

economia

Salão dentro da Pucrs alia beleza e estratégia de negócios

Luisa Kraey abriu seu negócio em 2023 no campus da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (Pucrs). Com uma carreira já estruturada no meio bancário, ela viu na beleza uma possibilidade de crescimento e renda. A Boutique da Unha - que presta serviços diversos, como manicure, extensão de cílios, depilação, tratamentos e cortes de cabelo - surgiu com o intuito de estar próxima do seu público alvo. "A ideia veio de estar num espaço que eu sabia que é onde as pessoas trabalham, estar próximo de onde elas vão no dia a dia facilita a conexão e a fidelidade", aponta.

Assim como demonstrado no levantamento da Fecomércio-RS, todas as seis funcionárias de Luisa são MEI (microempreendedoras individuais) e, diferentemente da maioria dos estabelecimentos, que apontam a atração de clientes como maior desafio interno, para ela, manter as profissionais no salão mostra-se um contratempo, principalmente por causa da liberdade que o MEI proporciona e as novas formas de trabalho, como o atendimento em casa. Já a indicação, em que 59,5% das empresas revelaram ser o principal canal de captação de clientes, também é o mais importante para a empresária, além de parcerias e das redes sociais. Com duas unidades, uma



Luisa teve a ideia do espaço e está na Pucrs há três anos

na Pucrs e outra em Tramandaí, Luisa afirma dedicar um tempo extra às redes e possuir um software terceirizado para o controle de finanças, assim como 36,6% do setor segundo a pesquisa. O balanço financeiro é realizado uma vez por semana, assim como 26,2% das empresas. A maioria (39,7%) realiza esse tipo de análise mensalmente. A meta de Luisa é aumentar o faturamento do salão e o espaço físico. A economista da Fecomércio-RS destaca que a área da beleza é um segmento com muita possibilidade de expansão e ganho potencial, derivado, principalmente, de uma melhor gestão econômico-financeira do negócio.

Atração de clientes é desafio do setor de beleza no Estado

Sondagem da Fecomércio-RS aponta as transformações do segmento

/ SERVIÇOS

Sofia Paiva
sofiap@jcrs.com.br

O setor de beleza gaúcho atravessa um momento de mudanças. O principal desafio dos estabelecimentos é a perda do poder de compra dos clientes. Esse temor foi apontado por 31,2% dos entrevistados em sondagem da Fecomércio-RS realizada no mês de julho. Nesse contexto, salões e outros mercados relacionados ao segmento acabam ficando em segundo plano no dia a dia da população e, por isso, surgem novas necessidades e práticas, como melhorias na área de gestão, planejamento estratégico e foco na experiência do cliente.

O levantamento, que avaliou 385 estabelecimentos do Estado, revela que apenas 18,7% das empresas possuem lucro o suficiente para investimentos posteriores. A maior fatia, 34,3%, relata que há pouca folga nos rendimentos e 14,3% empatam os lucros com as despesas. Destes, 42,6% não possuem metas ou planejamento estratégico.

A economista-chefe da federação responsável pelo estudo, Patrícia Palermo, explica que o maior causador das dificuldades enfrentadas pelo segmento é a má gestão. "Observamos que existe uma grande preocupação com a parte técnica do negócio, saber cortar e escovar cabelo, fazer mão e pé e executar procedimentos estéticos. Mas a gestão não é profissionalizada, é uma gestão frágil, que em momentos de instabilidade econômica, sente mais". Segundo a pesquisa, 56,1% dos entrevistados controlam suas finanças manualmente, por planilha ou caderno.

Já a regulação de valor cobrado por serviços ocorre majoritariamente (66,2%) atualizando os preços apenas uma vez por ano; 13,8% somente quando há aumento de custos e 6,8% raramente ou nunca. Em um cenário de mudanças, acompanhar custos, planejar e antecipar impactos torna-se ainda mais relevante para a sustentabilidade dos negócios.

O Sindicato da Área de Be-



Mais de 40% dos proprietários de salão não têm metas ou planejamentos

leza e Estética do Estado (Sinca-RS) percebe uma outra demanda. Marcelo Chiodo, presidente do Sinca-RS, indica que, muitas vezes, por necessidade econômica, pequenos salões abrem com valores muito abaixo do mercado, o que afeta negativamente a concorrência, enfraquecendo o segmento.

Nesse contexto, 37,1% das empresas possuem apenas uma pessoa trabalhando, e o tipo de vínculo mais comum entre os profissionais da beleza é o de autônomo ou microempresários individuais (MEI), com 62,9%. O presidente do sindicato explica que o alto número de MEIs no meio está relacionado à Lei Federal Nº 13.352, conhecida como Lei "Salão-Parceiro, Profissional-Parceiro". Em vigor desde 2016, a normativa permite que salões de beleza possuam contratos de parceria por escrito com profissionais da beleza sem que configure vínculo empregatício. O contrato obrigatoriamente precisa ser homologado pelo sindicato da classe, no caso do Rio Grande do Sul, o Sinca-RS possui essa responsabilidade.

Contudo, ainda no levantamento da Fecomércio-RS, apenas 33,5% dos profissionais gaúchos possuem seus contratos homologados. Segundo Marcelo, a baixa adesão está ligada à falta de informação. A não-homologação do contrato entre o espaço e o profissional pode acarretar em processos tanto trabalhistas como tributários para os salões.

Apesar de problemas relacionados à gestão, mais da metade (63,1%), relata ter uma separação clara das finanças dos negócios e dos donos. E 66% compartilha que, referente ao serviço que mais gera faturamento, o cálculo para definir o preço cobrado envolve os custos fixos, adicionado a uma margem de lucro.

Algumas práticas podem ajudar a estabilizar os lucros e melhorar a gestão. Ter um planejamento estratégico estabelecido, conhecer bem as receitas e custos, ter ações para tentar aumentar vendas no dia de menor movimento, fazer ações e divulgação bem estabelecidas para captura de novo clientes são alguns dos pontos ponderados pela economista da Fecomércio-RS. Ela salienta que o poder de compra da população não está sob controle dos empresários, mas que é possível adotar estratégias para estimular as vendas e minimizar os impactos do contexto socioeconômico.

A fim de auxiliar o setor, o Sinca-RS possui iniciativas de aprimoramento para os profissionais da área. O próximo evento será no dia 26 de outubro, com palestras e cursos abordando gestão, vendas e inteligência artificial. O sindicato também possui funcionários que estão disponíveis para ajudar na abertura de MEIs, formulação de contratos e notas fiscais. Se necessário, o sindicato conta com advogado e contador - o primeiro serviço é gratuito.

REUNIÃO-ALMOÇO

A próxima revolução industrial já começou.

Estamos preparados para a era das empresas autônomas?

William Gibk
Head de Estratégia e Operações na SAP Labs Latin America

QUINTA, 17 DE SETEMBRO 12H - 14H

Local: Restaurante Coco Bambu

INSCREVA-SE JÁ!

PATROCINADORES MASTER

SKA STIHL

DESTAQUE

SAP