

Septiembre 2020

Negocios a prueba de crisis: el cuidado de mayores de Helpycare

Opción 2: Tu propio negocio a prueba de crisis en el sector del cuidado de mayores con Helpycare

Esta crisis sanitaria que estamos viviendo en 2020 está despertando a su vez una crisis económica a nivel mundial sin precedentes. Esto nos obliga a cuidar más el bolsillo y a recortar en todos los gastos posibles.

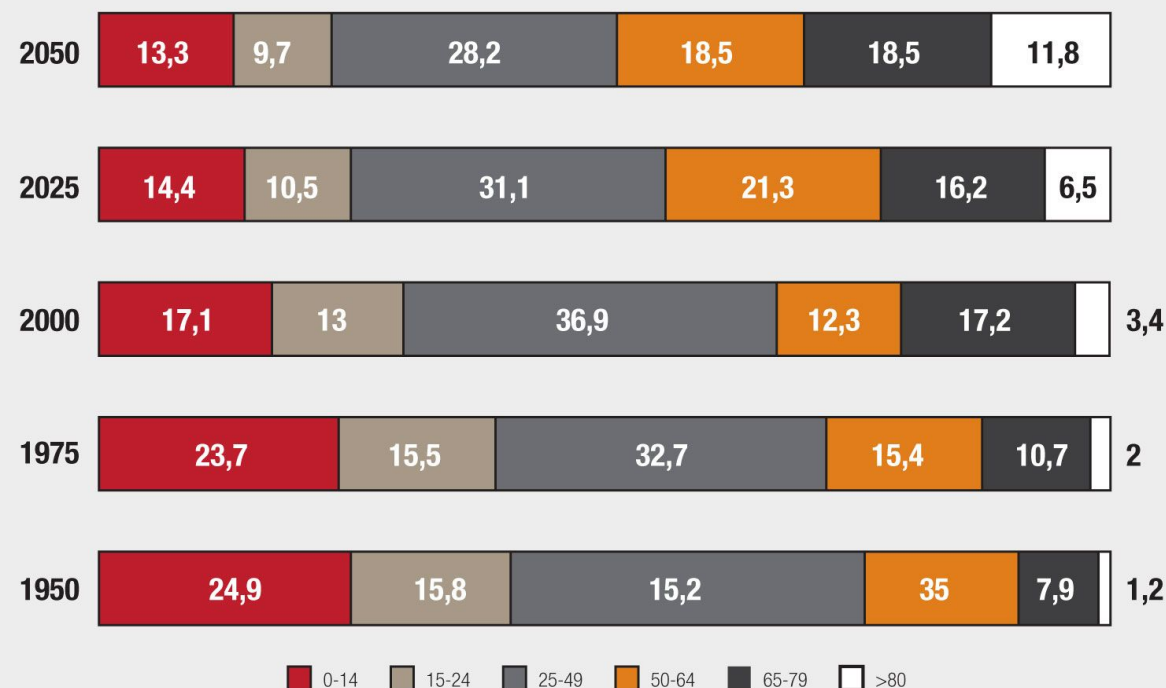
Pero un área en la que no se está recortando sino que más bien se está invirtiendo más, es en el **sector del cuidado de personas mayores y dependientes**. Un serio indicador de que es un momento **ideal para emprendedores** que quieren desarrollar un negocio en este sector.

Incremento de personas mayores y dependientes

El **envejecimiento de la población no entiende de crisis**. La gente no deja de envejecer y cada vez más necesitan apoyo de personas que puedan ayudarles a realizar tareas del día a día. Las personas de tercera edad tienen que salir a hacer la compra, preparar comidas o limpiar la casa, entre muchas otras tareas. Y esto sin mencionar personas con mayor dependencia, que necesitan un apoyo incluso mayor y durante más horas.

Para el año 2025, se prevé que en España la población mayor de 65 años supere el 22% del total de la población, y para 2050 será más del 30%.

/// Evolución de los grupos de población estimados en la UE-25 para el periodo 1950-2050 ////////////
 (GRÁFICO 1)



Fuente: ONU: Perspectivas de la población mundial

Según el Instituto Nacional de Estadística, en el año 2020, la esperanza de vida media de los españoles se sitúa en los 83,59 años de edad. Esto significa que, de media, se viven 21,59 años después de los 65, casi 5 años más que hace 20 años, lo que hace de esta una tendencia indiscutible.

Los mayores quieren estar en casa, aún más tras el COVID-19

A pesar de la necesidad de ayuda que pueden requerir cada vez más personas mayores, la realidad es que ellos quieren seguir teniendo cierta independencia y autonomía; **vivir en su propio hogar** es indispensable para su calidad de vida, su bienestar y su salud.

No solo se sienten mejor física y mentalmente al no tener que vivir en una residencia de ancianos, sino que la sensación de inseguridad a nivel sanitario y de riesgo de contagio en las residencias es un factor que cada vez influye más en la decisión (tanto de ellos como de su familia cercana) de quedarse en casa y contar con profesionales que les ayuden en las actividades que necesiten, por el tiempo que ellos decidan.

Según el estudio «Primero, las personas: Cuidar cómo nos gustaría ser cuidados» de Obra Social de La Caixa y Matia Instituto Gerontológico, el 40% de los ancianos prefiere quedarse en casa antes que vivir con sus hijos, y el 82% prefiere quedarse en casa antes que trasladarse a una residencia de ancianos. Una tendencia que previsiblemente mayor tras las consecuencias del COVID-19 en las residencias.

Esto, en resumen, significa que tener un negocio de cuidado de personas mayores y dependientes es un negocio a prueba de crisis.

Pero ¿cómo se puede crear un negocio de cuidado de mayores y dependientes sin tener conocimientos del sector, ni de cómo emprender?

Es cierto que la importancia de contar con profundos conocimientos del sector, experiencia y una metodología clara es indispensable para poder triunfar, no ya en el sector del cuidado de mayores y dependientes, sino en cualquier negocio.

Pero existen vías más fáciles de llevar esto a cabo. Así como un emprendedor puede crear su propio restaurante sin experiencia a través de una franquicia de empresas exitosas del sector, actualmente es posible tener un negocio propio en el sector sociosanitario incluso sin haber tenido experiencia específica ni haber emprendido nunca antes.

Por ejemplo, la empresa Helpycare, dedicada ofrecer [servicios de cuidado de mayores y dependientes](#) y otros servicios del hogar, han lanzado un modelo de negocio en el que, cualquier persona con actitud emprendedora interesada en prestar servicios con un elevado impacto social, y ganas de crecer este sector pueda hacerlo, con barreras de entrada muy bajas y además colaborando con la sociedad a ofrecer un servicio muy necesario. No se precisan locales ni oficinas físicas, y el volumen de inversión es muy bajo.

Es un modelo de **Delegados Regionales**, emprendedores con un fuerte componente comercial y de ventas, con ganas de labrar su propio camino, sin necesidad de pasar años sin obtener ingresos mientras definen el producto, el modelo, la estrategia de precios, de captación, marketing, cómo ofrecer los servicios, gestión o atención al cliente, entre muchos otros factores de alta complejidad al momento de emprender.

A prueba de crisis, con poco riesgo y barreras de entrada reducidas

En tiempos complicados para la economía, tenemos que estar seguros de dónde invertimos nuestro dinero. La población va envejeciendo y lo seguirá haciendo; con crisis o sin crisis, muchas personas ancianas y dependientes necesitan y necesitarán cada vez más, asistencia y apoyo en sus hogares y en sus vidas. Los negocios que cubren estas necesidades permiten, además de una gran oportunidad de desarrollo profesional, una forma relevante de ayudar a mejorar la calidad de vida de los mayores y dependientes. Visita [la web de Helpycare](#) para conocer cómo aprovechar esta oportunidad de negocio.

Datos de contacto

<https://helpycare.com/>

“Agencia de selección de personal doméstico y de cuidadores de ancianos”