O mercado de cuidadores e a invisibilidade profissional

Miranda Jr. (*)

Muito tem se falado sobre mercado, políticas públicas, economia prateada, atividade física, autonomia e longevidade

De fato, o envelhecimento populacional é um fator a se preocupar, mas isso traz consigo uma questão omitida, porém de suma importância para o mercado: onde está quem cuida de nós?

Após anos de experiência no mercado de cuidadores, uma das grandes contradições que percebo dentro do ramo é a falta de notoriedade desses profissionais. Segundo uma pesquisa de microdados realizada pelo Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), no Portal Salário, a média salarial de um cuidador no Brasil está entre R$ 1.845,20; o que é considerado baixo em relação a outros países longevos como Alemanha e Japão.

Esse esquecimento não se trata apenas de uma questão financeira, mas também de uma questão cultural. Atualmente, a cultura do cuidador informal ainda persiste dentro das famílias brasileiras, isso favorece a concentração da responsabilidade sobre um único familiar, geralmente uma mulher. Muitas vezes, essa pessoa precisa conciliar o cuidado com o trabalho, as tarefas domésticas e a vida pessoal.

O Brasil continua envelhecendo, e esse serviço se mostra cada vez mais necessário para os familiares em todo o país. O modelo de assistência tradicional ainda é tratado como uma responsabilidade naturalmente atribuída à família, e a necessidade de formação e profissionalização acaba deixada em segundo plano. Isso não apenas limita o desenvolvimento de um mercado estruturado de cuidadores, como também pode colocar em risco a própria pessoa assistida.

A Pesquisa Nacional de Saúde (PNS), analisada em estudo publicado na revista Saúde Pública, aponta a predominância do cuidado informal entre idosos: 81,8% dos que recebiam assistência eram cuidados de forma não remunerada. Entre os mais de 23 mil entrevistados, 62% tinham familiares que residiam no mesmo domicílio como principais responsáveis, enquanto apenas 3,4% contavam com cuidadores contratados.

Com outras palavras, a imagem do cuidador profissional ainda é frequentemente associada a um valor emocional, enquanto sua dimensão técnica e sua importância para a saúde permanecem subvalorizadas.

Em 2024, a expectativa de vida do brasileiro chegou a 76,6 anos, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Para quem alcança os 60 anos, a expectativa é viver, em média, mais 22,6 anos. Nesse cenário, reconhecer e profissionalizar o cuidado não é apenas dar voz a uma categoria de trabalhadores, mas preparar o país para uma realidade demográfica que já está diante de nós.

(*) CEO da Cuidare – rede especializada em cuidados de pessoas.

Juros elevados e incertezas econômicas afetam confiança do empresariado na capital paulista

Mesmo abaixo da linha do otimismo, expectativa de vendas no segundo semestre sustenta expansão dos negócios

Há cinco meses, a confiança dos comerciantes paulistanos não deixa a zona de pessimismo, de acordo com estudo mensal da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP). Em agosto, o Índice de Confiança do Empresário do Comércio (ICEC) registrou 94,4 pontos. Na comparação com o mesmo período do ano passado, o indicador recuou 5,4%.


DNY59_CANVA

O ambiente menos inflacionário e relativamente mais favorável de agosto, no entanto, possibilitou o avanço do indicador em relação aos meses anteriores, bem como a sua segunda alta consecutiva. A menor pressão sobre os preços gerou melhores expectativas quanto à continuidade do ciclo de redução da taxa básica de juros, favorecendo uma perspectiva mais otimista relacionada à economia e aos negócios.

Cenário financeiro delicado para as empresas

O subíndice que avalia as condições atuais da economia (ICAE), que compõe o ICEC, apontou estabilidade (69,1 pontos), encerrando a sequência de quatro quedas mensais consecutivas iniciada em março. Na comparação interanual, o indicador retraiu 6,5%.

Já o subíndice Expectativa do Empresário do Comércio (IEEC) permanece em recuperação desde junho, registrando alta de 1,8%, ao passar de 115,3 pontos, em julho, para 117,2 pontos, no oitavo mês do ano. Apesar do avanço, o indicador ainda está abaixo do nível observado em agosto de 2025.

Investimento no pior nível desde 2021

O Investimento do Empresário do Comércio (IIEC) voltou a cair, passando de 97,2 pontos, em julho, para 96,8 pontos em agosto, o menor nível desde agosto de 2021. O resultado reflete como o quadro com alto patamar da taxa de juros e elevado endividamento empresarial segue inibindo decisões de investimento que dependem de financiamento.

O subindicador Contratação de Funcionários (ICF) aumentou de 113,1 pontos, em julho, para 114 pontos, em agosto. O Nível de Investimento das Empresas (NIE), por sua vez, recuou 2%, de 89,3 para 87,5 pontos, registrando 21 meses consecutivos na zona de pessimismo. O subíndice Situação Atual dos Estoques (SAE) apresentou menor nível desde abril de 2023 (88,8 pontos), mostrando que o desequilíbrio entre estoque e vendas continua sem sinais de melhoria.

Empresas com mais de 50 funcionários estão mais otimistas

As empresas maiores costumam ter mais acesso a crédito, maior diversificação de fornecedores e clientes e mais capacidade de absorver choques de curto prazo. Por isso, o recorte dos negócios com mais de 50 empregados seguem mais confiantes do que os pequenos: o indicador do ICEC foi de 105,8 pontos, ante 94,1 entre as empresas pequenas.

Em agosto, o movimento se inverteu. O ICEC das pequenas avançou (0,5%), enquanto o das grandes recuou (-0,5%). Na comparação anual, ambos os grupos seguem em queda — as pequenas empresas caíram 5,5% e as grandes, 1,4%.

O resultado aponta que, mesmo diante de sinais de estabilização na percepção geral, a disposição para investir permanece como um dos quesitos mais frágeis da confiança do empresário, refletindo o peso persistente dos juros elevados e das dúvidas sobre os cenários político e econômico.

Expansão do comércio registra menor patamar desde 2025

O Índice de Expansão do Comércio (IEC), pesquisa realizada também pela FecomercioSP, registrou retração (-0,4%) pelo sexto mês consecutivo e marcou 100,7 pontos em agosto, o menor patamar desde maio do ano passado. Na comparação com o mesmo período de 2025, o recuo foi de 4,7%.

O indicador é composto pelo Índice de Expectativa para Contratação de Funcionários (ECF), que se mantém com variações tímidas, ao passar de 113,1 pontos, em julho, para 114 pontos, em agosto. De acordo com a Entidade, esse período costuma marcar o início do planejamento de contratações temporárias de fim de ano (para datas como Black Friday e Natal), por isso, fica próximo de voltar a superar o resultado de 2025.

Também compõe o IEC o Índice de Nível de Investimento das Empresas (NIE), que recuou 2% e registrou 87,5 pontos em agosto, sétima retração mensal seguida — sendo 21 meses abaixo da linha dos 100 pontos. Na comparação interanual, a queda é de 9,5%. Explicado pelo custo elevado do crédito, decorrente do patamar alto da taxa de juros, segue correndo a atratividade de projetos de expansão, modernização e ampliação da capacidade operacional das empresas do Comércio (FecomercioSP).

Susep autoriza 1ª seguradora com contratação e cobertura em tempo real

Para o motorista, a mudança significa contratar uma companhia autorizada e supervisionada pelo governo, com capital e reservas exigidos para o pagamento de indenizações. A LTI Seguros, seguradora do Grupo Loovi, recebeu a homologação de sua operação em caráter definitivo da Superintendência de Seguros Privados (Susep) para operar como seguradora. A empresa já possuía autorização para operar no sandbox regulatório, ambiente em que seu modelo foi testado sob regras e limites específicos. A homologação funciona como a chancela final desse processo: confirma o cumprimento das exigências regulatórias e substitui o caráter temporário pela atuação permanente no mercado de seguros. A decisão, publicada no Diário Oficial da União não representa o início da operação, mas a consolidação de uma atividade já existente sob uma nova condição regulatória. A mudança ocorre enquanto o seguro automotivo avança no país. O segmento movimentou mais de R$30 bilhões no primeiro semestre de 2026, crescimento de 6,29% em valores nominais e de 1,86% descontada a inflação, segundo a Susep. Criada em 2019, a Loovi atende motoristas em mais de 4 mil municípios e projeta faturamento de R$250 milhões em 2026.

O S3 integra o sistema que divide as seguradoras brasileiras em quatro segmentos, de acordo com porte, volume de operações e exposição a riscos. Embora as exigências sejam proporcionais ao tamanho da companhia, a classificação coloca a Loovi no regime permanente de supervisão da Susep, sem o caráter experimental e os limites temporários do sandbox. Para operar nessa categoria, a seguradora precisa manter capital compatível com os riscos assumidos, formar provisões técnicas para o pagamento de indenizações, garantir essas obrigações com ativos e adotar estruturas formais de governança, auditoria, controles internos e gestão de riscos. Para a Loovi, a autorização definitiva oferece a base regulatória necessária para crescer no seguro auto e planejar a entrada em segmentos como caminhões, motocicletas e vida. "A licença definitiva chancela o modelo inclusivo da Loovi que prioriza acesso, adequação das normas e eficiência na prestação de serviços. A licença definitiva S3 dá segurança para o cliente e abre as portas para novas soluções", afirma Quézide Cunha, fundador e CEO da Loovi.

A licença permite que a Loovi siga com seu plano de ampliar sua oferta de seguros, além dos limites impostos durante a fase experimental, sempre dentro dos produtos e das condições autorizadas pela Susep. Na prática,a autarquia passa a ter um tipo de cobrança mais rígida, gerando ainda mais segurança jurídica para o consumidor. Ou seja, menor risco e mais vantagens para o consumidor e validação do modelo inovador da Loovi para expandir de forma sólida em um mercado com alta demanda destes tipos de produtos. A homologação, portanto, não funciona apenas como uma permissão para vender mais seguros. Ela também submete a empresa a obrigações contínuas destinadas a preservar sua condição financeira e a proteger os consumidores que dependem das coberturas contratadas. Sem os limites quantitativos da fase experimental, a autorização abre espaço para a companhia ampliar o valor máximo segurado por veículo para R$300 mil, hoje limitado a R$150 mil, e desenvolver novos produtos dentro dos ramos de seguros de danos previstos no ato. Na prática, isso pode permitir que carros de valor mais alto passem a ser aceitos.

A homologação encerra um percurso iniciado no sandbox regulatório, instrumento criado pela Susep para permitir que novos modelos de seguro fossem testados sob supervisão antes de operar em caráter permanente. No Brasil, o mecanismo tem sido usado para ampliar a concorrência no setor e viabilizar produtos voltados a públicos historicamente distantes do mercado segurador. "O sandbox permitiu validar um modelo novo. O acompanhamento técnico ao longo desse período foi decisivo para que chegássemos à autorização definitiva com uma operação mais madura", afirma Cunha.

A Loovi tem mostrado que o seguro é um produto para todas as classes. A questão é muito mais de dar acesso e condições, como preço, sabendo falar com o público. A proposta da Loovi, até o momento, está na sua tecnologia de fácil acesso e valor de seguro abaixo do mercado. "O sucesso da Loovi se fundamenta na redefinição do seguro com tecnologia, na robustez da sua operação em nível nacional e na comunicação com um público que não é alcançado por esse tipo de serviço", diz Cunha.

Sicoob MG atinge mais de R$ 300 Mi em consórcios

O Sicoob MG acaba de atingir um recorde histórico, com R$ 386 milhões em créditos de consórcio contemplados em agosto. Isto representa crescimento de 35% em relação ao mesmo período do ano passado. No total do mês foram mais de 4 mil cotas contempladas.

"Estes contemplados em um único mês não é só um número relevante, é um retrato de como o cooperado está enxergando o consórcio hoje. As pessoas estão planejando com mais antecedência e enxergando o produto como parte de uma estratégia, não como uma alternativa pontual", avalia Valéria Lilia de Matos, diretora executiva do Sicoob em Minas.

Pesquisa da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), divulgada em agosto, aponta que o conhecimento sobre o consórcio já ultrapassa 56% dos brasileiros, o que explica o crescimento.

Empresas & Negócios



www.netjen.com.br