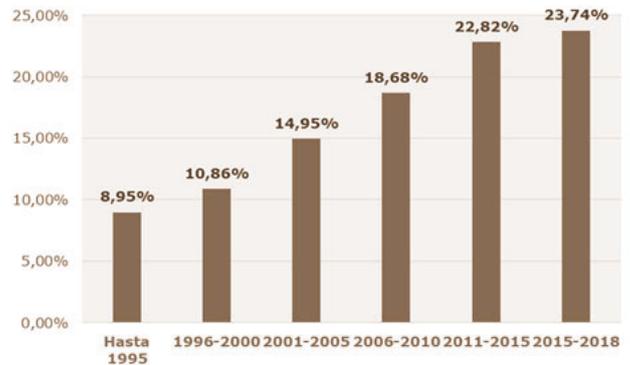


CONTEXTO SECTORIAL

Día tras día crece el interés general por la estética como demuestra la aparición de una gran variedad de negocios relacionados con la imagen. La facturación del sector cosmético en 2017 fue de 6.820 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 2,15% respecto al año anterior. Dentro del sector cosmético la categoría de producto que más facturó fue *Cuidado de la piel* (26,57%), le sigue *Higiene personal* (24,2%), *Perfumes y Fragancias* (19,2%), *Cuidado del cabello* (18,7%) y *Cosmética del color* (9,8%).

En 2016, la oferta de servicios profesionales de estética contaba con 22.000 centros de belleza, 15.000 cabinas de belleza en peluquerías y, además, se calcula que existen en España 3.560 centros médicos estéticos y 700 hoteles con Spa que ofrecen servicios de estética. En España, el volumen de negocio conjunto, entre los tratamientos de belleza y las peluquerías, asciende a 3.436 millones de euros anuales.

GRÁFICA DE LA EVOLUCIÓN DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS, COMUNITAT VALENCIANA, 2018 (%)



DAFO

AMENAZAS

- Aumento de la presencia de franquicias y cadenas de establecimientos.
- Elevada competencia en los servicios básicos.
- Dependencia de la coyuntura económica.
- Inexistencia de reglamentación en el ámbito de la estética.

OPORTUNIDADES

- Alianzas o colaboraciones con personal médico.
- Nuevos tratamientos que complementan a los establecidos.
- Cambios en los hábitos de consumo debido al aumento de nivel de vida.
- La imagen es cada vez más valorada por la sociedad.
- Aparición de nuevos segmentos.
- Progresiva evolución del sector. Aumento de franquicias y mayor número de profesionales contratadas.

PUNTOS FUERTES

- Alta fidelidad de la clientela.
- Importancia del trato personalizado.
- Los tratamientos de belleza ofrecen un bienestar más allá de lo físico.
- Productos y técnicas cada vez más avanzados.
- Los servicios de estética refuerzan a los de peluquería.
- Polivalencia de la aparatología.

PUNTOS DÉBILES

- Escasez de personal con formación adecuada.
- Presión del factor tecnológico.
- Estacionalidad en la prestación de servicio.
- Mala imagen del sector.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

El 85% de las mujeres y el 65% de los hombres acuden regularmente a la peluquería. La crisis ha hecho que los españoles vayan con menos frecuencia a la peluquería y gasten menos en cada visita, de forma que la media actual es de cuatro visitas al año, con un gasto de 39 euros en cada ocasión (156 euros anuales).

CLIENTES

El 50% de las empresas consultadas indican que sus clientes son hombres y mujeres, mientras que al otro 50% acuden sólo mujeres.

En España el mercado de la cosmética tiene mayoritariamente público femenino (59% frente al 41% de hombres), aunque se trata de una clientela más concedora de los productos que utiliza y con unas rutinas de belleza mucho más sofisticadas que hace años.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

La mayor parte de los centros de estética se sitúa en la provincia de Valencia (51,76%) y Alicante (36,97%), mientras que en Castellón se localiza el 11,27% restante.

Un centro estético factura de media 104.000 euros, dependiendo de su tamaño. Su plantilla suele estar formada por entre 1 y 4 personas empleadas y la superficie del local oscila entre 90 y 100 m².

La forma jurídica más común en este tipo de empresas es la de Autónomo (78,57%) seguida de Sociedad Limitada (15,73%) y otras condiciones jurídicas (5,71%).

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS

- Depilaciones, maquillaje, manicura, pedicura, etc.
- Tratamientos faciales (hidratantes, reafirmantes, antimanchas, etc.)
- Tratamientos corporales.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Rayos UVA
- Aromaterapia y micropigmentación
- Cromoterapia y geoterapia
- Servicio de peluquería y venta de productos de belleza
- Asesoría de imagen
- Nuevos tratamientos

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL CENTRO DE ESTÉTICA TIPO

CNAE/SIC	93.02/7231
IAE	972.2
Condición jurídica	Autónomo
Facturación	97.060 euros
Localización	Zona céntrica y comercial
Personal y estructura organizativa	1 emprendedor y 2 empleados
Instalaciones	90 m ²
Clientes	Particulares: mujeres mayoritariamente y hombres en pequeña proporción
Herramientas promocionales	Boca-oído, publicación en directorios comerciales, tarjetas de visita.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	30.220 euros
Importe gastos anuales	93.093,11 euros
Resultado bruto (%)	4,08%

RECOMENDACIONES

Analiza la competencia existente en tu área de influencia y estudia en profundidad la zona donde pretendas ubicar tu centro de estética.

Ofrece a tu clientela un valor añadido a través de la innovación con nuevos tratamientos y técnicas, productos avanzados y la polivalencia en la aparatología.

Un trato personalizado, la calidad del servicio y el uso de técnicas avanzadas son muy valorados por la clientela. Cuenta con personal polivalente que acredite su profesionalidad y que posea un especial don de gentes.

Entérate de las modas más actuales, acude a ferias, visita webs relacionadas con la actividad e inscríbete en revistas especializadas.

Difunde tus trabajos a través de las redes sociales, pues pueden atraer a nuevos clientes.

ENLACES DE INTERÉS

www.cosmobelleza.com · www.vidaestetica.es · www.stanpa.es · www.beautymarket.es · www.planetlook.com
www.modayestilodevida.com · bellezalifestyle.com