

Crescimento da economia

A renda da população sul-mato-grossense cresceu nos últimos anos. Segundo o IBGE, o PIB *per capita* sul-mato-grossense cresceu 19,1%, de 2007 à 2011. Com o aumento da renda, a população passa a demandar novos produtos e serviços, é o caso dos gastos com beleza, como mostra os dados do IBGE.

INFORMAÇÕES DO SETOR

Empreendedoras

É o setor que mais atrai empreendedoras no país, são mais de 1 milhão de donas de salões, aponta estudo do Sebrae/NA.

Consumidor

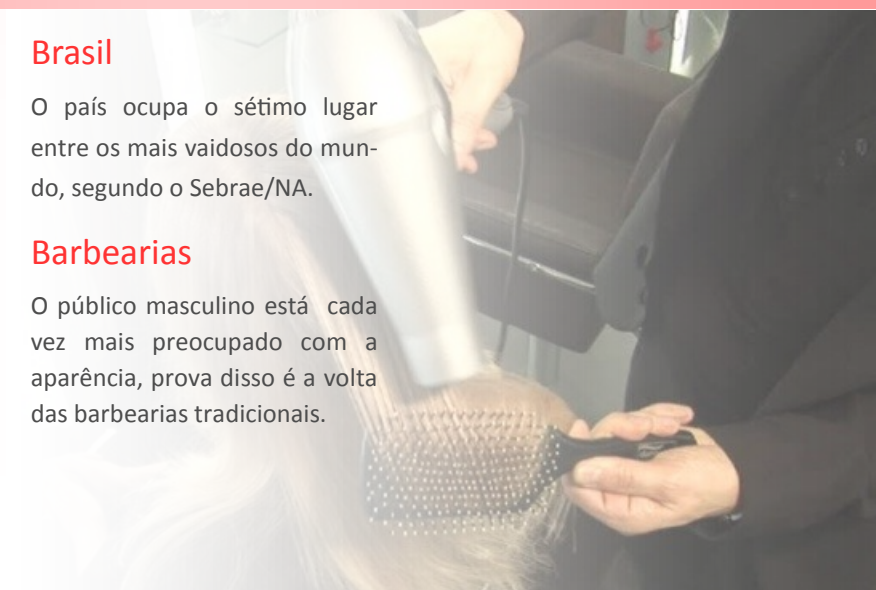
Os salões de beleza são frequentados por todos os tipos de consumidores, independente de sua classe social, opção religiosa, idade e sexo.

Brasil

O país ocupa o sétimo lugar entre os mais vaidosos do mundo, segundo o Sebrae/NA.

Barbearias

O público masculino está cada vez mais preocupado com a aparência, prova disso é a volta das barbearias tradicionais.



PRINCIPAIS FEIRAS

Beauty Fair

A Beauty Fair – Feira Internacional de Beleza Profissional é a maior e mais qualificada feira de beleza profissional das Américas, a segunda do mundo. Os produtos mais recentes, tratamentos, equipamentos, móveis e tecnologias para a beleza, estética, cabeleireiros e cuidados pessoais são exibidos na feira. Em 2013, foram mais de 450 milhões de reais em volume de negócios gerados e participaram 145 mil profissionais do Brasil e do exterior. Em 2014, a feira vai acontecer em São Paulo, entre 6 e 9 de Setembro.

Para maiores informações sobre viagem, hospedagem, caravanas, visite a página da feira: www.beautyfair.com.br.

Outras Feiras

- Estética – Exposição Internacional da Beleza

Quando? 31 de Julho a 3 de Agosto de 2014

Onde? São Paulo/SP

Maiores informações: www.congressoestetica.com.br

- Hair & Beauty – Feira Profissional de Beleza

Quando? 8 a 10 de Novembro de 2014

Onde? Rio de Janeiro/RJ

Maiores informações: www.hairbeautyexpo.com.br

- Hair Brasil – Feira Internacional de Beleza, Cabelos e Estética

Quando? 12 a 15 de Abril de 2014

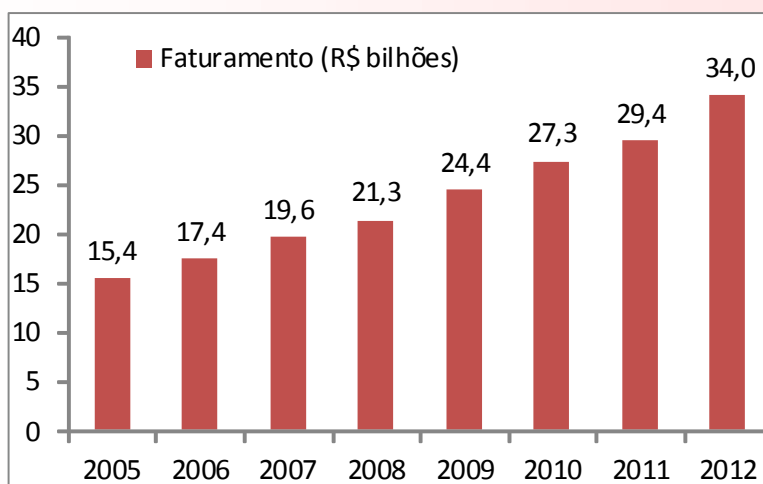
Onde? São Paulo/SP

Maiores informações: www.hairbrasil.com



MERCADO

O mercado de beleza tem crescido expressivamente ao longo dos anos. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), em 2012 o faturamento dos setores foi de 34 bilhões de reais. De 2005 à 2012, o crescimento foi de 121%, mantendo uma média de crescimento anual de 12%.



Fonte: ABIHPEC

A ABIHPEC aponta alguns fatores responsáveis pelo crescimento do setor:

- Acesso das classes D, E aos produtos do setor, devido ao aumento de renda. Os novos integrantes da classe C passaram a consumir produtos com maior valor agregado;
- Participação crescente da mulher brasileira no mercado de trabalho;
- A utilização de tecnologia de ponta e o consequente aumento da produtividade, favorecendo os preços praticados pelo setor, que crescem proporcionalmente menos do que os índices de preços da economia em geral;
- Lançamentos constantes de novos produtos atendendo cada vez mais às necessidades do mercado;
- Aumento da expectativa de vida, o que traz a necessidade de conservar uma impressão de juventude.

Outro fator que pode ser destacado é a mudança no comportamento do público masculino. Os homens estão cada vez mais preocupados com a aparência e deixando de lado certos preconceitos. Esses fatores, também explicam o crescimento dos salões de beleza, confira algumas estatísticas:

**R\$ 1
bilhão**

O gasto mensal das famílias com serviços de cabeleireiro ultrapassou esse valor, um crescimento de 44% entre 2003 e 2009, é o que aponta pesquisa do IBGE.



282%

Na cidade de São Paulo, são lançados mais salões de beleza do que bares e lanchonetes, de acordo da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp)

É o crescimento do número de estabelecimentos em Mato Grosso do Sul em 6 anos, conforme a RAIS (Relação Anual de Informações Sociais).

TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES

Entende-se por tendências àqueles movimentos do mercado, seja do consumidor ou da concorrência, que indicam uma direção predominante para o mercado. A seguir apresenta-se algumas tendências e oportunidades do setor:

- **Classe B e C:** uma tendência para os salões de beleza é a abertura de estabelecimentos nos bairros onde existem os segmentos de renda B e C. O aumento no consumo dessas classes proporciona uma demanda que pode ser explorada. É bastante aconselhável entrar nesse mercado.



- **Homens:** com o aumento da clientela masculina os salões estão cada vez mais se especializando para atender esse público. Os homens podem chegar a representar 30% do faturamento do salão de beleza, se devidamente estimulados. Algo que tem se tornado uma tendência é a volta das barbearias tradicionais, um lugar tipicamente masculino, onde o cliente, além de poder cortar o cabelo e fazer a barba com navalha, desfruta de alguns benefícios como uma “cerveja bem geladinha” e até mesmo videogames.

- **Crianças:** outra tendência, que se caracteriza também como uma oportunidade, é o salão de beleza infantil. Esse tipo de salão é especializado no atendimento a crianças e tudo é pensado para atrair e seduzir o público alvo. O ambiente é muito colorido, cheio de brinquedos, as cadeiras são carrinhos, existem televisões onde DVD's infantis são reproduzidos. Os salões oferecem desde um corte básico de cabelo, até chapinha, pintura, penteados para ocasiões especiais e manicure com unhas decoradas. Esse lugar pode se tornar, também, em um local de festas para crianças.



Comércio de cosméticos e produtos de beleza: o comércio de cosméticos e produtos de beleza tem se tornado cada vez mais comum nos salões de beleza. É uma prática permitida, mas os produtos comercializados tem que estar de alguma forma ligados à atividade principal do estabelecimento. Para iniciar a comercialização é necessário formalizar as atividades na inscrição da empresa registrada na Junta Comercial. Para essa inclusão, não é necessário outro CNPJ. Segundo o Sebrae/SP, se o salão de cabeleireiros está registrado apenas como prestador de serviços, é preciso incluir a atividade de comercialização de produtos. No caso da comercialização de cosméticos, é importante também ficar atendo às normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).



Nail Bar: esse é um novo conceito que vem fazendo sucesso nos Estados Unidos e na Europa, e chegou no Brasil. O *Nail Bar* é um ambiente que oferece serviços de manicure e pedicure, além de servir bebidas e comida às clientes. A ideia é que as clientes possam relaxar enquanto fazem as unhas. O *Nail Bar* oferece uma gama de esmaltes que vão desde nacionais até os importados, e geralmente, as cores de esmaltes e o tipo de pintura são escolhidos pelas clientes através de um cardápio. Segundo o Sebrae/NA, o investimento deste tipo de negócio é de cerca de R\$ 200 mil. A taxa de retorno é de 40%.

PRINCIPAIS CLIENTES

Perfil do Consumidor

O perfil de consumo mudou significativamente e salões de beleza são frequentados por todos os tipos de consumidores, independentemente de sua classe social, opção religiosa, idade e sexo. Segundo estudo do Sebrae/SP o cliente de um salão de beleza tem o seguinte perfil:

- Está disposto a experimentar novidades (22%)
- Busca agilidade no atendimento (24%)
- É crítico e observador (20%)
- É suscetível ao preço (18%)



CONCORRÊNCIA

Estudo realizado pelo Sebrae apontou 391.725 salões de beleza formalizados no Brasil. Desse número, 97% são micro e pequenas empresas, 2% são empresas médias, e apenas 0,4% são consideradas de grande porte. Esse fato mostra que a concorrência está situada entre iguais, demonstrando a importância da diferenciação nos serviços oferecidos e de uma boa escolha de localização.

Além disso é necessário ser melhor que o concorrente em pontos essenciais, conforme aponta estudo do Sebrae:

- comodidade e beleza: gerar prazer aos clientes quando frequentarem o salão de beleza;
- ótimo atendimento: o cliente fica sempre satisfeito mesmo quando o salão de beleza não dispõe de tudo aquilo que ele deseja;
- interesse em satisfazer e resolver: o cliente é sempre ouvido, e suas opiniões, consideradas;
- personalização: a ideia de que o cliente é especial;
- confiança e credibilidade: passar a ideia de que a satisfação do cliente é mais importante do que a venda;
- higiene;
- crédito e facilidade de pagamento: adaptação ao nível de renda do público;
- valorização do cliente, respeito e seriedade: todos os direitos do cliente são reconhecidos;
- rapidez no atendimento;
- inovação: ter sempre novidades e acompanhar as tendências da moda;
- preço justo: nem sempre menor preço significa capacidade de atração de clientes.



DISPONIBILIDADE DE MÃO DE OBRA

Falta de mão de obra

Assim como em vários outros setores da economia, o setor de beleza encontra problema para encontrar mão de obra qualificada. A maior dificuldade do setor não está na concorrência, mas na falta de mão de obra qualificada. Essa situação se agrava no mês de dezembro, quando todos querem estar bem arrumados para Natal e Réveillon. A demanda nesse período pode aumentar em 40%.

Para suprir o déficit em mão de obra, em Campo Grande o Senac/MS conta com um centro exclusivo para beleza e moda, que oferece vários cursos. Além do Senac/MS, a Associação Profissional dos Esteticistas e Cosmetólogos do Mato Grosso do Sul (Apecsul), oferece cursos para o setor.

Para maiores informações acesse o sites:

- Senac/MS: www.ms.senac.br
- Apecsul: www.apecsul.com.br
- Sindiprocab: sites.amarillasinternet.com/sindiprocab

BOAS PRÁTICAS

O perfil do consumidor brasileiro mudou, ele está mais atento à higiene do estabelecimento e aos procedimentos de higiene dos profissionais de beleza. No caso de acidentes com clientes, o estabelecimento prestador do serviço será responsabilizado, por exemplo: quando não utilizar equipamentos devidamente esterilizados ou descartáveis, que possam causar transmissão de doença como Aids, Hepatite B e C, Micoses, infecções, etc.

Em relação aos alicates, espátulas e outros materiais de metal, eles devem:

- Ser lavados e escovados com sabão líquido, em água corrente abundante, ou lavadora ultrassônica a cada procedimento;
- Em seguida, enxaguar, secar e acomodar o material em embalagem apropriada para o processo de esterilização;
- Na embalagem deve constar a data de esterilização e o nome de quem preparou o material;
- A embalagem deve ser sempre aberta na frente do(a) cliente.

Além disso, recomenda-se que cada profissional tenha no mínimo 06 (seis) jogos de alicate e espátula de metal, para garantir sua saúde e a de seu cliente.

Para maiores informações sobre boas práticas consulte o guia técnico, elaborado pela Prefeitura de São Paulo, no link: http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/beleza_com_seguranca_atualizado_1259679281.pdf.

REFERÊNCIAS



ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos. Panorama do Setor. Disponível em: <http://www.abihpec.org.br/category/publicacoes/panorama-do-setor/>. Acesso em março de 2014.

IBGE. Pesquisa de Orçamento das Famílias. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/pof/default.asp>. Acesso em março de 2014.

JUCESP – Junta Comercial do Estado de São Paulo. Disponível em: www.jucesp.fazenda.sp.gov.br/downloads/ranking_atividades.pdf. Acesso em março de 2014.

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/>. Acesso em março de 2014.

SEBRAE. Posso comercializar produtos em um salão de beleza? Preciso ter dois CNPJs para isso? Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/index.php/228-produtos-online/legislacao/perguntas-frequentes/9595-posso-comercializar-produtos-em-um-salao-de-beleza-preciso-ter-dois-cnpjs-para-isso>. Acesso em março de 2014.

_____. Ideia de Negócio – Salão de Beleza. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/uf/santa-catarina/para-voce/ideias/ideias-de-negocio/visualizar-ideias/documento/9130D83FD8F18A8283257B7A006C5495/campo/impNeg>. Acesso em março de 2014.

_____. Profissionais da Beleza. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/setor/servicos/servicos-relacionados/beleza-e-estetica>. Acesso em março de 2014.

UBRAFE – União Brasileira dos Promotores de Feiras. Disponível em: <http://www.athcsm4.com.br/UBRAFE/Principal/>. Acesso em março de 2014.



Para maiores informações procure o Sebrae/MS

0800 570 0800

Siga o Sebrae/MS nas redes sociais:

[facebook.com/Sebrae.MSul](https://www.facebook.com/Sebrae.MSul)

<https://www.facebook.com/sebraebeleza>

twitter.com/SebraeMS

www.sebrae.com.br/uf/mato-grosso-do-sul/