai chegar à 3ª idade na ativa, em busca de qualidade de vida, com dinheiro e disposto a gastar, movimentando um mercado especializado que só tende a crescer

GISELE TAMAMAR
SUZANE G. FRUTUOSO

Público cada vez maior, a terceira idade está preocupada com a saúde, o bem-estar e disposta a investir na qualidade de vida. Até 2025 serão 30 milhões de pessoas – cheias de disposição e mais dinheiro no bolso – acima de 60 anos no País, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). E junto com essa longevidade crescerão os mercados de serviços direcionados à terceira idade.

Quem se torna sexagenário, continua ativo, trabalhando, estudando ou só aproveitando o que décadas de responsabilidade adiarão. Aposentadoria é época de novos projetos. E consumo. Seja de produtos ou experiências.

Cálculos do Instituto Somatório, empresa de análise de informações de marketing, indicam que o total da renda mensal da terceira idade no Brasil chega a R\$ 7,5 bilhões, o correspondente a 15% dos rendimentos dos domicílios no País. Dentro dessa faixa etária, 93% têm renda própria.

É verdade que parte considerável dos idosos contribui com as despesas familiares, ajudando nas contas. Mas é outro quadro que tende a se modificar. “Com a melhora da economia, a tendência é que sobre mais dinheiro para gastarem com eles mesmos”, explica o sócio-dire-

Serviços e produtos para os idosos devem trazer a ideia de convivência entre eles e espírito jovem

tor do Instituto Somatório, Marcelo Guerra.

A transformação demográfica no Brasil terá impacto no comportamento da sociedade, exigindo adaptações das empresas. Por enquanto, o que existe de oferta é pouco. “A demanda já é grande, mas os serviços adequados ainda escassos”, diz o especialista em marketing e planejamento estratégico Marcos Morita, professor da Universidade Mackenzie.

O empreendedor animado em investir no nicho, repleto de oportunidades, não pode cometer um erro fatal: vender qualquer coisa associada à idade avançada ou à incapacidade. O serviço ou produto deve trazer a ideia de convivência entre pares, mais com espírito jovem.

Perfis

A antropóloga Zilda Knoploch, presidente da Enfoque Pesquisa, fez um estudo qualitativo com a terceira idade onde verificou que parte desse público realmente renega a nova fase, a maior parcela ainda é tradicionalista (com jeito de vovô que faz crochê e se anula diante das necessidades da família) e aqueles que ela batizou como “celebrators”. “São os que não enxergam a maturidade como velhice. Estão satisfeitos com as conquistas e sabem como usar o tempo. Eles celebram essa fase.”

Com avanços da ciência e da economia é o perfil que predominará. Os empreendedores espertos vão saber atender aos desejos desses senhores e senhoras. As histórias a seguir mostram que já há quem ganhe dinheiro com eles. ::

Trabalho e amigos na internet

• A internet mudou a vida de José Benedito de Oliveira, 64 anos. Viúvo desde 2007, o aposentado voltou a fazer amigos ao conhecer a rede social Mais de 50, para pessoas acima dessa faixa etária. É ávido internauta. Tem também Orkut, Facebook, Twit-

TENDÊNCIAS DE NEGÓCIOS

» **Saúde, bem-estar, estética:** tudo o que melhorar a disposição, a autoestima e retardar o aparecimento de doenças

» **Moda:** oferta de roupas juvenis, sem parecer garotinha ou garotão, e com atendentes que compreendam os gostos do cliente

» **Entretenimento:** quem inventar uma balada, sem cara de baile da saudade, mas com músicas atuais misturadas com o melhor

da juventude desse pessoal, vai se dar bem. Também não pode começar depois da meia-noite

» **Turismo:** roteiros com aprendizado, como cursos de idiomas, gastronomia, vinhos e arte. Eles já aprenderam muito na vida. Agora, querem experimentar o diferente

» **Alimentação:** também encontra um filão quem inventar comida saudável e prática. Eles querem o máximo de tempo livre para curtir

» **Especializações em terceira idade:** assim como foram criadas pós-graduações em luxo diante da demanda, se especializar nesse público crescente pode ser o novo grande nicho dentro da educação

» **IMPORTANTE:** Paciência, saber ouvir e gentileza são requisitos fundamentais para quem pretende lidar com o público da terceira idade. Informações na ponta da língua também – eles são bem exigentes

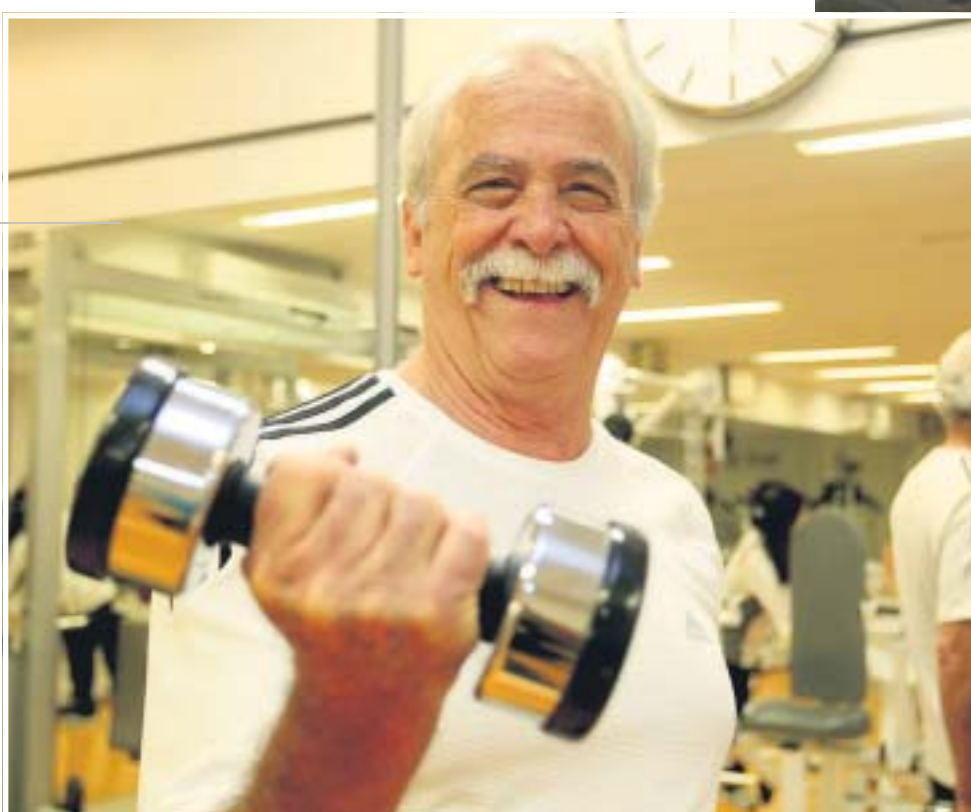
Bem de corpo e de cabeça

• Antenado e atleta, o dentista aposentado Mauro Fontana, de 75 anos, faz questão de manter o contato com gente jovem e a malhação quatro vezes por semana. “Gosto de ter disposição e cabeça boa. Conversar com a rapaziada me estimula e os exercícios me deixam bem humorado”, diz.

Aluno da B-Active, academia voltada para a terceira idade, ele pratica musculação, alongamento e caminhada. Fontana enfrentou uma ponte de safena há 11 anos e toma remédio para hipertensão. “Na academia existe a preocupação de adaptar os exercícios aos problemas de saúde de cada aluno. Por exemplo, eles sempre aferem minha pressão.”

Fundada há oito anos pelo ortopedista Benjamin Apter, especialista em medicina esportiva, a B-Active foi pensada para atender pessoas como Fontana. “Entre os alunos, 80% são terceira idade. E o foco do trabalho é a saúde. Quando eu mandava pacientes para academias, como parte do tratamento, muitos voltavam ao consultório piores”, diz.

A equipe é composta só por profissionais de educação física e fisioterapia pós-graduados. Os equipamentos são desenvolvidos em universidades, com mínimo impacto articular. Os alunos



JOSE PATRICIA/AL

das duas unidades (a terceira será inaugurada em setembro, chegando a mil clientes) pagam a partir de R\$ 217 mensais. Em 2012, a rede abrirá franquias.

O QUE DIZ A CIÊNCIA

Pesquisa da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) mostra que ansiedade e depressão são reduzidas em idosos que praticam atividades físicas. Elas também ajudam a controlar o peso, melhorar o humor, o equilíbrio, a coordenação motora e reduzir o uso de remédios.



ERNESTO RODRIGUES/AE

ter e vende folhas de ouro para restauração num site. Mas não fica só em frente ao computador. “Ajudo a organizar os encontros mensais da turma e estudo processos gerenciais.”

Criado há 11 anos, o Mais de 50 é um site que enxergou a tendência das redes sociais. Por isso, desde janeiro, mudou de perfil. Os 140 mil cadastrados já contam com artigos e notícias sobre saúde, sexualidade, estética, finanças. Como rede social, passou a oferecer trocas de mensagens, comunidades,

chats, blogs e upload de fotos e vídeos. Em cinco anos, a previsão é chegar a 280 mil usuários. E a previsão é faturar R\$ 400 mil em 2011, 50% mais que em 2010.

O QUE DIZ A CIÊNCIA

Cientistas da Universidade da Califórnia (EUA) mostraram por meio de ressonância magnética que as atividades nas áreas que controlam a linguagem, a leitura, a memória, a capacidade visual e de decisão melhoraram em idosos que usaram a web durante as semanas do estudo.



HELVID ROVERO/AE

Glória conheceu o Canadá e planeja aprender francês em Paris; Fontana faz musculação, alongamento e caminhada

Um mundo inteiro a descobrir

• Conhecer a cada dia algo novo é uma meta da professora aposentada Glória Venturi, de 66 anos. Viúva, ela é dona de uma escola que ensina matemática, português e inglês por meio de um método oriental. Faz caminhadas, musculação e aulas de dança. Glória, que sempre ajudou os outros nos estudos, acaba de realizar o sonho do intercâmbio. Em julho, passou duas semanas em Toronto, no Canadá, frequentando aulas de inglês e morando em casa de família. “Foi muito interessante vivenciar a cultura deles”, diz. E já pensa na próxima experiência: aprender francês em Paris.

Segundo Marcelo Albuquerque, diretor da IE Intercâmbio no Exterior, a agência mandou uma pessoa acima de 50 anos para o exterior pela primeira vez em 2004. Em 2008, clientes acima dessa faixa etária representavam 5% do total. “Com a melhora da economia e o brasileiro vivendo mais e com saúde, as projeções são de que essa fatia da clientela aumente cerca de 8% ao ano”, diz. Em outubro, a IE manda o primeiro grupo de intercâmbio, com 20 pessoas, para a ilha de Malta, no mar Mediterrâneo, ao sul da Itália. “Os clientes dessa faixa etária devem representar uma boa parte do faturamento de R\$ 20 milhões por ano da IE em alguns anos”, diz Marcelo. Para quem se interessar, os intercâmbios de um mês, com acomodação em casa de família e o curso, fica em torno de R\$ 2.800.

O QUE DIZ A CIÊNCIA

Especialistas afirmam e pesquisas indicam que o idoso que viaja fica mais confiante, lida melhor com situações de conflito, apresenta queda na incidência de depressão e da apatia.



WERTHER SANTANA/AE

Aparecida Borba não descuidou da beleza, enquanto Oliveira conhece novos amigos na rede social

Em dia com a beleza e a autoestima

• Dona Maria Aparecida Pacheco Borba entra cheia de simpatia no salão Planet Hair, no Jardins, na manhã de uma quarta-feira. Do alto de seus 88 anos, ela faz questão de se manter bela. Administradora da fazenda Santo Antônio (desde 1946), vem de Capivari até São Paulo para ser recebida pelo cabeleireiro e amigo Antonio Carlos Cosenza, o Toninho, de 68 anos. Considera esse dia uma “terapia”. “Quem fica em casa, só na TV, acaba com a cabeça ruim”, diz ela, que é viúva, tem dois filhos, sete netos e três bisnetos. Gasta, em média, R\$ 150 por semana no salão.

Além da fazendeira, o Planet Hair conta com mais 200 clientes acima dos 60 anos. O salão conta com rampas de acesso pa-

ra atender pessoas em cadeiras de rodas ou usando bengalas e seis profissionais treinados para atender os idosos. “Eles precisam de uma atenção especial, paciência e carinho”, diz a gerente Ana Cristina da Silva. “E vêm ao salão a cada 15 dias, em média, para colorir o cabelo, e toda semana para fazer escova.” Com o preço das escovas a partir de R\$ 50 e da coloração por R\$ 170, se cada cliente dessa faixa etária aparecer no salão só uma vez ao mês, eles movimentam algo em torno de R\$ 45 mil.

O QUE DIZ A CIÊNCIA

Um estudo da Universidade de Michigan, nos Estados Unidos, mostra que o modo como o idoso se vê é importante para o rejuvenescimento. Realizada com pessoas de mais de 70 anos, algumas tendem a se sentir, em média, 13 anos mais novas do que realmente são. Por isso, consideram a vaidade importante e um dos principais fatores para manter a autoestima.

JT.COM.BR

Leia sobre o planejamento para aproveitar a 3ª idade e a necessidade de uma casa funcional

Acesse:
www.jt.com.br/seu-bolso/